

[香港著名作家] 冯两努

商战启示录



敢作敢为

努力、努力、再努力，
正是冯两努最大的商业秘密。

广州出版社

冯两努

商战启示录

广州出版社

敢作敢为

Ganzuo Ganwei

藏书章



图书在版编目(CIP)数据

冯两努商战启示录/冯两努著. —广州:广州出版社, 2001. 6

ISBN 7-80655-171-9

I. 冯… II. 冯… III. 商业经营—启示 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 1776 号

冯两努商战启示录

广州出版社出版发行

(地址:广州市人民中路同乐路 10 号 邮政编码:510121)

广东省茂名广发印刷有限公司 印刷

(地址:茂名市计星路 60 号 邮政编码:525000)

开本:850×1165 毫米 1/32 字数:16 万字 印张:23.25

印数:1~5000 册

2001 年 6 月第 1 版 2001 年 6 月第 1 次印刷

发行人:黎小江

责任校对:邓建民

责任编辑:岑之京 李瑞霞 李筱敏 封面设计:郭 炜

发行专线:(020)81881976 13622277968 13903059222

ISBN 7-80655-171-9/F·15

定价:30.00 元(全三册)

敢
作
敢
为

序

foreword

成功感是人人盼望的目标。可惜得很，社会上能够打出名堂的人却不多。很多本来极有理想和斗志的人，本来是斗志激昂，勇往前进的。当他们在社会上打滚了十年八载之后，便变得意志消沉，郁郁不得志，和动物一样，除了吃饭、一般例行工作之外，便是生老病死地花掉了一生时间。

为了探求别人成功之道，我曾经搜遍历史上成功人士写过的自传，读完别人的成功史之后，意志变得激昂一些，旺盛一些。但可惜得很，自己的目标订得过高，一时眼高手低，内心便起了自卑感。例如读完孙中山先生的生平历史，心中老想以孙先生为偶像，但目标太高了，自己跟不上的时候，内心便出现了一种负面的倾向。于是乎，自己制造了一些借口，什么“时代不同啦”、“机会不同啦”。既然有了退缩和学不来的借口，自己便打了不学也罢了的心理准备。

又例如自己是穷光蛋一名，梦想却是百万大富豪。

于是乎，将富豪列传收集起来，穷日夜的时间去苦读。读完书之后，在精神意志的确起了一些推动力。但热情一过，碰上困难时候，心中又起了一些扯后腿的负面倾向。什么我是学不来的，因为没有亿万富豪的机会和时代。结果便自悲身世，颓然丧志。

后来，我改变了方向，将自己的目标，分成两个阶段。亿万富豪的目标当然要订，但在近距离的，便向身边的成功人士学习，找些百万富翁、千万富翁出来，看看他们走过的道路是什么样子的。

可惜得很，坊间的名人成功史很多，但给自己模仿学习的书本，却一本也没有。有些访问书本虽然提供了一些自己接近的好例子，但访问的内容，不外乎“努力啦”、“不怕失败啦”，内容方面，不是过分简单，便是欠缺详细具体例证。对自己的帮助不大。

我十多年来的心愿，希望找出一些和自己较为接近的奋斗故事，看看他们如何扭转命运，改变自己去迎接成功。终于，我找到了书中的主角黄君，向他探讨如何由一名害羞、口吃、胆怯的穷光蛋，一变而成为独当一面的领导人才。黄先生只用了12年的时间，便将自己改造过来。香港是一块机会之地这句话，可以从黄先生的成功事例之中，得到印证。

写书经过

为了丰富自己的推销和写作经验，我很早便养成一个习惯，便是尽量抽时间去参加讲座和研讨会。

有一次，参加了一个人寿保险推销员激励大会。主讲嘉宾在演讲之前，首先向各位听众派发了六张卡纸，每张的颜色都不同，分别是红、橙、黄、绿、青和白。当我接过了卡纸之后，心中在想，莫非又是叫叫口号，将卡纸左摇右摆？想来想去也想不到卡纸的用处，只好静心等待，等主讲嘉宾揭开卡纸用处之谜。

主讲人是黄经国先生，听闻是美国友邦保险公司中最出色的推销员。黄经国的开场白很精彩，不愧是一名推销高手。他将听众大大地赞扬抬举之后，便踏入主题，和听众分享了一些人生的成长经验。

人生之中，有很多不同层次的奋斗历程。但每个人开始的时候，都是一样的，浑浑噩噩。我们不是天生成功或失败，我们自己的成就，是拨开迷糊浑噩的境界而闯出来的。

首先，黄经国说：“在座之中，是否有些朋友在脑中想过一些计划，却没有做出来呢？”

听众齐声地回应：“是。”

“那么，那些答‘是’的朋友，请举起手上的红色卡纸。”

在黄经国请求之下，全场变成一片红海，八九成的人，高高举起了红色卡纸。

他请各位放下卡纸，又发问第二个问题：“当你们脑

中闪出念头之后,是否很有冲动感,即时去做呢?”

