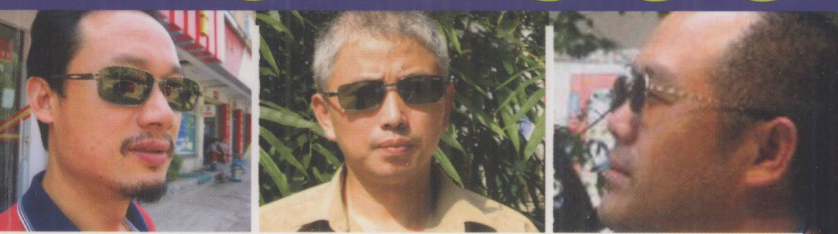


新鲜富豪 新鲜智慧 新鲜故事

4! 作家 名人 企业家 成功学大师
人PK全记录



不成功 你找我

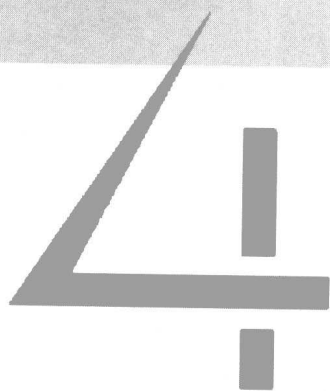
刘莹 著

华文出版社



刘莹 著

不成功 你找我



策划人 ⊙ 作家 ⊙ 企业家 ⊙ 成功学导师

人 PK 全 记 录

 华文出版社

图书在版编目(CIP)数据

不成功 你找我 / 刘莹著. —北京: 华文出版社, 2009. 1

ISBN 978 - 7 - 5075 - 2539 - 7

I. 不… II. 刘… 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(2008)第 193281 号

书 名: 不成功 你找我

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5075 - 2539 - 7

作 者: 刘 莹

责任编辑: 辛 平 姜艳艳

出版发行: 华文出版社

地 址: 北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwcbbs.com.cn>

电子信箱: hwcbbs@263.net

电 话: 总编室: 010 - 58336255 发行部: 010 - 58336270 编辑部: 010 - 58336261

经 销: 新华书店

开 本: 787 × 1092 1/16 印张: 15 字数: 180 千字

印 刷: 北京振兴华印刷有限公司

2009 年 2 月第 1 版 2009 年 2 月第 1 次印刷

印 数: 0001 - 8000 册

定 价: 28 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与发行部联系调换

目 录

第一部分 开 篇	(1)
声明	(2)
PK 者简介	(3)
1. 尚明元(商人)	(3)
2. 曾加(成功学导师)	(3)
3. 文涛(名人)	(4)
4. 胡开友(我)	(4)
引文	(5)
最后的幸福生活	(10)
解读友情密码	(13)
1. 朋友	(13)
2. 关系	(15)
成功其实很简单	(16)
第二部分 四人 PK 成功之道全记录	(21)
一、尚明元	(25)
1. 全力专营快速致富成功学	(25)
2. 贵在坚持	(28)
3. 利益决定一切	(33)
4. 解读密码	(36)
5. 一定会成功的能力	(38)
6. 成功的商人	(41)

7. 成功解密	(44)
8. 一则小故事	(45)
二、曾加	(48)
1. 疯狂奋斗成功学	(48)
2. 酱菜的故事	(51)
3. 天价大单——柴油	(52)
4. 高校足球爱好者联盟	(55)
5. 伍绍祖题词“湖北省球迷协会”	(60)
6. 疯狂的征程	(62)
7. 直销 一个新事业	(70)
8. 创设营销培训机构	(75)
三、文涛	(79)
1. 借助公共资源成功学	(79)
2. 以雷锋为榜样	(80)
3. 神秘的原动力	(81)
4. 向左向右	(84)
5. 水到渠成	(87)
6. 梅开二度	(88)
四、胡开友	(93)
1. 离开北京	(94)
2. 我选择 我成功	(96)
3. 良缘	(100)
第三部分 PK 的延续 13 个基本问题	(103)
一、什么是财富	(105)
二、你是谁	(108)
三、观点的价值	(110)
四、通吃中国财富	(112)
五、百万富翁	(116)

六、多少钱才能让你满足	(118)
七、财富在哪里	(121)
八、最赚钱的行业	(128)
九、能力与天赋	(130)
十、家庭与财产	(134)
十一、为了幸福的生活	(137)
十二、财富与机遇	(140)
十三、以人生为本	(142)
第四部分 4K 能力	(145)
一、处理信息	(147)
二、发现问题	(152)
三、解决问题	(154)
四、正确抉择	(155)
第五部分 推荐故事(口述整理)	(157)
一、事业的起点(尚明元口述)	(159)
二、鲁迅文学奖获得者(文涛口述)	(162)
三、时间改变一切(胡开友文)	(166)
后记	(231)

