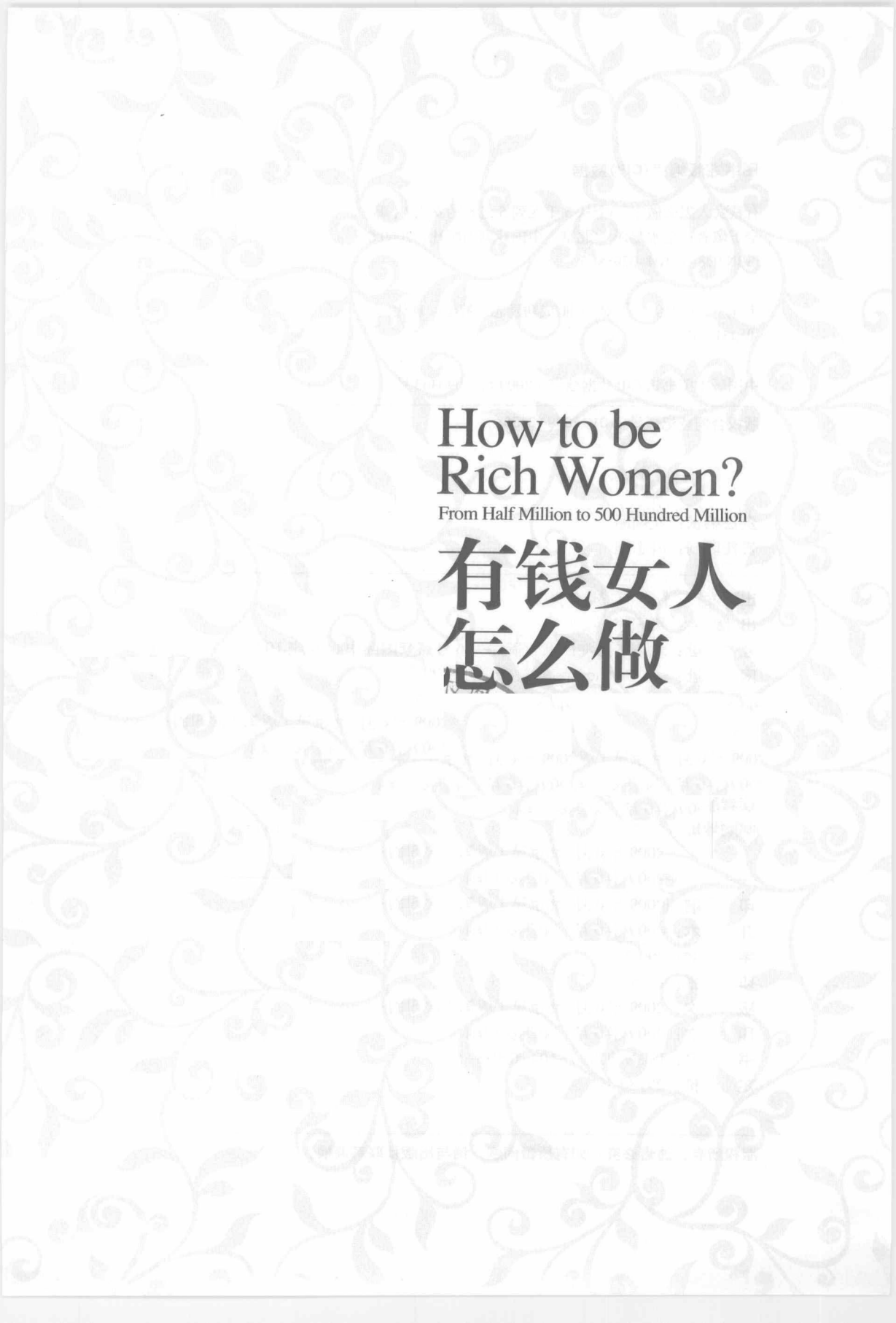


有钱女人怎么做

一个从5千元到5亿元的女人





How to be Rich Women?

