

练就一身中国真功夫

创造财富人生的成功心法

丁学文



中国出版集团
东方出版中心

图书在版编目 (CIP) 数据

练就一身中国真功夫:创造财富人生的成功心法/丁学文著. —上海:东方出版中心, 2006. 6

ISBN 7-80186-478-6

I. 练... II. 丁... III. 成功心理学 - 通俗读物

IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 039617 号

练就一身中国真功夫——创造财富人生的成功心法

出版发行: 东方出版中心

地 址: 上海市仙霞路 345 号

电 话: 62417400

邮政编码: 200336

经 销: 新华书店上海发行所

印 刷: 昆山亭林印刷有限责任公司

开 本: 890 × 1240 毫米 1/32

字 数: 96 千

印 张: 6.5

版 次: 2006 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 7-80186-478-6

定 价: 18.00 元

版权所有, 侵权必究。

自序

每个人的成功都是独一无二的

我一直觉得人生虽然很难规划，但自己的价值却是可以把握的。以我自己为例，这些年不论从事的是基金管理、风险投资，抑或是产业营销，其实都不是我在读台湾大学经济系时存在的行业，所以与其盲目追逐瞬息万变的职场变化，不如好好定下心来经营自己的事业，提高自身的价值。有了追求的目标，在每一次转换跑道的过程中，才能比其他人都要更坚定、更知道自己要什么。

初入职场时，我老是喜欢梦想自己40岁时的模样，因为我一直认为男人在40岁时最成熟、最具魅力，所以我常说40岁时一定要留八字胡，抽烟斗，享受自己的成就。就这样，40岁成了我职场规划的第一个里程碑。但是回头看看，读完硕士已经27岁，距离40大关其实也就只有13年。光想到这里，就觉得自己的时间真是有限，蹉跎不得。如何确保自己在这珍贵的13年间，可以年年增值呢？

关键在于学会投资的功夫！不是为了投资赚钱，而是趁早学会对趋势的掌握，顺势铺出自己该走的路、该加强的专业知识及经验。

或许很多人会说：“你说得容易，万一经营半天却乏人问津，怎么办？”老实说，我也曾经午夜梦回，心中对未来涌现一股不确定感。这时候，我就会想尽办法帮自己找到继续努力的理由，不停地鼓励自己，相信自己的决定及判断。

还有一个自我激励、让我得到往上提升的力量跟动机的方法，那就是近几年我在大陆工作的深刻体会。过去我一直自认为很专业，但是到了大陆我才觉得还有很多东西需要学习。人都是这样，唯有体认到自己的不足时，才会产生向上的动力。看到优秀的年轻人，我就会提醒自己“长江后浪推前浪”。更重要的是，这几年崛起的大陆市场，让我看到更大的市场，对于未来也产生更大的远景规划。

我常说吃苦要有动机，这个动机就是“会成功”。如果环境让你觉得“反正我又不会成功，干吗现在要吃苦？”这就说明问题大了！有一篇关于“一亿人生”的报道，说的是一次民意调查询问年轻人觉得人生要赚多少钱才够？居然有不少年轻人随口就是一亿。但问题是，没有一步一个脚印的努力，哪来“一亿人生”的期待？

我不敢倚老卖老，不过看到台湾岛内许多媒体常常毫不留情地批判年轻人整天追求安逸享乐而不求上进，大多

数的年轻人也只能选择消极面对、装酷不理时，我的内心其实是激动不平的。因为在校园中、职场上，我看到更多这一代年轻人眼中流露出渴望成功的眼神，有时候缺少的只是一个可以表现的舞台，以及一股奋发向上的动力。

说这些话绝非无的放矢，多年来，我平均一个月总有一两个礼拜出差在外，接触越多国家的年轻人，我真的越想俯身亲吻中国这块土地，因为中国的年轻人还真不是盖的。

以前的学生最想知道如何成功，但现在，更多的学生想知道的是如何从迷惘到积极、从失败到成功、从自卑到自信、从惆怅到快乐、从恐惧到乐观。所以我一直很想写一本书给那些渴望成功但又觉得成功遥不可及，渴望自信却又总是自怨自艾，渴望快乐但又不知快乐为何物的年轻人看。

中国社会有个通病，就是希望每个人都按一个模式走，衡量成功也是采用一元化的标准。在学校看成绩，进社会看头衔。尤其是今天的中国，人们对财富的追求首当其冲，各行各业，对一个人成功的评价，更是以个人财富为指标。但是，有了最多的财富就是对社会有所贡献吗？有名有利就一定快乐吗？不！真正的成功应该是多元化的，可能是为他人带来快乐，可能是在工作岗位上得到别人的信任，也可能是找到自我。每个人的成功都是独一无二的，我们不需要竭尽全力和同辈竞争，而是要在乎自己的每一天都比昨天更好。

