

没钱， 无所谓

让一个在没有任何机遇的人生里拥有了25家企业的富翁告诉人们
平民要通过持之以恒的勤奋去获取财富！

NO
CASH
NO FEAR

[美] 特里·阿伦 著
赵安琪 译

这可能是写挣钱写得最好的一本书——哈佛大学哲学博士詹姆斯·
“我爱这本书”。——安·霍普·托拜尔斯百万经典畅销书《你永远需要的唯一投资指导》作者

中国盲文出版社

没钱 无所谓

[美]特里·阿伦著
赵安琪译

中国盲文出版社

图书在版编目(CIP)数据

没钱,无所谓/(美)阿伦著;赵安琪译.-北京:
中国盲文出版社,2003.2

ISBN 7-5002-1730-7

I. 没… II. ①阿… ②赵… III. 企业管理-经验
-美国 IV. F279.712.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 003954 号

没钱,无所谓

著者:特里·阿伦
译者:赵安琪

出版发行:中国盲文出版社
社址:北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号
邮政编码:100072
电话:(010)83691765

印刷:固安县文史印刷厂印刷
经销:新华书店

开本:880×1230 1/32
字数:250千字
印张:9.5
版次:2003年2月第1版 2003年2月第1次印刷

书号:ISBN 7-5002-1730-7/F·34
定价:22.00元

此书盲文版同时出版
盲人读者可免费借阅

版权所有 侵权必究
印装错误可随时退换

献给我的父母,阿尔奇和露西娅

献给我的妻子,黛比

献给我的儿子,塞思、安德鲁、贾瑞德

以及黛比的女儿,弗拉莉、赫丝娜、海蒂、莎伦

他们是我生命的一切

我,如是说

七十年代早期,哈佛工商学院曾出版了一本记载我在那个时候的经营活动的案例。第一次在课堂对此案例进行讨论的时候,我被邀请到教室听课,而当时教室里的人都不知道我的到来。

第一个发言的学生在他的分析中用到这样的开场白:“这是关于一个慢性的企业家的故事。”听起来好像我是一个被医生诊断为患上晚期疾病的病人。

时间已经过去将近三十年了,在这三十年中,每一年都不断有新的事业充实。很明显,当初那位学生确实作了一番敏锐的观察。

看来,我是不可救药地沉溺于不断开创新的生意中了,并且不把钱花光是绝不罢手的。如果我确实把钱造尽了,那么,我就有信心说服别人资助我开发下一个机会。

我希望我的故事能让你开心,也许其中的一些失误会对你有所启示,但其中的成功更会激发你的热情。我的确一直在想方设法地在没有资金的情况下做更多的事,开创新的企业对我来说就像乘坐

■ NO CASH, NO FEAR ■

一个巨大的过山车,惊险而又刺激,我真心地邀请你加入我的历程。

如果你想了解我最近又有什么新的冒险,请登录我的网站 www.terrystips.com。

要感谢的人

这是一个讲述我生活经历的故事，不能不提到对我的生活有影响或给过我鼓励的成百上千的人们，但愿我能向所有这些人表达我的致意。

首先，我要感谢我父母——阿尔奇，一名非凡的教练；露西娅，我生活中的啦啦队长。没有他们，也就不会有我的故事，至少没有现在这个故事。

我要感谢我最好的朋友、情人和妻子——黛比，她的情趣、热情和爱充满了我的生活。在泥泞的河湾农场的日子里，我根本不敢想像今天我所享有的这种幸福。

我还要感谢我的三个儿子，塞思、安德鲁、贾瑞德，感谢他们那种独特、生气勃勃、永远向上的品格。他们总在提醒着我，不论你的父母有多么大的影响力，每个孩子最终都要选择他或她自己的人生道路。

然后再谢谢黛比的四个女儿，弗拉莉、赫丝娜、海蒂、莎伦——她

们每人都有各自的公司——谢谢她们给我的生活带来新的刺激。

同样我要感谢我的姐姐——克里斯蒂娜和我的哥哥杰夫，他们也都是企业家。感谢我那扩大了的家庭——查理，虽然我在玩扑克时总是输给他；莱斯莉，我儿子的母亲和他们最初的抚育者，她始终都是我的忠诚朋友；还有温斯顿以及她的孩子们，佩吉、布莱恩、蒂姆、和阿曼达，他们都和我一起经历了惊涛骇浪般的岁月。

