



胆
量

决定
财



周凡棋 郭樱研 编著

富



胆量决定财富

周凡棋 郭樱妍 编著

航空工业出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

胆量决定财富/周凡棋, 郭樱妍编著. —北京: 航空
工业出版社, 2006. 9

ISBN 7-80183-793-2

I. 胆... II. ①周...②郭... III. 成功心理学
IV. B848. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 093985 号

胆量决定财富

Danliang Jueding Caifu

航空工业出版社出版发行

(北京市安定门外小关东里 14 号 100029)

发行部电话: 010-64919539 010-64978486

北京地质印刷厂印刷

全国各地新华书店经售

2006 年 9 月第 1 版

2006 年 9 月第 1 次印刷

开本: 787 × 1092 1/16

印张: 15

字数: 215 千字

印数: 1—8000

定价: 21.80 元

前言

每个人都需要冒险，就像需要维生素一样，它是我们每天的必需品！

成功的欲望需要不断的激发，所以励志书只看几天是不够的，我们要不停地给自己刺激，当成功的欲望化作身体里的血液的时候，财富、幸福、满足感不就唾手可得了吗？

一个在金融界非常成功的名人说：“我很高兴我是一个敢于冒险、喜欢尝试新事情的人。在我所尝试的事情中，有 90% 以上都是有所收获的。就算是失败的那 10%，我在其中也学到了很多教训，它们让我更加珍惜那成功的 90%。”

人生不要害怕犯错。

有赢有输才是人生！

人生如果只是一根平平的线，多没意思！一定要起起伏伏，有付出，有获得，才丰富，才精彩。

美国一位大企业家曾这样建议：“年轻人需要多犯错，因为错误是事业发展的最好燃料，错误可以让你懂得如何扭转逆境。我们只要学会如何不再犯同样的错就可以了。坚持这样的原则，你会比那些保守的人更容易取得成功。”

有位著名的管理学家对学生们说：“读《拿破仑传》时，你只需要看六页就行了。拿破仑之所以能成功，全在于他的坚韧，不认输。《拿破仑传》的第六页正好讲到拿破仑跟同学打架。拿破仑个子矮，打不过，但是他下定决心，就是被打死了还要继续。这种自杀性袭击让同学害怕了，只好道歉了事。你学会这个就行了。”当然，需要指出的是，勇气绝不等于盲目冲动，绝不是不自量力、不计代价的横冲直撞。

机会来了，你必须大胆、迅速、毫不犹豫地伸出双手抓住它！

成功学鼻祖拿破仑·希尔说：别人都能看出来的机会，绝对不能算是机会。千万不要等到万事俱备以后才去做，这世界永远没有绝对完美的事情。如果要等所有条件都具备以后才去做，那你就只能永远地等待下去，你将会失去所有的机会。

比尔·盖茨说：“想做的事情，立刻去做！”当“立刻去做”从我们的潜意识中浮现时，我们应毫不迟疑的立刻付诸行动。

21 世纪是一个“快鱼吃慢鱼”的信息时代，资源共享，信息传递飞快，“不进则退，慢进也是退”，只有快速行动，才能使我们在激烈的竞争中获得更为有利的位置，才能把握住一个个转瞬即逝的机会。

每一个成功者绝不会是“语言的巨人，行动的矮子”，一般都是行动家，不是空想家；每一个赚大钱的人都是实战派，绝非理论派。

胆量不但是是一种良好的态度，也是每一个成功者共有的特质。什么事情你一旦畏惧，就会总是畏惧。如果你一旦勇敢地开始行动，通常就能坚持到底。

富在险中求！

凡事敢于行动，就已是成功的一半。

《胆量决定财富》集中了最能刺激大脑神经的文字，让你发自内心地渴望成功，获得价值“超过 1000 万美元”的处世建议，摆脱“穷人思维”的捆绑，快速晋升到富人阶层！

《胆量决定财富》以一个个醒目、响亮的法则为引导，内容涉及职场、管理、创业、理财、人际交往、自我完善等方面理念和技巧，语言通俗易懂，行文流畅，尽最大可能刺激人们的眼球和心灵，激发人们追求积极的工作和完美的生活！同时配上一条条最具代表性、最有影响力的成功人士或名牌企业关于胆量、创造财富的名言典范！

