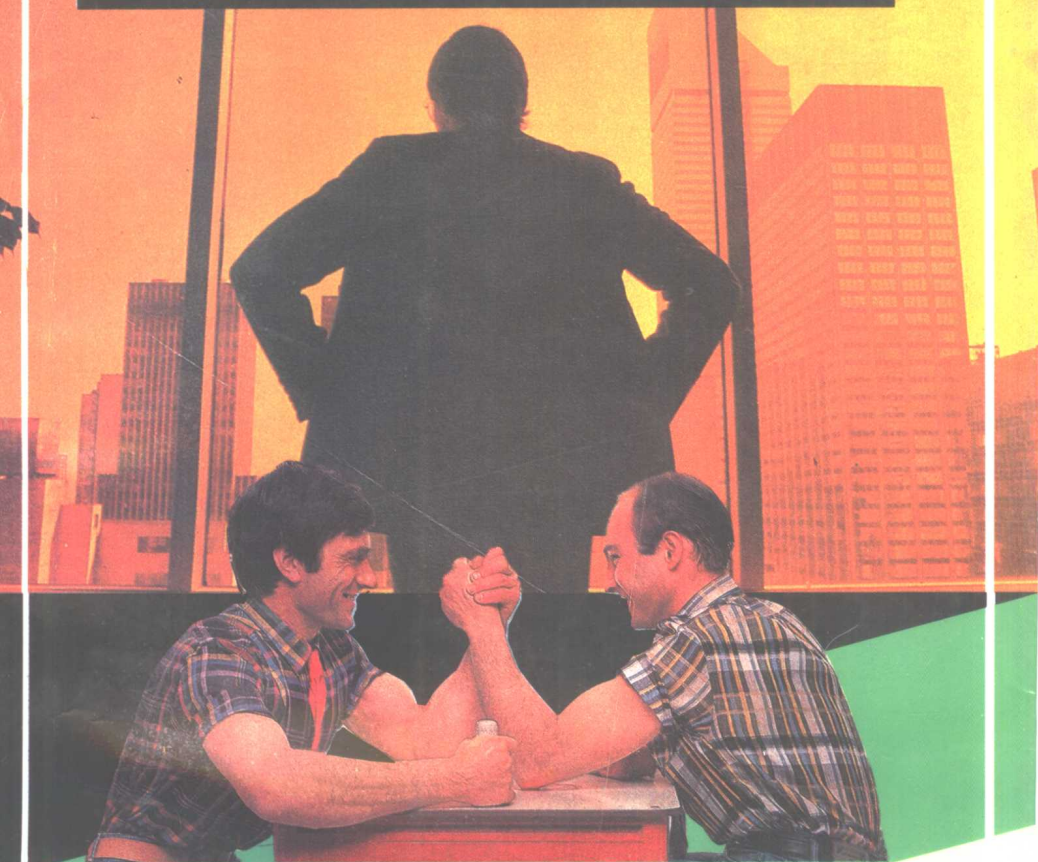


XIANG SHIBAI TIAOZHAN



● (香港) 冯两努 著

向失败挑战

红旗出版社

(香港) 冯两努著

向失败挑战



图书馆
图书资料馆

(京)新登字 108 号

向失败挑战

编 著 者 冯两努

责任编辑 晨 野 封面设计 王中兴

出 版 红旗出版社(北京沙滩北街 2 号)

发 行 新华书店发行所

北京大兴县海子角胶印厂印刷

850×1168 32 开 4.75 印张 85 千字

1993 年 6 月北京第 1 版 1993 年 北京第 1 次印刷

印 数 1—10000 册

ISBN 7—80068—442—31 F·64

定 价 4.20 元

代序——读书拾遗献读者

执笔写报章专栏，不知不觉已经超过二年时间了。最初的时候，抱着一试的心理，希望尽自己所长，写满三个月来交功课。殊不知一试之下，越写越有兴趣，写出了一门外快的收入。不过写专栏是一个挑战的任命。从今之后，写的文章，要踏实一些，要多读一两本书，才可以塞满栏子。讲到读书，我也有点兴趣，但读书之后，没有机会发表的话，等于少了一种诱因。今日读书，一方面有机会和人分享，将脑中的念头总结一下，得益极大。另一方面，写稿有稿酬，对于改善生活方面，有很大的帮助。自写了稿之后，手头也比较上松动了一些，出粮时候，又可以加菜斩料。

