

# 你值得过**II** 更好的生活

[美] 罗伯特·沙因费尔德 著 李彦 译

彻底颠覆永不能赢的赚钱游戏规则  
让你耳目一新的丰盛法则

LOOSE FROM THE BUSINESS LEAD  
BUSTING  
RECREATING YOURSELF, OUR TEAM,  
AND EVERYTHING IN BETWEEN

灵性作家 **张德芬**

身心灵成长导师 **张馨月**、身心灵导师 **孙霖** **倾情推荐**

**洞悉你的全息图·拨开生命中的乌云·获得无限丰盛的人生**

你的本然状态是丰盛的，是你创造了你周围的一切

你完全可以彻底摆脱赚钱游戏，拥有无限力量、智慧、丰盛以及“真正的快乐”

 华夏出版社  
HUAXIA PUBLISHING HOUSE

# 你值得过**II** 更好的生活

## BUSTING

LOOSE FROM THE BUSINESS GAME:  
MIND-BLOWING STRATEGIES FOR  
RECREATING YOURSELF, YOUR TEAM,  
YOUR CUSTOMERS, YOUR BUSINESS,  
AND EVERYTHING IN BETWEEN

[美] 罗伯特·沙因费尔德 著 李彦 译



华夏出版社  
HUAXIA PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

你值得过更好的生活.2/(美)沙因费尔德著;李彦译.—北京:华夏出版社,2012.7  
书名原文: Busting Loose From The Business Game: Mind-blowing Strategies  
for Recreating Yourself, Your Team, Your Customers, Your Business, and  
Everything in Between  
ISBN 978-7-5080-7023-0

I. ①你… II. ①沙… ②李… III. ①人生哲学-通俗读物 IV. ①B821-49  
中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第108903号

Busting Loose From The Business Game: Mind-blowing Strategies for  
Recreating Yourself, Your Team, Your Customers, Your Business, and Everything  
in Between by Robert Scheinfeld  
Copyright©2009 by Robert Scheinfeld  
All rights reserved.  
This translation published under license.  
Simplified Chinese Copyright©Huaxia Publishing House 2012.

版权所有,翻印必究

北京市版权局著作权登记号:图字 01-2011-0324

## 你值得过更好的生活 2

---

作 者 (美)罗伯特·沙因费尔德  
译 者 李彦  
责任编辑 王占刚  
装帧设计 郭艳

出版发行 华夏出版社  
经 销 新华书店  
印 刷 三河市兴达印务有限公司  
装 订 三河市兴达印务有限公司  
版 次 2012年7月北京第1版 2012年7月北京第1次印刷  
开 本 670×970 1/16开  
印 张 17.5  
字 数 210千字  
定 价 39.00元

---

华夏出版社 网址:www.hxph.com.cn 地址:北京市东直门外香河园北里4号 邮编:100028  
若发现本版图书有印装质量问题,请与我社营销中心联系调换。 电话:(010)64663331(转)

## [ 前 言 ]

罗伯特·沙因费尔德在这本书里把经商赚钱称作一种“游戏”，我完全同意他的这一观点。我一直觉得以这种观点，而不是以其他常见的更为正经八百的许多观点来看待经商赚钱，特给力，也特让人有释放感。

我一直喜欢这种“赚钱游戏”。事实上，我如今还能想起我第一次意识到自己对经商赚钱产生热情时的情形。我刚19岁时，就做了一名房地产代理商。和办公室里其他同事的激烈竞争促使我努力学习，最后我终于在产品销售和市场营销方面出类拔萃。我也喜欢这样一个事实：我可以获得与自己的付出成正比的报酬，并且不需要有人告诉我去做什么。基本情况是，我还很年轻时，就从做生意当中认识到，我必须努力活下去，要不就会由于自己的原因而一败涂地。

虽说我很喜欢这种“赚钱游戏”，但我必须承认，经商赚钱是个很难玩好的游戏。因为有许多变动不居的因素，你必须去选择并进行综合考虑；有许多种力量会触碰到你的底线，你对它们似乎无能为力；有许多的销售、市场营销、管理以及财政方面的策略，需

要你去研发、改善并使之最优化。我确信你是了解这种状况的。

我了解这些，是因为我有亲身体验和感受。在过去22年里，我靠自己创办了——并经营着——四家营业额达数百万美元的公司。我作为万考驰公司的创始人，曾帮助数千个小企业主增加了收入和利润，并且使他们的企业保持成长。

