

当你跌到谷底,每一次奋斗都是向上走

只要你能 豁出去

全世界都会为你让路

(美) 瑞恩·布莱尔 (美) 唐·耶格 / 著 沙紫紫 / 译

Nothing to Lose
Everything to Gain



只要你能 豁出去

全世界都会为你让路

(美) 瑞恩·布莱尔 (美) 唐·耶格 / 著 沙紫紫 / 译

Everything to Gain



图书在版编目 (CIP) 数据

只要你能豁出去 / (美) 布莱尔, (美) 耶格著; 沙紫紫译. — 杭州: 浙江人民出版社, 2012. 6

ISBN 978-7-213-04934-7

I. ①只… II. ①布… ②耶… ③沙… III. ①人生哲学-通俗读物②企业管理-通俗读物 IV. ①B821-49②F270-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第133911号

浙江省版权局
著作权合同登记章
图字:11-2012-131号

Nothing to Lose, Everything to Gain By Ryan Blair

Copyright © 2010, 2011 by Ryan Blair

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Portfolio, a member of Penguin Group (USA) Inc.

All rights reserved.

书 名	只要你能豁出去
作 者	(美) 瑞恩·布莱尔 (美) 唐·耶格 著 沙紫紫 译
出版发行	浙江人民出版社 杭州市体育场路347号
责任编辑	王志坚 汪景芬
责任校对	张彦能
印 刷	北京慧美印刷有限公司
开 本	710mm×1000mm 1/16
印 张	16
字 数	240千字
插 页	1
版 次	2012年12月第1版·第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-213-04934-7
定 价	29.80元

以下故事都是作者的真实亲身经历。出于隐私考虑，一些名字已作更改。

给父母们的提示：在这本书里我用了一些可能比较粗俗的表达方式，这并不意味着我喜欢或是赞同这种咒骂的表达方式。我这么做仅仅是为了展示，在那个时期外界的环境和境况在我内心深处的一个真实投影。我十分重视你们读完这本书后能给我的反馈，并且我一直在寻找一些有价值的想法。如果你们有任何想法，请写邮件到ryan@nothingtolose.com告诉我。



古语说：“以死心处死地者成，以生心处死地者败。”古语还说：“放不下，就担起去。”关键时候就得咬牙挺住，豁出去，真遇到无法逃避的麻烦，就得硬着头皮顶住，就是要较劲。年轻的时候，尤其需要义无反顾的投入与大胆。提醒一句：走对的路。

——北京大学中文系教授、博士生导师 张颐武

有一个法宝可以帮助我们走出因患得患失而无法发挥自己极致能力的困境，那就是认为自己“没有什么可以失去”，这是一种所向披靡的心态和人生哲学。这本书用具体而实际的切身感受教给你这个无价的法宝。

——奥博资本共同创始人、资深董事总经理 王健

人生最大的敌人是自己的内心，一个人能不能成功，关键在于是否有明确的目标，是否能够坚持内心的梦想，而且，不管经历什么样的挫折，都能把经历变成前进的动力，在不确定的商业世界亦然如此。《只要你能豁出去》，七个字及其背后的商业故事，值得所有人阅读并思考。

——新生代市场监测机构副总经理 肖明超

能豁出去，其实是一个创业者难能可贵的状态乃至境界，很多创业者就是在这个状态弱化之后，走上了下坡路。

从根本上讲，每个人自我实现的过程，都伴随着各种各样的“豁出去”，你豁出去的程度，和你人生自我实现的程度绝对是成正比的。从这个意义上看，“豁出去”不仅是创业者追求的境界。任何人，为了你自己，都有必要在这种状态里步入人生更为自由的境地。