第一部分

开 篇

声 明

为了不影响《不成功 你找我》一书的出版发行,不对参与 PK 的诸位朋友产生负面影响,经过友好协商,他们同意在本书中,均使用在某一个时期曾使用过的、现在的社会交往圈很少人知道的笔名。如此,既保证了内容的真实感和可信度,又不至于因本书的影响,累及书中各位的事业和声誉,相信广大读者朋友能够理解,并认同内容的真实感。

PK 者简介

1. 尚明元 (商人)

尚明元,男,1967 年生,湖北蕲春人。1993 年华中师范大学美术系毕业,同年闯荡海南特区。1994 年开办海口香海印务公司。1995 年回湖北武汉市开办海狮广告公司。2000 年来北京开办一鸣装潢设计公司。2002 年开办北京海马餐饮管理有限公司。2004 年开办上海海马餐饮管理有限公司,上海一鸣房地产开发有限责任公司。拥有资产 2.5 亿。

2. 曾加 (成功学导师)

曾加,男,1968 年生,湖南岳阳人,大学本科毕业。1993 年开始在深圳从事营销工作。1995 年在湖北开办武汉联邦科技股份有限公司。1996 年改名曾瑞文,现名曾加,成立湖北省球迷协会,任秘书长。2002 年在北京成立成功学培训机构,任讲师、营销专家。2005 年与国际卡耐基机构合作,任成功学导师。现有资产 3 千万。

3.文涛(名人)

文涛,男,1961年生,东北人,作家,省政协委员,法学博士,经济学博士,爱民律师事务所主任,中国行为学某会副会长。先后做过知青、工人、记者、律师,现有资产1.5亿。

4.胡开友(我)

原名肖克,江苏淮安市人。1964年生,中专毕业。1984年参加工作。1986年下海经商。1997年开办上海金鼎广告公司。2000年开办北京金翅膀广告传媒公司。2004年出国创业。2006年一贫如洗回国。

引 文

我是胡开友,2000年我因婚姻变故,放弃了在上海的广告业务来北京发展。经朋友介绍认识了作家文涛,因为我本人也是搞纯文学的“文学爱好者”,从上个世纪80年代开始发表文学作品。其后,出版过长篇小说,故与文涛在文学上有一定的共同语言。对我这个非专业的作家,文涛表现出了应有的尊重,对我在文学上的造诣也能相当地认同。我们很快成了很亲近的朋友。

对于我与他之间的友谊,我想我与他的理解肯定是不一样的。至于我对朋友、友情、人与人之间的关系的理解,与读者朋友们是否相同,说实话,我也不是很清楚。为什么我要强调人与人之间的关系呢? **因为我认为,这是人生的基础,是人生与成功学的基本问题。**人生的幸与不幸,成功与否,都与对这些问题的理解有关。对我来说,它就是人生与成功的几道测试题,一个人如何回答它,既可以看出这个人的智商高低、为人处世的能力,也可以看出这个人的人品以及人生的真正目的。

在本书的很多章节中,读者会找到许许多多答案,这里就不讨论这个问题了。因为作为“引文”,我主要是想告诉大家这本书的由来——这次商人、作家、成功学大师之间关于**人生与成功学PK**的由来。这都是因为我的缘故,自从我认识了文涛,并成为很亲近的朋友。所以,我把他介绍给了自己的老朋友尚明元和曾

加,很快他们三人也成了很好的朋友。商人、作家、成功学大师之间的PK也就展开了。

刚开始,尚明元与曾加是每月来北京一两次,办一点事情。没多久,尚明元在北京就有了自己的餐饮公司。曾加也在北京开设了自己的培训机构。而我却因为在北京打拼了两年没有多少收获,后又去美国投奔朋友无果,又改飞英国、法国、德国、荷兰、意大利,东撞西碰历时一年半。当我从澳洲飞回北京的时候,已是身无分文。我边打工、边做生意,积攒二十年的那些财产,在这先后不到四年的时间里已弄得精光,此时连一个容身的场所都没有。

你知道,父母兄弟姐妹会怎样看我吗?朋友会怎样看我吗?如果将你换作我,你能想象出自己会是一个怎样尴尬的处境吗?我自己家里的事,我就不想多说了,因为人们只关心你是否成功,并不关心你的生活是什么样子,是否真的幸福。我不知道,你们个人会怎样评价自己,我会告诉你,我是如何评价自己的,是如何认识成功的。因为,今天在别人的眼中,我已沦为一个不成功的人,以前大概别人不会这样看我,但今天就是这样。