From Half Million to 500 Hundred Million

有钱女人 怎么做

图书在版编目(CIP)数据

有钱女人怎么做：一个从5千元到5亿元的女人 / (韩)
金玉敬著；金永彪译. - 北京：中国戏剧出版社，2009.6
ISBN 978-7-104-02988-5

I.有… II.①全…②金… III.成功励志 - 韩国 - 现代
IV.I312.655

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第090363号

版权合同登记证号：01-2009-3439

责任编辑：左灿丽

责任印制：冯志强

出版发行：中国戏剧出版社

出版人：樊国宾

社址：北京市海淀区紫竹院路116号嘉豪国际中心A座10层

网 址：www.theatrebook.cn

电 话：010-58930221 58920237 58930238

58930239 58930240 58930241 (发行部)

传 真：010-58930242 (发行部)

读者服务：010-58930221

邮购地址：北京市海淀区紫竹院路116号嘉豪国际中心A座10层
(100097)

印 刷：北京大运河印刷有限公司

开 本：620mm × 920mm 1/16

字 数：200千字

印 张：15.5

版 次：2009年6月 北京第1版第1次印刷

印 次：2009年6月 第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-104-02988-5

定 价：29.80元

版权所有，违者必究；如有质量问题，请与出版社联系调换。

前言

——致中国读者

在这本书第一次出版的时候，韩国经济正遭受着亚洲金融危机的沉重打击，前所未有的寒流席卷了整个韩国。冬天变得很漫长，春天仿佛遥不可及。

就在那时候，我有了出书的念头。因为，看着那些失却梦想，又因为生活的艰难劳顿颓然放弃希望的人们，我感到很痛心。我只希望自己的故事，能像一缕春风带给他们几许温暖。

始料不及的是这本书在韩国出版后反响十分强烈，许多人告诉我这本不起眼的小册子使他们获得了生活的勇气和力量。

在这本书第二次发行的今天，金融危机又席卷着全球。不论是韩国还是中国，又有不少人陷入危机。我很惊讶这本书的再版能和首版发行时处于相同的情形，同时也感到很荣幸可以跟中国的读者分享我的故事。

我想同那些站在新的起跑线上的人们一起，分享我并不出奇的经验，让大家知道我的成功并不是因为成功特别眷顾了我。只要在身处逆境时绝不放弃，走向成功的路途并不遥远。

不要奢望得到成功的秘诀和窍门，这是我对追求成功者的第一个建议。无论处于什么情况下，我都在努力追求商业的正道。我没有过多的排场，也没有过多地去投资。关键是抓住一切属于我的每一个微小机会，倾注我的全部精力。有人会说我不古板，但我从不认为把自己的身价抬高才像个事业家。相反，虽然我低调，但我一直认真真、兢兢业业地经营着我的事业。即使是10年前，韩国都在“破产大潮”中呻吟的时候，我的事业也没有受到多

大的影响。我执拗的经营方式，再次证明了我是正确的。

身边的人都喜欢我“不懂事”，喜欢我主意多、想到了就去做的那种无厘头，喜欢我开朗活泼的样子。但我和其他人一样，有着同样的烦恼，也曾屡屡遭遇挫折。甚至，我也许承受了比别人更多生活重负。对于事业、家庭、孩子教育等我都太要强，所以相应的压力就变得过重。

在经营事业的过程中，我学会了让自己很快走出悲伤，丢掉了长久郁闷的习惯。

第二次出版此书的初衷，不仅是为和读者分享经营上的成功经验。也许在工作上可能大不如前了，但过去拥有着更多的时候，我也没觉察到自己拥有了什么，也不曾体会到现在的幸福感。

在抛开了许多以后，现在我才真正体会到了满足感和生活的自由。

我要感谢我的丈夫，能让我在并不年轻的年龄也能感受到无穷无尽的爱。对于这个充满着好奇心和事业心的女人，他始终默默守候，他是我人生中给予我最多祝福的人。也要感谢我的孩子锡儿和艺琅，始终把忙碌的母亲当作了了不起的女人，给了我力量和鼓励。还有我的学生们，他们用童稚的眼睛像我倾诉：“我们要像老师一样生活！”。我之所以不会考虑退休，而且一向都保持着好奇心，可能就是由于这些孩子们的期待吧。

这本书在中国再版之际，我重新迎来了我的春天。春天的召唤和鸟语花香再次诱惑了我。我想我该重新编织一些新的梦了吧。即使是天真如迎春花嫩芽的梦。我依然喜欢让我紧张又冲动的春天。

