

互联网+的时代，如何拥有超强的

生存力

创业成功秘笈

VIABILITY

著名企业顾问及创业导师 **洪豪泽** 著

本书原版《即将失传的生存力》曾荣获台湾地区销售排行榜第一名

在互联网+的时代

未来10年将比过去的100年发展迅猛、竞争激烈！在残酷的现实面前

个人如何生存，才能创业成功、财富自由、提早退休

企业如何生存，才能业绩倍增、打造系统、复制团队



三辰影库音像出版社

互联网+的时代，如何拥有超强的

生存力

创业成功秘笈

VIABILITY

常州大学图书馆
藏书章

三辰影库音像出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

生存力 / 洪豪泽著. — 北京 : 三辰影库音像出版社, 2015.12
ISBN 978-7-83000-186-5

I. ①生… II. ①洪… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 277024 号

书 名	生存力
作 者	洪豪泽
出 版 人	王六一
出版发行	三辰影库音像出版社
社 址	北京市朝阳区北苑路媒体村天畅园 4 号 1306 室
网 址	http://www.sunchime.cn
印 制	三河市南阳印刷有限公司
开 本	787 毫米 × 1092 毫米 1/16
印 张	15
字 数	168 千字
版 次	2016 年 1 月第 1 版
印 次	2016 年 1 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978-7-83000-186-5
定 价	49.80 元

责任编辑: 冯 瑞

版权所有 翻版必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

序·打不倒的生存力

生存力有一个更通俗的说法叫做“活下来”，或者“活得很好”，或者“活得非常精彩”，但不管那种形式，不管你现在的角色是公司的一般员工、白领，还是老板；是家庭主妇，还是正坠入情网的少女；甚至是身为大企业的高阶主管或董事长；还是正在追逐梦想的青年男女；又或者是在感情、婚姻、事业、生活、健康、人生任何阶段，感觉有任何不顺遂；对人生感觉失望、绝望或者有任何跨不过去的屏障……不管你的人生处于什么年龄或阶段，你首当其冲就是要“活下来”！

“活下来”首先生命要存在，然后要能够过得了今年，能过得了这个月，过得了这个礼拜，甚至要过得了今天，或者能过得了现在！只要过得了现在，就有未来，或许有人会说这样会不会很短视近利？

小时候，我家里发生了变故，钱没了，生活也朝不保夕；后来我首次创业失败的时候，办公室连房租都缴不出来，所有美好的梦想仿佛只是支撑我走下去的“吗啡”，而真正能让我走下去的，还是踏实地走出每一步！所以，我奉劝目前碰到短暂困境的朋友，无论如何先把第一步走好，先把每一天过好，自然而然就会有柳暗花明的时候！

学习生存力不是一种消极的做法，而是让你活下去，活得好，活出精彩的第一步！

本书每一个字，每一个故事，每一张图表和照片，真实、贴切，是读者生存发展的指导手册，是自我勉励的知己，是生活生命的说明书。本书非常适合馈赠父母家人、配偶情人、兄弟姊妹、上司老板、团队员工、创业伙伴，甚至是初次见面的朋友。同时也可以作为生日礼物、结婚礼物、员工早会集体阅读、读书会首选，以及店面、公司刊物、学生图书必读，可谓创业者的救命草，守业者的传家宝……一句话，就是一个人活得有意义且财富自由的生存法宝！



洪豪泽老师 (HongHaoZe)