编者

2006 年 9 月 1 日

目录

第一章

大胆行动起来

探险法则

- 1 想常人之不敢想，做常人之不敢做 /3
- 2 不拼，怎么知道不行？ /6
- 3 有没有勇气迈出第一步，往往是人生的分水岭 /9
- 4 人的成功是被危险逼出来的 /12
- 5 不冒险就是最大的冒险，我们坚决不做老实人 /15
- 6 害怕失败，就等于拒绝成功 /18
- 7 要想知道梨子的滋味，就要亲口去尝一尝 /21

第二章

机会青睐于果断

果断法则

- 1 一个有魄力的人，必定毫不犹豫，说到做到 /27
- 2 你一旦拖延，你就总是会拖延 /30
- 3 当你做了不属于自己的工作时，机会就来了 /33
- 4 对于强者而言，碰到的每一件小事都是一个机会 /36

成功决定系列

胆量越大，就越能战胜对手，赢家属于有胆量的人。

- 5 不要因为那些“如果”，影响了你的果断 /39
- 6 偶尔做出错误的决定，总比从不做决定要好 /42
- 7 我们还有机会，因为我们还活着 /45

第三章

成功者希望自己“一定要”成功

“野心”法则

- 1 不是“我想要”成功，而是“我一定要”成功 /51
- 2 虽然不能成为富人的后代，但我可以成为富人的祖先 /54
- 3 斩断退路，把自己逼上悬崖 /57
- 4 你必须放弃一些平凡人的快乐 /60
- 5 态度决定高度，企图决定版图 /63
- 6 与众不同的经历，造就与众不同的未来 /66
- 7 想越过高墙，你就得先把帽子扔过去 /69

第四章

“发现”就是成功之门

判断力法则

- 1 大富翁从不害怕做决定 /75
- 2 我们身边并不缺少财富，而是缺少发现财富的眼光 /78
- 3 让每一寸土地生长出黄金 /81
- 4 积极行动，将 49%的成功率扩大到 100% /84
- 5 只有目标清晰、意志坚定的领导人才能成为一流的决策家 /87
- 6 要减少失误率，最好的办法就是减少打击率 /90
- 7 商业第六感来自长期积累，而不是天生 /93

第五章

天才始于创新

创新法则

- 1 你一旦放松自己，就马上落伍 /99
- 2 用新的方式思考，用新的方式做事 /102
- 3 如果一个人有当傻瓜的勇气，那么他一定很有创意 /105
- 4 能生存下来的不是最强的，而是最能适应变化的物种 /108
- 5 胆识决定成功，野心决定规模 /111
- 6 唯有偏执狂才能成功 /114
- 7 大家都没做的，正是你该做的 /117
- 8 成功者绝不看别人脸色做事 /120

第六章

成功者必须借助他人的智慧

智慧法则

- 1 成功者懂得运用别人的智慧 /127
- 2 少接触小人，多跟成功的人在一起 /130
- 3 无知的冒进只会使事情变得更糟 /133
- 4 既要胆大，更要心细 /136
- 5 你不一定要有很高的智商，但是你必须把优点都发挥出来 /139
- 6 卖文具并不比卖鸭蛋赚得多 /142
- 7 从商者必须具有街头生存智慧 /145

成功决定系列

胆量越大，就越能战胜对手，赢家属于有胆量的人。

第七章

为你的目标而奋斗

领导力法则

- 1 一个真正的企业家，不仅要有管理才能，更要有胆量 /151
- 2 做个既有威严又有人情味的上司 /154
- 3 激励你的团队，让他们更加积极 /157
- 4 想要人们跟着你的想法走，就要付出极大的勇气 /160
- 5 信任你的员工，这样他们才会更信任你 /163
- 6 要么你跟着我好好干，要么就立马走人 /166

第八章

在害怕中仍然充满自信

勇气法则

- 1 不要被自己的恐惧杀死 /173
- 2 你可以怕，但是不可以输给眼前的敌人 /176
- 3 进攻！进攻！再进攻！ /179
- 4 做你害怕做的事 /182
- 5 想一想最坏的结果会是怎样 /184
- 6 没有所谓的失败，只有暂时的未成功 /187
- 7 成功就躲藏在最后一步 /189