尚明元、曾加、文涛作为我的老朋友,作为千万亿万身价的成功者,他们会怎样帮助我,你能知道吗?他们会用自己成功的经验“教育”我、“帮助”我,并告诉我成功的秘籍。这些都是大多数人听不到学不到的经验。即使是曾加,这个每次一周的培训,要收学员一万二千元学费、资料费的成功学大师,也不会将这些秘籍印发给他的学员。你也许认为,我在这里是爆料富豪的秘闻,或是发泄对他们的不满,那你就大错特错了。

我的一生都离不开朋友,尤其是理想、事业、人生这三大主题,我非常珍惜朋友间的情谊。有这些朋友和没有这些朋友,对于我来说是完全不同的境况,我绝不会诋毁朋友。因为正是由于有了许多朋友,我这个身无分文的落魄者,才可以住在北京王府

井的天伦王朝大酒店,每天有车接送,享受着人生美味生活——山珍海味的美食。不会因为一日三餐、衣食住行的需要,被迫去打工,进职场拼搏。因为,对于我这个已经过了45岁的男人来说,实在是太残酷了。

我在回国的飞机上,就开始思考:我回国后的事业,如何从头开始;我的人生,应该是个什么样子;我需要朋友什么样的帮助……我做好了最坏的打算,但绝没有打算走过去的老路。

我原本想,万事开头难,但国内有许多朋友,找一个安身的地方,歇上一年半载,应该没什么问题。在我过去的经历中,睡办公室,在公寓里搭地铺。况且,现在文涛在北京有别墅,尚明元有几套公寓,找一个安身的地方,是再简单不过的事了。对于我的状况他们都是非常清楚的。我从离开荷兰开始,就一再与他们联系。

在悉尼上飞机前,我跟文涛、曾加都通了电话,再三道明了我的经济状况和回国吃苦创业的意图。然而,我没有想到的是,我刚下飞机,他们就将我接到了天伦王朝大酒店,还解释说,本来曾加为我订的是紫竹桥边的香格里拉大酒店新建的主楼。因为,文涛、尚明元他俩的律师事务所、餐饮管理公司都在朝阳区,我住这边更方便一点,而且与其他一些老朋友约谈也更方便一些。

文涛已帮我预付了一季度的房费,第二季度的房费由尚明元出,我不必操心,只要心安理得地住在大酒店里便可。与过去的朋友们见面的事,皆由他们两人来安排。多年在外漂泊,我急于了解一下近两年来国内的变化以及朋友们的状况。

这一切安排,看起来非常风光,令人羡慕,这里就出现了一个问题:他们为何非要让我住这么高级的酒店?

这与我这穷光蛋的身价一点都不符,暂不说每月的房费,就算到三楼的餐厅,我一人吃一个便饭,大约一餐需要人民币180元左右。如果接朋友吃饭聊聊天,那里的包间最低消费是3000元人

民币。这么大的开支,与国外几乎没有区别。我出国不到两年,就花光了我20年的积蓄。如果在这里再泡上一年半载,我就得借贷一二百万,才能支付得起。当我向他们提起这个问题时,几乎所有人的回答都是一致的:只有花得多,才能高起点挣大钱。一二百万算不了什么,用不着多久就能挣得回。朋友们中即使至今还没有挣到一百万的朋友,也都认为:只要我的这几位发了大财的朋友帮我,不用说,这是肯定无疑的。

这是真的吗?我自己都不信。

当我问一位还艰难地做着电脑生意的朋友时,他是这样回答的。对于已经挣到第一桶金的人来讲,现在的生意并不难做,对于没有挣到这笔钱的人来讲,现在的生意就非常难。想发家,那是一个漫长的过程。

每当朋友们走后,我躺在大床上看着电视里介绍成功者的故事的时候,就想起尚明元、文涛、曾加的话。每当我为住在酒店的费用发愁时,他们总会不约而同地对我说:“只要你听我的,按我所说的做,不成功,你找我。”

尚明元、文涛、曾加三人信奉的三种不同版本的成功学,他们都认为自己的成功方法最简单、最直接、最有效。成功者与不成功者的区别就在这里,每一个自认为成功的人,都能讲出一部最简单的伟大成功学。而对不成功者而言,要成功都是那么的艰难。

我想到,如果时光倒退二十年,让我每天住在五星级的酒店,吃着一顿花销抵得上一个农民一年的收入的开支,无论是干什么,都应该算是非常成功的人士,而今天我不会这么想,对成功我有自己的理解。

我不会按他们所说的去做,这是为什么,读者看完这本书便会明白。对于尚明元、文涛、曾加所提供的三个成功学方案的价值,我也不愿意加以评判,我相信自己是独一无二的人,而他们却