安德鲁·托拜厄斯激发并鼓励我写这本书——他是一名真正的教父。

这么多年里，成百上千的学生教给我的知识比我教给他们的更多，不仅如此，他们还向我展示了一扇令人耳目一新的美妙窗户，让你了解了年轻人的世界。

还应感谢达塔县的全体职员，他们证明，辛勤的工作也可以是一种娱乐。没有他们的贡献，我可能还在为挤上工资名单而奔波。

最后，我要感谢贝斯·戴尔蒙德。他努力辨认我那糟糕的手写体，鼓励我继续写下去，并对语法和句子结构作了大量的修改、纠正、编辑，才使此书得以出版。

关于这本书

本书讲述的是我如何在没有资金的情况下创建自己的公司。几乎每个人都会在其生命的某个时刻产生创办新企业的念头,但很少有人将这些念头付诸实践。大多数人在大部分时间里想的都是,他们没有足够的钱怎能启动这些计划。

当然,确实有许多理由使我们不去开创一个事业,但是,缺钱不能作为其中之一。本书将以我的经历为例,告诉你,我为什么要这么说。

自开始我的第一个生意起(六岁时开始贩卖蚯蚓和青蛙)至今,我已经开办了将近二十个不同类型的公司(那当然要取决于你怎么算了),尝到了至少四十条不同的教训。这其中包括从生产电子音像游戏到玩具零售店,从数据出版公司到制造棋盘游戏,从建造具有160个床位的滑雪营地到在俄罗斯建比萨餐厅。

没有哈佛工商学院的学位,你也一样可以开始一项成功的事业。我在如何经营兼职生意的过程中学到的知识远远超出我过去在学校

里所学到的知识。

拥有自己的公司你就可以加速学习的过程。你所学到的大部分东西就是了解了你自己,你明白了自己喜欢做什么,最擅长做什么。同样你也知道了自己不喜欢做什么,而且不应该做什么。从教科书中是无法获得这些宝贵学问的,而且这些学问还能决定将来你成功的程度。

你必须具备四种因素才能建立你自己的公司。其中第一个因素是供不应求的,即你需要的一个主意。现在主意满天飞,每个人都有自己的主意,我们的朋友都有主意,陌生人的主意就更多了。毫不夸张地说,有上千条主意在等待着你去摘取,用作你成功事业的基础。

许多年来,我在马萨诸塞州的威尔斯利(Wellesley)的巴比森(Babson)学院教授企业家课程。我要求每个学生列出至少十个具有100万美元潜力的独特的主意。每个学期每个学生都列出一张单子,这些单子之间,很少有重复的主意。好的主意确实俯拾皆是。

第二个因素,你需要一些钱。不管新的企业多么小,至少要有一点现金。大多数的人都认为钱,或者缺钱,是阻碍他们创办自己公司的原因。事实上,相对那些蜂拥而至的数千个好主意来说,钱的来源更为充裕,也更容易得到。

举个例子,超过70%的美国人拥有信用卡,卡上都存有还未用过的余额。他们当中的任何一位(超过两亿的美国成年人)都可以成为你开创事业的资金来源。钱到处都是,问题只是,你如何找到它,并得到它。你从这本书中会找到答案。

第三个因素是人才——就是你自己,有抱负的创业者和未来的企业家!我再再说一遍,就像好的主意和钱一样,到处都人才济济。不必寻找具有特殊品格的人。企业家不是一个模子铸出来的——有的性格外向,有的性格内向;有的受过良好的教育,有的却没有这种机会;有的很富有,而大多数却是白手起家。对于你能找到的每种有一定特性的人才,总会有另一种与这种特性正好相对的人才存在。

但是,所有的企业家都有一个共同的特点:至少在他们开始创业的某个阶段,他们对未来是充满信心的,企业家成功的过程完全是一

个自我选择的过程。起步时,毋须通过任何考试。在这本书里,已经给你提供了极其丰富的创建自己企业所需要的东西。

但是,有一种东西是永远也供不应求的,但它又是完全免费的!这就是第四个因素,这个因素是全部四个因素中最难找到的,而且它的数量已经固定,无法改变。如果你把它用完了,你再也无法买到它、或租到它。这就是要创建成功企业的秘密、微妙而又最关键的因素——时间,你的时间。时间是没有弹性的、无法改变的因素。