听众又答:“是。”

“那么,想过便即时去做的人,请举起手中的橙色卡纸。”

橙色卡纸没有红色卡纸这么多,举起的人数,只是一半左右罢了,接着是第三个问题,黄经国说:“既然自己做不到,便连想也不想,脑海中不再有念头了,是吗?”

零星落索的声音之中,又发觉一些同意的语气。黄经国便要求那些同意的人,举起手中的黄色卡纸。

举起黄色卡纸的人,也有两三成。

第四个问题:“是否有些朋友相信,既然没有结果,便不去做了,又或者完全不做什么事。”

有些朋友回应了。黄经国便要求他们举起手中的绿色卡纸,也有半数的人表示了这个意见。

第五个问题是:“是否有很多人脑中有多多念头,样样东西去想它一想呢?”

大家回答的声音很强烈,说明了问题合乎自己的心态。

黄经国又说:“请那些认为‘是’的朋友,举起那张青色的卡纸吧。”

八九成的人,举起了青色的卡纸,呈现了一片田园的绿色。

手上未用的卡纸,是一张白卡纸。“这白纸有什么用途呢?”大家心中都在想。

黄经国说:“我们念头多多,但有胆量将念头变成行动的人,请举起手上的白卡吧!”

结果,只是有限的几位罢了。

玩了一连串的游戏之后,黄经国要说明颜色卡纸的

用途了。

“这六张颜色卡纸，代表了三句成语。”黄先生终于揭开谜底了。他说：“第一句是‘胡作’‘胡为’，用红和橙代表。第二句是‘无作’‘无为’，用黄、绿两种颜色代表。第三句成语是‘敢作’‘敢为’，用青色和白色做代表。”

听完之后，我将自己举过的卡纸看看，分别是橙色和青色，即是“敢作”“胡为”。“呀！”心中不禁在想，我明白了自己为什么不太成功了。我自己有胆去做很多东西，但没有系统，也没有方法，原因是自己只是凭着蛮劲去做罢了，所以结果便只是一般。并不是出一分力得一分结果，而是出五分力，得一分结果罢了。如果我好好地学习一些方法，成绩肯定会增加。

接着，黄经国解释说，自己开始的时候，脑中很多念头，有了念头之后，又很冲动，便一股脑儿地将念头变成行动，这便出现了胡作胡为的年轻时期。

“在座的朋友之中，举红色卡的人很多，”他说，“这便说明了大家也是念头多多，但举起橙色卡的人呢？却很少了。”

这个说明了念头多多，但行动却少，原因是我们怕失败。年轻时敢想敢做，但后来却敢想而不敢做。

“这是成长的第一个阶段。”他又说，“开始的时候，我们全凭冲动，想到了便做，不在乎后果……”

但碰到钉子之后，又如何呢？

便是“无作”又“无为”了。吃了苦头之后，我们便学个乖，想也不去想，脑中没有念头，便没有行动。

“结果当然是无为啦！”黄经国说。

“社会上大多数的人，早已经被困难折磨得死去活来，八成的人是‘无作’，又‘无为’的。”他说，“还好，刚才

举黄色和绿色两种卡纸的人，只是少半数罢了。”

“这说明了做人寿保险推销工作的人，仍然是充满斗志，朝气蓬勃的。”黄经国加重了语气地说。突然之间，全场爆出了热烈的掌声。

“我自己呢？是从无作无为之中走来出的。”他说，“然后变成今日的‘敢作敢为’。”

其中的挫折，当然不少，为了说明这些挫折以及所走过的迂回曲折的路，我访问了他，写成了这本书。

当日听完了黄经国的讲座之后，我心中涌现了一股兴奋感觉，有一种冲动要去认识他。于是，我趋前去恭喜他。接着，我们便认识了。经过一连串的研究和分享之后，我发觉黄经国的成长过程，是一种不可多得的经验。几经艰苦和说服，黄经国才同意将自己的经验，变成这本小书，以供各位朋友参考。