而这，对于我们这样一个文化相对保守，更乐于“平安”而非冒险的国家，有特别的意义。

——《中外管理》杂志 研究总监 李靖

当一个人下定决心，而且没有退路的时候，他也就有了最大的勇气。越是孤单的时候越要爱自己，越要相信自己、鼓励自己——成功的人，都曾经豁出去。

——中科三环高技术股份有限公司副总裁 张玮

序

洛杉矶是一个以满足各种标志物闻名的城市，而我家附近最著名的标志物就是那些在群山中若隐若现的白色字母，当你开车穿过好莱坞时就能在高楼大厦间一眼看到它们。就像我所生活的这个城市一样，我人生中决定性的里程碑也恰恰就是由L和A两个字母组成的。它们重重叠叠，像是洛杉矶道奇公司的商标，但当A从L中穿过的时候（指洛杉矶道奇公司的Logo[®]），我的人生就像被一把AK47扫射过一样发生了翻天覆地的变化（此处为一语双关，洛杉矶道奇公司Logo反过来看即是一把AK47的形状）。

我住在好莱坞一栋独立公寓的阁楼上，在那里，一到当地的俱乐部开始营业的时候，就会有一群固定的名人拥入，他们都是来参加各种下班后休闲聚会的。从亿万富翁保罗·艾伦（微软创始人之一，高科技第二大富翁）到杰西卡·贝尔（美国女演员，代表作《得州电锯杀人狂》、《魔术师》），这些人都曾在我的楼下驻足。因此，就连我婴儿床上的装饰都能反映出我的生活方式。我有一张台球桌而不是一张沙发，还有一套收集了很多年的藏品，里面满是珍贵艺术品及文学作品。其中最独特的一份是一张极具纽约或者说AK47风格的画作——那是我特意委托时装设计师布莱登·兰多（好莱坞时装设计师，自己创建服装品牌Future Heretics）以他最受欢迎的T恤为蓝本为我画的。

它象征着一直伴随我成长的暴力，并一直提醒我不要忘记那段我还真的带着一把AK47

四处游荡的岁月。当我还是一个浑身都是麻烦的古惑仔时，是它在纽约的暴动与枪击中一次又一次地保护了我，而现在挂在我墙上的这幅画作，它的价值足足可以买下一卡车这种枪。

在我的屋里，挨着这幅画的是一个装满了书却上了锁的玻璃书柜。里面装着拿破仑·希尔、戴尔·卡耐基的初版书，还有一些朋友们送给我的书，像杰瑞·赖斯（美国NFL著名球员）、伯德·米勒（美国著名滑雪运动员、世界滑雪冠军、奥运会冠军）、寇兹·戴尔·布朗（前美国篮球联赛教练）、已故的约翰·伍登（美国著名篮球教练，曾经带领UCLA大学12年，并拿过10届美国大学篮球赛(NCAA)的冠军），以及当鲍勃·格尔根买下我公司时所给我的一个特殊头衔——世界知名的企业家与投资者。他在书的封套上给我题了这样一段话：

“欢迎加入布莱斯家族，我们都期盼着一个钱途无限的未来。鲍勃·格尔根 2008年8月。”

从表面上看，我似乎过着最为美好而又轻松的生活。可事实上，虽然我如今已经有几百万美元的身家，但我所挣到的任何100万美元对于我来说都不是件轻而易举的事。

那是2008年8月，也正是鲍勃在那本书上为我题词的时候，当时我正处在我人生中的最高点。我刚刚把维萨卢斯以1.2亿美元的高价卖给了格尔根家族旗下一个叫作布莱斯的上市公司（如果我们运营良好、赢利较多的话，价格甚至可能会更高）。我在唐尼·多伊奇的节目、福克斯新闻、微软全国广播以及所有的媒体上庆祝了我所取得的胜利。从华尔街到缅因街的祝贺邮件潮水般地涌入了我的邮箱。尽管困难重重，我仍然做到了在这个行业中甚至可以称得上是史无前例的事情——我们的谈判最后的达成金额10倍于我们2008年的预期收入，8倍于我们接下来三年的总收入。从没有一家像我们这样的小公司，能够取得像我们这样高的评价与预估，并且是基于对我们公司未来的乐观预期而被收购。事实上，如果我们的公司上市的话，我们甚至能取得比现在更好的成绩。而就在我为参加唐尼·多伊奇的节目作准备的同时，我收到了一条来自我女朋友的短信，她是NBC电视台“成交与否”节目的模特，当时她也在节目的录制现场。这条短信的内容很简单，上面只是写着：“你就要做父亲了。”

