

# 书名：《苏东坡创业记》

## 【版权页情况】

出版社：当代世界出版社

署名：皮皮/著

书号：ISBN 7—80179—039—9/H·003

电子版定价：5.00 元

版权所有：北京大理创作室

## 目 录

### 1、跳出贫穷的怪圈

古人云：天下苍生，其命运之优劣参差不一，然其贫，其富，皆取决于一心也。心性若不加修炼，则富必转贫；反之，则贫亦可转富矣。

### 2、苏洵对死读书的感慨

知识乃心智之脂肪，若能转化成肌肉，则可为参天大树；否则，草芥也，一文不值。

### 3、置忧郁于死地而后生的心态

烦恼者，盖因情势未明、举棋不定使然。置之死地而后生，放手一搏，或可豁然开朗。

### 4、善识宝者遍地皆玉

蚌肉常藏于坚壳之内，玫瑰总掩于利刺之间。既视蚌肉、玫瑰，亦见坚壳、利刺者，智者；唯见坚壳、利刺，不见蚌肉、玫瑰者，愚也。

### 5、鬼谷子的热铁和冷水理论

成大业者，皆心热如火也。火者，燎原之势也。古今中外，盖莫如是。

### 6、将憧憬变为现实的具体战略

现实者此岸，理想者彼岸，谋定而动，其关可渡也。

### 7、驯术佳者皆可富

金钱若烈马，驯服者，主人也。驭之有术，何愁其他？

### 8、用意念产生财富

心念笃定，金石为开；神思飘忽，诸事不遂。

### 9、甜蜜的不一定是蜜糖

伪善之狼，常披羊皮也；真理者，却不善涂脂抹粉也。不可不察。

### 10、尺蠖之曲，以求伸也

虎之踞，为之跃也，龙之盘，为之腾也。

### 11、关系就是金钱

结善缘者，必然财星高照；处处树敌者，财遁。

### 12、播种人际关系

俗语曰：“种瓜得瓜，种豆得豆”也。手执兰草者，焉得不留香？

### 13、适合女孩子兼职的6种行业

人云：“鞋子合适否，唯脚自知。”至理也！

### 14、不让面子挡住财源

虚荣者，墙也。唯懦夫有理在此囚困一生。

### 15、赚钱是件乐事

智者曰：“心内沸腾狂热，痛苦亦可点燃！”

### 16、捡起失落的翅膀

门之不叩，焉能开也？裹足不前，何以至哉？

### 17、财富铸就脊梁

腰如弓者，常乞也；脊似尺者，囊必鼓也。

### 18、自助者天助也

祈天不如求人，求人莫若求己。天道酬勤是也。

### 19、寻求财富的第二落点

条条大路通罗马，缘何只过独木桥？

### 20、适当的合伙致富人

人云：“事业成功之因素中，其个性之重要，远胜于智力。”

