

火爆文丛

最顶用的观点

向泽敏
邓紫冬
陈静

◎ 编著

- 赚到第一个一百万越年轻越好
- 高学历并不等于高智商
- 冒险的本性是致富的原动力
- 重用强者你便是强者中的强者

黄山书社



火爆文丛

最顶用 的观点



黄山书社

图书在版编目(CIP)数据

最顶用的观点 / 向泽敏、邓紫东、陈静编著. —合肥: 黄山书社, 2005.6
(火爆文丛系列 / 向洪主编)

ISBN 7-80707-256-3

I. 最... II. ①向...②邓...③陈... III. 个人 - 修养 IV. B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 069339 号

最顶用的观点

编 著: 向泽敏 邓紫东 陈静

责任编辑: 任耕云 王海宏

执行编辑: 王海宏

装帧设计: 漠 漠 冉小清

出版发行: 黄山书社 (合肥市金寨路 381 号九州大厦 7 楼)

邮政编码: 230063

印 刷: 安徽新华印刷股份有限公司
图书印装分公司

开 本: 1/32 800×1230 毫米

字 数: 150 千字

印 张: 7.5

版 次: 2005 年 7 月第 1 版

印 次: 2005 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-80707-256-3

定 价: 10.00 元



前

言

——最——顶——用——的——观——点——

当今社会,观点林立,每一个人对同样的事都可以有不同的观点,然而,哪些观点才是对个人的成长、个人的成功有用的呢?

应当明确的是,并不是最流行的观点就是最顶用的,流行的观点虽然“存在就是合理”,然而理智地说,很多流行的观点也有消极的成分。

我个人认为,在当个人认知日益多元化的前提下,区分“顶用”和“不顶用”是困难的,而且是无意义的。所以在编写本书时,本人从促进青年人的成长、成功出发,尽可能没有偏见地选择编入了一些较被公认的“顶用”观点,希望对读者有所启迪、帮助。本书在策划编写过程中,得到了四川大学、中国社科院、中国人民大学、浙江大学、厦门大学、四川社会科学院等院校的专家学者的指导。此外,在完成过程中,向洪、陈超、张苏萌、张杰涵、陈雪峰、霍佳、周志浩、何可人、郭蓁蓁参与了资料准备和编写工作。

编 者

2005年3月

Foreword



目录 Contents

一、励志篇

- 赚到第一个一百万越年轻越好 /1
置之死地而后生 /4
时势造英雄 /7
放弃者常常只离成功一步之遥 /10
一个好汉三个帮 /14
喝水要喝第一口 /19
失去勇气等于失去一切 /21
成功没有捷径可走 /24
追求成功的心理动机 /26
志不立,天下无可成之事 /29
自信是成功的基石 /32
从来就没有什么救世主 /34
失败是成功之母 /37
每个行当都有发财的诀窍 /41
机遇就在身边 /43



二、能力修为篇

- 将相本无种,男儿当自强 /46
永远不要满足于现状 /49
人贵有自知之明 /52
自我管理与自我暗示 /54
压力是生活的一部分 /56
让别人对你有信心 /58



释放压力 /60
自我包装 /63
提高自己的雇佣价值 /68
打造自己的个人品牌 /70
宝贝放错了地方就是废物 /74
避免成为“功能性文盲” /76
高学历并不等于高智商 /79
终身学习 /81
注意力 /83
知识资源 /85
逆向思维 /88

三、事业篇

替自己打工 /90
创业就要与众不同 /93
做行业的创新者 /95
有创意就会有资本 /97
冒险的本性是致富的原动力 /103
一意孤行带来成功 /107
信用是张开不尽的支票 /109
诚信为王 /112
有知识的穷人总有出头之日 /115
美满的家庭生活有助于成功 /121
金钱不是快乐,更不是幸福 /124



会花才会赚 /127
要做就做行业的龙头老大 /129
技术领先才能独享市场 /133
专注于一点 /136
巧用“时间差” /140
快鱼吃慢鱼 /142
兼职老板 /143
知识企业 /146
知识产品 /149
经营知识资产 /153
人才资本 /155
不培养人才的企业必将失败 /158
学习型组织 /161

五项修炼 /166
构建企业“核心竞争力” /170
业务外包 /174
顾客第一 /176
卓越服务的位置在利润之上 /179
电子商务 /182

四、经管篇

借 脑 /185
追求最好的生意模式 /188
当老板就得有绝对指挥权 /191

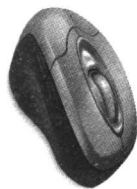


自我管理的工作团队 /194
团队协作 /196
淡化领导角色 /199
维多利亚式管理 /200
“炒作” /204
“该撤退时就撤退” /207
重用强者你便是强者中的强者 /209
容忍与自己个性不合的人才 /211
责人之前先责己 /213
暴露自己的缺点 /215
欣赏你的部属 /217
与能干绝活的人合作 /219
以身作则 /222
利益分享 仗义疏财 /226
以资本换智本 /228
把员工放在第一位 /231



