

单身一人闯天下

牛马摇编著

出版社 :伊犁人民出版社

书摇摇号 :~~陈子原~~~~陈子原~~~~陈子原~~~~陈子原~~

版权所有 :焯子工作室

类摇摇别 :新闻记实 原中国 原当代

出版时间 :~~陈子原~~~~陈子原~~~~陈子原~~

字摇摇数 :~~陈子原~~ 40万字

内容提要 :

摇摇伟人也曾有过和我们一样的贫穷 ,甚至比自己还惨 ,所以不必自卑 ;另外 ,真正折磨我们的往往不是伟人们也有过的贫穷状况 ,而是他们避而远之的金钱贪

男摇摇人摇摇峥摇摇嵘

目摇摇摇录

为什么非凡者大多经历过贫困煎熬·····	员
为什么把精神寄托给迷信无异于作茧自缚·····	圆
为什么变是惟一不变的真理·····	缘
为什么智人有愚行·····	愿
为什么失败只不过是暂停成功·····	怨
为什么命好不如习惯好·····	员圆
为什么创意是经营的原动力·····	员缘
为什么英雄不怕出身低·····	员苑
为什么人无权悲观·····	员员
为什么目标是尽最大努力实现的梦·····	员猿
为什么良好的沟通能取得双赢效果·····	员源
为什么类同感理论能解决人际冲突·····	员苑
为什么幽默可塑造智慧·····	员怨
为什么沟通的最大障碍是主观偏见·····	猿
为什么沟通有各种不同频道·····	猿
为什么提升 耘可改运·····	猿
为什么无才无德的人能飞黄腾达·····	猿
为什么改运的第一方法是阅读·····	猿
为什么认识人比认识钱更好·····	猿
为什么成功人士大多具有可塑性·····	猿
为什么表现真实的自我并非意味着损失·····	猿
为什么所见皆为我师·····	猿
为什么东西方老板具有不同特质·····	缘
为什么该出手时就出手·····	缘
为什么卓越的经营管理者几乎离不开“权、谋、数、术”·····	远
为什么老板的真正财富在于品质·····	远
为什么做恶人胜过做好人·····	远
为什么一种米养百类人·····	远
为什么得理且饶人·····	苑
为什么常同伐异是人类通性·····	苑
为什么好人缘是安身立命、飞黄腾达之道·····	苑
为什么凡是获得晋升的人不拘守小圈子·····	苑
为什么少树敌就等于多交友·····	苑
为什么雪中送碳胜过锦上添花·····	愿

为什么责任感意味着专注和忠诚	愿蒙
为什么人走高处以实力取胜是上策	愿缘
为什么上班如上战场	愿远
为什么己所不欲勿施于人	愿惠
为什么攀升路上有陷阱	愿园
为什么人挪活树挪死	愿蒙
为什么人缘是升迁的必要条件	愿缘
为什么成功者凡事均视同挑战	愿惠
为什么慈悲的经验可导入生命的本质	愿怨
为什么人们渴望不朽	愿蒙
为什么生命中最重要的是你所爱的人	愿远
为什么有时候一个小时如同人的生	愿惠
为什么人生总有特别时辰	愿员
为什么勇士永生	愿苑
为什么逢凶化吉使人们相信“天使”	愿怨
为什么心诚石头也会开花	愿原
为什么历史上不乏白手起家的企业家	愿远
为什么凡人也可创造奇迹	愿怨
为什么自立者天助之	愿圆
为什么出身富贵也可成就大事	愿苑
为什么劳动和科学是世界的主人	愿惠
为什么杰出人物的创造性往往给家族和地区带来福音	愿蒙
为什么有创造性的人那怕出身低贱也能对社会产生巨大影响	愿缘
为什么长期积累偶然得之	愿惠
为什么只有不辞劳苦的人才能达到光辉顶点	愿蒙
为什么世界属于勇敢者	愿缘
为什么有志者事竟成	愿惠
为什么兢兢业业持之以恒可富甲天下	愿园
为什么行行出状元	愿源
为什么“不文一名”却能举世闻名	愿远
为什么善终如始则万事圆满	愿苑
为什么称赞使人进步	愿惠
为什么崭露头角的人具有独特的人生哲学	愿园
为什么速度是事业成功的条件	愿源
为什么达成共识才能催人奋进	愿缘
为什么对他人的理解是最终成功的分歧点	愿怨
为什么性能力与野心相关	愿员
为什么微不足道的行为可使事物翻天覆	愿蒙
为什么人们渴望生活美好	愿缘
为什么“再背一里”行之有效	愿惠

为什么直面挑战备受现代推崇.....	圆
为什么积极思想能发挥最佳功效.....	圆
为什么心存高远能成就大事.....	圆
为什么有毛病的人往往使企业陷于困境.....	圆
为什么万难不屈者才能继承万物.....	圆
为什么上帝永远垂青坚强的人.....	圆
为什么坚定的信仰能使人所向无敌.....	圆

为什么非凡者大多经历过贫困煎熬

伟人也曾有过和我们一样的贫穷,甚至比自己还惨,所以不必自卑;另外,真正折磨我们的往往不是伟人们也有过的贫穷状况,而是他们避而远之的金钱贪欲。

蒙·悦· 拜伦1791年出生在荷兰一个水利工程师的家里,中学时曾两度留级。后来,他进入建筑与美术学校,由建筑转而专攻绘画,老师对他的评语是:“缺少青年的心境和朝气,不是一个完整的艺术人。”但他楔而不舍,周游欧洲。假设他按照传统方式在肖像和动物画中继续努力,他很有可能在同时代版画家家中夺得一席体面的位置,但他没有这样做。他的画越发心理化,热衷于对规律性、数学结构、连续性、无限性和画面中潜在冲突的描绘。拜伦不再坚持在外部视觉中散发美感,他在一条前人没有走过的道路上探索,因而失去了评论界和拍卖商的兴趣,而且知音无几。一直到1810年代,他的画才被数学家、物理学家和结晶学研究者发现,直到这时他暗含着某些定律的作品才走红,使他发了大财,而此前漫长的岁月里,他却一直过着水平线以下的生活,经济完全由父亲支持。

1793年一个阴沉的黑夜,10岁的拿破仑沿着塞纳河堤心情沮丧地走着。孩提时被贫困所压迫,年轻时受政治迫害,现在他离开军队,身无分文,几乎想带着10年辛酸的往事投入一江寒水。

大作家 憎· 福克纳因为生计问题,小学五年级辍学去做房屋油漆匠和洗盘子的杂工,他一度梦想上大学,可是一年级就因为语言不及格被迫退学,后来他在密西西比州一个小镇上谋到一份邮政局长的小差事,但因为把邮件搞得乱七八糟使群众大为愤怒,直到10岁以后,他才有了机会,走上后来使自己富有的写作道路。

匀· 杜鲁门总统青年时期的穷途困境就更令人难以忍受,由于视力不佳没能进入西点军校,他在药店、银行、装瓶厂、铁路调车场等等十几个工种尽心尽职,境遇却很长时间没能更改。