### 21、评估创业计划

计划之重要，在于可行；可行，则万事成矣。

### 22、紧抓住到手的肥肉

举事而不时，力虽尽，其功不成。时机至，则事半功倍。

### 23、种子在石岩中也会发芽

有志者，事竟成；苦心人，天不负。

### 24、不要陷在小生意里

成大业者做事业，小富即安者做事情。天壤之别，其源于此。

### 25、酒香也怕巷子深

玉在璞中不识宝，剖开方知世上珍。

### 26、身体是最大的本钱

假如青山依旧在，焉怕严冬三九寒？

### 27、求职和推销产品的关系

被尿憋死者，无谋愚呆也。心计百出，方可如愿以偿。

### 28、为老板的利益着想的生存智慧

欲利己者，先利于人；欲取之，必先予之。是以千金散尽还复来。

### 29、选择工作应该规避的忌讳

古人云：不知水势，勿轻易下水。

### 30、有效管理时间

业精于紧而荒于弛。又曰，时间乃是砖石瓦块，合理安排自可组成大厦。

### 31、沈括的种子论

合抱之木，生于毫末；九成之台，起于累土；千里之行，始于足下。

### 32、致富是另一堂课

锄禾日当午，汗滴流下土。方知盘中餐，粒粒含辛苦。

### 33、找到赚钱目标和渠道

鱼入海，鹏升空。何也？道哉！

### 34、只有下水才能学会游泳

坐着谈何如起来行？

### 35、画好创业的寻宝图

人道是，创业计划有如攀险峰之山道，好则顺畅，次则难于上青天。

### 36、无本致富法

翻手为云，覆手为雨，无须劳筋动骨、手舞足蹈，此为赚钱技巧之极致。

### 37、嫉妒是阻碍财运的一味毒药

毁生于嫉，嫉生于不胜且又自大之间。

### 38、缓解外界的嫉妒

以满处世，祸也；以谦待人，福也。

### 39、赚出一份好心情

智者云：追求方可造就新我。

### 40、保持玉米地的优势

百花盛开，春方肯住。

### 41、袖珍酒吧的倒闭

顺势而动者，俊杰也。卵岂可以击石？自找其辱也。

### 42、挫折是人生必需的财富

玉不琢不成器，是故磨难如歌。

### 43、财神爷喜欢笑容

笑如聚宝盆，可拢八方之财也。

### 44、袖珍的历史意义

曾经的成功与失败固有其价值，然最紧要者是你从中得到了什么。

### 45、发现自己的核心价值

欲发现生财之道，必始于先发现自己也。

### 46、住宅里赚钱十忌

善理财者，必善于管制自己。

### 47、搜寻创业机会

废墟之上，依然可生长青藤。

### 48、攀上巨人的肩头

千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始得金。

## 后记

## 正文

### 1、跳出贫穷的怪圈

古人云：天下苍生，其命运之优劣参差不一，然其贫，其富，皆取决于一心也。心性若不加修炼，则富必转贫；反之，则贫亦可转富矣。

露脸啊！

穷得狗不拉屎的大山寨里有个颇有声名的老秀才名叫苏洵，这苏洵有一双娃儿名叫苏东坡和苏小妹。这兄妹俩竟一起考中了赫赫有名的北京大学！全寨的人都为草窝里飞出了金凤凰而奔走相告，亲戚们都张罗着杀猪买酒放鞭炮！

一向清贫的苏洵既喜且忧起来。喜的是娃儿们有了出息，忧的是两娃儿上大学的学费尚没着落。于是，苏洵开始四处借钱。可怜他在一帮穷亲戚中忙活了三五天，也不过借到千儿八百块而已——杯水车薪啊！

苏东坡思索良久，对苏洵道：“爸，让小妹一人去上大学吧，我就不去上了，好减轻家里负担。”

苏小妹在旁听见了，急得眼泪都掉出来了，她呜咽着道：“哥，你要不去读，我也不去。”

苏洵沉默了好半晌后，仰天长叹道：“我似乎看到魔鬼扔给了我们一个怪圈，将我们紧紧地箍住，我们若走不出这个怪圈，就永远也摆脱不了贫穷这个魔鬼的纠缠！唉，娃儿们，我先给你们讲个小鸡的故事吧。”

话说一只小鸡看见天上翱翔着一群大雁，非常惊讶地道：“它们与我们长得没有什么两样啊，为什么我们的翅膀只能帮助我们飞上草垛和墙头，却没有它们飞得高呢？”

于是，这只大惑不解的小鸡就这个问题请教了大雁。大雁告诉它：“原因在于你的饮食。你吃的是饲料，而这些饲料的主要功效是用来增肥。因为主人养你们的目的是让你们多长肉，多下蛋。而如果要飞翔，就必须保持强壮有力，而要这样，就必须吃五谷杂粮，吃各种昆虫来增加营养，而不是只吃饲料。另外，饲料只是嘴边现成的东西，唾手可得，吃得多了、饱了，你还愿意花更多的精力去远处辛苦觅食吗？就是我们这些大雁如果不去找五谷杂粮和昆虫，而只吃饲料的话，恐怕到最后也会沦落成小鸡的。”