中国著名的企业咨询、创业顾问

COPYCEO 集团创办人

复制 CEO 线上俱乐部创办人

畅销书作家

目 录

第一篇 从零到一到无限

生存法则 01	别急着装修办公室，创业首先想的是赚钱而不是花钱.....	002
生存法则 02	不要怕别人赚你的钱，就怕你不会赚钱.....	005
生存法则 03	需要帮助的人很多，值得帮助的人很少.....	008
生存法则 04	知道的人，赚不知道的人的钱；先知道的人，赚晚知道的人的钱； 多知道的人，赚少知道的人的钱.....	011
生存法则 05	一生中最幸福的事，就是找到自己的热情与天才.....	014
生存法则 06	价值观定终身.....	017
生存法则 07	快乐有时候比“正确”重要.....	020
生存法则 08	情绪调整比巅峰状态重要.....	023
生存法则 09	学习语言最难的就是学习文化.....	026
生存法则 10	那些年学校没教的本领.....	029
生存法则 11	永远准备下一条 S 曲线.....	032
生存法则 12	犹太人的 78/22 法则.....	036
生存法则 13	早付出的代价永远是最少的.....	039
生存法则 14	免费的最贵.....	042
生存法则 15	最不值钱的就是钱.....	045
生存法则 16	不要想太远、太宏伟、又多又大的目标，走一步算一步.....	048
生存法则 17	贵人其实在身边，想一想谁能帮我呢.....	050
生存法则 18	不要以“忙”做懒惰的借口.....	053



生存力

VIABILITY 创业成功秘笈

生存法则 19	不要面子要里子.....	056
生存法则 20	宁为牛尾，不为鸡首.....	058
生存法则 21	人生第一堂课是生，第二堂课是活着，第三堂课是死亡.....	060
生存法则 22	紧紧抓住和你互补的人.....	063
生存法则 23	收到钱才是真的.....	066
生存法则 24	最节俭的人最浪费，最奢侈的人最省.....	068

第二篇 好还要更好，还要持续的非常好

生存法则 25	第一次就把钱花对.....	072
生存法则 26	追求和结果一样快乐，结果和过程一样美妙.....	075
生存法则 27	搞定你的两性关系.....	077
生存法则 28	搞定你的亲子关系.....	079
生存法则 29	到没去过的地方旅游.....	081
生存法则 30	人生结果就是做决定做决策的结果.....	084
生存法则 31	快就是慢，慢就是快.....	087
生存法则 32	别急着开花，往下扎根.....	089
生存法则 33	要有陆海空策略及 ABC 战术和备胎方案.....	091
生存法则 34	别被乐观和梦想害死.....	094
生存法则 35	持续比暴起暴落更可贵，持续力大于执行力.....	096
生存法则 36	大量持续阅读报刊.....	098
生存法则 37	三年翻身，十年大运.....	100
生存法则 38	用力赚，用力玩，享受才是人生.....	102
生存法则 39	天天看日历.....	104
生存法则 40	没进来的钱及花出去的钱都不算是钱.....	106
生存法则 41	永远要有一个救命的 100 万.....	108
生存法则 42	享受孤独与喧哗.....	110
生存法则 43	三件不能碰的事：吸毒、赌博、借高利贷.....	112

生存法则 44	建立十年，毁于瞬间.....	114
生存法则 45	先从开发陌生市场开始.....	116
生存法则 46	24 小时做的事与见的人，决定成败	118
生存法则 47	花钱参加培训，一定比做错决策更便宜	121

第三篇 钱无所不在，且就在简单处

生存法则 48	不要在错误的问题里寻找正确的答案	125
生存法则 49	厚利适销优于薄利多销.....	127
生存法则 50	客户都是买最喜欢、最相信的，而不是最便宜的	130
生存法则 51	随时注意不违反法律.....	132
生存法则 52	运动能改变心情.....	134
生存法则 53	音乐可以影响心情.....	137
生存法则 54	去看电影、电视剧.....	141
生存法则 55	做有累积性效应的事.....	143
生存法则 56	除了需求，还要注意供给量	145
生存法则 57	别人成功的方式不见得适合你	147
生存法则 58	大钱、中钱、小钱都要赚	149
生存法则 59	要找到让你又敬又畏的人	151
生存法则 60	投资软件永远比投资硬件值得	153
生存法则 61	浪费时间等于自杀.....	155
生存法则 62	不要做平凡无味的琐事.....	157
生存法则 63	让自己变成一家赚钱工厂	160
生存法则 64	一年布局，两年延续，三年收割	163
生存法则 65	每家公司只有业务员.....	165
生存法则 66	给父母一大笔钱.....	167
生存法则 67	善行比善心可贵.....	169
生存法则 68	投资房地产	171