林肯和孙中山,还有许许多多大人物都曾有过比我们难过多少倍的艰苦生活,甚至还倍受虐待。但他们却坚忍地承受艰辛,并用恒久的努力打破了它们的重重围困,在排除了贫穷之外,又排除了平凡。

电影界把1905年称做“王朔年”。这一年里,他的《顽主》、《浮出海面》(影名《轮回》)、《一半是火焰一半是海水》和《橡皮人》(影名《大喘气》)等四部小说被改编成电影,把评论界扰得鸡犬不宁,老百姓争先恐后地看,权威们风声鹤唳地批判。那一年,王朔和崔健占据了青年人大半个心灵。关于他丰富阅历和富裕状态的想像谜一般地吸引着人们。可是知道吗?当王朔1905年退职并于1905年开办餐馆时,他过的却是极端穷困的生活。那时,他与跳一场舞只挣五块钱并且又不得不吃掉大部分工资奖金以强壮身体的演员沈旭佳相依为命,从经济的拮据到人情的恶劣,五味俱全的生活,他们一同走过。直到“一半一半”1905年在《啄木鸟》上发表,他们的窘困才得以初步缓解。回首那段常常饿肚子的日子,王朔没有嫉恨它,依旧像当时一样泰然视之。他认为,人在贫穷中怨天尤人是因为额外的欲望的缘故,他在《我那令人难以理解的追求》一文中这样写道:“我开始怀疑愤世嫉俗是一种深刻还是一种浅薄?经历苦难当然可以使人成熟。享受幸福是不是就一定导致庸俗?那些郁郁不得舒展者的恶毒咒骂,已使我感到刺耳,这其中到底有多少是确实受了委屈,而不是更大的贪婪得不到满足?但愿受虐心理不要成为我们时代的一股时髦。”

很可能,我们受到的不是贫穷本身的折磨,而是变态的贫欲被阻止时的不满。伟人也一样经历过贫穷,但之所以伟人没有被它当场打倒,是因为他们对金钱的态度是散淡的。他们争夺世界时往往并不把金钱放在很重要的位置,而是为着崇高理念的实现而奋斗。物质财富只是随之而来的东西。这就是常人所说的,一心挣钱的人得个大钱,当我们有了伟大襟怀时大钱却会自己来。很难想像,一门心思要挣点钱花,能使林肯奋斗成美国总统,或使王朔写出好小说来,即使艾柯卡转道克

莱斯勒公司想给福特公司一点颜色看看的时候，他的主导目标也不是使自己单纯成为亿万富翁，而是按照美国人的复仇方式，在同行业中依靠竞争手段，打败对手，报小福特把他从总裁贬为零件仓库副主管的一箭之仇。从健康欲望上讲，这些有钱人是愉快的。但是“许多最有钱的人并不幸福，而许多只有中等财产的人却是幸福的（希罗多德语）”，这就是满足的标准不同的原因。我不是说，应该减少追求物质幸福的欲望，我是说，第一，这种欲望的确该有个止境，第二，这种欲望的满足，常常可见，或者必须不以挣钱为直接目的。

周作人在《人的文学》和许多散文里写道：15世纪发现了人，16世纪发现了妇女，17世纪发现了儿童，但愿18世纪，能使我们发现一种真正的生活。

柏拉图的《国家》一书中记述着他的老师苏格拉底与阿曼托斯这样一段对话：

苏：当一个陶工变富了时，请想想看，他还会那样勤苦地对待他的手艺吗？

阿：定然不会。

苏：他将日益懒惰和马虎，对吗？

阿：肯定是这样。

苏：结果他将成为一个日益蹩脚的陶工，对吗？

阿：是的，大大退化。

苏：但是，如果陶工没有钱，不能买工具器械，不能把自己的工作做得那么好，他也不能把自己的儿子或徒弟教得那么好。

阿：当然。

苏：因此，贫和富这两个原因都能使手艺人和他们的手艺退化对吗？

苏格拉底得到的这个结论是非常精彩的，也是非常深刻的。它说明一个真理，在缺乏健康的生存希冀时，富与贫实际上就变成了同一种东西，导致了退化。那么，追求物质幸福就和维持贫现状一样，都不是人生的理想境界，我们要找出一种贫贱不卑富贵不淫的理想方式，找到18世纪以来，无论穷人还是富人一直在寻求的尽兴的生活。找到了它，也就找到了真谛。它会让我们在应付贫穷和享受富裕时，都能对“越穷超富”的方式有所深刻的认识。这种方式和富有本身一样，都只不过只是实现尽兴生活的重要手段。

必须消灭贫穷，指的是为了生活得更好而首先达到不贫穷的目标。一旦达到，金钱就是无所谓的东西了，那时除了维持这个目标，剩下的就是努力寻找使自己不至于退化的精神幸福了。而且，没有实现目标之前，对于金钱本身的淡泊，注重其背后的东西就已经显得极为重要。这种对金钱拿得起又放得下的健康态度，使我们日后某一天会成为比吝啬鬼、守财奴和钱串子更为出色的富人。而那些小气的人，无论是在脱离贫酸的过程中还是在享有了一定的财富时，都只能与金钱站在一样的高度，而不能统领它。这样的人发大财的历史已由巴尔扎克的《高老头》和港片《至爱亲朋》做了最后终结。今天，一个舍不得广告投资和公共关系花销，并千方百计在员工身上克扣榨取的人，再也不会占据总裁办公室了，甚至连那扇门也接近不了。

为什么把精神寄托给迷信无异于作茧自缚

我们甚至不愿意更多地接触一些无聊的神秘主义理论，尽管我们已不会像19世纪时那样把手伸给手相先生，满怀希望地问婚姻，问事业，并因为一点解析碰巧与自己的经历相合便对那个骗子百分之百地肯定，可是我们还是伸出了手，想找点好话慰藉。也许正是找慰藉的人太多，所以迷信才会在科学昌明的时代，莫名其妙地走红起来。我们已经开始不对莫名其妙的事情感到惊慌，而是发现它们的合理性，并为自己雍容大度的宽忍增加一些厚度，譬如我们会热爱见义勇为的好汉，对邪恶嗤之以鼻，但却对爱憎百分之百分明的人感到可怜和厌倦。相反，我们会非常喜欢那种对犯人

微笑的警察 因为那些有着通融沉静的心 能对一切人微笑的人 很可能是个历经沧海、对生活有着真情实感的人 他们一边秉持正义 钳制罪恶 一边对促成罪犯不得以卷入犯罪的经历带有同情 他们不再对敌人 像古人毫不留情屠宰战俘一样 如秋风扫落叶般地残酷无情。也譬如我们对于迷信的新态度。

今天 古迷信业已成为日常生活中公理性的习惯和文化传统 我们完全没必要在葬礼中佩戴红花以声讨这种迷信。我们平淡的生活需要一些迷信的小刺激 忧郁的心灵需要抚平、慰藉和几声轻快的笑声。我们不得不承认 一个百分之百破除迷信的人 既不可能有绝顶的科学创造的能力 也不可能百分之百地真正解释思想。在知识的最高境界里 科学和迷信 这两种在凡人心中绝对矛盾的东西却经常是相互融合 互为光辉的。迷信有时是探索广泛的无知领域的向导 完全迷信的人是弱者 显得傻气 百分之百拒斥迷信的人是僵尸 也显得傻气。许多事情并不是像史书和文件所记述的那样好坏分明。