小鸡便去找母鸡，它要求母鸡给它一些五谷杂粮和昆虫吃。母鸡说：“孩子，妈妈太穷了，实在爱莫能助啊！如果有五谷杂粮和昆虫可吃，谁还愿意作鸡呢？不然，我们才不愿失去自由的蓝天呢。”

苏洵满腹心事地讲完这个故事后，见苏东坡、小妹都若有所思，便接着道：“这只小鸡已经有了飞翔的决心，却因穷而买不起足够的营养，最终导致它不能飞上蓝天，这是多么大的遗憾啊。从某些方面讲，贫穷会使人丧失很多机会！你们说出国深造好不好？但咱家没钱，所以你们就不能和有钱人一样出国深造；你们说电脑方便不方便？但咱们没钱，所以你们就不能和有钱人一样去买电脑来供自己学习，当然就更不能和有钱人一样买各种商品供自己享受了。有人说，没钱人与有钱人的人格和尊严是一样平等的，实际上，这种平等是很肤浅、很片面的。穷人虽然渴望自由，但却因为金钱的短缺而难以表现自我。弱国无外交，经济上不强盛的人，也同样不可能获得真正的自由、自信和幸福啊！”

苏东坡也深有同感地点头道：“是呀，这就好比是那只小鸡，想飞，却一点儿劲都没有，它怎么飞？”

苏小妹不以为然地说道：“爸，哥，难道你们没听说过‘王侯将相宁有种乎’吗？如果那只小鸡下定决心一定要飞翔的话，它最终一定会变成大雁；一个人下定决心要改变贫穷的话，他就一定能够改变贫穷。”

苏洵的浊眼里闪过一道亮光，道：“你倒说下去，这只小鸡如何能变成大雁呢？”

苏小妹道：“如果我是这只小鸡的话，我会一边努力练习飞翔，一边尽力自己去赚钱，赚足买得起五谷杂粮、蚊蝇昆虫的钱，或者我亲自在有限的空间里寻找五谷杂粮、蚊蝇昆虫。当然，我知道，鸡场很小，但再小的地方，也不可能没有蚊蝇飞过呀。既有蚊蝇飞过，我就有机会获取它。可见，小鸡能不能飞，关键在于它的观念是否彻底得到了转变。”

苏洵露出了一丝艰难的微笑，点着头道：“很多人都容易陷入一个怪圈：富者愈富，穷者愈穷。就好比大雁，它的父母能够给予它足够的物质保障，并带领它一起飞翔，所以它会愈飞愈高；而小鸡贫寒的家境则容易给它一种心理负担，‘一枝动则万叶不宁，一心散则万虑皆妄’，所以一般穷困的小鸡的选择是：为不给家庭、给自己增加暂时的负担而放弃长远的飞翔。其实这也就是当今社会贫富两极分化的根本原因。”苏洵转脸对苏东坡道：“你若跳不出这个怪圈，就永远走不出贫穷的大山寨！”

苏东坡羞愧地说道：“爸，我知道了。这只小鸡能不能飞，关键在于它自己。而改变贫穷也是一样，首先要让自己的心先富起来，然后才会和财富结缘，才会真正成为富人的。”

苏洵道：“咱山里人常说‘穷不扎根，富不长苗’，在这方面，小妹比你更有见识！”

苏东坡羞红的脸如同斗败的公鸡。

苏小妹为了让老爸重绽笑脸，便撒娇道：“老爸放心，虽然现在我们是小鸡，但等我们上大学后，我俩会像大雁一样，拍着翅膀飞回来的。”

苏洵慈祥而欣慰地笑了，每条沟壑纵横的皱纹里都填满了幸福。他笑道：“好娃儿，我就盼着咱们苏家能飞出两只大雁！”