生存力

VIABILITY 创业成功秘笈

生存法则 69	钱真的很容易赚.....	173
---------	--------------	-----

第四篇 系统为王

生存法则 70	不要随便投资股票.....	176
生存法则 71	写作出书.....	178
生存法则 72	赶上中国经济快速成长期	181
生存法则 73	真的可以赚到全世界的钱	183
生存法则 74	大部分的人都不会沟通.....	185
生存法则 75	学习销售型演讲就像搭火箭一样快	188
生存法则 76	学习催眠.....	190
生存法则 77	贵人相助，天上人间.....	193
生存法则 78	不要得罪人.....	196
生存法则 79	花钱买失败就会成功.....	198
生存法则 80	喜欢变动，适应变迁.....	200
生存法则 81	每个人都是 CEO	202
生存法则 82	复制 CEO	204
生存法则 83	打造系统.....	206
生存法则 84	一生必学的领导课.....	208
生存法则 85	策划能力决定畅销与否.....	210
生存法则 86	活下来、活下来、活下来	213
生存法则 87	不拼命合作，就得拼命工作	214
生存法则 88	要想别人要什么，而不是自己想说什么	217
生存法则 89	要为自己着想，先帮自己活着	219
生存法则 90	强者定规则，弱者守规则	221
生存法则 91	让人生无悔.....	223
后记 · 生活有无数种可能.....		225



生存力

创业成功秘笈

第一篇

从零到一到无限



VIABILITY

别急着装修办公室， 创业首先想的是赚钱而不是花钱

我们是否常在上下班途中，经过热闹的道路，看到很多餐厅、花店、面包店等各行各业，也许会发现一家新开的餐厅、新开的花店，装修得非常漂亮，或者正在装修当中，然后挂着一个红色的布条，写着“即将开业”，过了没多久开业了，生意兴隆、座无虚席。于是我们也尝个鲜去光顾了一下，甚至办了张会员卡，或者是得到积点卡，然后过了三个月之后这家店又开始装修。答案很简单，就是换了老板。也许是继续原来的面包店、花店或咖啡厅，也许是换了行业。

这种情况在世界各地，在每个城市，比比皆是。这代表什么呢？这代表很多的店面、很多的地方、很多的公司、很多的行业，可能刚开始想要开这家店或这家公司的老板对自己的事业很有信心，但时间没多久就换人了，又开始重新装修。因为开公司、创业、开店最难的不是装修，最难的应该是怎么把东西卖出去。讲到这里可能大家会觉得很奇怪，可是开一家店、成立一家公司一开始本来就是要装潢，本来就要添购办公家具啊。

把东西卖出去才是重点

回想起在我几次的创业过程当中，我根本没有一间像样的办公室，没有正式的办公桌，甚至有好几次是公司还没有申请下来或公司牌照刚刚申请下来，还没有很确定的办公地点，有时候只是“靠行”，也就是在别人的公司里面，用别人的地址来登记公司，分租一张办公桌的位子。记得很多年前，我从台湾到上海创业的时候，公司还没有完全申请好，我带了两三个人，每天早上就在公园里开会，在公园里谈公司的未来、目标，谈今天要做的最重要的事。早上在公园开完会，就各自开始去推销代理的产品，也就是想办法先去赚钱、先去收钱，然后才去想花钱的事。

我认识很多人在创业初，或者是想要去做一件事的时候，他们总是先想着怎么去花钱，比如怎么去装修办公室，买一张很气派的老板椅啊，要用什么颜色的壁纸啊，比如他想的是怎么去装潢咖啡厅的座位，装修成什么风格——其实这些都不是最重要的，但是为什么人们在一开始的时候，总是先想到这些呢？没有错，答案是这些其实是最轻松的，最简单的，因为这些事只要舍得花钱就能办得到。只要你在网络上搜寻一些装修公司，然后一个电话过去，告诉对方你有100万预算要装潢，他们都会在第一时间派人来，非常慎重地做一份预算及设备列表，你可以轻闲地坐在老板椅上听他们的汇报。每个人的态度都一定非常好，都很有热忱的服务精神，因为他们来这里的目的是为了要赚你的钱，要跟你做生意，帮你装修办公室，而你可能感觉到这是你在做任何事情的时候所必须要做的第一步。其实你心里很清楚，你最应该做的并不是这个，因为花钱的事最轻松，只要你付得起钱，他一定愿意在你规定的时间内做出令你满意的预算，说你喜欢听的话。但是在做任何事情的时候，你应该想到的并不是先从最轻松的事情切入，而是应该从最难的事情开始。