黄先生是大忙人，可以抽出的时间不多。不过，我们珍惜机会，每次见面都谈上3个小时。经过18个月的筹备，才写成这本小书。希望适合你参考。

在很偶然的的机会，认识黎几豪先生，提及我写的这本书，我很愿意将本书与雅登出版社的忠实读者一起分享。各种宝贵经验对国内保险从业人员知识、技术及素质的提升，推销行为、观念的改变会有所贡献。

Catalog

目 录

序	1
写书经过.....	3

第一章 为自己设计成功的蓝图

3	绘出成功的图画
5	反叛精神
8	父母另眼相看
12	易得易失
14	改变自己的性格
16	将弱点变成优点
18	冲破自我限制
20	自我培养的勇气

第二章 克服心理上的障碍和弱点

25	相士之言
27	不受学历限制的工作

29 将赌性扭转

第三章 安于现状即是落伍

37 游戏机时代

39 好奇加入冷门的寿险业

41 做录影带的拓荒者

第四章 不要畏惧别人说“不”

49 因了解而转行

51 不气馁

59 连消带打

62 推销工程学

第五章 不服输,才能向前进

69 一宗生意的诞生

71 碰钉子

74 反败为胜

76 机会降临

81 屡败屡战

第六章 改变别人的思想要有恒心

90 聪明反被聪明误

- 97 既要幻想,又要现实
- 101 为成功找方法,不为失败找借口

第七章 管理学是一门大学问

- 107 带人如带兵
- 111 自我训练和培养属下
- 115 男女界线划清楚
- 119 心态上的转变而造成的动力

第八章 成功的背后

- 127 黄太太
- 128 由拒绝而接受
- 135 开放自己积极进取
- 137 领导才华

附一我的小心得

- 145 时间
- 149 增加时间的方法(一)
- 153 增加时间的方法(二)
- 157 用习惯来征服你的困难吧
- 161 理财和记录
- 165 怎样去增加你的生意
- 168 我的金矿
- 172 服务

176	客人购物的动机
180	商场如战场
184	自卑感
188	父母恩
194	智者不惑 仁者不忧 勇者不惧
198	忍耐
202	论毅力
206	勇往直前的人生
210	善用余暇
214	温暖的家庭

219	后记
-----	----

第一章

WEIZIJSHEJICHENG GONGDE LANTU

为自己设计成功的蓝图

第一章

绘出成功的蓝图

为自己设计成功的蓝图

3

每晚临睡之前，我一定在床上天马行空地幻想，为自己前途描绘出一幅美丽的图画。

由北角新村搬到浅水湾花园别墅居住，这条路的确不简单。什么原因呢？

“我喜欢做梦呀！每晚临睡之前，我一定在床上天马行空地幻想，为自己的前途描绘出一幅美丽的图画。”黄君告诉我。原来成功的最大推动力，是自己的幻想世界。

当然，我们最自由的地方，是我们的脑袋。每一个小孩子，都曾经幻想过变成孙中山或华盛顿。但他们的幻想，多数是停留在思想阶段。有些小孩子较为大胆，幻想完之后，便大肆宣扬，将自己的“白日梦”说了出来。因为夸口的关系，做白日梦的孩子便成为“吹牛”王，成为亲朋好友之间的取笑对象。我自己也有很多幻想，但我却秘而不宣，甚至将幻想忘记了，也没有告诉过别人。黄君见我摸不着头脑，正在思量为什么做白日梦可以成功的时候，他连忙告诉了我一个体验。

二十多年前的一天，黄君和家人出外旅行，走到新界地方，他们看到了一栋富丽堂皇的大别墅，黄君即时赞叹地说：“好！有朝一日，我一定要搬到此间住！”当黄君口出狂言之际，身边的十一叔即时制止他说：“做你个梦呀！想狂你呀！书都读不好，成日学人家……”十一叔的冷水，的

确令黄君从白日梦中惊醒,重回现实的世界中。

还好,黄君有一股反叛精神,他的幻想世界,没有因为十一叔的冷水而消失。时下的青年人,幻想和黄君一样多,但碰上挫折或亲友的冷嘲热讽之后,便意志消沉,什么东西令黄君越战越勇呢?他的反叛精神又是怎样培养出来的呢?

● 教训

一、您定要勇于幻想,为自己绘一幅美丽的图片。

二、别人泼冷水是必然的,但切勿因此而消沉。