## 2、苏洵对死读书的感慨

知识乃心智之脂肪，若能转化成肌肉，则可为参天大树；否则，草芥也，一文不值。

一通忙乱之后，苏洵将两兄妹送出山外，好让他们搭车进京上大学！

翻山越岭，走了四十多里的山地，直到脚板快起泡了，总算到达了山外的一条小马路上。临上车之前，苏洵又嘱咐道：“娃儿们，为了省点钱，我就不多送你们了。记住，在大学里可比不得念高中，不要只知道死读书，读死书。光有一张填满高分的成绩单拿回来送给老爸是没用的。”

兄妹俩听罢很是惊讶，道：“爸，你不是一直鼓励我们要好好读书嘛，今儿咋又变卦啦？”

苏洵挠了挠花白的头发，叹了口气，道：“鼓励你们读书是没有错的，但上大学和念中学是不同的，中学是打基础阶段，而大学注重的是发挥。否则，你们就会步入你们老爹我的后尘。你们看看你老爹，这么多年苦苦钻研学问，真可谓做到了‘两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书’的地步，虽说在这大山沟里吧，我苏洵也算是小有名气了，自从在地区报上发表过几块豆腐干后，区作协连年将我评为大山县八大农民作家之一。但名气归名气，奖归奖，到头来既当不得饭吃，更当不得钱花，至今依然穷得丁当响。这瞒不了你们，就连送你们俩上大学的钱都是东一家，西一家向咱老乡们借的，还有咱村的暴发户周扒皮。这令我这张老脸上多多少少有点不光彩，说来都惭愧啊。”

小妹听老爸这么一提也纳闷道：“是呀，那周扒皮大字不识几个，却成了咱们村的首富，而爸爸你的学问那么大，怎么还受穷呢？”

苏洵道：“这……你们不是一向认为学校里的老师学识也很渊博么？可是，你们想过没有，为什么他们的手头还不如街头卖冰棍的老太太宽裕呢？”

苏东坡、小妹二人都瞪圆了眼睛，吃惊地道：“是呀，我们还真没去细想它呢。爸，你说，这到底是什么原因呢？”

苏洵有些伤感地道：“要是我在二十年前能像你们现在一样思考这个问题，大概也不至于有今日！唉，罢，罢，我还是先给你们讲个两尊雕塑的故事吧。”

纳尔逊中学是美国最古老的一所中学，它是第一批登上美洲大陆的 73 名教徒集资创办的。在这所中学的大门口，有两尊用苏格兰黑色大理石雕成的雕塑，左边的是一只苍鹰，右边的是一匹奔马。

300 多年来，这两尊雕塑成了纳尔逊中学的标志。它们或被刻在校徽上，或被印在明信片上，或被缩成微雕摆放在礼品盒中。原来我一直以为鹰代表着鹏程万里，马代表着马到成功。可是，当有一天我在《外国历史》上无意中读到这两尊雕塑的缘起，我才发现，我错了，我的那种想法与这组雕塑的本意是风马牛不相及的。

那只鹰所代表的不是鹏程万里，它其实是一只被饿死的鹰。这只鹰为了实现飞遍世界的远大理想，苦练各种飞行本领，结果忘了学习觅食的技巧，它在踏上征途的第四天就被饿死了。那匹马也不是什么千里马，而是一匹被剥了皮的马。开始的时候它嫌它的第一位主人——一位磨坊主给的活多，乞求上帝把它换到一位农夫家。上帝满足了它的愿望，可是后来它又嫌农夫给它的饲料少。最后它到了一位皮匠手里，在那儿什么活也没有，饲料也多，可是没几天，它的皮就被剥了下来。

苏洵道：“那 73 名教徒之所以把这两尊雕塑耸立在学校的大门口，为的是让学生们警醒：真正能把人从饥饿、贫困和痛苦中拯救出来的，是劳动和生存的技能，而不仅仅是对书本上的东西掌握的多与寡！”

苏东坡、小妹听完这个故事后作声不得。过了好半晌，小妹才讷讷地道：“听您这么说，‘读书破万卷’是白费了？好像读书无用论倒是能站得住脚了！”