写专栏给我更大的自由度，可以根据时事，发表一下愚者千虑之一得。有时，我的思想因为被知识塞得死了，变成转不了弯，请读者诸君原谅。不过，错误的地方也有些积极作用，因为反面教材是好的。话说美国在一九二九年时，出现了第一次股票狂潮，当时有一位股票大鳄，叫约瑟·肯尼迪，即是总统约翰·肯尼迪的父亲，他当时拥有极多股票。同时，他对后市非常乐观，因为和他一起的智囊和朋友，也抱着同一心态和思想，看到的只是

美好的一面，思想方面变得狭窄了一点。

某日，他路经一条横街，即如中环的横街，趁等人之便，乘机擦鞋，当时的擦鞋仔告诉他做股票有前途，大市仍有机会。精明的约瑟·肯尼迪，从擦鞋仔的教训之中，醒觉到现实的社会，原来股票太流行了，他便借势调整，由大揸家变成大沽家，将手上的股票脱了手，避过了当年的股灾。这个故事告诉我们，切勿和自己思想相近的人走在一起，否则，自己的世界观便变得狭窄。

我涂的文字，虽然及不上专家，也希望向各位提出一点思想，希望你们扮演一名“擦鞋仔”。诗人杜甫曾经担任过一个小官，叫做“拾遗”的，意思是怕皇帝忘记了东西，为他拾起，我亦希望如此，为读者诸君提供一点忘了的东西。

冯两努

目 录

第一辑：不败之道

愚公智在实践	2
勤力最能把握幸运	4
Cold-call 经验	6
“幸运儿”的背后	8
努力创造奇迹	10
人心难测	12
藏器于身待时而动	14
扭转败局	16
事在人为	18
你有人生目标吗？	20
抛开心理包袱	22
别和他人比较	24
算人者多失败	26

心无旁贷不害人	28
哀莫大于心死	30
小心幸运之神降临	32
化解心中抑郁方法	34

第二辑：潜能致胜

建立自信	38
人生乐章如何谱	40
六亿神州尽尧舜	42
天生我才	44
人贵乎自知	46
如何实现理想	48
梦幻成真	50
灵山只在汝心头	52
发挥潜能要慎独	54
金银财富脑中寻	56
成败得失非天定	58

第三辑：知己知彼

战胜自己	62
克服弱点	64
知己知彼	66

靠人家推一把	68
朋友诉苦怎办	70
避开软弱朋友	72

第四辑：善用知识

教育有助发掘潜质	76
知识就是力量	78
最有实效的投资	80
秦国如何崛起	82
读书回报率高	84
毕业后须实践	86
证书多反成害	88
大学滥可亡国	90
成功不靠大学	92
积极进取	94
不必妄自菲薄	96
下驷斗上驷	98

第五辑：劈开僵化思想

轻商心态遗毒	102
毒素祸及桃李	104
征服狭隘妒忌心	106

歪曲伦理观念	108
古代成功商人不易	110
互相合作	112
挑战皇权	114
读书人的“奸”	116
“奸商”由来	118
“商人”	120
“商人”老实	122
劈开僵化思想	124
中了日本的计	126
一盘散沙成藉口	128
并非散沙	130
好领袖是黏贴剂	132
调查研究身先士卒	134
挑战擦起斗志	136
西人比我们出色?	138

第一辑：

不败之道

愚公智在实践

移民最大的收获，是我的失败经验。从痛苦之中，我才明白成功的基本条件，便是越简单越易成功。世人误解了这一道理，正是世上本无事，庸人自扰之，西人说：“Sale is simple and easy, if you don't make it sophisticated.”（推销其实既简单又容易，只要你不把事情复杂化）。世上的事，是简单容易的，可惜，我们将平凡的事变为繁琐，以致夹缠不清，军师多皇帝乱，变成了误己误人，自己作了也不知道。

经过成功、失败和成功之后，我自己总算不冤枉了失败给予我的积极教训，在我心中，很想将自己走过的路子和人家分享一下，本着胡适之先生说：“告人此路不通行，可使脚力莫浪费。”既然有了目标之后，我便变得更积极起来，狂啃几本见到的书本，因为有了指导的思想和目标，读书便事半功倍，左抄右写之下，我写了几本小书。在我的心目中，我很渴望将西方的营商致富思想介绍给我的同胞，纵然是愚者千虑，我也有一定的“心得”。