迷信大规模还营扎寨一般有两种原因：

人们的精神希望逃脱现世的苦楚 有所寄托；

愚昧为之提供沃土。

迷信做为对人们行为具有约束力的文化心理 它要求我们接受某种不得深究的习惯说法。当我们试图抗拒它而真的一败涂地时未必是鬼神的捉弄 而是我们自身由于背叛那种约束而产生的内心怀疑 使得我们的精神世界极度惊慌 以至于在自我压力下心神不安 手足无措 终于把事情弄糟。实际上 这种枷锁性的迷信的确应该破除(把青春时代当作是一段特别奇异的时光也是一种世界性的迷信 尽管这种迷信离鬼神之道远了些 但它那招引人们格外注目十年青春 而把剩下的许多岁视为粪土的枷锁性 却像其它迷信一样对总体人生不利 其实 青春不是终结 新世界还远远没有到来 30岁会更好。而中年才真正是创造新世界的年龄)。把精神托寄给迷信无异于寻找绑绳 值得原谅但不值得表扬。

我们需要两种准备 其一是避免极端迷信 支持对于巫术行骗的打击 其二也要避免极端科学。的确 迷信害死过成千上万的人民 但是科学杀死过多少的生灵呢？1954年以来灭绝的 16种动物中 9种是科技的功劳。

这时 我们看传统也像看它的组成部分 迷信一样 有了几分温静恬淡。我们依旧不会像五六十岁的人们那样对于昔时怀有不加思索的好感 我们也不再像 15岁时那样热血沸腾地让拒绝一切的天真占据身心 并对古文化抱有否定一切的猖傲。我们清晰地看到 中国落后的原因既不是传统文化的束缚 也不是西洋文明的破坏 主要是机制问题 而文化本身 说到底 只是一种风雅悠扬的情调 既没有破坏旧世界的能量 也没有营建新世界的雄心 诸如萨特征《文字生涯》中咏叹的：“文化救不了世 也救不了人 它维护不了正义。”它永远不会是落后的关键症结。但是 自新文化运动直至“文化大革命”和经济改革时代长达 30多年的东西文化争议中 似乎有影响意义的大学者们都在致力于找到一种可以拯救中国的文化工具 在他们旷日持久的东西文化观点的对立中 既没有赶紧定下任何一种从事营救 也没有使之融解调和去共同对付落后 他们数十年专心致志地磨擦却荒疏了一般的教化 不仅没有改变糟糕的局面 反而造成更坏的结局 形成了“无文化圈” 西洋的没有真正地走进来 传统的又破坏几尽 得到的是两亿多文盲和九亿徘徊在十字街头的人们 既无西学 又忘了汉学。

文化救世的理想 只是抓住了这个不能胜任的东西 把一项伟大事业和光荣与梦想一并压在它的肩头 压瘫了它 新世界也不会到来。旧文化从来不是狰狞的恶魔 消灭它们以摧毁旧世界 无非是错宰了一只代罪羔羊。

传统对一个民族的存在有着深远的意义,它代表着这个民族的至尊、昨天的荣耀、未来的梦想。传统塑造了我们,我们也塑造着传统。那种认为传统沉重得使人折腰的观点是荒唐的。第一,传统只会使人腰杆更直,我们或许听说过法国人对美国人情绪上的轻视,因为美国没有历史;第二,想想那些被历次农民造反屡屡摧毁的文化遗址和被列强夷为平地的园林,我们缺少的恰恰是传统的熏陶。漫步在伦敦街头,几乎几十米就有一座百年以上的历史高楼,处处皆是博物馆,行人就像走在传统和历史的辉煌之中。可是在北京,除了几处古迹之外,剩下的不是现代化大街就是不堪风雨的破民房,我们缺的正是传统自豪,哪一个人能在只有一家历史博物馆的城市里感到漫长历史的覆压?我们可以在日本看到和服艺妓,可以在樱花时节看到成群古装的人民,可是我们在上海或西安的街头见到过穿马褂的市民吗?我们已没有多少传统外在的形式了,而且传统心理又早已被无数教养型心态所取代。

法学中有这样一种论点:好的司法机制使坏人不得不好事,而糟糕的机制却使好人也能做坏事。文化传正像机制下的人们一样,同一种文化心理,在较为完善的环境里呈现出勇气、正义和欢乐,在另一种不得体的环境中却完全可以沦为包袱。

如果我们还是在东西文明的对话中支持某一种狭隘的意识,继续唠唠叨叨地诅咒一个无辜替罪的存在,我们就会从事破坏和盲目的批评工作,继续荒疏对人民和对自己进行随便哪一种可以的文明教化。

一个正常的人,在几个年龄界标上,对于世界的感知能力应该有着相应的几次飞跃性的变革。愿岁时,我们发现父母“不要说谎”的训戒出了问题,因为不说谎总是办不成事情,青春期时,对于家庭束缚和社会时弊的批判惊天动地,愿岁我们发现全世界都错了,愿岁觉得自己也错了不少,而愿岁起始,我们的世界观和方法论又一次在脱胎换骨。古时,愿岁的人才能晓知天下,对于现人来说未免太迟了。愿岁时,我们应该将以往负有罪名的许多观念予以昭雪,同时剥去另外一些观念久富盛名的光环。

如果我们还是谈到迷信就迷醉,或者义正辞严地呵斥,谈到文化与传统就站在某个极端,或者重复着那句白痴也会说的费话“这个问题要辩证地看”,我们就很难说自己完成了向“不惑”的转变,并且很有可能愿岁也未必真能不惑,因为在愿岁这个重要的年关,我们没有健康的成年人应有的那次质变,彻底的思想解放。谈到“崇洋”就认为一定会“媚外”,使自己陷入到前面提过的思维定式,谈到资本主义就大谈“垂死性”、“寄生性”、“腐朽性”,不过脑子地愚弄自己的脑子;而谈到“无知”就感叹“这是不好的呀!这一切,都是因为自己大半个思想还受着束缚。”

如果我们在美国人面前大谈自己一次没有去过纽约,说那里一切都好,那么他会哑然失笑,宛如一个大都市人面对一个把自己所在的都市夸得滴水不漏的农村人一样,心里会暗笑我们纯朴得可怜,甚至会对我们从客观合理的“崇洋”堕落到货真价实的“媚外”感到轻蔑。资本主义有资本主义的不足,它的媒介充溢着人民和专家刻薄的批评,这一方面反映了它的民主自由度,而另一方面也说明了它的确存在着类似的不足,那么美国人自己会不会在一个外乡人把纽约夸得天花乱坠的时候,接受这个人不切实际的赞美呢?不会!他们知道纽约有贫民窟。