你也喜欢玩这种“赚钱游戏”吗？我猜你是喜欢的。但我问你两个问题：

- 1.你玩这种“赚钱游戏”的体验和感受最近有没有改变？
- 2.你想要找到另一种玩法的愿望（需要）是不是达到了发烧的程度？

你对于以上两个问题的回答，我猜还是肯定的。否则，你可能找不到读这本书的门径。

让我们稍微审视一下游戏的概念。游戏的最迷人之处在于，同样一个游戏，可以有許多大相径庭的玩法。

就以橄榄球为例来说吧。你可以参加“触摸式”橄榄球赛、“挥旗式”橄榄球赛、“场地式”橄榄球赛，或“全接触式”橄榄球赛。这些玩法基本上是同一种游戏——橄榄球，但在比赛规则上却有很大差异，而球员的实际体验和感受也大为不同。

再以棒球赛为例。你可以玩T形球、软球或硬球。同样，球还是同一种球，但规则发生了变化，而球员的实际体验和感受也会发生很大的变化。

拿网球来说吧。你可以玩单人赛或双人赛。但选择不同，你得到的体验和感受也会有很大的不同。

最后再以篮球为例。你可以打半场、全场、一对一、二对二、三对三、四对四，或五对五的篮球赛。它们还是同一种球类，但规则差异很大，而球员的实际体验和感受也有很大不同。上述游戏或

同一种游戏规则的变化，很难说孰优孰劣，尽管我们在参赛或观赛时有自己的偏好。它们只是我们可以从中选择的不同选项和可能。

“赚钱游戏”也是这样，可以根据不同的游戏规则来玩同一种基本的游戏，而参与者在实际体验和感受中的差异也会很大。在这本书里，罗伯特·沙因费尔德邀请你以迥然不同的方式来看待“赚钱游戏”。

罗伯特在本书正文中描绘的图画也许给你带来惊喜、欢乐和兴奋，也可能使你感到震惊，给你带来干扰，或者让你觉得似乎疯狂或难以置信。不管你的反应如何（初读此书或是读到后面时），这本书将使我们大开眼界，看到许多新的可能。这本书将给你带来有力的挑战，拓展你的能力，并为你开启崭新的机遇之门。

如果你愿意按照你在这本书里的发现来采取行动，并以罗伯特为榜样，身体力行的话，你一定会体验和感受到以下五种结果：

- 1.你玩“赚钱游戏”所获得的快乐将会倍增。

- 2.你所承受的压力将会大大减小。

- 3.你将会看到你所在团队里的每个成员都有了很大改变，不论是在对你的努力给予支持的那些销售方身上，还是在你和他们的交往当中。

- 4.你终将实现的“（把钱）带到银行去”的结果，将以戏剧化的、意想不到的方式得以扩大。

- 5.你的个人生活也将受到影响，并得到拓展——包括人际关系、精力水平、健康状况，还有（也许是最重要的）你生活中体验和感受的欢乐、宁静、从容。

我很了解罗伯特。在他做出本书所描述的发现和突破前，我就认定他是我所认识的最聪明、最有才、最有创造力的企业家之一。不仅如此，我看到自从他彻底摆脱了传统的“赚钱游戏”，并开始

玩他称为的“新赚钱游戏”后，所发生的变化真的很不一般。

在你准备展卷阅读本书之际，我请你做一次深呼吸，系好你心灵的安全带，为一次永远改变你的心灵驾乘做好准备。

——约翰·阿萨拉夫

《纽约时报》畅销书《答案》的作者

[www.OneCoach.com](http://www.OneCoach.com)

[www.JohnAssaraf.com](http://www.JohnAssaraf.com)