几乎就是在我终于消化了“我要做一个父亲”这个事实的下一秒钟（由于有我父亲这个失败的前车之鉴，对于我来说，即将成为一个父亲是一件非常严肃的事情），美国的经济就被卷入了一个死亡旋涡。在截止到2008年12月的短短几个月时间里，总统的经济顾问

宣布，美国的经济情况已经陷入了“萧条”。而与这份报告相呼应的是，美国劳工署的报告表明，在2008年11月，有超过53.3万名美国人失业，而全年共有190万人被解雇。而也正是在这样的一个时期，我迎来了我第一个孩子的降生。

作为一个还在学习究竟什么是企业家精神的学生，我知道这绝对是历史上弥足珍贵的一刻。在研究了资本主义与大萧条对市场的影响之后，我了解到，今天道琼斯前30的企业里，有16家都是在经济衰退或是大萧条时期创立的，其中的标志性企业像通用电气、强生公司、宝洁公司和迪士尼都是在极为困难的时期建立的。于是我开始写书，试图能够总结出这种美国式的创业开拓精神，并且最后我将其称为“没什么可以失去”的精神——特别是在我就是借此才成功地脱离贫穷，并且成为一位身家数百万美元的CEO之后。

让我们将时间快速切换到2009年12月，那时，那个我以1.2亿美元高价售出的维萨卢斯公司已经变得一文不值了。在这一年中，公司的月销售额从250万美元迅速跌落至60万美元，而鲍勃·格尔根在书的封套上亲笔写下的美好前景也变成了一张无法兑现的空头支票。这也导致布莱斯对我们的生意失去了信心，停掉了它的业务。而我们商业模式中的缺陷，也终于在不景气的大环境中彻底显露出来。而这种缺陷恰恰是我们那些习惯于超前消费的目标客户，并不十分关心他们到底什么时候可以使用信用卡、房屋净值贷款的额度究竟有多少，他们只是单纯地认为房屋价值在增长，他们的收入也在增加，一切都好得不得了。

事实证明，我的商业帝国当初是建立在一个良好时期——也就是说，是建立在那些看似商业繁荣的良好时期里的。而对于布莱斯来说，他们是为了一个现在已经一文不值的公司向我支付了大量的红利。那些在2008年的激烈谈判中竭尽全力替我说话，为我争取到10倍于估值的执行官们，现在脸上的表情就像刚刚被人逼着吞下了一个鸡蛋。可反观那些当初反对这笔交易的人，现在的一切则恰恰证明了他们是多么有先见之明。而在他们眼里，我就是海报上那个从上市公司骗走了一大笔钱的坏小子。

在这个12月里，我被传召到布莱斯总部参加一个特殊的会议，而这个会议也恰恰正是在同一间会议室里举行的——也就是那个去年我们谈判关于转让维萨卢斯具体事宜的地方。他们要求我必须独自出席这次会议。而就在我正着手准备出席会议时所需的报告时，他们又派出一个宣称更了解我生意的、西装革履的男人来帮我准备报告——理由仅仅是因为他有沃顿商学院的MBA学历。他们觉得，这样就可以确保我的报告能够达到他们公司的标准。