全玉敬

2009.06.05

前 言

第 1 章 我有多少钱 /01

当我初涉商海的时候，紧紧地攥在我手心的资本是区区 50 万韩元(约合人民币五千元)。大致算来，我现在拥有的资产已达 50(约合人民币五千元)亿韩元。就此而论，我的新称呼的确名副其实。

然而，倘若我所获得的财富可以用 50 亿来划定，那么我所倾注的热情就是 1000 亿、500 万亿，甚至更多。“用 50 万赚 50 亿的女人”这一称呼在这一点上委实令我沮丧。

50 万，对于许多人仅够挥霍一夜，对我来说却是那么珍贵。我所成就的一切都是那 50 万带来的。50 万是一颗小小的种子。她悄悄地发芽，在风雨中成长，如今已长成参天大树，牢牢地庇护着我温馨的家。

从 50 万到 50 亿 /03

危机就是机会！ /06

女人，切莫贪大求全 /10

做一个热衷于“小”的女人 /15

把韩国的孩子们送到美国学习 /19

创业伊始，女性要注意的事项 /23

学会珍惜“人情” /28

第 2 章 女性遇到经济危机怎么做 /31

大企业的工作环境也有不尽如人意的地方。如果你能适应大企业的严密管理，那里的工作条件还不算坏。然而，大企业为女性准备的职位大多是企业裁员时首当其冲的次要岗位，你很难在竞争中胜过那些男人。与其忍气吞声，不如到能够充分发挥自身的聪明才智的小公司去大显身手。

如果不适合到大公司工作，你不妨去小公司，更不妨试着搞一个属于自己的小企业——或者叫“袖珍企业”。中小企业虽不像大企业那样正规，不像大公司那样稳定，但对女性来说晋升的机会要相对地比大企业多一些。同时，在小企业里你会更快地学会如何掌握全局、运筹帷幄。假如日后你自己办一个时装店，你就会具备独立经营的能力。

投身于工作，拯救家庭 /33
加强自我管理的能力 /38
用崭新的观念武装自己 /42
对丈夫的爱是克服危机的“金钥匙” /46
通过日常积累致富 /50
为了生存，女人不流泪 /53
男子汉们，站稳些！ /56
经济衰退时期的身价 /59

第 3 章 25 岁，女人事业的起点 /65

我在经济危机下立业创业，从无到有，从赤贫到拥有一定的资产。我将成功经验放在本书的前两章，告诉阅读本书的亲爱们，经济危机下创业者应该怎么做，我愿意这些经验与你一起分享。

下面要讲的是我的成长印迹，关于事业，关于家庭，关于爱。如何成功，如何在事业和家庭中做一个成功者，你将得到更进一步更明晰的答案。

不成为让男人供养的女人 /67
父亲的信任培育了我 /71
母亲的教诲：做一名自强的妻子 /75
改变我人生的“小外交官”经历 /79
我不是独身主义者 /83
从女儿变成妻子 /87
每个人都有低谷的时候 /91
走到丈夫前面 /95
二十五岁，我迈出成功的第一步 /99

第 4 章 如何从危机中寻找机会 /103

危机的到来，往往是由多种因素的变化造成的。就拿这次金融危机来说，如果从刚刚出现征候的时候就开始赶快采取对策，说不定我们能够避开这样的灾难或者至少能减少损失。不过，“天有不测风云”，有时人们也会遇到突如其来的危机或灾难。尤其在我们韩国，这些年政府的政策突然发生变化，使很多的企业家猝不及防，从而遭到程度不同的损害。当年政府作出的禁止课外辅导的决定，就是最典型的一例。

对于大多数课余学院的经营者的来说，政府发布的这项禁令是极其突然的，无异于天骤然坍塌，眼前变得一片黑暗。不过，即使在这种情况下，也是能够找到机会的。

我发现为了给陷入危机的这些学院经营者们一线希望,政府悄悄打开了一条摆脱危机的出口。那就是“心算学院”。

女性成功的三个秘诀 /105

即使是夫妻,牙刷和存折还是要分开 /109

确定成功的目标 /113

绝不能牺牲自己的工作 /116

金融危机下的真诚更重要 /120

总统被刺,改变了我们的生活 /124

事业比金钱更重要 /128

买下了一座大型公寓 /132

越是逆境,越要有韧劲 /136

把韩国的第一代研修生送往美国 /140

40岁,女人获得自由 /144

多为孩子们做点事 /148

第 5 章 智慧女人的生意经 /153

我接管保龄球场后的两个月里,几乎天天吃住在那里,每天一直忙到凌晨两点左右。为了招揽附近公司的职员,我可以说是费尽了心机。比如对常来的顾客给予一定时间的奖励,对第一次来的顾客,则无偿提供保龄球专用鞋等等。