而“无知”的确毁坏过国家的生活,可是,它也有着可爱的一面,我们曾经讨厌一个无知的婴孩吗?我们喜爱他们的纯洁,正是因为他们处在未曾有知之前。

科学家的幸福,在某种程度上,也正是依靠着他匀的无知。无知给他们留下了新天地去征服。他们可能在自己领域里现有的知识上达到了顶峰,但是当他们用头脑和眼睛继续工作时,一切还是一知半解。苏格拉底在他愿岁时所认识到的知识就是他“一无所知”。无知创造了伟人们探索行路滚滚惊雷声般的脚步声。如果一个人生下来就知道了一切,知道了关于自己未来和死亡的一切

枝节末梢 那么他可算是大智之人了 ,可是他却失去了无知的乐趣 ,他只能按着命定的脚印一步一趋地履行天意。

人类感受过的最大欢乐之一是 迅速逃到无知中追求知识 ,无知的巨大乐趣 ,归根结蒂 ,就是提问的乐趣 ,已经失去了这种乐趣的人或已经用这种乐趣去换取教条的乐趣(这就是回答问题的关键)的人 ,已经在开始僵化。

为什么变是惟一不变的真理

《第五项修炼》一书提到 1990年代全世界的 500家大企业 ,到 2000年代有 1/3从地球上消失。这听起来很恐怖、紧张和刺激 ,企业经营到进入世界 500强 ,那是非常困难的事情 ,但是不到 10年 ,就要被淘汰。作者提到 ,这些企业得了“ 智障 ” ,也就是智慧有障碍。

为什么得了智障 ,企业就不能生存 ? 因为得了智障 ,是与知识暴增的时代特质背道而驰的。

除了知识暴增 ,还有哪些特质会影响未来的发展 ?

最近有一本很好的书 ,叫做《 胜任 》,过去很少有人去谈 胜任 的问题 ,换句话说 ,过去很少有人去探究 ,成功到底是不是主要来自 胜任 ,还是其它因素 ,例如 胜任 ——有关情绪控制能力、情绪智商方面的问题。

看看国内的整个环境 ,最近失业率常常居高不下 ,高达 10% 左右。

如果再进一步探讨 ,为什么会失业 ? 可能会发现很多相关的因素 ,比如第一个 ,失业者过去所学的知识跟技能 ,已经在今天没有办法为企业做出贡献 ;第二个很可能是企业面对一个新的转型 ,以最新的资讯科技来取代传统的人力劳动 ,所以 ,它不需要那么多的人力。

21世纪是资讯跟创意主导一切。但就创意来说 ,我们称它为 创商 ,即创造智商。

如果看看过去的历史 ,绝大多数都因事而去找人 ,而只有少部分人会因人而去“ 创事 ” ,这两个字很重要“ 创事 ”爱迪生就是因人去创事而成功典型的例子。

爱迪生从小成绩不是很好 ,可是他却有一种别人所没有的特点 ,老师拿教具到教室来 ,他好奇的几乎总要把它拆开来 ,但问题经常是拆完之后装不回去 ,所以老师很头痛 ,就交待他妈妈说 ,你儿子喜欢拆东西的毛病 ,一定要好好的去改。爱迪生的妈妈告诉老师 :“ 老师 ! 这样不对喔 ! 我观察孩子很久了 ,发现他跟别的孩子最大的不同就是这点 ,他比别人喜欢拆东西 ,今天要叫他改掉这点 ,那我的孩子跟别的孩子不就不一样了。”所以妈妈 交待爱迪生 :“ 儿子 ,妈妈认为你喜欢拆东西的习惯要继续维持下去。”

这种喜欢拆东西的习惯 ,事实上就是探索心 ,就是好奇心 ,就是创造智商的来源 ,而这一种智商是 21世纪最需要的特点。因为 21世纪是创造市场和取代市场的时代。

创造市场 ,当年最大的连锁经营店叫做 沃尔玛 ,可是 沃尔玛 在成功经营几百家的连锁店之后 ,出现了一个新的连锁业 ,这个连锁业叫做“ 万客隆 ” ,万客隆仅有少数几家 ,它的总营业额竟然能够超越当时的 沃尔玛 ,这就是创造市场取代市场占有率。而创造市场 ,最需要的智商就是创造力 ,就是创意。

令人担忧的是 ,我们今天的学校教育 ,考试成绩领导教学 ,学生万般皆下品 ,惟有背诵高 ,惟有记忆高 ,惟有分数高 ,惟有文凭高 ,惟有做官高 ,这样的一种教育 ,培养出来的孩子没有创造力 ,因为孩子每天只在家里读教科书 ,每天把他所有的时间 ,投入写测验卷 ,埋头于老师要考试的内容 ,而这些内容了 ,经常是与他将来的成功没有什么直接的关系。

美国管理学大师彼得杜拉克写了一本非常棒的书叫做《 动荡时代的经营管理 》,讲 21世纪的企业“ 早上 9点开门 ,下午 5点关门 ”。没有创新就是死亡。所以企业的经营 ,都要有创新的能力 ,而这正是未来 企业所要的人 ,也是 21世纪的企业能赢的惟一策略。

如果了解整个国际企业,就可以发现,有一家非常杰出的企业叫做“壳牌石油”,它是荷兰人开设的企业。这家“壳牌石油”得到了当年杰出经营成就奖,总裁领奖后,回到自己的企业总部,马上召集他们的副总裁,研究什么?研究我们壳牌石油,将来会怎么样破产。所以除了要有创意,还要懂得运用资讯科技,除了竞争力之外,还要掌握“变”,变是20世纪惟一不变的道理。

全世界企业能够经营上百年历史的非常稀少,最长的寿命是瑞典的一家企业,超过了200年,但是,这些百年以上的企业,如果不能立即变革,也要被淘汰。因为这是一个变化非常迅速、没有常态的世纪。革命性的变革,完全优于计划性的变革。如果今天的政府,不懂这样一种变革的原理,绝对会被人民所唾弃。

道理是相同的,以我们个人来讲,如果今天我们做生涯规划,以过去旧的观念、旧的思想、旧的行为,认为只要按部就班,一切就能够成功的话,那是一种错误。苦干实干,流血流汗,不能带来财富的累积。

比尔·盖茨是全世界最有钱的人。最近世界公布,他的财产总值超过1000亿美元。比尔·盖茨13岁念了一年哈佛大学以后,就出来创业。他就是现在最大的“配置”电脑公司的老板。

这位年轻人怎么会这么有钱?除了掌握20世纪资讯科技优势以外,到底还有什么特点?这是全世界都好奇的话题。很多媒体都邀请他上节目做访谈,每一次访问都问他,为什么能累积这么多的财富?他讲了一句话:“我的成功只有一个公式,就是人加工具等于结果。”

这句话很多人听不懂,他就解释,工具代表一种专业的技能、专业的能力,每一个人都会具备某一种专业的技能去谋生,但是你要靠这种专业的技能去谋生,想要比别人有更大不同的结果,这不可能。我的结果跟大家有很大的不同,是因为我有高瞻远瞩的洞察力,比别人更早地看到未来社会受到信息科技的影响。

所以他写的每一本书,比如《信息高速公路》、《拥抱未来》等,可读性都非常高,他自己也身体力行地说,“每天我拥有非常多能力比我强的人,在帮我赚钱,我当然是全世界最有钱的人。”