鉴于眼下这种糟糕的情况，我向公司投入了将近100万美元自己的私有资金希望能够东山再起，并且在经济开始衰退的第一秒，我就主动提出只拿1美元的年薪。你们也知道，此时我还有一个刚刚出生的儿子要抚养，我几乎是在拿他和我的未来在赌——我把全部赌注押在一种马上就要灭亡的商业模式上。在接下来的几个月里，一切情况显示公司至少需要100万美元才能勉强渡过难关，但我很清楚，这还远远不够。我可能还需要200万、300万甚至更多，而截至这一刻，我已经投入了整整260万美元在这个深不见底的黑洞里。或许对我来说，比起更多的钱，更迫切的需要反而是一个能让我看见希望所在的信号。我需要我的投资者亲口对我说：瑞恩，我们知道你能挽回这一切，我们相信你作为一个企业家的能力，我们对你充满信心。

那是一个最为普通的冬日，我穿上自己最好的衣服来迎接这场会议。但很显然，从一开始就没有人想聆听我的阐述，他们脑海里唯一的念头就是把我钉死在十字架上，最好永世不能翻身。他们的脸上写满了投资者惯有的同情与对当初支持我的懊悔。所有人都竭尽全力来围攻我，直到其中一位经理愤怒到失控地从椅子上站了起来，激动得面红耳赤、语无伦次，径直从我的身旁走出了房间。

我十分清楚地记得当时自己的感觉，那就好像我又回到了那些混迹在黑帮里的日子一样。会议室里这些衣冠楚楚的上流人士所做的事情，就和当时那些年长的帮派成员对我做的一样。他们那么做只不过因为我是个孩子，他们仅仅是试图让我也觉得自己就是个废物。我只能不断在脑海里对自己说，你应该得到更多的尊重，你早就不是个孩子了。

他们隐晦地暗示我，他们将不再支持维萨卢斯的运营。他们将裁撤维萨卢斯的业务并且退出所有经营活动，同时他们也不会再加入这一轮投资。他们冷酷地放上了压死骆驼的最后一根稻草，并将整件事情的责任都推到我身上，任由我自生自灭。当然，这一切都是我咎由自取。

我只能回到洛杉矶，但迎接我的却是猪流感的到来。于是我只好在床上无聊地消磨掉我的整个假期。我反复犹豫是不是应该放弃。我不断与自己争论，试图说服自己，我所做的这一切并不只是在浪费时间。我整夜都无法入睡，生着我自己的气。我为什么要让那个沃顿商学院的MBA西装男影响我的汇报？而此时我为了生意而欠下的债务也几乎要把我逼疯了。我在错误的时间、错误的人身上浪费了大量的金钱。我气愤抑郁到整晚都只有几个小时能够入睡。我本应该预计到经济大势会出现问题。我很清楚身为一个CEO，除了我自己

之外，绝没有任何人应该对如今发生的这一切负责。这确实是我的失误，而我也因此走到了我人生的最低谷。

整个圣诞节我不是在冥思苦想就是在打电话，重整我的一切——我的员工，我的家庭。我和其余两位创始人、托德·格尔根以及其他的投资者的关系，而与其他所有事比起来显得最为重要的则是——我自己。万幸的是，最后我们终于募集到了一大笔钱，但让我失望的是，这笔钱最终被用于挽救一项已经彻底恶化且无可救药的业务。托德给我发了一封邮件，他说，他对我有信心，明年的这个时候，我们肯定能击掌相庆。但当时我并没有把这句话当真，因为在那段日子里，还从来没有一个投资者来鼓励过我。

与此同时，另一个噩耗传来，我收到了来自合伙人尼克·萨尼克拉和销售副总监麦克·格雷格的辞职信——他们两个人炒了我的鱿鱼，已经下定决心要辞职了。这封信就像电影《甜心先生》（Jerry Maguire）里的那份声明一样，里面列出了在他们看来所有我们需要作出改变的地方。我开始阅读这篇长达五页的慷慨激昂的演说，但最终我还是没能读完它。因为就在我收到这封信的十分钟之前，刚刚收到消息，董事会似乎有动作要找人换掉我。那个时候，我觉得我的人生黯淡无比。

我永远都不会忘记，当我得知我同时失去了我最有天赋的两个员工时，我是怎样在旅馆里烦躁地踱来踱去。甚至我自己也就要被我的董事会炒掉（我知道这些多亏了业内的朋友告诉了我这一切）。