第九章

尽自己最大努力就是成功

狂人法则

- 1 40 岁前至少赚到 10 亿美元 /195

- 2 不想当元帅的兵不是好兵 /198
- 3 你在为自己打工，为自己的人生打工 /201
- 4 成功者都是天生的工作狂 /204
- 5 拥有一个强大的对手是一种福分 /207
- 6 像疯子一样不屈不挠 /210
- 7 只有傻瓜才会害怕变成傻瓜 /213

附录

- 你的决断力到底够不够？ /219
- 你赚钱的能力有多少分？ /220
- 创业，你够不够格 /224
- 读书日记十法则 /226

- 主要参考文献 /228

第一章

大胆行动起来

冒险
是上帝对勇士的最高奖赏。

探险法则 1

想常人之不敢想， 做常人之不敢做

问一个问题：什么样的人最适合创业？

答案是：赌徒！

这或许不是开玩笑，道理很简单，创业本身就是一项冒险活动。赌徒最有胆量，敢下注，想赢也敢输，所以，他们最适合创业！

科学研究发现，赌徒的心理承受能力远远强过普通人，而创业正是最需要强大心理承受能力的一项活动。在研究中还发现，大凡成功人士都有某种程度的赌性，尤其是企业界人士。

史玉柱的赌性大家都知道。当年在深圳开发 M-6401 桌面排版印刷系统，史玉柱的身上只剩下了 4000 元钱，他却向《计算机世界》定下了一个 8400 元的广告版面，唯一的要求就是先刊广告后付钱。

他的期限只有 15 天，前 12 天他都分文未进，第 13 天他收到了 3 笔汇款，总共是 15820 元，两个月以后，他赚到了 10 万元。史玉柱将 10 万元又全部投入做广告，4 个月后，史玉柱成为了百万富翁。

这段故事如今为人们津津乐道，但是想一想，要是当时 15 天过去，

成功决定系列

胆量越大，就越能战胜对手，赢家属于有胆量的人。

史玉柱收来的钱不够付广告费呢？要是之后《计算机世界》再在报纸上发一个向史玉柱的讨债声明呢？我们大概永远也不会看到一个轰轰烈烈的史玉柱和一个赌性十足的史玉柱了。

成功的关键是胆量和勇气。如果没有胆量和勇气坚持下去，就不会拥有一切。

在福布斯富豪们看来，创业就不要只盯着可能存在的风险而裹足不前，应该具备“没有金刚钻，也敢揽瓷器活”的勇气。不能冒风险的人，必将一事无成！

想常人之不敢想，做常人之不敢做，这就是李书福。

1993年李书福去某大型国有摩托车企业参观考察，看见摩托车产销两旺的势头，就向该企业老总提出为他们做车轮钢圈配件。对方一听，笑道：“这种高技术含量的配件岂是你们民营厂能完成的，该做什么还做什么去！”

不信邪的李书福憋着一肚子气回到公司，大胆提出要自己制造摩托车整车。周围一片反对声，连他的亲兄弟都笑他自不量力：“车祸死了人，有你好看的。搞不好千年砍柴一夜烧。”

李书福决心已下，但这次他再次遭遇“红灯”——没有摩托车生产许可证，到处求情均以碰壁告终。“北极花”的教训犹在眼前，吃一堑长一智，他“绕道”以数千万元的代价收购了浙江临海一家有生产权的国有邮政摩托车厂，“借船出海”。

只用了7个月的时间，吉利就开发出中国同行一直没有解决的摩托车覆盖件模具，并率先研制成功四冲程踏板式发动机。接着又与行业老大嘉陵强强联合，生产“嘉吉”牌摩托车，不到一年又开发出中国第一辆豪华