讲起写书，也是闲得无聊的事罢了。最初的时候，我是一点信心也没有的。某一天，读到一本叫《南北极》的杂志，内里有一段征稿启事，因为他们希望海外读者投稿，介绍一下外国的生活，生活既闲得无聊，我便只好偷偷一试。因为写文章

是生平第一次，压力极大，投稿而不刊出来，肯定会被太太笑死真奇怪，胡适之先生说：“自古成功在尝试。”一试之下，《南北极》又居然将我的稿件登了，既然我的文字有人识读，我便继续斩多“四两”，一口气写了几篇文章，篇篇也获刊登。

《南北极》将我的胆子练大了，既然自己识写，为什么不多写一点呢？在这种欲望推动之下，终于写成了两本小书，作为我回港创业的踏脚石。有一天，和一位朋友相遇，他是一位发梦也想回港的会计师，他了解香港人的情形，相当通透，曾经下过几百次决心，一定要卖掉回港博一次“劲”的。因为他和我一样，已经踏入中年，也和我一样，总以为自己壮志未酬，正是“人到中年两不堪，生不容易死不甘”，面对下半世的挑战，的确要激发一下自己。这位老友，决定虽然多，计划虽好，但却少了一种东西，这便是“行动”。他见我回港在即，便问我促使自己成行之法，我告诉他写几本书，充一充专家，最方便的，是向《南北极》投些稿，老友即时问：“稿费多少？”我告之不单没有稿费，连邮票也蚀掉，他即时说：“没得赚你都肯做！”

我的朋友之所以回不到香港，因为他是会计师，太聪明，往往因为香港公司的条件低了一些而不肯回来，结果，等了十多年，也等不到机会。

勤力最能把握幸运

生意淡薄，不如再博。

为了打破近月来生意的闷局，我试过很多方法，其中有些值得向各位读者分享。

有位朋友，专门将《南华早报》招聘广告剪下来，研究哪些公司是新开张的。查了电话之后，便直接地自我介绍，这是一个好的生意泉源，希望各位试试。

我有一个习惯，将星期三见报的公司员工动向的资料剪下，查完一〇八之后，便直接去电恭喜他们升了职。因此而认识了不少朋友，对于眼前的生意，虽然未有帮助，但我总相信这是一个好的投资。

有位做人寿保险的朋友，专门将那些聘请奶妈工人的小广告剪下，直接去电联络。既然请奶妈，一定是有添丁之喜，买人寿保险或加码，是在所必行。

记得当年初入人寿保险行时，限于面子，不肯和亲戚朋友接触。但亲戚朋友是生意的扶手棍，理想的“就手”生意。但碍于心理障碍和自卑感，总不肯并口。为了打破这个框框，当年的我，逢放工时候，便在尖沙嘴码头前等待，盼望碰上朋友，一等便上两个小时，当年还未有地铁，正是食正条水，兜正放工潮，终于因为碰见熟人，讲开又讲，便倾成了几单生意。近

日来又故技重施，午饭时候，专往人来人往的地方钻，刻意地碰上一些“朋友”。结果，皇天不负有心人，虽然未必有即时效益，但闷局是打开了，总好过呆在办公室内怨天尤人。

我每日又会拿起电话，主动地去和一些久违了的朋友闲谈，目的是互相问候，做一些联络的工作，总好过自己发闷。每天九时多开始，一直打电话，一个一个地问候一番。第一天没有结果，第二天也没有结果，到了第三天，我仍然不停地打下去，一直打到下午四时四十五分，找到了一位姓潘的广告界名人。

互打哈哈之后，对方即说：“我正想找你，想不到你却自动献身！”

“什么事？”

潘先生不徐不疾地说：“我有位姓吕的朋友，负责传呼工作，他手下有许多推销人才，相找个人教他们推销……”

如此这般，我便找来了一个希望。三日的困顿、无奈和没有把握，早已一扫而空了。这次介绍，成功失败还未清楚，纵使是白费了，也是有收获的。因为，我证实了一样东西，最能把握幸运的方法是勤力。潘先生给了我“绿灯”，又给我充了电，令我再继续向前，黄金的机会，肯定是在身旁不远的地方。朋友，你还在挣扎吗？努力吧，今日是最接近光明的日子呀！切勿放弃！