苏洵道：“此言差矣，那是因为你不懂得将书本上的知识转化——渗透进你的劳动和技能中去。知识只是一种潜在的能量，它本身并不会吸引金钱前来，除非使它们得到有效的转化，且通过实际行动，才有可能成为一种生存和发展的力量，才有可能巧妙地达到聚积财富的目的。现在的很多学生在获得知识后，却无人教导他们如何有效地转化这些知识，使他们陷入教育体系中“被遗忘或失落的环节”里，空有一肚子知识而茫然和无奈。对此，我可是深有体会的呀。”

苏洵看着自己的一双宝贝儿女，深情地道：“娃呀，你们已经是大学生了，如果你们的眼睛只会看书，脑袋只晓得琢磨书本上的东西，嘴巴只知道说话和吃饭，那么，撑死了你们也只不过是能飞上草垛的小鸡而已，而永远也不会是令人艳羡的大雁。”

苏东坡道：“爸，我明白。‘书中自有黄金屋，书中自有颜如玉’的时代早就不存在了，我们是不会读死书、死读书的，我们要掌握的是自强不息的真本领！”

小妹道：“爸，实际上我早就想着毕业后，多多赚钱，买很多你喜欢的东西，好好地孝顺你，让咱们全家人都过上富足的生活。我这愿望可强烈着呐！”

苏洵拍了拍小妹的肩膀，怜爱地道：“傻娃儿，你跟老爸一样，打小就爱幻想——只晓得像富人们那样大把大把地花钱，却不晓得学会他们的理财、赚钱的方法。现在记清楚了，老爸送你们上大学，一是图你们多学点知识，二是图你们能够学会将知识转化为致富之道，这才叫学业有成呢。你们可千万不要学你老爸，除了舞文弄墨就是空想，这条道是行不通的。”兄妹俩连连点头。

苏洵又叮嘱道：“到了北京，你们除了交学杂费，剩下的银子估计还能支撑一小段光景。其他的，我会尽快凑足给你们寄去。”

爷仨挥泪而别。

### 3、置忧郁于死地而后生的心态

烦恼者，盖因情势未明、举棋不定使然。置之死地而后生，放手一搏，或可豁然开朗。苏东坡和小妹虽然是亲兄妹儿，但他俩的性格却大相径庭。

小妹性格外向，活泼，典型的不装事。而苏东坡稳重中不乏几分多愁善感，一路行来，总显得闷闷不乐。

坐在车窗边的苏小妹一边吃着烤红薯，一边道：“哥，老爸烤的红薯真香，平时你可是老爱抢着吃的，今儿个怎么啦？喂，要不你也来尝一个？”

苏东坡摇头道：“烤红薯再香再美，但现在对我来说，也是味同嚼蜡呀。”

小妹道：“你为啥一脑门子的官司？”

苏东坡叹道：“家里的事你是知道的，老爸刚给大哥和二哥娶完媳妇，小弟苏辙也正上高中，如今又添上我俩上大学，你不见这些天老爸头发都白了，才勉强凑够了我俩的学费么？家里往后的日子可怎么过呀？”说罢便悲从中来，眼眶潮湿。

小妹听罢，神情也不由得黯然起来。烤红薯空自冒着香气，却无人理会。

忽然，邻座一人道：“是天要塌了还是地要陷了？瞧你俩，何必如此忧伤？”

苏家兄妹抬头一看，只见此人生得天庭饱满，地葛方圆，虽然一脸书生气，但分明带着几许关切，一见之下不由得顿生好感。

此人笑着又自我介绍道：“我姓秦，名少游，此番亦是返校上课。刚才听见二位对话，得知均是读书人，这才冒昧打扰。”

苏东坡客气道：“哪里，哪里。”

“现在旅途遥远，我们何不借着这个机会聊聊天？”秦少游道，“我看你们兄妹连这么香的烤红薯都无心吃，小心忧郁伤身啊。”