你所消耗的每一分钟——无论是看电视、吃饭或睡觉、读书、锻炼、打工、洗盘子或者我们生活中林林总总、数不清的类似活动,都减少了你可能用于创建自己公司上的宝贵时间。你花在自己事业上的每一分钟,意味着你从其他那些同样对你很重要的活动中偷出了时间。

我已经创建了很多公司,只花了我自己很少的钱,或者说,基本上没花自己的钱。当你看到做到这一切对我似乎易如反掌时,也许你也会像我一样,选择自己开公司,获取其中的乐趣。

在我步入40岁时,我决定放弃企业家那种喧嚣的生活,将我挣到的一批储备金投资到股票期权市场。在我出发前往芝加哥期权交易所(CBOE)之前,我花了几个星期的时间,与我的新妻子到苏格兰和爱尔兰旅行了一趟。我妻子对宗教很感兴趣,她想在爱奥那(Iona)岛多停留一些时间。爱奥那岛是离苏格兰海峡不远的一个小岛,爱奥那被认为是地球上宗教色彩最浓厚的游览圣地。几千年来,世界各地的宗教领袖纷纷到爱奥那岛朝圣,企求圣灵的启示,圣帕特里克(Saint Patrick)曾在此进行冥想,英国圣公会就是在这个小岛上建立的。我去爱奥那并不是为了获得圣灵的启示,我确实没有期盼什么。但在那天深夜,一道白光把我惊醒。四条圣旨神秘地从天而降,我急忙找了支铅笔,匆匆记下圣灵的圣训。对我来说,它们肯定是我事业成功的金钥匙(这就是我所知道的有关这件事情的惟一部分)。

六个月后,我在股票期权市场上损失了我全部的储备金,我的损失如此惨重,我不得不宣布个人破产,我又一次得到了重新起步的机会。该是我拿出四条圣训,看看它们是否真的可行的时候了。它们

确实显灵了。我花了几年时间,才使企业成长起来。但这一次,我采用了这些圣训作为指导。开始创业时,我没有任何资金,但是,在我以后的岁月里,我的企业平均每年赚到的钱都在一百万美元以上。以下就是创办你自己的成功企业的四条圣训:

1. 去发现你热爱什么 你必须热爱你开创的事业,许多成功企业家的成长得益于某些个人最钟爱的癖好。如果你能提供一种独特的产品或服务,也许你也会陷入它的情网之中,或者说,你能够领略他人创造发明的美妙之处,模仿可以说是一种高级的创造形式。

不论你做什么,你都要对它充满热情。创建一个自己成功的企业,要面临如此众多的挑战,如果你不喜欢自己做的事情,你很可能在远未挖掘你事业的巨大潜能之前,就放弃了努力。

有许多次,我创办企业的目的只是为了赚钱。我别无选择,必须要使这些企业成功。如果我不热爱我不得不选择的事业,就没有一个企业会成功。如果你确实不喜欢你所做的事,就不要再做下去,可以选择其他的路。要达到这个目的的最佳方式(也许是潜意识的)就是,让你的企业失败。

2. 做好准备工作 每一种行业都有自己的特殊的大致规律和经营方式,以及成功的秘诀。如果你在启动自己的事业之前,不能完全掌握这些规律,那你肯定要碰壁的。要想发现这些行业独特的成功秘诀,最好的方法就是获得在这些行业中的切实的经验,即使你为此不得不先为别人白白打一段时间工。

做好准备工作还包括把握该行业的竞争形势,同潜在的客户进行接触。这本书将告诉你如何能迅速、准确地做好这些准备工作。

3. 努力争取 一旦你发现自己喜欢做什么,并且已经做好了准备工作,即使你没有钱,也要马上启动你的计划。本书将为你指明十几条道路,告诉你如何把自己的创造力转换为资金。我的许多公司在开始建立时,手头上的资金比起大多数人手中的信用卡可预支的钱要少得多。我甚至在手头拮据、根本无法获得信用卡的情况下就创办了企业。

努力争取,就是事物的本质。它意味着,你必须战胜对失败的恐

惧。你可能会失败,可能会把你投入的钱或者借来的钱全都付诸东流。但如果你能从这本书中获得一些教训,你就有可能应付各种可能发生的情况,不论你挣了多少钱,或者损失了多少钱。