太平洋建设集团
董事长
严介和

我们面对再多的委屈，面对再多的苦难，我们都可以自我安慰，谁叫我这么优秀呢？

型踏板式摩托车，很快便替代了日本和台湾的同类摩托车，不仅一直占据国内踏板车销量龙头地位，还出口美国、意大利等 32 个国家和地区。

常言道：“见好就收。”但就追求事业而言，它却更多的带有消极的意义，唯有“得寸进尺”的人才能获得更大的成功。

李书福不断地“得寸进尺”，乘胜追击，到 1999 年，吉利摩托车产销 43 万辆，实现产值 15 亿元，吉利集团也因此赢得了“踏板摩托车王国”的美誉。

李书福敢想敢做、勇于创新的创业路子再次取得了巨大的成功，从市场上得到了丰厚的回报。

冒险是上帝对勇士的最高奖赏，不敢冒险的人就没有福气接受上帝恩赐给人的财富！如果你能一碰到机遇就能好好地加以利用，以后，你就会对于别的良机具有灵敏的嗅觉。你不会让它们从你面前溜走。

如果一个很好的机会从你面前经过，似乎马上就要溜掉了，只要你能马上去追赶它，或许还有可能把它抓回来。

记住，寻找机会不能只靠等待，要努力培养自己对时机的敏锐嗅觉。要勇于发现它，也要敢于捕捉它，方能利用机会，开创美好前景。



著名高级培训师
余世维

出门要带本书，
城市拥挤问题厉害，
堵车时别人都在浮躁，
却是你的学习时间。



探险法则 2

不拼， 怎么知道不行？

要取得成功就得大胆行动起来，并全力以赴！

财富永远不可能为守株待兔者真正拥有，或许一次、两次可以侥幸得之，但它最终垂青的定然是那些大胆行动者，很多亿万富豪都告诉人们要获得财富必须从现在开始实践，敢于迈出去。

也许你已经考虑过“喜欢”干哪一行。那么，便可以从查看招聘广告开始，去找学校或职训中心，跟已经干上那一行的人交谈，搞清楚有哪些机会。

等你了解了较多的情况，就可以判断是否要继续学下去。要取得成功就得大胆行动起来，并全力以赴！

有些人很想有所成就，很想获得财富，但是还没有动手就感到非常为难，他们搞不清楚自己想要做什么。由于思想上没有一个明确的目标，所以觉得很难决定下一步要做什么。于是，他们就束手坐在那里等待奇迹，然而，奇迹并不是光凭等待就会来的。

但是，许多成大功或立大业的富豪，在他们心目中也并没有许多明确

的目标，相反却是变动得非常快，有时甚至连目标是什么都不知道。他们只是不断地去尝试新的事物，大胆接受新的信息，直到对自己所做的选择有所把握为止。

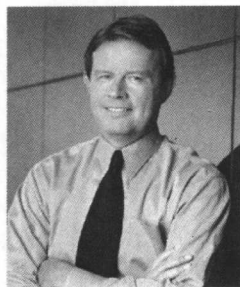
对廖镇汉来说，打造微风广场，不但塑造了台湾百货业新风貌，也是人生的重要历练。当年面对隔壁百货业龙头老大 sogo 的威胁，廖镇汉不甘示弱，他心里只有一句：“不拼，怎么知道不行！”他跌破大家眼镜，第一年就让商场获利，营业额超过 60 亿元，廖镇汉用微风的营运成绩，证明自己不再是商场的初生牛犊。

廖镇汉脑筋动得快，虽是市场新兵，但很会参考别人的经验，因此生出不少新点子；重点是，他敢放手大胆做。他常说：“不试怎么知道？只要有 1% 的机会，我就去做。不做，永远都不会有，做了至少还有成功的机会。”廖镇汉自负地说，就像 10 多年前，在众人都不看好的情况下，他咬紧牙关，不服输地从无到有打造微风广场。

“微风”的形象广告，廖镇汉不仅亲自参与设计，还曾有退稿 30 次的纪录。当年林志玲还不是很出名，廖镇汉就大胆起用她做微风形象广告专属模特儿；如今眼见她大红，廖镇汉洋洋得意地说：“我的眼光不错吧？”

亿万富豪都非常积极活跃，以行动判断自己的方向，尝试许许多多新的途径。所以，经过一番奔波忙碌之后，必然能取得某些有价值的成就。

一个业务员要成功，必须大胆拜访客户，如果他不知道最顶尖的业务员一天要拜访多少个客户，那么他根本就没有成功的机会；如果他无法付出顶尖业务员所做的行动，他就无法提高成绩。



戴尔电脑公司董事长
迈克·戴尔

战胜对手首先要想到：有什么事情是我想得到而对手想不到的？有什么事情是我做得到而对手做不到的？