我还组织了各种比赛,对优胜者给予一定的奖励。对每天早上五六点来的主顾,免费向他们提供咖啡和蛋糕,还举行了在黑暗中打保龄球的特异赛事。考虑到年轻一代的喜好,在场内的一侧设立了小型台球场,每周的星期五或星期六晚上,还开办了即兴舞会。对职员,我制定了严格的服务规范,要求他们必须向所有顾客提供最佳的服务,并保证球场内始终保持最清洁的状态。

不贸然从事陌生的行业 /155

勇敢使用年轻人 /159

女性怎么与国际友人交际 /163

学习让事业走得更远 /169

咨询也能赚钱 /173

平常心是赚钱的基础 /177

做对外联络“女王” /181

丈夫是力量的源泉 /185

鸡蛋也能砸碎石头 /189

第 6 章：有钱后，怎么做母亲与妻子 /193

结婚几年后，我得知“韩美友好协会”为促进韩国和美国间的文化交流，准备派代表团去美国。那时，韩国还没有实行国外旅行自由化，法律上禁止夫妻一同旅行。因此，我觉得这是千载难逢的好机会，便立刻跑到有关部门了解我们夫妻俩同去美国的具体办法。

当时，夫妇一同旅行，大约需要 500 万韩元左右的费用。在那个时候，这是一笔数目不小的款项，足以购买 10 坪(面积单位，1 坪约等于 3.3 平方米——译者注)左右的公寓。不过，我丝毫也没有犹豫，当场决定办理我们两人的出国手续。这倒不是因为我那时的收入很高，而是觉得为了缩小夫妻之间的距离，让丈夫进一步开阔视野，投入这么多的资金是非常值得的。然而，我周围的人感到很理解，劝我现在不是大手大脚花钱的时候，等年纪大些再去旅行也不迟。可我没有理会这些话。因为我确信，宁可花 500 万，也有必要通过这次旅行缩短我们之间的距离。

寻找丈夫的优点 /195

让丈夫知道世界的广阔 /199

和家人一起欢度周末 /203

唱丈夫最喜欢的歌 /207

小女人更让家人疼爱 /212

多接触孩子的身体 /216

要善于自我开发 /220

辅导孩子学习的方法 /224

孩子是母亲最好的朋友 /228

儿媳精心准备的祭祀食物 /232

全玉敬简介 /237

当我初涉商海的时候，紧紧地攥在我手心的资本是区区50万韩元(约合人民币五千元)。大致算来，我现在拥有的资产已达50亿韩元(约合人民币五亿元)。就此而论，我的新称呼的确名副其实。

然而，倘若我所获得的财富可以用50亿来划定，那么我所倾注的热情就是1000亿、500万亿，甚至更多。“用50万赚50亿的女人”这一称呼在这一点上委实令我沮丧。

50万，对于许多人仅够挥霍一夜，对我来说却是那么珍贵。我所成就的一切都是那50万带来的。50万是一颗小小的种子。她悄悄地发芽，在风雨中成长，如今已长成参天大树，牢牢地庇护着我温馨的家。

第 1 章 我有多少钱

Chapter 1 How Rich Am I?