秦少游略停了一会，一边忍住快要被烤红薯熏出的口水，一边道：“明人屠隆在《娑罗馆清言》中说过，‘若没钱而钱来，何故不想？若愁米而米至，人固当愁。晓起依旧贫穷，夜来徒多烦恼。’如果忧愁能换来景况的改变，那人只管忧愁好了，但结果只是贫穷依旧，白白地添了些烦恼。可见忧愁于事无补。困难每个人都有，长吁短叹又有何用？再说了，一个穷字可非三、五天就能解决的了的，而若长此郁闷，又如何能集中精力读书？忧郁可是击垮人的大敌啊。”

苏东坡道：“你说的道理我都懂。但是，忧郁就好似影子一样如影随形，怎么也挥之不去。说实话，现在我满脑袋都是老爸向人借钱的情景，这又岂能不让我伤感！”

习惯竹筒倒豆子的苏小妹对秦少游道：“大道理你大可不必多讲，你如果有心帮助我们，就来点实惠的吧！说说，你有什么法子能让我们摆脱忧郁？”

秦少游想了想，道：“其实大道理我也讲不出，先给你们讲个小故事听听怎么样？”

周仓曾在关羽创办的钢铁公司做事。有一次，他要去一家工厂安装瓦斯清洗器。这是一种新型机器，周仓经过一番精心调试，克服了许多意想不到的困难，机器总算可以运转了，但是出乎意料的是，其性能却并没有达到他预期的指标。

周仓对自己的失败深感震惊，感觉像挨了当头一棒，连肚子都疼痛起来，夜里好长时间都疼得没法入睡。最后，他觉得这样忧虑并不能解决问题，便想方设法琢磨出了一个摆脱方法，而且结果非常有效。其实，这个方法非常简单，任何人都可以学会。它一共有三个步骤：

第一步，周仓坦然地分析了自己可能要面对的最坏结局。如果失败的话，关羽就会损失两万美元，周仓也很可能会丢掉现在的差事，但没人会把他关起来判刑或枪毙掉。这一点是肯定的。

第二步，周仓鼓励自己接受这个最坏的结果。他告诫自己：“我的人生历史上会出现一个污点，但这并不影响我找到新的工作。至于我的老板关羽，两万美元他完全支付得起，根本不会伤筋动骨，就当交了实验费。”假设接受了最坏的结果以后，周仓反而轻松了下来，内心感受到了许多天来都不曾有过的平静。

第三步，周仓开始把自己的时间和精力都投入到改善最坏结果的努力中去。他积极地寻找了一些补救办法，以减少损失的数目。经过几次试验，他发现：如果再花五千美元买些辅

助设备，问题就完全可以解决。果然，他这样做后，公司不但没损失那两万美元，反而赚了一万五千美元。

秦少游讲完这个故事后道：“周仓运用了解决忧愁的三段式：一是看清情势，二是分析事实，三是达成决定——然后依决定行事，最后反败为胜。如果一个人能够把他所有的时间都花在以一种很超然、很客观的态度去找寻解决之道的話，他的忧虑就会在他的理性的光芒照耀下，消失的无影无踪。而假如周仓当时一直忧虑下去的话，恐怕再也不可能为公司赚钱了。忧者伤神，忧虑的最大坏处，就是会毁掉一个人的能力和信心，它会像蚕一样用重重叠叠的愁丝，将人们裹得筋骨蜷缩、身心俱疲。所以，我认为当务之急是必须抛开忧郁，学习周仓改变心态的方法，然后再另觅辙子。”

小妹想了想，对苏东坡道：“秦少游说得对啊，如果我们也像周仓一样能置之死地而后生地思考问题，一切就都好像简单化了。仔细想来，我们家不就是穷点嘛？穷点的后果是什么？

大不了失学，对不？可问题是至今为止，还没到这么严重的地步呢。不就差点钱吗？我们可以一边读书一边赚钱啊，咱们家里穷也不是头一回了，有好几回家里连买盐的钱都没有，还不是我俩上山挖了草药卖，才换回来钱的？我就不信这个邪，咱们两个大活人还能让尿憋死么？大不了，我下了课还去找草药挖去，捡垃圾去，总成了吧！”