## [ 导 言 ]

系列一：为的是毫不留情地、寸步不让地摧毁那些在读者思想感情里经过数百年、根深蒂固的对于世间万事的看法和观点。

系列二：为的是使读者熟悉用以创新并证明其可靠性和高质量的那些材料。

系列三：为的是帮助读者在思想感情里对于现实中存在的世界，而不是他当下所感知的虚幻世界，进行非幻想的、能够证实的表现。<sup>①</sup>

——G.I.古德耶夫谈及他创作《一切及万事》系列图书的意图

我三十来岁时，住在一个到现在我都不知名字的城市里。在那里，我从一家银行买了一所房子，房主的赎回权已被银行取消了。那位房主曾是那个城市职业橄榄球队里一个名气很大、有野心、能挣大钱的四分卫。可当时他已经破产了。我搬进那所房子，跟邻居们慢慢混熟后，他们向我讲了这个四分卫的故事。由于打橄榄球，这个四分卫身上曾落下严重的伤，疼得厉害时，有些个早晨，他甚至不能从二楼的卧室走下楼梯，于是只得一整天躺在床上。



这个四分卫小时候就开始打橄榄球——这是他热爱的比赛项目——了，上中学和大学时也打，后来就成了职业球员。他从中获得了许多乐趣，也拿过冠军，得过许多荣誉，并且挣了不少钱。但后来他却为此付出了巨大的代价，身体落下了病痛，活动也不自如。或许他早就料到了这个结果，所以对此安之若素，但也可能是他打球那么多年，却从未认真想过将来有一天会为此付出代价。他只是在一门心思地打球！

如果你像我一样，你一定喜欢参与“商业橄榄球赛”，不管你是老板还是员工。“商业橄榄球赛”能在深层次上给你带来挑战，令你兴奋，让你欢喜。它甚至可能成为你生活中最喜欢的事情之一。但如果你像我过去一样，并且也像我刚说的那个四分卫一样，你就总得付出代价——一个你看得见、觉得到的代价，若你按人家教你的方式打球的话。我称之为“有形的代价”。

也许此刻你正在付出“有形的代价”并且已认识到了。也许多年来你一直在付出“有形的代价”，这一点自己也知道。也许将来你会以一种令人吃惊的方式付出“有形的代价”。“有形的代价”有可能是情绪上的，表现为心气不足、压力大、恐惧、愤怒或挫败感等负面情绪。“有形的代价”也可能是身体上的，表现为疲惫不堪、身体疼痛或生病。你付出这个代价的方式可能是没有充分的自由时间，人际关系遭遇麻烦，或是生意上时好时坏、沉浮不定（在破产前这对我可是件大事）。

你会在何时何地、以何种方式去付出“有形的代价”，这并不确定。但“有形的代价”你却必须得付出，而且还得继续以某种方式付出，如果你继续以人家教你的方式，或是以你一直以来的方式打球的话（我称之为“大谎言”，这将在第一章里讨论）。

家、咨询师及教练员已经议论过那些最常见的、参与“商业橄榄球赛”所需付出的代价，他们还讨论了平衡身心的需要、如何减缓压力，以及换一种方式参赛等问题。还有人提出许多方案、技巧和策略来弥补这个情形的不足之处。但很少有人，如果有的话，在最终意义上，可以有所作为——由于你很快就会在这本书里看到的原因。

我也得说说以从前那种看不见、觉不到的方式参与“商业橄榄球赛”所需付出的代价。我称之为“无形的代价”。你在生活中付出的“无形的代价”，其影响（我将在后面的章节里解释）甚至比那看得见、觉得到且你兴许已在体验和感受的“有形的代价”还要大。只是这“无形的代价”鲜有人讨论。

起初你是出于具体的原因、抱着具体的目标开始参与“商业橄榄球赛”的。我把这些目标分为两类，将在下文详述：

1. “真实的目标”，这些目标是指那些一般情况下你既想不到也看不到的目标。一旦你达到这些目标，你就会不断地获得很深、很深层次上的满足感、成就感，还有欢乐和高兴的感觉。我称“真实的目标”为你真正想要实现的目标。“真实的目标”并不随你和你的处境的改变而改变。它们是个常数，因为它们跟你真实的自我有关，而跟你对自己的评价无关。

2. “虚幻的目标”，这些目标是指那些总是明显对你有着巨大吸引力、耗费你很多注意力的目标。你努力去实现这些目标，想着只要是努力了，你的生活将会在大的方面得到改善。“虚幻的目标”得以实现的常见例子是销售额、利润以及个人收入的增加，还有就是买了新房、换了新车。我称“虚幻的目标”为你认为你想要的。“虚幻的目标”经常会随你和你的处境的改变而改变。“真实的目标”偶尔会进入你的意识，好像“虚幻的目标”，但从我的体