一、励志篇

赚到第一个一百万越年轻越好



001

你有一个有钱的亲戚吗？没有！你有机会继承大笔遗产吗？没有！那么，你必须经过自己的努力获取经济上的独立。而成为“百万富翁”就是迈向经济独立的第一步。

一百万并不是一个庞大的数目，它或许只意味着一套海景房、一辆奔驰或一张信用卡。只要拥有一份稳定的工作，一生赚上一百万并不困难。可是你是否想过，用一生的时光换取一百万，这样的人生是不是太过拮据和紧张？

因此，“赚到第一个一百万越年轻越好”成为当今最顶用的观点。

比尔·盖茨还在湖滨中学读书时，就曾非常认真地对同窗哈克斯说：“我要在 25 岁的时候赚到我一生中的第一个一百万美元。”哈克斯回忆说：“我听了这话，心里非常震惊，因为他说的是第一个一百万美元。这意味着他把一百万美元看成一个很小的数目。那么，他到底准备一生赚多少钱呢？”

对于别人，这也许是在吹牛皮说大话，然而对于比尔·盖





最顶用的观点

茨，一切都是毋庸置疑的，都是那样的准确无误，就像数学中的一加一等于二那样确实。卡尔·爱德蒙德是与盖茨童年代就在一起的好朋友。而在整个高中阶段，他俩也形影不离，看电影、郊游、驾车兜风、玩没完没了的弹子游戏。在夏季的周末，他们常常一起去胡德运河滑水橇，并一起练习跨越障碍的水上滑翔。

在他们读高中时，爱德蒙德在西雅图一家银行找到了一份零工。有一天，一位中年妇女走进银行，把几张 1000 元面值的美元存在她的账号上。那时候，1000 元面值的美元还极少，爱德蒙德从来不曾见过。晚上他跟盖茨提起这件事情，盖茨也很惊奇。他们多么想自己也拥有一张千元大钞啊！第二天，盖茨从父母那里要了一沓 20 美元钞票，央求爱德蒙德从银行换到一张面值 1000 美元的现钞。当天晚上，盖茨和爱德蒙德神气十足地走进一家快餐店，各要了一份快餐。当食物端上来时，盖茨不慌不忙地打开皮夹子，把那张崭新的 1000 元现钞递到女侍者手中。女侍者看见这样大面额的现钞，眼睛都瞪大了，认真地端详了一会儿，又抬头打量了一会儿盖茨，欲言又止。最后，她向值班经理走去。片刻，值班经理走过来，板着一副生硬的面孔问道：“有小钱吗？”“不，没有任何小钱。”盖茨一本正经地摇头回答。“好吧！等用餐后，我们也许能把它找开，但现在不能。”经理尴尬地解释。盖茨和爱德蒙德忍不住得意地笑了起来。当然最后，他们还是用身上仅有的两美元零钱支付了餐费，然后驱车离开了快餐店，消失在茫茫夜色之中。



尽管在这件事上，更多地是一种孩子式的恶作剧心理，盖茨自己也并不完全知道这一切意味着什么，但有一点是清楚的——他觉得自己有本领挣到许许多多的钱。比尔·盖茨的亿万富翁之梦当然不只是空想，他后来所赚到的钱是100万的8万多倍。

要成为一个富人，一百万只是一块垫脚石，没有这块垫脚石，你就没有赚到更多钱的“资本”。越早赚到它，你成为巨富的路也就越顺利。



003





最实用的观点

置之死地而后生

人的一生如此漫长,谁能够保证这漫漫人生路途一直都是帆风顺的,永远不会陷入迷茫的泥沼呢?因此,“置之死地而后生”的观点在人生路上至关重要。

当然,“死地”能够求生,机遇是必不可少的,但是,充分发挥自己的主观能动性,拥有高瞻远瞩的眼光、拥有发明家于平凡中见神奇的创造性思维和艺术家如泉水般涌动的灵感,则更为重要。

在人生旅途中,难免会有荆棘和沼泽,如果能在坎坷的道路上捕获机遇和希望,你就能在这漫漫旅途中找到前进的方向。

20世纪70年代爆发了全球性的石油危机。危机的冲击使许多西方企业经营陷入混乱,在竞争中纷纷落马。经济战略家们也苦于找不到彻底摆脱困境的良方妙策。

然而日本的一些企业却经受住了危机的考验,变石油危机为发展的契机,加强了经济实力,在危机中找到了生存和发展的道路。作为一个能源小国,为什么日本能够在石油危机中得到发展呢?在危机爆发之后,它们没有同石油生产国进行针锋相对的对抗,而是以他人意想不到的方式独辟蹊径。一方面,它们为了确保稳定可靠的石油来源,频频向石油生产大国暗送秋波,大献殷勤。另一方面,他们也大力研制节



能产品,减少国内石油消耗。因此,在 20 世纪 70 年代这场全球范围的石油危机中,它们不但没有受到冲击,反而通过研制节能产品迅速占领了欧美市场,企业也得到了前所未有的发展。