再看第二位,也是20世纪成功的典型例子。这一位小兄弟更厉害,14岁的温德·霍斯特,德国最年轻的企业家。他13岁开始出售自己拼装的电脑。其它13岁的孩子正在国内上中学二年级,每天被考试压得喘不过气来,但是这位德国的小孩子,已经开始拼装电脑,然后销售了。

14岁那年,他干脆向银行贷了一笔大约100万元的资本,然后千里迢迢出来创业。先乘飞机到亚洲采购零件,然后在香港开设公司,再在中国大陆设电脑生产厂。据统计,他一年的营业总额超过1000万。

去年发表一份他对企业未来的远景规划,要在越南的胡志明市,盖一个巨大的摩天大厦做企业总部,并用他自己的名字命名。这位年轻人除了跟比尔·盖茨一样非常年轻就出来创业,另外还有一般孩子所没有的毅力和勇气和勇于冒险。一般来说中国的孩子14岁让他离乡背井创业是非常困难的。

第三个例子是华侨杨志远,今年15岁。当他在美国哈佛大学念博士班的时候,一天晚上他跟同学从电脑中心出来,在路上聊天,结果越聊越起劲,聊出了一种远景——将来如果从事网络服务,一定会在网络上赚大钱。第二天他办了休学,创立一个公司叫做“再网”(雅虎),专门提供网络检索服务。

现在这一家公司是全世界最知名的公司之一,这位年轻人也成为全美国15岁大资讯业的代表人,财产已经上亿美元。

杨志远的例子,可以明显地发现,创意跟资讯主导一切。杨志远的事业是来自创意,类似这么成功的人,好像都是在资讯业里赚钱。可是,财富不等于成功,成功用一句话做归纳,是在一个人的

一辈子当中，所有的机会乘上他对每一次机会选择的智慧，再乘上执行自己所选择机会的行动力的总和为成功。

除了出生的机会是不能选择的，往后的所有机会，却是我们能选择的。可是有的人在一生当中，经常是连机会来了都不知道。机会不能储蓄，机会一定是有充分准备的人才能抓住。

为了成功，要完成什么准备呢？要深入掌握生活的资讯化，将来身上只带一张卡片，就可以行遍全世界。这种多重功能磁卡，可以提款、可以存钱、可以消费，甚至可以当做医疗保险的保健卡，各方面都可以用。这种生活资讯化给人类带来了方便，但是它对传统生活形态也构成了很大冲击，最大的冲击是不懂资讯就等于文盲。

人类知识的进步一进入资讯社会，就非常宏大。人口从 1950 年到 1960 年，竟然增长了一倍，1960 年到 1970 年，又增长了一倍。这样一种增长速度，带给我们的最大压力就是，要学习如何选择我们所需要的资讯，用什么方法去掌握我们所需要的东西。生活资讯化里面，最直接的能力，就是从网络里去寻找资讯的能力。

新的知识不断地暴增，没有学习的能力，就没有能力进入 21 世纪。最近有一份研究报告说，在公元 2020 年，17 岁的年轻人要面对至少一次生涯改变，可以开始算算我们的孩子，或是我们自己，到公元 2020 年是几岁？至少一次生涯改变，使未来趋势现在已经看得很明显。

有一天我打开电视，刚好看到记者在访问一位被资遣的工厂厂长，这位厂长 40 岁，拿着 50 万元的资遣费，在接受访问的时候泪流满面，讲了一段听起来令人非常感伤的话：“我一个 40 岁的人，拿 50 万元被资遣，这些钱很快就会用完，可是重新去找工作非常困难，这种压力绝对不是普通人能承受的。”

一个 40 岁的人被资遣，一个 40 岁的人失业，第一个面临买房子贷款的压力，第二个面临子女教育费用的压力，第三个面临生活费用的压力。

然而今天的结果，是过去种下来的。过去的教育让我们的孩子没有多方面的学习能力，所以，过去所学的知识与技能，能用的越来越少。过去所学的东西，今天工厂不需要了，当然被裁员。

有些企业，一边在裁员，一边还在增员。如果去问，为什么一边裁员，一边还要增员呢？很简单，要用将来或是现在能够帮公司赚钱的人，淘汰不能够再帮公司赚钱的员工。因为企业经营向来就是这么现实。

21 世纪的一个特点就是我们要有“觉”心。警觉是智慧的开端，自觉是成功的一个心理准备，随时要准备接受一种新的变化、新的挑战。

有一个企业经营者说，他们将来有一个很大的炼钢厂完工之后，只要 2000 名员工，生产能力就可以超越传统炼钢厂，将近 1 万名员工的生产力，可以减少将近 5000 人的人力成本。当然这种企业有竞争力。21 世纪变化是常态，不变是病态，这是我们在进入 21 世纪之前必须要了解的一个特点，我们过去所学的知识与技能的使用期越来越短，同时可以看到一个现象，那就今天的产品，越来越轻薄短小，而且产品的周期也越来越短。

目前的所有企业大概都知道一件事情，就是过去的官僚体系，金字塔型的组织，已经没有办法进入 21 世纪。金字塔型，这种三角形结构的最大问题就是远离顾客，整个决策层的心中毫无顾客，完全不知道把顾客放在哪里，而且整个决策体系太过于复杂，碰到问题没有办法快速地反应，这种企业一定会被淘汰。

21 世纪是一个以顾客为核心的网络世纪。企业经营的最初反应是顾客满意，但是今天已经变了，今天如果只让顾客满意，已经落伍了，今天的经营甚至已经到了超越顾客期望的阶段。这样的变化充分表明，一个赢家通常具有思维，就是变是惟一不变的原理。

为什么智人有愚行

把自己与环境做最适当的调适,叫做生涯规划。我们自己要具备哪些成功的特点,才能够掌握成功的秘诀?

最近有一本书,是由日本京都半导体公司的董事长稻盛和夫所写,书名叫《追求成功的热情》,这本书开始就讲成功是什么,成功是能力乘以努力再乘以态度。态度是成功的最根本因素。他在书里特别提到,一个人有再好的能力,尽了再大的努力,如果态度是负面的,那么就等于失败,因为这样乘起来的结果是负的。

这与我们传统教育是完全相反的观念。传统的教育几乎都认为成绩等于成功。有一个妈妈,说她的小孩子读小学二年级,有一天老师把考卷发下来,她的小孩子没有考 ~~满分~~ 分,隔壁那个小孩子考 ~~满分~~ 分,他把考卷拿来折飞机玩,她的小孩子看到后,就去跟老师打小报告说:“报告老师,某某同学把考卷拿去折飞机玩。”这个老师竟然告诉她孩子说:“你把自己管好就行了,人家考 ~~满分~~ 他要怎么玩,人家还是 ~~满分~~ 啊!”如果这一句话是真的,那么这位老师的观念就值得商榷了。

因为要成功的人,最重要的一个思维转变就是:成绩不等于成功。据研究,哈佛大学非常顶尖的 ~~几个~~ 毕业生,经过一二十年奋斗后,发现他们的成功与过去在学校的成績没有相关。

有人也曾去研究那些智商低的人——一群非常不幸住在贫民窟里面的小孩子,结果发现智商高于 ~~平均~~ 以上的小孩子有 ~~较高~~ 失业超过 ~~两年~~ 年,而一群智商低于 ~~平均~~ 的智能偏向不足的孩子,竟然也平均 ~~较高~~ 失业超过 ~~两年~~ 年。