在我的思维方式中,根本就没有考虑过失败。努力争取的可能结果只有两个:第一,就是大多数人称赞的“成功”——你实现了自己的预定目标,你感到心满意足,也许你还发了一点儿财。如果你努力争取的次数足够多,肯定至少会出现一次成功的结果,也许还会有好几次;第二种可能的结果也许是最常见的结果,即:你未能达到传统意义上的“成功”——但它也不能算作失败。它是一个学习的经历。每一次学习经历都要付出学费和时间的(每个向学校交学费的人都知道有些学习过程是相当贵的)。

比起某些你取得的成功,许多学习的经历(即使你损失了不少钱)显得尤为宝贵。一次好的学习经历可能会转化成下一次奋斗的巨大成功,只要你能鼓起勇气,勇往直前。尽管我认为不存在失败这种事情,但有一种东西肯定存在,那就是失败恐惧症。它会使你变得脆弱,夺去你可能与雄鹰翱翔蓝天的机会。正如温斯顿·丘吉尔所说的“我们必须面对的惟一恐惧就是恐惧本身”。将恐惧扑灭,就可以勇敢地去攀登财富的顶峰。

4. 紧跟潮流 也可以称作随波逐流。爱奥那是个小岛,那儿也有潮汐。一旦你真正处身于事业中,整个世界(或者用更确切的话说,就是你的客户)都会告诉你,现在什么是可行的,什么是不可行的。有时我们很难意识到这些教诲,因为我们往往对什么应该是可行的有了成见。

如果你的一部分生意旺盛兴隆,而另一部分却在苦苦挣扎,尽快把你的资源调整到容易赚钱的那些生意上。如果某个广告最吸引顾客,将更多的投资转移到该广告的项目上,即使你觉得收听这个广告的人都是一些心理不正常。

大多数成功的企业都不会启动可能会给他们带来较大打击的产品或服务项目。第一个产品的作用(尤其当这个产品是你自己发明时)是将你引入企业经营。在你试图推销这个产品的时候,你的顾客

会给你反馈信息,告诉你如何进行改进,以便他们获得真正需要的东西。只要你遵循大众的意见,改进你的产品,向顾客提供他们真正需要的东西,你的市场就会越来越大。

关于随波逐流的另一种说法是,骑上一匹方向正确的马。但要记住,如果马死了,赶紧下马。

如果你想成功,就必须遵循以上四条圣训。忽视其中任何一条,就像乘上一条漏水的船,很快就会沉没。

本书中的许多故事,讲述的不是我的成功,而是有关我忽视了四大圣训之一而付出昂贵代价的学习经历。也有几个故事,是我按照四条圣训做好了自己的工作,取得了我想像不到的繁荣和成功。

我坚信,通过自己创办企业达到致富比起投资股票市场来说,是一条更为容易、更多乐趣、更为刺激,因而更能达到自我满足的道路。此外,你不需要一大笔的储备金来实现你的计划。我的故事一定会帮助你找到你的道路的,对此,我充满信心。

祝你好运!记住,可能发生的最糟糕的只不过是你会获得一次极好的学习经历。这次经历将使你今后变得更加富有。此外,你从中获得的乐趣与你给别人打工的所得,是不能相比的。

NO
CASH

NO FEAR

没钱，
无所谓

让一个在没有任何物质人生里拥有了20家企业的富翁告诉人们
平民要通过持之以恒的勤奋去获取财富！

NO
CASH

NO FEAR

【美】特雷·阿彻

这可能是一本你读过的最好的“励志”书，它告诉你如何从一无所有开始，通过持之以恒的勤奋去获取财富！

美国视觉及味觉研究委员会对白领食品精谱分析报告

What
is your
Personality?
吃
食品
性格
定

【美】阿三·赫本 著
赵保国 译
吴汀 校译

中国文联出版社
中国文联出版社

QUIZ
ON
BACK!

特里·阿伦是一位著名的创业者和企业家。他七岁的时候，就开办了他第一个生意，以后又不断地创办了20多家企业。目前，他拥有“新企业资源公司”——LLC一个新崛起的公司，每个月为10万多家新成立的公司提供各种服务。阿伦还是芝加哥风险合作公司的合作人。阿伦用他辉煌的一生创造了20多个企业的经验和教训，告诉你如何让别人给你投资100万美元。

CASH

NO FEAR

目录

PART 1

早期岁月：蚯蚓、青蛙、乌龟和蛇的故事

(1)

开始一个无需本钱的生意

PART 2

正规教育：努力探索，即使在学校时

(15)

把你的同学当作摇钱树

PART 3

弗蒙特滑雪营地：创建一个迎合女性的产业

(29)

让你的老板为你掏腰包