纵观古今中外众多的成功者,我们不难发现,他们都具有迎难而上的大无畏精神、逆境中求生存的魄力和置之死地而后生的雄才大略。

被誉为“橡胶大王”的陈嘉庚先生更是其中的佼佼者。

20 世纪 20 年代初,陈嘉庚已拥有 5000 英亩橡胶园。这时,一个巨大的逆浪向他袭来,一时间,橡胶园在南洋如雨后春笋般涌现,产量大幅增加,市场供过于求,产品价格急剧下跌。陈嘉庚的橡胶厂也没有幸免于难,发生了亏损甚至部分停产的现象。在这种不利形势下,他并未退缩,而是通过分析,在暮霭中找到了光明和方向。他认为,橡胶用途十分广泛,20 世纪将是橡胶时代,眼前的产品过剩和利润降低只是暂时现象。而且,南洋一带的橡胶业是英国政府的重要税收来源,英国殖民者对橡胶价格剧跌现象决不会坐视不顾。

于是,陈嘉庚作了一个大胆的决策,就在人们纷纷出卖胶园、胶厂的时候,他将别人出让的胶厂全部承接过来。在马来西亚等地,他花了 30 多万英镑买下 9 个胶厂,又花 10 万英镑用于扩充这些胶厂的设备,同时还对自己原有的橡胶厂进行修整和扩充。

果然不出陈嘉庚所料,1922 年 11 月,英国政府强令限制橡胶生产,橡胶价格迅速回升,橡胶业恢复了生机。陈嘉庚





最实用的观点

的冒险行动也取得了巨大成功,但他并没有就此停住前进的步伐,而是再次扩大生产,组建橡胶托拉斯,在世界各地开设了推销商店。到 1925 年底,陈氏公司已成为南洋最大的联合企业。

现代社会是一个充满了竞争的社会,作为现代人,在逆境和困苦中更需要有坚定发展的魄力和顽强的意志。即便是在幸运和成功的时刻,也应具有“置之死地而后生”的精神。



006



时势造英雄

曾经,有几个邻居男孩,小时候非常顽皮,经常在外打架生事或骚扰邻居,被大家视为害群之马。长大之后,这几个调皮的小男孩参军了,并参加了自卫反击战,其中一个牺牲,成了烈士,而另一个立下赫赫战功,进入军校继续学习,现在已经当上了团长。回忆过去,他无限感慨地说:“如果不是当兵,现在我有可能正在监狱中接受教育甚至度过余生。要不是那场战争,我现在不可能成为团长。真所谓‘时势造英雄’啊!”

细细品味,确实如此,战争虽然是人类的灾难,但是战火中也曾涌现出大批的英雄和名将。如若时运不济,即使英雄也无用武之地。

在市场经济社会,个人创业是成功的最佳途径,而“时势”就是创业的机遇。把握了良好的机遇,财富就会像百川入海般汇集起来。

李铁,29岁,陕西宝鸡人,25岁涉足股市,26岁便拥有1亿余元资产,28岁资产达到3亿余元资产。

1995年7月,当李铁登上了南飞深圳的航班时,谁也不曾想到,仅仅一年后,他就成为深圳最年轻的亿万富翁。这是一个充满竞争的时代,也是一个创造神话的时代,李铁被那些崇拜他的人们称为“股神”。



007





最预见的观点

李铁说他对挣钱有一种天生的敏感,并能把握每一次递进财富、递进人生的机遇。而机遇总是默无声息的,不小心就会从身边溜走,没有一双识别机遇的慧眼,他也不可能取得今天的成功。

大学毕业后,学理工的他被分到机关,成为一名国家干部。这本是令人羡慕的事,但到了1993年,他觉得实现自己梦想的最佳季节到了,于是决定“下海”。家里对他的决定十分赞成,便资助他1万元成立自己的公司,出售游戏卡。果然,他没有辜负家人的期望,到1995年资金已翻了100多倍。

恰巧是这一年,中国大陆股票业在经历一个时期的低潮后重新反弹,对商业运作和时代气息天性敏感的李铁认准股票是“新事物”,是社会的晴雨表,国家必定会扶持。因此,在别人还持观望态度的时候,他带着那100万来到了深圳。他希望迅速摸索出股市赢利的规律,但结果没有成功,还交了30万元的“学费”。当然“学费”并没有白交,李铁凭借自己的聪明才智研究出能反映大资金进出情况的“金脑指数”,这个指数便是他日后出奇制胜的法宝。

1996年后,神话开始在李铁的股票操作中一再显现。春节前后,他一口气买进了“深发展”、“四川长虹”、“东大阿尔派”、“深科技”等一系列股票,买入不久,股市开始全面上扬。许多人见好就收,纷纷抛出。李铁却反其道而行之,再度杀入,股票也仿佛跟他十分有默契,一路上扬,直到他松手。结果李铁100万的资金又翻了100倍。



11 月份,李铁除“东大阿尔派”和“武凤凰”外,全线退出。结果奇迹再次出现了,沉寂了近 3 个月的那几支李铁原持股票,全面下挫,而这两支却涨幅最大,“金脑指数”再次显示了威力。而“金脑指数”的本质内涵,就是对时机的准确把握!

时势成就了李铁。也正是改革开放 20 多年的时势,造就了一大批李铁似的财富英雄。



009