而当我终于冷静下来，我努力试图打起精神。我蜷起身子，将全身的重量放在膝盖上用心祈祷。我已经黔驴技穷了，需要一些指引来帮助我度过这个有生以来最大的困境。

我慢慢理清了自己的思绪，并且用心重读了尼克的信，我打电话告诉他：“让我们把你列出的所有事情都一一做过。”我们决定让他和麦克在销售领域中担任领导者的角色，而不再让他们去理会其他的琐事。我们希望这样的安排能够帮助我们走出困境。

当这个战略开始实施的时候我意识到，即使参加会议前还要应付西装男，即使我依然需要面对无尽的批评，但此刻的我坚信，我比那些人要优秀得多。无论他们是否真的支持我，我依然能够把握好我自己前进的方向。我在心里暗暗告诉自己，我才是这个地方的领导者，我们的顾客可比这些只会扯我们后腿的家伙们做得好多了。当我们开始在拉斯韦加斯实施“2008年活力10月”项目的时候，格尔根家族又在一千多家我们的经销商面前称赞维萨卢斯是他们所持有的最有实力、最有价值的公司。而且尽管他们现在的声明与2009年

时相去甚远，我体内的好胜因子依然叫嚣着要我去证明，他们现在所说的一切都是再正确不过的事实。出于某些原因，我知道，只要我还有口气在，我都不会允许自己失败。

于是到了最后，我索性开始跟着自己的直觉走。我们开始在一个新的经济环境、一群新的顾客与两个英雄有用武之地的精英人才的帮助下重建我们的商业帝国。而事实证明，我在2009年那天的陈述中提出了大致轮廓的那个计划，是个十分成功的战略！

如今，我们维萨卢斯的市值已经远远超过当时布莱斯集团收购我们时的价格。在不到12个月的时间里，我们的销售额从60万美元迅速回升到了600万美元。基于我们现在的发展趋势，当你们看到这儿的时候，这个数字毫无疑问还会更多。而现在我在布莱斯总部会议室开会时，所有的情形就跟那时完全不同了。所以说，现在我用事实为自己作了最好的辩护。而如果我是错的，我将失去什么？残酷的事实告诉我，我会失去很多：我的生意、上百万美元的财富、我儿子的未来，也就更不要提那些跟着失败而来的尴尬困窘了。

而我的公司如今比过去更加值钱的原因恰恰是，不管在怎样的环境下，我都能保持着一种“没有什么可失去”的心态。

这让我想起了史蒂芬·乔布斯2005年在斯坦福所做的演讲。他说：“当我们面临死亡的时候，一切对于失败与尴尬的恐惧都会消失无踪。”

我也曾直面过真实的死亡，当我面对着闪过火光的枪口、失去父亲的痛苦、黑帮的暴力威胁、好友自杀的时候——跟这些比起来，一项失败的生意又算得了什么？当你拥有了足够的求生意志之后，这将会是你最宝贵的财富——就像你过去的那把AK47一样。而这也正是我将那幅画悬挂在墙上的原因。所以我从来都不会忘记我是从哪里来的，我是如何才获得今天的地位的。你们要知道，这绝对不是一件轻而易举的事情，这需要你越过路上的每一个障碍，无数次对镜自照，并且不厌其烦地修复那些被人毁坏了的东西。这本书绝不是一本教你如何获得更好生活的自助指南，而是一份仅属于我自己的地图——它记录下了我曾遭遇过而最终也都克服了的每一个逆境。通过分享我的这些经历，我希望你们也能借此描绘出人生与商场中属于自己的那份专属地图。