我是一个热爱工作的女人。每当面临工作上的磨难和生活上的困难，我就会更加奋不顾身，几近疯狂地投身于工作。我总是在工作中重塑自己，总是尝试突破自身的极限。随之而来的不仅是财富和荣誉，也有损失和诋毁。有时我甚至以尽力扮演现实给予我的角色为唯一目标。当我拼尽全力，几乎完全崩溃的一瞬间，我又会欣喜若狂地拥抱付出所带来的巨大的收获。

从 50 万到 50 亿

From half million to 500 hundred million

我的绰号不止一个。

读大学时，外国传教士们称我是“沉默寡言的小女孩”，曾给予我许多关爱的前美国驻韩国大使伯特里雷尼的夫人亲切地称呼我“闲不住的玉敬”，一位企业家送给我的却是与经商毫不相干的称呼——“讨人喜欢的女人”。

当我开始写这本书的时候有人又把新的称呼送给了我——“用 50 万赚 50 亿的女人”。这一称呼使我和数字联系在了一起，而且这一数字表示的竟是金钱的数量。这一称呼使我感到惊异、陌生，甚至使我因羞愧而不知所措。

毕竟，这一称呼比我拥有的其他称呼更令我自豪和骄傲，因为这一称呼

最直接地表明了我作为毫不羞愧的一个商人，一个女商人的切实身份。

作为一个娇小的女人，作为一个男人的妻子，作为两个孩子的母亲，作为学院的院长，作为海外留学顾问，我倾注全力扮演着多个角色。倾注了我最多热情的是我的工作、我的事业。

当我初涉商海的时候，紧紧地攥在我手心的资本是区区50万韩元(约合人民币五千元)。大致算来，我现在拥有的资产已达50亿韩元(约合人民币五亿元)。就此而论，我的新称呼的确名副其实。

然而，倘若我所获得的财富可以用50亿来划定，那么我所倾注的热情就是1000亿、500万亿，甚至更多。“用50万赚50亿的女人”这一称呼在这一点上委实令我沮丧。

50万，对于许多人仅够挥霍一夜，对我来说却是那么珍贵。我所成就的一切都是那50万带来的。50万是一颗小小的种子。她悄悄地发芽，在风雨中成长，如今已长成参天大树，牢牢地庇护着我温馨的家。

50万，你能做什么？可以变成你呼朋唤友的餐桌上的美味佳肴，令你在喝彩与赞誉声中沉醉；可以变成你身上的一件时髦新装，令你在惬意与满足中招摇过市；也可以为孩子的前途着想，成为孩子们几个月内请家教或参加补习班的花费。

金融危机的不期而至一夜间打破了许多人的梦幻。如今，50万元的确做不了什么。然而，如果你要用50万完成最理想的投资，你要让你的50万在漫长的岁月里给你带来源源不断的收益，那么，50万也许会完完全全地改变你的人生。

我是用50万起步的。尽管现时的50万与那时的50万有价值上的差异，如今赚取50万不也要付出不少汗水吗？就从你认为区区50万不会有所作为的时候开始你的创业吧。当然，你必须制定出无懈可击的缜密方案。

我是从很不起眼，但却实实在在的生意开始的。我的生意的母体是一所名不见经传的课余讲习班。我选择的是我能够做好，并且喜欢做的生意。起初我把孩子们招到我的住宅里为他们讲习英语。由小到大，如今我拥有大型幼儿园、大型培训学院、保龄球馆和留学生院。作为留学专家，作为传播媒体经营人，我的角色因我的产业的日趋庞大而不断发生或大或小的变异。

我是一个热爱工作的女人。每当面临工作上的磨难和生活上的困难，我就会更加奋不顾身，几近疯狂地投身于工作。我总是在工作中重塑自己，总

是尝试突破自身的极限。随之而来的不仅是财富和荣誉，也有损失和诋毁。有时我甚至不得不以尽力扮演现实给予我的角色为唯一目标。当我拼尽全力，几乎完全崩溃的一瞬间，我又会欣喜若狂地拥抱付出所带来的巨大的收获。

我是一个幸运的女人。在我含辛茹苦的努力和矢志不渝的拼搏中，幸运总是伴随着我。我坚信：幸运就在你我的双臂上。为了拥抱幸运，为了改变自身的命运，我首先学会了绾起衣袖、甩开膀子拼命劳作，梦想来日用我坚实的双臂拥抱成功。

全玉敬模式应用

富人到底有多富？

建立起庞大财富帝国的成功者，往往拥有复杂的股票组合、关联关生的产业。作为公众人物的他们，吸引着各方目光，他们所拥有的终极财富更是被外界所热衷猜测。然而保罗·盖蒂也曾经说过，如果能计算出一个人的财富，那么他就不能算真正富有。