验和感受来看，这种情况很少发生。

不管你的个人体验和感受是怎样的，有三件事情对你而言是“真实”的：

1.在你追求“虚幻的目标”时，虽然投入了许多时间、金钱和精力，但许多这样的目标你并未实现。

2.在实现“虚幻的目标”以后，其中一些，如果不是全部的话，并没有带来你所认为他们能够带来的终极的满足、欢乐和高兴。或者那些感觉并不持久，如果你真的体验和感受过它们的话。

3.你并未实现许多（如果有的话）你的“真实的目标”。

在这里的《导言》部分和随后的第一章里，我描绘“赚钱游戏”这幅图画黑暗面时，有意显得咄咄逼人、毫不留情。在描绘这幅图画时，我意识到这有可能让你感到不舒心，甚至产生抵触情绪。我意识到你在心里也许会这样说来应答我的话：“当然了，‘赚钱游戏’很难玩，但我的体验和感受与你所描绘的图景并不一致。我的处境没那么凄凉、那么沮丧。”如果我真的能在你心里引起那样的思想或感情（也许我不会），我请你稍微宽容一些，因为下面我要为我的观点提供证明和合理的依据。

我写这本书，目的不是使你更好地、更快地、更有效率地玩以前那种“赚钱游戏”，也不是支持你追求你本来就有的那个“虚幻的目标”，如扩大生意、增加收入、积累财富、在更为奢侈的环境当中生活和工作、提高自我意识或声名远播等。

我也不打算在这本书里给你提供任何有关产品销售、市场营销、经营管理、领导艺术、理财之道或“赚钱游戏”话题以内的其他任何方面的建议。

如书名所表明的，这本书的目的是让你彻底摆脱以前那种“赚钱游戏”，然后开始玩一种能给你带来惊喜的、全新的游戏。

这里你也许会问：“彻底摆脱‘赚钱游戏’是什么意思？”稍后我会在本书中详细解答这一问题，但现在，让我粗略介绍下面几个重点，其中一些或全部，在我们整个游戏旅程的这个阶段，其可能性你可能很难接受。从“赚钱游戏”中彻底解脱意味着：

- 置身于一种令人快乐、让人兴奋、宁静而安谧的内心空间，不管周围发生了什么，也不管你的生意或世界上其他地方发生了什么，也不管别人说了什么或做了什么。

- 纯粹为了快乐而去玩“赚钱游戏”，不要有任何具体的、明确的日程、目标，或是实现某个具体结果的心理倾向——然而你总会创造出非凡的结果，无论是金钱上的，还是其他方面的。

- 通过产品和服务的分配，给客户——尽可能也给世界——以有力的、积极的影响。但是，我再强调一次，这样做时不要带任何的意图、目标或是议事日程，不要刻意付出任何的努力。

- 每天只做你真正喜欢的事，即托起你生命之船的事，并把这样做当做玩“赚钱游戏”的一部分。其他一切事情，留给别人去做，或者干脆打消做其他事情的念头。

- 只在你想要工作的时候才去工作，享受比你现在所能想象的更多的闲暇和自由，与此同时，出色地扮演你在生意中所选择的角色——不论你的生意是大还是小。

- 玩“赚钱游戏”，既不关心也不受以下因素的影响：经济形势、股市行情、油价上涨、竞争对手、员工流动、行业潮流、技术革新、法律诉讼，以及那些使你感到无助的因素。

- 让支持你的团队（包括员工、生意伙伴、董事会成员、房地产主、股东、投资商，等等）快快乐乐地、毫不费力地团结起来，一起工作，自我鼓劲，让他们自己去实现高水平的业绩。

- 让不可思议的事情以令人高兴、快乐、惊喜却又毫不费力的

方式来到你的面前。而不是你必须去努力获得它们，努力工作去推动事情的发生。

• 还有更多内容，我将在下文与你分享。

一次令人惊异的旅行使我彻底摆脱了“赚钱游戏”，那次旅行是从我还是一个孩子的时候和我的祖父阿龙·沙因费尔德（我管他叫“老爷爷”）的一次谈话开始的。爷爷特有才，是个文艺复兴时期全才式的人。在他的诸多非凡本领和成就当中，有两样在我脑海里特别突出：