这些研究,如果印证爱迪生成功的故事,那更证明了成绩不等于成功。这真是给国内教育当头棒喝。传统上认为,成绩好的孩子,就是将来可以成功的孩子,就是父母心目中的骄傲可以四处去向人家炫耀的孩子,所以你看我们的父母,为什么都很重视孩子的成绩,因为孩子如果考得好,出来说话走路都有风。

把孩子的成绩,学习上的成就,当成装饰品,成为炫耀的东西绝对是错误的。这就是为什么《~~耕田~~》的作者,会提出来一个重要观点:成功 ~~愿意~~ 来自 ~~耕耘~~,只有 ~~愿意~~ 来自 ~~陋~~。这样一种革命性的观点,也给进入 ~~圆~~ 世纪想要成功的人一个很大的改变。如果我们印证,很多智人有愚行,更能够肯定这样一个概念。

某大学有一个博士班的男生,追一名女同学,因为追不上,竟然说:我得不到的,我就会把她毁掉。并在实验室饮水机里面下毒。但是那个女同学命不该绝,反而一个无辜的男同学喝了水之后,得了急性肾衰竭,而且每个礼拜要到医院洗肾两次。而那位博士班的男生,初审被判 ~~死刑~~ 年,这就叫做所谓的智人有愚行。问题就出在 ~~耕耘~~ 而不是 ~~陋~~,出在情绪智商、情绪控制能力。

某大学硕士班的学生,从大学一年级开始,控制成绩总比另一位姓曾的同学差一点,于是就怀恨在心,从研究所就开始暗中观察这位大一就跟他是同班的同学的嗜好、饮食习惯、生活起居,然后天天找机会,在各种吃的东西和穿的衣服里下慢性毒药。这样持续了 ~~猴~~ 年,一直到姓曾的同学硕士毕业之前才开始发作,找不出任何病因,但是却日渐消瘦,天天拉肚子,跑遍国内各大医院,检验不出所以然。这种智人愚行,在我们的社会越来越多。

前一阵子,报纸报道有一个刚从美国拿到硕士学位回来的 ~~猴~~ 岁男子,开车载着女朋友路边停车,警察看他车子没停好,好意去跟他讲:先生!拜托你把车停好。没想到他马上发狂般的发动车子把警察撞倒在路边。另一位机械研究所硕士,追他同办公室的女同事追不到,办公室的饮水机下毒。

诺贝尔为什么要设诺贝尔奖?他发明火药本想用来贡献人类,却被拿去当杀人武器,诺贝尔既惭愧又伤心,所以设了诺贝尔奖,奖励在和平、经济、文学等领域做出突出贡献的人。第一届诺贝尔

颁奖曲礼上，诺贝尔先生说：“杰出的科学家更需要具备有良好的人文素养。”

这一句话刚好印证我们过去的科技教育欠缺人文素养，让这些智人却有愚行，这就是因果之间的恶性循环关系。

一个要进入 21 世纪的资讯人、科技人，要成功的话必须有好的 1. 好的心态，才能够在 21 世纪创造一番事业。《管理杂志》在调查 500 家大企业时问道：你对将来征选的员工要求有哪些重要特质？结果 500 家大企业回答说：要有良好的品德，500 家以上回答说要有积极的态度，而专业的智能只占第三位。

在资讯科技高度发达的社会，更要全方位地学习人文的素养，培养良好的态度，做好心灵的改革，才能够完成进入 21 世纪的成功准备。

社会发展的病态与问题在哪里？

竞争是态度问题，不是制度问题。态度问题，也就是 1. 问题。每天那么多人要清早认真签到，但每个人心情的起落，就像股票市场一样有起又有落，这样不安内心的，哪有什么好的工作态度？这些统括起来，就是所谓态度的问题。

教育改革是态度问题，不是制度问题！最近一项调查说，还有超过两成以上的学校阳奉阴违。所以这也叫做态度问题。

成功是态度的改变。如果一个人不知道这样的观念，还一直往成绩里面钻，以为万般皆下品，惟有成绩高，一直以为成绩就等于成功，那么，这样的个在 21 世纪绝对将被淘汰。成功态度有几个特点，是要开始准备的，这样，我们才有能力迎接 21 世纪的挑战。

为什么失败只不过是暂停成功

第一个特点是自信心。自信心如果用成功学来讲就是具备积极的思想。不管是美国的成功学，还是中国的成功学，都会跟你这样讲。成功是什么？是你的思想决定你的行为，你的行为又决定你的结果。所以当然思想排第一。21 世纪成功的特点中，第一个是自信心，就是所谓的积极思想。我们可以找到非常多的例子来印证这个观点。

全世界的演艺人员中，收入最高的有史泰龙，44 岁退伍，身上带了一百块钱，开着破旧的金龟车，像无头苍蝇般的在纽约找工作。他执着于演员工作，可又没有把个人的特点与环境做最适当的调适，没有考虑到自己不是英俊小生，而要当主角谈何容易，所以总共被拒绝了 10 次。一个人如果对自己没有高度的信心，没有积极的思想，很可能被拒绝两次，就放弃了，他被拒绝 10 次后，还一直告诉自己说：“这个世纪并没有失败，失败，只不过是暂时停止成功。”总算碰到一个导演，非常喜欢他的剧本，但是不想让他当主角，就跟他说：如果叫你当主角，可能是票房的毒药。但是史泰龙说：你如果要用我的剧本，一定要用我当主角，不然剧本不卖给你。那个导演只好尝试一次看看。没想到竟一举成功，这部电影叫做《壮志凌云》（夺标）。

积极的思想比什么都重要。有一位越南华侨叫李宏福，在 1975 年越南沦陷时，所有的企业通通被没收。他们夫妻两个冒着生命危险偷渡坐舢舨离开越南，在海上漂流时同船的人都死了，他们夫妻两个也快熬不下去了，最后苦到喝自己的尿吃死人的肉，就在生命垂危的时候，被美军第七舰队巡逻时救起来，送到美国旧金山难民营。

有人很惊讶，访问他们夫妇两个：奇怪！别人都死了，你们两个为什么没有死？这对夫妻怎么说呢？“我们不想死，所以没有死”。

1975 年的人不会说英语，但是，具有自信心和积极的思想，以及立即的行动力。有一天，夫妻俩聊天，聊到来美国的目的是什么？冒着生命危险离开越南的目的是什么？结果两个人的答案是：要创造人生事业的第二个春天。

这就是成功的第二个特点，叫明确的人生目标，也就是所谓生命的**配方**。

他太太告诉李宏福说：“宏福啊！我们没有资本、没有设备，但是，我们有一颗要成功的心，只要有这一颗心，我们就是最富有的人。”先生一听有道理，于是想尽办法来克服困难。

他们从店里租用烤面包的设备，每天租两个小时，然后把平常存的一点钱拿去买材料，每天用那珍贵的两个小时，做出热腾腾的面包，还取一个很好听的名字，叫做“**李氏面包**”，然后由他太太学东方人做生意的方法，推出去卖。