序 //001

第一章

我从哪里来 →001

瘾君子父亲，哭泣的母亲，跌入谷底的后天贫民 //002

打开地狱：欢迎进入穷人的世界 //008

你不是我“父亲”，却是我的亲人与恩人 //011

第二章

“没什么可以失去”，那就豁出去 →017

没有什么比一个再没什么可以失去的男人更危险了 //018

第三章

打破励志演讲家的梦境骗局，他只说你想听的 →023

第四章

从少管所到董事会的人生哲学 →029

受用一生的黄金法则 //031

第五章 **把握今朝，践行每一个梦想** →047

第六章 **竭尽全力做该做的事，以你的交易为荣** →067

第七章 **让自己变聪明：企业家精神如何改变我的人生** →077

找到一个正确的人来指导你的人生 //082

第八章 **最重要的事：一次只专注于做一件事** →091

财富是来之不易的，看住你的钱包 //097

第九章 **独立、财富、声誉、贡献，是什么让你一直向前？** →101

找到没有报酬你也愿意做的事 //107

第十章 **交际圈里有财富：理清你的资产** →113

第十一章 **动荡起伏是一种常态：设置风险与牺牲的底线** →121

用投资替代消费，但别忘记用收入的5%奖励自己 //128

第十二章

百万美元的教训 →135

第十三章

别让你的商业计划书浪费了纸张 →151

是生意场的名声，可不是风月场的名声 //155

用博弈论找到你的商业优势 //157

第十四章

家庭企业的双刃剑 →163

打造优势互补的优秀团队 //173

像对待家庭一样，选一个好公司 //175

第十五章

不必羡慕Facebook，大胆开始你自己的事业→179

你永远不知道会在电梯里遇到谁 //183

别等到一切尘埃落定才开始：先卖再问 //187

第十六章

怎么说服别人为你花钱 →191

风险投资人：与鲨鱼共泳 //200

第十七章

用企业家的思维做事：成长、招贤与炒鱿鱼 →205

我的选人绝招：四子棋与自己的直觉 //212

第十八章

选择游戏结束时间：如何退出 →219

合同上一个字都不能马虎：一定要让律师出场 //226

尾 声

生命中最重要的人教我的事 →235

请支持这本书！ →240

鸣 谢 →241

Nothing to Lose
Everything to Gain



第一章 我从哪里来



瘾君子父亲，哭泣的母亲，跌入谷底的后天贫民

很久以前，在我还没有成为百万富翁的时候，我不过是个档案上有着青年犯罪记录、混过街头团伙、带着父亲发泄情绪时留在我身上的大片伤疤的小屁孩。我的青少年时期绝不可能像同龄人那样平凡而又普通地开始——他们过着平凡而富裕的生活，更别提前面还有一条平坦的阳关大道直达他们未来的职业生涯。当然，我也并不觉得这有多么令人羡慕。

我人生的前十年大约真的拥有过这种平凡的幸福，就是那种一般中产阶级家庭会有的普通人生。那时我家住在南加利福尼亚一个虽小却过得非常舒服的社区里。那儿并没有什么特别富有的人，但隔一两个小镇就是一个亿万富翁们的聚居地，而在另一个方向的同样距离之外却是一个贫民窟。我们很清楚在这条社会阶层的长长台阶上自己的位置，并且对这样的生活状态也感到十分满足。

我家有个小池塘，还有几柜子不错的衣服。要是赶上圣诞节，如果我想要的话，还能得到一辆崭新的自行车或是踏板车作为礼物。按照大多数人的标准来说，其实我们过得已经算是很不错了。可当我到了上中学的年纪时，我的父亲却染上了毒瘾，而所有的不幸也正是从这时开始降临到我的身上。

我父亲一直是一个个性极强的人，我五个年长一些的哥哥姐姐早已经学会了察言观色，而作为这个家庭中最小的孩子，就在我刚刚学会走路的时候，我也迅速地掌握了这种技巧。可即使如此，他也绝不是个坏人。

总是让我十分苦恼的事情是，每当有人听到我的故事，他们总对我说：“你父亲让人一听就觉得是个糟糕透顶的人。”确实，当他的生活开始失控以后，跟