1. 他把一个简单的想法变成了世界上最大、最成功的跨国公司之一——万宝盛华公司，它现已进入《财富》杂志评选的世界150强，并且是世界最大的人力资源服务商，公司销售额达180多亿美元。他在全球范围所取得的成功使得他有可能享有多数人（甚至特别成功的人）会艳羡不已的财富和自由。下文我将给你讲更多有关我祖父的故事。

2. 他是我所知道的最快乐的人。在我脑海里我仍然看得到、感受得到他的快乐，尤其是他边唱歌边弹钢琴或尤克里里琴，或者讲好笑的故事时。

我12岁时，我经常缠着爷爷，让他给我讲他成功的秘诀，于是他开始跟我聊起一种不寻常的哲学——其实是一种心态，还有一套策略。这套策略跟他称之为“无形世界里的力量”有关。他认为这种力量是他所有商业上的成功、他的幸福及他的生活方式的真正来源。在我以前所著的书里面，我讨论过他跟我说过的一些道理（还有我随后研究的发现）。以上提到的书是：《第十一项要素》（约翰·威利父子出版公司，2003年）和《你值得过更好的生活》（约翰·威利父子出版公司，2006年）。

爷爷在我们开始谈论成功秘诀后不久就去世了，他还没来得及在心理及思想上指引我呢！他跟我分享的思想最终成了很搞笑的



阿龙·沙因费尔德

一件事，因为我在心里执意要找到他跟我说的无形的力量源泉。34年来我都执着于此，我现在称之为“百年寻宝”。我追寻那宝贵的思想，并最后发现了它，自己也彻底摆脱了“赚钱游戏”，从比喻的意义上来说，在追寻无形的力量源泉的过程中，我曾踉踉跄跄跌入流沙，驾车出行时遭遇爆胎、汽油耗尽，看到我的散热器

（水箱）都烧干了，多次开车到了路尽头，车子歪歪斜斜地驶过悬崖，还曾迷过路，困惑过，也由于自己走了许多弯路而特别泄气。

一路上我玩着以前的“赚钱游戏”，为我自己，也为别人，有时在网上，有时不利用网络，我创建了利润丰厚的、营业额达数百万美元的公司。我玩以前的“赚钱游戏”取得的最大成就之一是，建立并运营了一个市场营销“机器”，推动“蓝海”软件公司销售额的增长，在不到四年时间里，从100万美元飙升到4 400万美元。该公司还三次跻身《企业杂志》评出的世界500强公司名录。“蓝海”软件公司的迅速成长，加上其在互联网迅猛发展、新技术常遭淘汰时期的惊人盈利能力，最终使得软件业巨头英图特公司，以1.77亿美元现金将其并购。

在彻底摆脱“赚钱游戏”前，我不断重复着一种起起伏伏的怪圈，这使我感到非常沮丧和愤怒。在体验和感受过最初几次身心崩溃、焦头烂额的失败之后，我的销售额缩小了，我也还是孑然一

身。失去一切的感觉是极其痛苦的，但我总是要求自己不轻言痛苦。随着年龄的增长和这个怪圈的继续，后来，我的销售额还是慢慢增长了。

最后，这个怪圈变成了数百万美元，接着又是数千万美元的收入，这时候，我已娶了妻子，并且有了两个孩子。我们缔造了自己的家，拥有了自己的生活方式，我们都喜欢在此基础上好好生活下去。如果这时候我再次体验和感受以前那样的失败，我知道那种失败带来的痛苦将是我无法忍受的，因为我将不得不看着我的家人也失去一切。尽管我以前不会让自己轻易感到痛苦，但我知道这样的体验和感受我再也承受不起了，于是，我就不顾一切地想办法，以避免再次遭到失败。

顺便说一下，就当是几句题外话吧。我的父亲（阿龙的儿子）也走过了一条相似的人生道路。尽管他起初在万宝盛华公司工作时也取得了很大的成功，但不论在事业上，还是在生活上，他都体验和感受了盛衰起落。这其中包括两次都以离婚告终的无常婚姻。那时候父亲感到特别压抑、特别沮丧，于是落下了经常头疼的毛病。疼起来的时候，比偏头痛还厉害。我的卧室和父亲的卧室只有一墙之隔，许多年里，他头痛发作时的惨叫，在我听来纯粹是一种折磨。