人取笑他说：“李！我告诉你，我们美国人是吃路边摊的东西，所以，你推出去卖没有什么用。不过我要让你死心，还是让你试试看。”这个人就是墨守成规的思想，而李宏福就有创新思想。

为什么呢？虽然因为美国人吃冷面包，但现在有又香、又软、又好吃的热面包，所以，当他太太推出去卖面包时，清早出来运动的人闻着香味就跑过来了，每天早上都能卖光，他太太又非常聪明，回去对他先生交待，今天八个人来买，明天做七个人的，永远让一个人买不到。

李宏福先生现在是全美国第二大面包连锁店的老板。

这个世界上并没有失败，失败只不过是暂时停止成功。最重要的是来自这样的自信心，来自这样积极的思想。鼓励积极思想的第一个大师诺门·皮尔博士写了一本书叫《人生的光明面》。书写出来时被十几家出版社拒绝，他们认为出版这种书不会有销路。

皮尔是鼓励别人积极思想的人，但碰到自己的作品被拒绝时，也垂头丧气，回家便把稿件丢进了垃圾桶，太太倒垃圾时看见贝尔的稿件整堆丢在里面，就拿起来阅读，没想到一谈竟然读到了忘我，忘记了要倒垃圾，可见内容之精彩绝非笔墨所能形容。

他太太拿着这些稿件去问她先生说：“诺门，你为什么把这么好的东西丢在垃圾桶？”诺门说：“傻太太啊，好是你讲的，人家出版社的老板说不好，说这个不会畅销，他们不愿意出版。”

他太太说：“诺门！这本书我看了，非常精彩，对人类帮助很大，可以帮助很多消极的人，使他们的思想变得积极，所以一定要出版，出版的事情交我来办，你继续写好了。”后来总算找到出版社愿意出版，而且一出版就获得极好的销售，直到现在还在出版。

据研究发现，全世界杰出的**员**万名企业家，平均一生破产**猿**次，其中最著名的就是福特，他一生破产了**远**次，爬起来**远**次。这就是成功必须具备的第三个特点，除了自信心还要有坚韧的意志力，所以毅力是人生至宝。

麦当劳的创始人雷克·洛克**缘**岁失业，半夜乘游览车偷偷地离开故乡伊利诺，到加州来找工作。开始做搅拌器的直销工作，当卖到麦当劳兄弟的店里时，他看到好多人在这么小的店里排队买汉堡吃，就观察这家汉堡跟别人家的汉堡有什么不同？结果发现，美国传统的汉堡是又冷又硬，而麦当劳兄弟的汉堡是热呼呼的、软软的、香香的，而且又清洁、卫生、干净。

老雷想，这种企业一定会成功，一定很有吸引力，所以用心和麦当劳兄弟做朋友。经过**猿**年交往之后，他就跟麦当劳兄弟讲，你们两兄弟怎么一直把麦当劳的企业限在加州地区呢？这么多年来，才**员**多家分店，其实可以经营到全世界。麦当劳兄弟才跟他讲，你知道我们的目标，不是卖汉堡啊！

我们做汉堡因为母亲当年做的汉堡好吃，我们只不过是把母亲做的汉堡做出来跟别人分享而已。

这时老雷才知道原来两兄弟志不在此，马上跟他们说：“既然这样，是不是可以让我用你们的名字，用你们这个店的名字，到我的故乡伊利诺经营麦当劳的事业？”“可以啊！欢迎。”

老雷回到故乡用了**缘**年时间，就在伊利诺成立**员**多家麦当劳。最后，干脆又花**员**万美金，把麦当劳兄弟所有的**员**多家店通通买断，成为麦当劳的老板。

这个故事告诉我们 毅力是人生至宝 24岁失业没有被击倒 26岁创业才是奇迹。所以雷克·洛克经常告诉员工一句话：“能力不足以为事，很多能力才华出众的人，但是一生却困顿失败，只有毅力才是人生的至宝。”

经常跌倒是正常的，变化是正常的，在这样一个时代里，如果没有高度的意志力，没有坚强的毅力，很难在哪里跌倒就在哪里爬起来。看看林肯的一生，几乎失败多于成功，可是他坚持到最后，成功就属于他。

世界上找到最大的一颗钻石的人叫索拉诺。人们只知道索拉诺找到了一颗名叫“钻石”（自由者）世界最大的钻石。可是没有人知道索拉诺在找到这一颗钻石以前，找过 150 万余颗小鹅卵石。

除了这些特点以外，成功还需要良好的探索心和好奇心。这两点就是创造力的来源，也是企业经营的动力。

有一天，老师向学生提出一个问题，学生都愣住了。

老师说：“你们想想看，西药房卖电灯泡吗？”

学生说：“老师！西药房怎么会卖电灯泡呢？”

老师说：“不相信的话，你们今天经过西药房时，特别看看，很多西药房把电灯泡都摆在最前面的橱窗。”

他们还想不到，最后有一个学生很聪明：“哎哟！老师我想到了，卖保险套。”

老师说：“不是保险套，各位想看看，有一名牌鸡精，就是用电灯泡做（配药标志），而这种鸡精经常在西药房摆在最前面的橱窗，所以西药房卖电灯泡是千真万确的事实，因为人喝了鸡精，就会像电灯泡会发光一样有能量。”

当年这家企业，在决定这样的一个“怪异”这样一个企业形象识别系统，这样的商标，这样的广告的时候，就有优秀的创意。今天创造市场取代市场占有率的时代，谁能够创造潜在的市场，谁就是这个世界的赢家。

21世纪是一个价值观多元化的世纪。好多年轻人都希望自己创业做主人，出现了所谓的“独狼”族。

（杂）（译）（译）（译）（译）（译）（译）（译）（译）

即单一员工办公室，自己当自己工作室的主人。

很多人高高兴兴地说，人家都开工作室，我也来开工作室，人家开工作室会生存，奇怪！你开工作室就失败。

差别在哪里？差别就在于创意。

除了这些特点之外，成功还需要三种能力，人际关系能力、沟通力加上合作力，这三种能力，简称为人际运作能力。

21世纪，不管是企业经营，还是人际经营，都要合作代替对抗，所以，还没进入 21世纪我们已经看到所谓策略联盟的出现。

什么叫策略联盟？就是性质相近的企业，利益能够相辅相成的企业，服务顾客的对象、相互关联，他们彼此合作，形成更大的竞争联盟，提供给顾客更好的服务。

未来的幼教事业，至少是三合一的事业。

什么叫三合一？电脑、英语、幼儿教育这种所谓的学前教育，结合成一个策略联盟。

在很早我们就看到了合作一定要代替竞争。

例如经常给小孩用一种品牌的纸尿裤，叫做“帮宝适”（帮宝适）就是交给 宝洁公司来

卖。帮宝适 在美国是宝洁公司的产品 ,宝洁公司有一家竞争对手叫“ 宰菜粥”,是全美国最大的联售商品连锁店。

早期两个企业就竞争得很激烈,宰菜粥在宰菜粥里面库存量很大,够卖猿天以上的,占了很大的空间,于是宰菜粥觉得非常麻烦,而且认为这个成本太高,就主动向宝洁公司谈判说,如果你的宰菜粥不降低库存量,货品的补充服务如果不更快速,使我们更方便地服务顾客的话,那我们就干脆就不卖你的宰菜粥了。宝洁公司一看,噢!不行,宰菜粥在这条销售渠道太大,如果放弃的话,就等于放弃整个市场,所以,赶快找宰菜粥协商,最后两边的仓库形成连线,随时汇报库存量,现在只要宰菜粥顾客买不到宰菜粥,不到愿小时的时间就可以直接送到顾客家里。此例说明,这是一个合作代替竞争的时代。在这样的一个时代里要成功的话,一定要具备高度的人际运作能力。