这几年我在大陆接触到许多特别的年轻人，他们遇上了机运，因为大陆有广大的市场容许他们在里面做梦，所以也展现出各式稀奇古怪的创业模式，甚至有很多顺利扩大经营规模、最后成功的例子。但是我一点都不会忌妒他们，因为他们真的都有一些过人的本领，更重要的是这些人都是充满热情，最终才能在成功的路上走出一条自己的路的。

我绝对相信年轻人有一搏的能力，也真心希望这份追求成功的热情，可以由这本书带给每一位读者。要知道，在这个全球中国热的浪潮中，我们每个人可以挥洒的空间，都远比自己想象的要大上许多。

丁学文

2006年5月

目 录

自序	1
起式	1

中国功夫第一式：锁定目标的纯阳气功

做个脑袋清楚的筑梦人	4
对岸的橘子红了	10
为了“享受”而辛苦	16
航向没有尽头的大海	21
◎ 目标的陷阱	25

中国功夫第二式：击出态度的铁砂掌

这个大学生不一样	28
只许成功不许失败的信念	35
打工是开眼界，不是提前上班	41
摆摊习业赚未来	46
◎ 态度的陷阱	50

中国功夫第三式：沉淀信念的静心法

路就在脚下	52
机会来临时，你准备好了没有	55
遇上“道路封闭”牌子的时候	58
狮子当前，跑得比对手快才能活命	63
◎ 信念的陷阱	66

中国功夫第四式：抓住机会的鹰爪功

你还在等猎头公司上门吗	70
来晚了就没饭吃	73
扑梯子式的跳槽规划	77
暴富浪潮中求生存	80
哪一条路比较好走	85
留在大陆，还是回到台湾	89
◎ 机会的陷阱	91

中国功夫第五式：妙用技巧的螳螂拳

不要把自己当新人看	94
自力救济的“海归派”	99
24小时不打烊的斗志	104
他乡变故乡的六壮士	108
八二法则的通才竞争力	113
职场无国界的时代	117
◎ 技巧的陷阱	121

中国功夫第六式：使出习惯的降龙掌

从不惩罚失败的创业天堂	124
有纪律才能为人所不能为	127
成为自己的啦啦队	132
剩下的8小时你在做什么	136
◎ 习惯的陷阱	140

中国功夫第七式：施展能力的双节棍

站在天子脚下想问题	142
说、学、逗、唱的语文优势	144
镇住场子才能谈好生意	148
提着公文包上学去	153
◎ 能力的陷阱	157

中国功夫第八式：笑谈人脉的勾魂针

假设95%的人是诚信的	160
这事够呛！但我能搞定	164
创造别人喜欢你的机会	167
善用人脉，为成功增值	171
◎ 人脉的陷阱	175

中国功夫第九式：把握未来的无影手

国际市场需要的人才	178
知识产权的全球布局	182
遇见10年后的自己	186
◎ 未来的陷阱	189
 收式	 191

起式

功夫要从头练起

1

相信许多人都有这样的经验，学武术到武馆报名，师父一定会问：“以前有没有练过别的？没练过就要从头练起，就算以前练过，如果和本派不同，也要从头开始。”总归一句话，就是要“从头练起”，先蹲半个月马步，再来半个月的马步冲拳，好像以前蹲的马步都不叫马步，出的拳也都不是拳，感觉很闷。

其实大家都误解中国功夫里面，所谓“从头练起”的真正意义。不论是初学者还是习武数十年的人，想练功都必须“从头练起”，这里所指的“头”是“头脑”。

练功不能光靠手脚练，必须用头脑去练，才能练得出真功夫。怎么练？首先你必须非常明白练武的目的是什么。目标一旦确定，才能决定日后练功的路线。同样一套拳，目标不同、思维模式的不同，产生的效果也不同，这也正是中国功夫独特的魅力之所在。

进入“招不是招”的境界

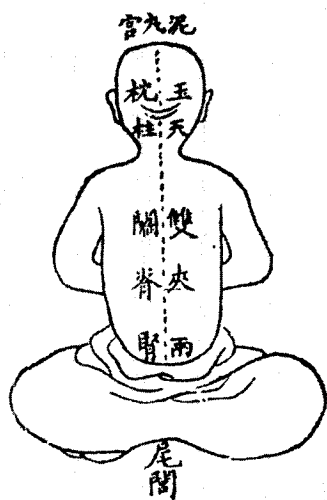
接下来，想要达到脱胎换骨、出神入化的境界，就要靠习惯的改变以及养成。成功的招式也是一种习惯，唯有进入“招不是招”的境界，练到把它忘掉，就像吃饭、睡觉、走路一般自然时，功夫才是真功夫。就像开车经验丰富的人，哪还会硬记开车的步骤呢？但是遇到障碍和危机时，自然能够反应预防，完全是下意识的操作。