从最难的事情开始

最难的事是什么呢？可能是去开发市场，可能是收钱，其实你心里也明白应该这样做，但是很多人选择逃避，让自己先做花钱的事，先做轻松的事，办公室装修好了，店面装修好了，开始等着钱会自动送上门、等着事情会自动变好，天上会掉下好运，客人会不断地上门光顾。

我之前几次的创业失败，之所以能重新出发，能越做越好，都是因为一开始的时候，我并不想着花钱，我脑中盘算的是如何去赚钱，如何去收钱。或许你会问我店面或办公室还没装修好，我怎么有办法去收钱呢？其实在你刚开始装修店面的时候或者刚租下一个店面的时候，与其请人装修还不如先找两个销售人员在门口发传单，搜集大客户名单，甚至可以开始预售会员卡，做一些你知道应该要做的，但你想晚点再做的事，因为那些事难度比较高。

很多人都不想从最难的事着手，一想到最难的事，头就发昏。很多学生也是如此，最简单的事就是吃零食，看电影、逛街、上网玩游戏，这些事情都是很简单，因为花钱就可以办得到。比较难的事是什么呢？是做功课、念书、考试，是应付那一道一道困难的题目。如果你先把最困难的事解决掉，可以给自己一个



生存力

VIABILITY 创业成功秘笈

很棒的奖励，然后去做轻松愉快的事，去做花钱的事，这对你而言就是一种享受。但是如果你不愿意先把困难的做好，而是先挑简单花钱的事去做，最后可能你将面临的是你解决都解决不了的事。比如你店面装修好之后，成本开始增加，不断地上升到最后不了了之，只能把店面收掉。这就是为什么我们常常经过热闹街道，总会发现很多的店面、很多的办公室不断地在装修的最重要的原因。

所以，告诉自己，先从最难的着手，不要从简单的着手，先从赚钱的着手，而不是从花钱着手。装修办公室、买办公椅、装修店面这些事很多人都能做到的事，而去赚钱、去投资获利、去市场开发这些是大部分人认为困难的事。唯有把困难的事先做好，那么困难的事才会变成简单的事，简单的事就会变成享受的事。

尤其在互联网+的思维时代之下，更有可能还没有开张做生意，还没有把店面装修好，硬件还没完成之前就可以开始获利，甚至在还没有装修店面就可以开始获利了。

在我辅导的企业当中有人做的是服装生意，他们并没有开店面，只是在公司里面组建销售团队，运用我所教的招聘系统中的招人方式，开始招聘组建销售团队，有所谓的高级服装顾问，通过微信公众平台或者其他自媒体的营销方式，以及会议招商的方法（我在“复制CEO”课程里面，有教别人如何打造海陆空营销策略。所谓的海军就是招商会议，所谓的陆军就是营销团队，所谓的空军就是运用工具高科技达成业绩提升的方法。）

所以我说在店面还没开张之前就可以开始盈利了，这和以前的思维完全不同。以前要开一个服装店，要先装修好店面，进好货才有可能开始赚钱，但是现在的互联网思维，互联网+思维，还没店面，甚至还没有工厂只要有了订单，让更多的销售人员找到更多的客户，依照客户的需求去跟工厂下订单，然后在一段时间之内，把客户所要的服装寄去给客户。这样生意可以做到全国各个角落，只要在那个地方建立营销据点。