愿世纪,不管是企业经营,还是人际经营,都是合作代替对抗,所以,愿世纪还没进入,我们已经看到所谓策略联盟的出现。

什么叫策略联盟?就是性质相近的企业,利益能够相辅相成的企业,服务顾客的对象,能够有相互关联的企业,他们彼此合作,形成更大的竞争力,提供顾客更好的服务。

未来的整个幼教事业,至少是三合一的事业。

什么叫三合一?电脑加美语亲子教育,加幼儿教育,包括安亲班啦,这种所谓的学前教育,结合成一个策略联盟。

我们很早就看到了合作一定要代替竞争。

各位经常给小孩用一种品牌的纸尿裤,这个纸尿裤叫做“宰菜粥(帮宝适)。

帮宝适 在美国是宝洁公司的产品,这家宝洁公司有一家竞争对手叫“宰菜粥”,是全美国最大的联售商品连锁店,宰菜粥就是交给宰菜粥来卖的。

可是早期两个企业,竞争得很激烈,宰菜粥在宰菜粥里面,库存量要很大,够卖猿天以上,要占很大的空间,让宰菜粥觉得非常麻烦,而且认为这个成本太高,所以,主动向宝洁公司谈判说,如果你的宰菜粥不降低库存量,货品的补充服务如果不更快速,让我们更方便地服务自己的顾客,那我们干脆就不卖你的宰菜粥了。这家宝洁公司一看,噢!不行,宰菜粥在这条通路太大,放弃的话,就等于放弃整个市场,所以,赶快主动找宰菜粥协商,最后两边的仓库形成连线,随时知道库存量,现在只要宰菜粥顾客买不到宰菜粥,不到愿小时的时间,就可以直接送到顾客家里。此例说明,这是一个合作代替竞争的时代。在这样的一个时代里要成功的人,一定要具备高度的人际运作能力。

为什么命好不如习惯好

常言道:“命好,不如习惯好;今天不好的习惯,会成为明天的负担。”

我们必须培养一些新的成功习惯。

习惯像乌龟的龟壳,龟壳越来越厚,乌龟走到哪里,龟壳跟到哪里,如影随形。习惯对一个人的影响很大。

当你经常问一个人时说,你为什么不会成功?我们如果用逆向来思考,可以发现不会成功的人,有几个非常根本的原因:

没有具体的人生发展目标。

即使有目标,缺乏迈向成功的方法。

即使有了方法、有了目标,还是不会成功,原因拥有一些经常导致失败的习惯。

设定目标的习惯,绝对跟一个巅峰的成就有密切关系。愿猿年,美国有一所名牌大学耶鲁大

学对应届毕业生做了一个检查,你们觉得将来毕业之后,有没有非常具体的人生目标?竟然发现只有**犹豫**的学生回答,再**毫不犹豫**的学生不知道将来要怎么样过日子。

耶鲁大学继续追踪研究发现当年在学校有明确目标的**犹豫**的学生,四年之后,都是社会的领导人。

这个研究告诉我们目标设定的重要。有设定目标习惯的人,绝对有成功的可能。

但是一般人问题出在哪里呢?出在不知道什么叫做目标。不知道什么叫做目标的人,背后的一个问题在于,根本不知道他这一生要做什么。换句话说,不知道自己一生的使命在那里?

楠梓有一家非常有名的企业叫“华泰电子”,董事长是杜俊元博士。杜博士在自己住的社区,经常一早起来,就拿着扫把去打扫社区,竟然打扫了五六个月,社区的人还不知道这个人就是鼎鼎有名的华泰电子董事长。

一个人有使命,知道自己在做什么,最快乐。杜博士就是真正的心灵改革者,以实际行动做别人所不喜欢的的事情。

其实这些行为背后最基本的思想,就是人要有个使命感。

金钱,不能衡量一个人的价值,目标,就是你自己非常想要得到的结果。

失败的主要原因是订完目标不会订计划。

想到要做什么,带个小纸条先把它写下来,回家没有时间整理,马上从口袋掏出来,贴在墙壁上。把今天你想到的,我买**猿**本书,一个礼拜以内,要阅读完《**猿**》这本书,它就叫做目标。

随时想到写下来,回去就把它贴上去,再利用礼拜六,或是礼拜天好好地整理出来,可能有**五百**个、**四百**个,你从里面去筛选,筛选出你最必须要做的,找出差不多**缘**个到**百**个,继续去排它的重要性,加上自己能力的考虑,把这排出来。

把它排出来之后要怎么办?要计一个**孕**社重点就在这个**孕**社,这个计划,**孕**就是**孕**准备)。你必须要积极完成,要去主动地准备,举一个例子来讲,比如说我一生有一个重要使命目标,希望将来我的藏书,能够捐出来给更多的人使用,这是我一生中小小的心意。我必须长期把这个目标记在心里,化做潜意识,经常提醒我,我有没有充实我的图书,有没有寻找各类的图书,使这些书将来捐出来帮助更多的人。

我大概每个礼拜都要上书店,只要看到书店,就进去走一走,只要去书店,我就赶快办贵宾卡,几乎每一家都要一千、两千块才能办卡,为了那个卡片,我去消费,你知道吗?都要硬买到两千块、三千块办一张,为什么?以后能够**怨**折、**愿**折半,这长期买下来也很可观啊!所以,这样一直累积,噢!不得了呀,新房子差不多要**四**平米来放书,不得了呀!所以你想想看,这个目标,就是要一步一步实现,脚踏实地完成第一个工作**孕** **孕**准备)。

这里面还包含很深的学问,这很深的学问,中国人叫做“谋定而后动”。

谋定不是说你要考虑,我现在想要追求一个目标,目前遭遇的困难在哪里?比如说第一个,如果要攒那么多书,第一个困难在哪里?没有那么多钱?马上有困难。第二个,没有一个场所来放那么多的书,这又是第二个困难。这些困难马上要去想,用什么方法,去克服这些困难?什么人能够帮助我?换句话说,去找分身,你要用写的,不要用想的,用写的,而且写出来的东西,要贴在房间的,敢公开给人家看的,不要怕人家笑。

那就变成一个重要的督促你、检验你的力量。这样才有办法,让人的目标能够去实现,这些叫做所谓成功的方法。

美国现任总统克林顿**四**岁的时候以第一名毕业,得到美国白宫青年奖章,到白宫去看了美国总统肯尼迪,回到家之后,马上在书店买了两张画像,一张白宫的画像,一张美国国会的画像,回去