是三种人的杰出代表。相信能接受他们的成功学和成功经验的人很多,所以,我决心写这本《不成功 你找我》。书中的内容,如实地记录了他们的成功之道和成功哲学。如果有哪位读者,照着某人的成功学方案做了,没有成功,可以打电话跟我联系,我会帮助你去找他们,让他们给一个说法。因为他们都对我不止一次地保证:只要你听我的,按我所说的做,不成功,你找我。

最后,我会告诉大家,我是如何选择的,我为什么做这样的选择。对于他们三个人为我策划的成功方案,我做了个归类,以方便大家对他们的PK作出自己的评判和借鉴。

尚明元提供了一套最快捷的成功方案,姑且称其为:全力专营快速致富成功学;而曾加的挖掘潜能包装自己的成功哲学,姑且称其为:疯狂奋斗成功学;文涛的成功哲学是充分借用公共资源这一成功的途径,姑且称其为:借助公共资源成名成功学。

我认为,他们这三种成功学,非常具有代表性,谁优谁劣,根本无法通过讨论得出结论。我相信他们三人都说过的话——“只要你听我的,按我所说的做,不成功,你找我”,是发自内心的,是对朋友负责的承诺。他们同时也是为了证明,自己成名成家绝非偶然,绝非一时走运,愿意拿现在一无所有的我做试验品,帮我这个落难的人快速地获得成功。所以,我认为这三个方案都非常值得推广,相信没有谁介绍的成功学,比他们所介绍的经验更新鲜、更真实、更有现实意义。

在这里我还是重申那句话:不成功,你找我。

请您别忘了。

最后的幸福生活

在我的生活中,朋友是最重要的,胜过父母兄弟姐妹。因为,我的生活、我的事业、我的理想,包括工作与学习,百分之九十都与朋友、同学联系在一起。我在18岁成人之前,我是依赖家庭生活,而18岁之后,当我独立地走上社会,这一切就彻底改变了。因为我相信,好男儿志在四方,我不可能在父母的羽翼下生活一辈子。

当我离开工厂下海做生意时,也是因为我知道,自己不可能像父母那样靠几十元的工资生活一辈子。从那时开始,我就知道,离开家庭、离开单位,除了朋友,我便一无所有。所以我对《一无所有》这首歌,有着深切的感受。虽然我并不善于唱歌,但朋友都说我这首歌唱得好,那是因为我是用心,用自己切身感受在唱这首歌。

当我从国外回来的时候,心中又响起了这首歌。所以,可以想象,一个每天进出于五星级大酒店的人,心中却老是回荡着这支歌,是多么的不和谐呀!这就是我不愿住天伦王朝的原因。

不愿归不愿,但他们就是这样安排的。现在的我,似乎已没有能力安排自己过怎样的生活,只能听从朋友的安排。虽然如此,从某种意义上来讲,这也是一种享福,没有事务缠身,不用考虑业务好坏,每天都有老朋友上门来访问,周六、周日还有各种的

社交活动。就算是过去我的事业很顺利的时候,也没有这么紧锣密鼓的社交活动,这么奢华的生活。

大家都明白,这是因为我的人缘好,朋友交得真,是他们为了安慰我这个落魄者特意安排的。一个有头脑的人,立刻就会想到,这种日子到底能有多久,一年?二年?不可能。天下没有免费的午餐,更不会有终年不散的免费宴席。即使是最讲义气的朋友,也不会买这个单,也不应该买这个单。想一想,如果是你,既不愿听从父母的安排,又离了婚,又把公司搞垮了,就算你亲爸亲妈是百万富翁,能对你咋样,难道会把你当贵宾侍奉着不成?

当然不会!亲娘老子都不会,何况是朋友。难道我们还应当有更多的奢求?你是失败者,最起码以世俗的眼光看,你就是如此。你可不是杨利伟,从太空中探险飞回来,也不是刘翔,从国外拿着金牌回来。对任何人而言都不例外,不能指望躺在朋友的情谊上,过一辈子的日子。美酒、社交、盛宴只不过是朋友在为了给你疗伤,在安抚你事业失败后那颗受伤的心。这种幸福生活,有三天就该知足矣!

众人的策划

这一段大概是我有生以来最快乐的时光,时间过得真快,一晃一个月就过去了。

这天中午,我刚醒来,文涛就给我送了20万元现金。对我说:“拿着,别客气,我知道你穷朋友多,不能指望那些人,帮你支付那些小费。作为朋友,这个面子还是要帮你撑起来的,别让人家真的觉得,你成了穷光蛋。”

“难道我现在还是个假穷光蛋不成?”我反问道。

“你别这样没有志气,难道咱现在生活事业上受到了挫折,就一屁股坐到地上不起来了?你要相信,在不久的将来,一定会重新站起来!一定能重新站起来!你要是没这个自信,干脆就跟我吧,只要你跟我干,只要你愿意,保证你将来能挣大钱。”