互动

从最难的下手，练就往后轻松的日子。请试着列出赚钱的10件事，与花钱的10件事，然后从赚钱的10件事开始做起。

不要怕别人赚你的钱，就怕你不会赚钱

二十几年前，记得我在做销售员的时候，我的老板曾经和我分享一段他的经验，他说：以前他把东西卖出去，就想着自己能赚多少？公司能赚多少？然后每次他想到他的上级主管会因为他的销售产生业绩而获利的时候，就非常的气愤，因为他不喜欢他的主管，而他也认为公司给他提供的资源不够多，因此萌生了不想干的念头。后来他慢慢想通了，觉得不管别人赚多少，最重要的是自己能赚多少，自己能不能活下去。当时我听到老板这样的分享并没有特别强烈的感受，慢慢地我终于比较有感觉，或许是生活的经验，或许是失败的历练，因更多小成功、中成功、大成功所累积出来的好与坏，我渐渐感受到大部分的人都会怕别人来赚自己的钱。

当你做一件事的时候，你会往上看，你会想着到底别人能从你这里获取多少利润，你去买衣服的时候会盘算着这家店会赚你多少钱，你在工作的时候会想着上司并不喜欢自己，却还要为他卖命。有时候你会想，我这么努力地工作，辛苦赚钱让她花，为什么我的另一半不能对我体贴一点呢？在我开班授课的时候，有些学员会觉得报名参加课程，老师从中可以赚到很多钱。不知你是否也和我一样曾计较过，家里有好几个兄弟姐妹，他们都没有给父母亲钱，而我却要给父母亲钱，为什么其他兄弟姐妹赚的钱可以自己存起来，而我赚的钱却要拿出来花掉呢？为什么这么不公平呢？或者有时你跟厂商进货，会想他赚你多少钱……这是我们在日常生活中经常会有的一些想法。

最重要的是你能够赚多少钱

后来我才慢慢知道，原来更多的成功人士或者是更多的有钱人以及生活过得更好的人、对社会更有贡献、更有成就的人，他们总是不怕别人赚他们的钱，反而喜欢别人赚他们的钱，喜欢给别人更多的报酬，喜欢让人感觉到跟他们在一起



生存力

VIABILITY 创业成功秘笈

有更多赚钱的机会。

所以你不要想着别人会赚你多少钱，不要想着由于你的努力你的上司会得到多少的好处，也不要想着好像别人因为你的付出而得到获利。你在买书的时候你会想着出版社赚多少钱，作者赚多少钱，你会这样想吗？或者你去参加课程，你去上课，或者你在学校念书的时候，如果你缴学费的时候想着老师赚你多少学费，当你这样想的时候你的心里会越来越不平衡，然后你就不想去做，因为你害怕别人赚你的钱，而不想去多做什么事、或用心把事情做得更完善。其实最重要的是你能够赚多少钱，当你可以赚到钱的时候，别人能不能赚到你的钱反而已经不重要了。你管他赚多少干什么，你应该管的是自己能够赚多少，不是吗？

我曾经听过一个谈判的案例：甲方跟某个厂商购买了一大批产品，厂商本来开了一个价格，假设这个价格是 100 万，后来由于甲方跟厂商不断谈判价格，经过几个礼拜不停地沟通与洽谈之后最后谈到八五折，以 85 万成交。由于是甲方拟定合约，甲方在合约上面还是写了 100 万，厂商觉得很奇怪，还主动问甲方说是不是把合约数字写错了，甲方说没有，还是 100 万，愿意付给厂商 100 万。厂商说：“既然你愿意给我 100 万，为什么这几个礼拜还不断地跟我谈论价格，最后谈到 85 万，而现在又愿意给 100 万了呢？”甲方告诉厂商说：“其实当时跟你谈到 85 万是因为想了解你对于产品及售价看法如何，而现在给你 100 万是我认为你该赚的本来就应该让你赚，但是我有个要求就是一定要把产品的质量做好。”这个例子说明了，该赚的本来就要给别人赚，甚至让别人多赚，让别人愿意做得更好，更愿意付出心力，愿意把质量做到尽善尽美，那就好了。