192890

Cold-call 经验

我一共花了五个工作日用电话和朋友联络,结果如何呢?我找来了七个约见的机会。同时,这七个约见的机会,都是最后两天得到的。为什么呢?这个结果,不禁令我忆起从前 Cold-call 的经验。

初入行做推销时,我有一个习惯,便是不停地打电话。打电话是苦闷的,但我坚定地强迫自己,一坐下来,一定要拨足两个小时,如果得不到结果,誓死也不肯离凳。最初的六十分钟,是拨电话的热身运动罢了。这段热身时间,令你最无奈、最痛苦,但当你捱过了最初的六十分钟之后,语气变得畅顺一些,温柔一些,肯定一些,相信就是这么简单的转变,令对方感觉到一丝的温暖,愿意和自己接触,正是“见一见又何妨呢”?

再回忆一下整个星期的拨电话经验,最初的三天,成绩是零鸡蛋。但是,我却不怀疑自己,因为我知道,只要自己勤力,机会一定是有的。回想当年在加拿大生活最差的日子之中,曾经试过一连打足十八天的电话,也找不到一个约见的机会。虽然困难,但我誓要查出,哪一天我会得到别人约见的机会。硬下心肠,为了要看看机会在哪里,我坚持了整整十八天无聊的拨电话工作时间,终于,皇天不负有心人,捱过了这十八天之后,我的生意开始顺畅了。经此一役之后,好像已经没有太大

的困难了。

正如头三天三个工作日子中，我一点结果也没有，但我却不放弃。得到前文潘先生给我的推介约见之后，后两天的日子便比较顺利了一些。或者是我得到一些启发，和朋友闲聊胡扯问候一番，对方自然问及我的生意，如此地谈下去：“喂，不如见见面呀！”“好呀！择日不如拦日，就吃午饭吧！”虽然，有机会见面未必有生意，但总好过呆呆地等机会。

经过今次一役之后，令我明白到一点，近年来的经济太好了，自己的事业，也总算托赖。成功令自己松散，或者是骄傲，或者是自大。更令自己忘记了以往困难的日子，一时之间，少了一种创业的拚劲，这点是要不得的。一日仍在商场，一天也不能停顿。正如西人时常挂在口中的说话：“If You Stop, Stop.”（你停下来的话，便完了）。商场之所以刺激，就是本身的挑战。各位朋友，我也被本港的经济闷得发慌，不知如何是好。我想发闷既然打不开困局，还是多打电话，多和熟人闲话家常，跑多一步吧。要执金一定要离开凳子，弯低身子，否则黄金突然从天降下走避不及会掷穿头的。

“幸运儿”的背后

踏足商场以来，时常碰上不如意的事。特别是自己的生意不前，人家的生意却如火箭般向上飞。为了偷多少师，便诚意地移樽问教，向朋友请教成功之道。一问之下，令自己的信心又动摇起来，原来老朋友的成功，只是“刚刚”碰上了“凑巧”罢了，遇到千载难逢的幸运令他飞黄腾达。听了朋友解释成功之道后，令自己苦上了不少日子，心中暗暗叹息，自己是否比人家蠢，技不如人？自己是否不适合做生意呢？总之，见到别人“幸运”地成功，自信心无疑是大大地受到打击。

中国的文化最拿手是这一套功夫。我们的血中，流着一股浓血：“憎人富贵厌人贫”。心中总想着如何拖住人家的后腿，以免别人前进而显出，自己变得落后了。为了阻人前进，我们只好将自己走过的难苦路子隐瞒起来。宁愿遗失了也不肯告诉别人；同时，在另一方面，又有一个令人心灵震动的效果。因为我们将成功说得太易的话，便可以诱使别人去试，一试之下，才发觉原来是这么辛苦的，从此，信心大失。更甚者，失败之后认了命，甘心去为人打工，由对手而变成马仔。真可惜！

隐瞒更有一个要不得的效果：成功的人，在志得意满之际，将成功说成幸运，令人误会自己是超人，是上天选定的幸运儿，在后来的人心头上打了一记闷棍，不敢向真命天子挑战。其实，