苏东坡毕竟是青春年少，血气方刚，听完秦少游与小妹的一番话，顿时来了精神，道：“对，咱俩能考上北大，就证明咱们智商不低。不信咱们还能糊口问题弄得学业无成！”

小妹慷慨地说道：“我们从今往后要设法自己供自己上大学，不要老爸寄钱了！一不留神，我还要弄个大款当当，一边读书，一边寄钱给老爸呢！”

秦少游听罢，脱口赞道：“真是巾帼不让须眉，有男子汉大丈夫的气概，秦某佩服！”

苏小妹被秦少游夸得脸上乐成了一朵花，一高兴将袋中的烤红薯全拿出来让秦少游吃。

## 4、善识宝者遍地皆玉

蚌肉常藏于坚壳之内，玫瑰总掩于利刺之间。既视蚌肉、玫瑰，亦见坚壳、利刺者，智也；唯见坚壳、利刺，不见蚌肉、玫瑰者，愚也。

在一路畅谈中，苏家兄妹得知秦少游乃清华大学二年级的学生，对北京的风物了解甚多，遂问起北京的物价。

秦少游叹了口气，道：“北京的物价确实可怕，排名世界第四贵！连咱们喝的水都要花钱买呢。要想在北京生活、学习，没有一定的物质基础真是吃不消的。”

苏东坡听罢，连连叹气，而苏小妹却眉开眼笑起来。苏东坡瞪了小妹一眼，道：“笑什么笑？咱们到时候恐怕连水都喝不上呢。”

苏小妹道：“哥呀，你咋还没发现，连我们喝的水都可以卖钱哩，可见北京遍地是黄金啊。若果真如此，我们还愁没有赚钱的机会吗？”

秦少游眼睛一亮，道：“对啊。我们眼里看到的都是问题、困难，而在小妹的眼中看到的却是机会！这就是乐观者与悲观者的本质区别啊。惭愧！”

苏小妹得意地道：“你们肯定都没听说过两个推销员的故事吧？这可是个人尽皆知的故事啊！我给你们讲讲吧。”苏小妹也不管两人愿不愿意，便自顾讲开了。

两家制衣公司分别派出了一个业务员去开拓市场。在同一天，他们两个人来到了非洲的一个原始部落。到达当日，他们就发现当地人全都赤身裸体，不穿衣服！从部落首领到村民，从大人到小孩，从男人到女人，竟然没有一个人穿衣服。当晚，A业务员向制衣公司的老板拍了一封电报：“上帝呀，这里的人都不穿衣服，有谁还会买衣服？我明早就回去！”B业务员也向自己的老板拍了一封电报：“太好了，这里的人都没衣服穿，他们现在只能在身上绑

一些树叶子和兽皮！我决定把家搬来，长期在此卖衣服了！”

苏小妹讲完后，咽了一口唾沫星子，道：“有很多人抱怨钱难赚，其实钱就在你的眼前，只不过存在一个怎样发现的问题而已。我老爸曾经教导过我：每一个问题中都必然蕴含着无穷的机会和庞大的发展空间。”

秦少游听罢，愈发敬佩，道：“谁说女子不如男啊！苏小妹的思维、言行，竟有我家表叔吕不韦的风范。我表叔曾教育我说：‘味美的蚌肉藏在坚硬的蚌壳里，最漂亮的玫瑰往往有很多的刺包裹着’。昔庄襄王在赵国做人质时，其他人都以为他必死在赵国无疑，而我表叔得知此事后，断定此人身上大有文章可做，后来的事实发展也确实与我表叔的判断是一致的。对于能在问题中看出希望的人来说，整个世界都充满了发展的机会！”

苏小妹愈发得意，对苏东坡道：“善识宝者遍地皆玉，不善识宝者遍地皆石。赚钱的机会到处都有的，对于我们的眼睛来说，关键不是缺少机会，而是缺少发现。”