一个人持有的财富数额是可数的，无价的是背后的跋涉印迹和积累财富的秘密。这些足迹和秘密的解析，将使后来者有经验可循。

使我们欣喜的是，尽管不是所有的成功者都能像全玉敬一样正面、坦然地谈及自己的财富，但他们非常乐意谈论成功背后的思想。他们中的许多人写过回忆录，给后世留下了宝贵的精神遗产。没有写过传记、回忆录的富翁在接受深入的采访时，也会敞开心扉，或者允许他们最亲近的同事学习他们的思想。当这些人解释他们成功的秘诀时，我们务必坐下来聆听。

这些建议对于创业者和意图创业者显然是非常珍贵的：最能衡量财富价值的，往往并不仅仅是金钱本身。

危机时代会产生新的需求。你必须及时准确地把握消费者千变万化的消费心理和消费需求，否则你就永远也得不到机会。金融危机本身已证明了这一点。

危机就是机会！

Crisis is opportunity!

夜阑人静，婴儿的啼哭刺耳地划破了夜空。若是过去，你只要唬他一句：“甬哭，小心大老虎下山吃了你！”或是说一句“宝宝，妈妈给你柿饼吃”就会化忧烦为平安。如今，这两招儿都不灵验。每当夜里婴儿哭闹时，你都应双目圆睁，用低沉的声音恐吓他：

“宝宝，金融危机！”

这是一个玩笑，但却足以说明金融危机给全体国民带来的巨大困难和恐慌。“你丈夫还好吗？”——这是“你丈夫还没被解雇吗？”的代用语。许多人纷纷失业，许多曾经辉煌一时的大企业宣布破产。每日早晨翻开报纸，

映入眼帘的仿佛是一幕幕恐怖电影。为换取一瓶牛奶而做了窃贼的悲惨故事已不再是小说家的虚构，这类事正发生在你我的身边。青、壮年男人因为不胜对失业的恐惧而自杀的传言也时有耳闻。全社会陷入了极度的危机和不安的深渊。

在二十余年的奋斗中，我经历了多次危机。暴跌的股票市场曾使我奋斗好几个年头才换来的财富一夜之间化为乌有。在经营英语讲习班时也因政府强令禁止举办课余讲习班而蒙受重大损失。这些危机绝不亚于当今的金融危机，但我从未在危机面前低头，更没有失去对理想的追求。

面对危机，我的头脑反倒会更冷静，我的思维反倒会更敏捷。每当危机来临，我松弛的神经会陡然绷紧，极其沉稳地观察和分析我所面对的一切。如果你是个商人，如果你是个只会看到危机的一面，却不能看到危机的另一面的商人，你就不可能成为有大作为的商人。危机与机会同在。危机来临时，随之而来的还有转瞬即逝的机会，聪明的人会不失时机地抓住这一机会。就算天塌下来，也会有聪明人得以脱身的缝隙。而那些得以脱身的人才能够把危机化为成功的机遇。

当不得不忍痛放弃英语讲习班的时候，我迅速开拓了另一方教育天地。从速读班到计算机班，我的经营领域不断扩大，最后发展成了由多个学院构成的学院群落王国。不断的拓展，使我的事业不仅能够绝处逢生，还使我的事业之树日益成长。当许多人面对危机长吁短叹的时候，我从容不迫地抓住了机会，在危机中积累了财富。

这次金融危机之于我同样将是一场考验，经营留学生培训院的我将陷入学生来源严重匮乏的境地。许多旅行社的海外研修生业务已不再红火，许多留学生院也纷纷闭门休业。然而，我却又一次成功地抓住了机会。即使国外研修已不再可能，英语学习还是一刻也不能放松的。既然不能派学生到国外学习外语，为什么不可以把英语请进韩国？

去年夏天，我着手开展了这方面的业务。我举办国内的英语野营，以取代费用昂贵的国外英语研修，响应者却寥寥无几，因为那时海外研修热尚未完全消退。到了今年夏天情况必然大有改观。既然金融危机使许多人难以出国求学，在国内学习英语也就势在必然了。

金融危机也并不会使所有的人都失去出国学习的机会。狂热、盲目的海外研修热虽已消退，但对有些人来说尚有必要、有能力到海外研修。现今倒

可以选择那些适当的人员,让他们到国外进行认真的研修。为了这些珍贵的人才,我不会放弃我的海外研修生业务。在许多留学生培训学院关门的今天,我倒想把我的留学生培训院办得更好。