成功的招式和拳路需要我们在人生路上不断地体认，吸取经验，累积经验。一旦有了经验，产生结果，就可以由生疏到纯熟。

中国功夫

~ 第一式 ~

锁定目标的 纯阳气功



◎ 目标的陷阱

航向没有尽头的大海

为了「享受」而辛苦

对岸的橘子红了

做个脑袋清楚的筑梦人

做个脑袋清楚 的筑梦人

这几年我在大陆走了许多地方，发现很多年轻朋友经营自己的事业非常辛苦，除了没有走对方向、对各地风土环境不熟悉等因素之外，缺乏明确目标也是原因之一，以至于进入“森林”就迷了路。但是反观各地已经成功的年轻人，不论是来自安徽、浙江还是四川、山东，只要一到了北京、上海或深圳，奋斗的目标就很清楚，他们非常知道自己在几岁时要完成哪些目标，而且一副不达目标誓不放弃的模样，这点让我受到不小的冲击。

先了解自己，才能设定目标的阶梯

就拿近期手机营运商铆足劲在做的3G广告来说吧。大陆已经自定规格，连带也吸引了很多年轻人相继投入这个领域。在我接触的投资案例中，我对邓裕强和张向东这两个小伙子的故事印象最深刻。

他们都是1995年进入北京大学念信息管理的学生，一个是天生的技术热爱者，一个是社交家和运营高手。两个性格迥异但志趣相投的人，念书时是好朋友，毕业后的创业过程却展现完全不同的命运和结果。

一开始，张向东找了加拿大的华裔投资商，投资100多万人民币在北京成立一家软件公司，自己负责商务，却不幸赶上网络最后一波热潮，随着网络经济泡沫化，资金“烧”光，公司也破产了。

经过一段时间的失意，他力图振作，选择南下广州在《新周刊》当记者，两年的记者生涯，让他接触到形形色色的人，也让他更了解自己，同时也有机会重新检视第一次创业的挫败。张向东将此次挫败归咎于自己在心理和社会经验等各方面都缺乏充足准备，以及急功近利的创业冲动。



敢做大梦，才能吃大苦

和张向东一样，邓裕强也是一个具有强烈创业冲动的人，不同的是，他更有计划和目标。他从大学开始就认定网络有前景，所以一直在等待机会，踏出校门就选择到东莞电信做网络方面技术开发的工作，藉此累积自己的实力。定下目标埋头苦干，即使面对外界的竞争和诱惑也没有浮躁不安，直到2002年，“东莞移动”组建专门提供相关服务的开发部门，基于对新技术的偏好，他才选择了第一次跳槽。

透过了解提供相关服务行业，建立社会关系面等基础，2004年时，邓裕强观察到中国开始出现一些爱好者做出个人提供3G业务的免费服务网站，他嗅到了商机，随即设计思考3G门户的概念和全盘计划。

他知道，这一次是真正的机会！决定创业之后，邓裕强找来过去的同窗好友张向东，成立了久邦数码科技有限公司。目标是要在手机上打造一个像新浪、搜狐那样的门户网站，免费给用户提供图铃下载等数据业务。事后张向东告诉我说，这是他第一次看见邓裕强如此一本正经，当时只想笑，但是因为他说得一本正经，太具体了，所以

张向东相信了大学好友的规划。

携手走上创业之路，邓裕强做了公司总经理，张向东成为副手。根据数据显示，2004年8月开始，中国大陆3G门户的新增用户从每天一千一千地增加到几千几千地增加。到了2005年，每天新增的用户已经是用万来计算，数量高达220万以上。久邦数码科技有限公司也因此打响名号，几乎所有风险投资公司都主动找上门，两位年轻人的梦想实现了！当我问道：“你们认为自己成功的原因是什么？”时，他们互看一眼，然后异口同声地告诉我：“敢做梦，而且相信自己相信的目标”。

这样的目标和信念，让他们通过了网络泡沫化的危机考验。对他们来说，无论WAP产业怎么发展，3G门户都会被写进历史，唯有自由开放、提供免费服务才是互联网的精神和精髓。当初看不到这一点的人，事后证明他们也无法领略网络上获得的成功和幸福。

把握年轻时练功的黄金时期

敢做大梦才能吃大苦。在这个快速转动的新时代，身在今日的我们宁可做一个脑筋清楚的筑梦人，也不要成为