有几次，当我生意见好时，我想我终于找到了能使我触摸爷爷所说的无形的力量源泉的最后几块“拼图”。那时，我真的觉得自己看到了关于如何从“赚钱游戏”中彻底解脱的一幅清晰、完整的大图景。但生意走下坡路的情形又会出现，而在这样的時候我将不得不——如老话说——老老实实从头再来。

你在下文当中会发现，并且你在自己的体验和研究中已经有所了解，我一直有这样一种看法，就是我们每个人的意识中都有一个拓展了的方面和我们做伴，创造着我们对于日常生活的体验和感受。关于你的那一部分，我将在下文详细讨论。在我所熟悉的文献

当中，意识中拓展了的那个方面，通常被称为“更高的自我”，但也有许多其他的说法。现在我称之为“大我”，或是“真正的你”，往下读你很快就会知道。

我在身家数百万美元的时候，觉得我似乎和我的妻子及家人要再次经受身心崩溃、焦头烂额的失败。这时候，对于“大我”，我比以往任何时候都更生气。“看，”我对他说，眼睛斜睨着头顶的天空，“自打小时候我就一直在寻求，我殚精竭虑，做着你让我做的工作，为的是完全明白你所给予我的教导。我已经付出了该付的代价，但显然仍然有什么东西我还没找到。所以，你要么现在就给我指出，要么在这里就让我下地狱，因为我再也不愿意体验和感受这种沉浮不定的怪圈了。”

现在，在我继续写下去之前，我想说对于意识中拓展了的那个方面生气，不是保证能够达到效果的妙方。我知道这点，因为以前我生过好多次气，却没有改变任何事物，但这一回，却有了很大的进展。我再一次开始了探索，完完全全地投身于找到祖父所说的无形的力量源泉的最后几块“拼图”。请注意，八个月以后，我找到了。

尽管遇到了很多挑战，很多次想要放弃，但我还是坚持了下来，并且最终靠自己彻底摆脱了“赚钱游戏”。在下面的章节里（包括第十六章所描述的、可下载来读的专门附赠的材料），我将详细谈谈其中的意义，以及这个过程对我，还有别的人来说，是怎样的情况。因为我觉得这是我的人生使命，也因为我对我称为“传授的游戏”的热情，所以我用我个人的体验和感受绘制了一幅地图，还创造了一个工具箱，别人也可以使用它，使他们从“赚钱游戏”中彻底解脱。我将在本书里和你分享这些体验和感受。

在这里我想澄清两点：

1. 为使我自己从“赚钱游戏”中彻底解脱，我采用的方法和你在这本书里发现的并无二致：心态、地图、工具箱和导航支持。没



有别的。

2.我本人并没有什么特别或者独一无二之处。任何人，只要采用我在本书里建议的方法——心态、地图、工具箱和导航支持，那么他就能从“赚钱游戏”中彻底解脱。

我还有几个重要的思想要和你分享，然后我们就一起正式开始我们的游戏旅程。首先，为了让你能从“赚钱游戏”中彻底解脱出来，开始玩全新的“赚钱游戏”，我必须帮助你从你现在的位置上前进一大步。我必须破坏你意识深处的恶性循环，毁掉你可能大半生甚至一生都会信以为真的谎言和幻觉，然后以全新的方式支持你，重新塑造一切。因此，当你读到下面的章节，尤其是前八章的一些片段时，你也许会觉得自己好像进入了一个天色朦胧的地方，或是一部科幻电影的场景当中了。

我不讨论诸如产品销售、市场营销、经营管理、领导艺术、理财之道、团队创建、赚钱动力以及生产率的话题，我要讨论的话题是：真理、意识、力量、富足、量子物理学、谎言以及幻觉。如果你想彻底摆脱过去那种“赚钱游戏”，那么你就必须去面对这些。如果你想彻底摆脱过去那种“赚钱游戏”，那么你就必须理解最终发生在你自己的事业（还有你的个人生活）里的一切事物的真正来源。

那句流行谚语“置身局外思考”指的是以创新的方式考虑问题。我乐于把你在本书里读到的称为“炸毁盒子”（喻指改变局面）。为什么呢？因为它和通常人们传授商业成功之道的方式截然不同。于是，在阅读本书时，凭借对此类概念的了解，你也许会产生下面的想法：

- “这家伙可顽固了！”
- “这跟生意有什么关系？”
- “他根本不认真！”