当你怕别人赚你的钱的时候，你会三心二意，你会裹足不前，你会优柔寡断，你会心情不好，你会感觉不对。但是如果假设你告诉自己，你愿意让别人赚更多的钱，因为没有人不喜欢占便宜，反而你会得到更多，所以你让别人占点便宜有什么关系呢？有时我会邀请在全世界非常受尊敬的大师、畅销书作者、有影响力的人到我的课堂上授课。当我们付完讲师的讲课费用之后，我会发动学员送这位老师礼物，发动每个人都送礼物及更有价值的东西，甚至包红包，超过本来应该

要给这名讲师的报酬。我们这样做，大师们可以感受到我们的诚意，也就是说我们不但不杀价，而且还多给。

如果从现在开始你告诉自己当你碰到值得的人，值得的事的时候，你不但不会杀价，而且还多给，那么你也会得到更多。可能有人会说，这样成本不是更大了吗，花费更凶了吗？不用担心，因为我刚提到的是有价值的事、有价值的人。当你碰到贵人，碰到有价值的事，你这样去做的时候，不但不会花钱，甚至对你而言已经转变成一种投资。所以你要想的是怎么运用更有价值的东西去赚更多的钱。相形之下，你多给的、所付出的都是小钱。如果你多给别人10万，说不定可以赚100万，所以你要思考的是怎么样去赚到中间这90万的一些方法，一些策略，一些行动方案，一些计划。千万不要怕别人赚你的钱，想办法让别人赚钱，想办法让更多人愿意跟你合作的同时，反而会让你得到更多本来你得不到的附加价值，因此创造出更好的产品，更好的商业模式，创造更好的方式让你赚到更多的钱。你会发现花出去的都是小钱，赚回来的才是大钱。花一两次，却可以赚无数次。

改变观念，不要怕别人赚你的钱，只要有价值，只要值得，想办法不仅让别人赚你的钱，还让他多赚。不要因为别人赚得多而嫉妒，也不要别人赚的比你多而产生怨恨。当你把焦点放在更有价值的事，如何赚更多钱的时候，你就不会担心别人赚你的钱了，不是吗？



互动

钱能解决的事都是便宜的事。请你现在列出生活中有哪5项事情值得让你多一些投资，然后令你得到更多价值与资源的人、事、物吗？

需要帮助的人很多，值得帮助的人很少

记得多年前有一次，我在东北的一个城市讲课的时候，现场听课的学员情绪反应非常的激动，现场约有 1000 人。当时我做了很多活动，讲授了许多精彩内容、行动方案与学习之后如何改善的一些步骤，学员们异常兴奋，听得津津有味，甚至每几分钟就传出热烈的鼓掌及欢呼。

那是十几年前，我开始讲课的时间并不是很长，看到效果非常好，我很兴奋地告诉另外一位和我同行的朋友，我说太好了，感觉他们学到好多，他们一定可以改变他们的公司，改变他们的家庭，甚至改变他们的命运，让自己的人生更精彩，更与众不同。当时我的朋友泼了我一盆冷水，他告诉我说：“洪老师，你太单纯了。他们听课的当下是很兴奋，但是过不了多久他们就冷却了，甚至一个礼拜之后，根本忘了你是谁，再过一个月，根本不记得自己曾经有写下什么样的行动计划，他们也会忘记得哪些知识，学到哪些东西。”我讶异地说：“会吗，他们当时信誓旦旦地说自己一定会去执行我所教的方案啊，他们回去一定会做得很好，一定会改变。”我的朋友说：“那只是当时他们对你说的，但是过不了多久，他们就会回到他们原本的生活，本来的状态了，他们只是听了很冲动，回去之后他们往往是一动也不会动的。”

说实在的，当时的我不怎么相信。过了数年，十几甚至二十年之后，我才发现，接触一样的教育，得到一样的知识，上一样的学校，一样的制度，在一样的国家，甚至一样的个性，搞不好有些人甚至还是一样的父母，或者从同一个胚胎出来的双胞胎，但是经过一段时间之后，日久见人心。原来大部分的人，他们都