危机时代会产生新的需求。你必须及时准确地把握消费者千变万化的消费心理和消费需求,否则你就永远也得不到机会。金融危机本身已证明了这一点。

从去年岁末起,能使公司职工吃到廉价午餐的送餐业风靡全城。在美国极为普遍的旧 CD 唱片在不远的将来也会席卷全国。和录音磁带相比,CD 更经久耐用,不会损害音质;对于许多喜爱音乐的青少年来说,价格低廉的旧 CD 唱盘是极好的选择。

适当降低对消费者的服务标准,相应地降低商品的价格,这是金融危机时代最好的营销策略。加油站的直接加油法使得消费者趋之若鹜,自盛自食的快餐业也会深受欢迎。

危机必然带来巨大的商业利益的损失,你必须设法使自己的损失小而又小。但金融危机往往使你猝不及防,因而最好的办法还是不失时机地在危机中寻找新的机会。很显然,这是上策。为及时捕捉这种机会,你在平时就应磨炼自己,使自己具有一双判定机会的慧眼。

为此,你不仅要悉心观察经营范围以内的事物,还要时常关心与自己无直接关系的方方面面的事物。瞬息万变的时代里没有一成不变的学问,也没有永远的专家。你必须时常在变化中调整自己;不断读书,不懈追求,用敏锐的嗅觉捕捉一丝一毫的变化,同时要有适应变化的良好素质。

倘若具备了捕捉机会的慧眼,你需要的便是使自己充满自信心。即便你已被解雇,即便你毕业于一流大学却仍未找到职业,时常为寄人篱下的尴尬处境局促不安,面对逆境却不放弃追求才是对自身的最大信任。有了自信,你就会坚信施展才华的大好时光终将来临。

真正的危险常常是在你财运亨通、事业发达的时候。当你满足于眼前的辉煌之时,厄运之凶神会毫不留情地悄悄掐住你的喉咙。过度的投资,过度的扩张,会酿成你终生饮不尽的苦酒,令你痛不欲生又无以自拔……

清晨,我轻轻拉开纱窗,早晨的阳光带着不同以往的温暖抚慰着我的面庞。庭院里的树木似乎也蕴足了力量准备展示勃发的春意。我的心中充满温暖和煦的阳光。

记得冬日里望着那些树木时，她们还是在寒风中颤栗的枯瘦的一群。那时我丝毫也没有设想她们会伴着春天的来临丰腴美满起来。我所看到的是枯裂的枝干，却没有想到那些枝干的内部正积存着复苏的勇气和力量。是啊，就在去年的夏天，她们不还是蓊蓊郁郁、充满生气的一片树林吗？

冬天的树木是干枯的。夏天的树木是茂盛的。这是常识，更为大多数人习以为常，只有极少数的人才能从冬天的树木身上找出潜在的生命力量。也只有少数人才能理喻冬之灭亡昭示着春之再生的道理。

快融化你心中的坚冰，让春之温暖充盈心中吧。

金玉敬模式应用

保持心理不危机

危机是“危”和“机”组成的，有“危”即有“机”。来势凶猛的全球经济危机迫使行业洗牌，集体反思。这不完全是一件坏事。换句话说，没有经济危机，作为创业者来说，作为企业自身来说，也该时时有危机感，一个没有紧迫感和应变力的企业是没有生命力的。企业要生存要壮大，总会遭遇拐点。现在，经济危机就是考验创业者应变力的拐点。

没有创业是不经过波折的。创业易，做大难。

创业无需门槛，采取什么样的形式和标准量力而行即可，这是你自己设定的。不被设定的是走向和前程。要成功要大成功需呕心沥血，有逆境，有考验，有黑暗期。在逆境和考验中，要么逆势而动，要么被动等待。金玉敬们迎头赶上，在夹隙中寻找生机，再猛烈的经济危机也阻挡不了他们的脚步。他们是行动者。而太多的观望者，惯于迟疑，惯于畏手畏脚，平和盛世也会沦于失败。

胸怀有多大，境界有多大，就决定可以做得多大。

创业不取决于现实情境下的经济危机，只要心理不危机。