苏东坡没有理会小妹，却对秦少游惊道：“吕不韦？那个深得理财之道、海内外知名的实业家、经济学家吕不韦竟然是你表叔？”

秦少游道：“正是。”

苏东坡道：“人人都说，吕不韦一言值千金。我若得机会拜访他，实为人生一大幸事啊！到时还有劳秦兄引见。”

俗话说，吃人家嘴软，拿人家手短。秦少游既然吃了苏家兄妹的烤红薯，自然要有所报答。秦少游道：“见吕不韦有何难？你只管说是我秦少游的好友便一切水到渠成了。”说罢，秦少游大方地留下了吕不韦的电话和地址。

## 5、鬼谷子的热铁和冷水理论

成大业者，皆心热如火也。火者，燎原之势也。古今中外，盖莫如是。

北京大学乃国内名校，堪与世界任何名校比肩。能一脚迈进，无疑是鲤鱼跃了龙门，自是些不凡子弟，其父母亲友皆以为荣。是以开学之日，甚多家长驾各类名车，众星捧月般簇拥其子女兴高采烈而来。

唯独苏东坡、小妹千里走“双”骑，心下不觉有些怆然，只盼能得高人指点，以便早日出人头地。

苏东坡、小妹的辅导老师乃鬼谷子是也。外界流传着很多有关此翁在教育学生上的点石成金的故事。因其聪慧绝伦，鬼神莫测，且祖辈皆居于北大校外一条名唤“谷子”的小弄里，故被戏称“鬼谷子”，而其真名则早被人遗忘。

鬼谷子桃李满天下，经他手调教出来的学生如孙臆、苏秦、张仪等，个个在社会上都颇有建树，师凭徒贵，是以鬼谷子在学界极负盛名。

开学这天，苏家兄妹与其他新生都到学生处来报到。鬼谷子见苏家兄妹穿着颇为寒酸，便关切地问道：“家中现有何人？生活何以为继？”

苏东坡、小妹据实相告。苏东坡又道：“我与小妹向来囿于大山之中，未曾见过大世面，不知如何应对这茫茫大千世界？”

鬼谷子略一沉吟，问道：“你们来自农村，不知见过铁匠打铁否？”

苏东坡、小妹俱点头称见过。

鬼谷子又问道：“那么，你们见过铁块是如何被打成铁器的么？”

苏东坡、小妹只是点头，却不明白鬼谷子为何提起打铁这事。

鬼谷子道：“我且讲一个年轻时候亲身经历过故事给你们听听，或许你们就会明白为师之意了。”

这是四十年前的一个故事了。经历了一次期末考试后，少年鬼谷子并没有取得自己梦想

中的好成绩，尽管分数上还说过得去，但只能排在全班第六名。这对心高气傲的鬼谷子来说，是个不小的打击，他一下子变得消极起来。放寒假了，鬼谷子回到家里，父亲问起了学校里的生活，鬼谷子告诉父亲说：“其实真的很没劲。”

鬼谷子的父亲是个铁匠。他听了儿子的话后，脸上很惊愕，沉默了半晌之后，转过身用他那粗壮的手操起了一把大铁钳，从火炉中夹起一块被烧得通红的铁块，放在铁砧上狠狠地锤了几下，随之丢入了身边的冷水中。“滋”的一声响，水沸腾了，一缕缕白气向空中飘散。父亲说：“你看，水是冷的，然而铁却是热的。当你把热热的铁块丢进水中之后，水和铁就开始了较量——它们都有自己的目的，水想使铁冷却，同时铁也想使水沸腾。现实中，又何尝不是如此呢？生活好比是冷水，你就是那热铁块儿，如果你不想自己被水冷却，就得让水沸腾。”

鬼谷子听后感动不已，朴实的父亲竟说出了这么饱含哲理的话！

第二学期开始了，鬼谷子通过反省自己，并且不停地努力，学习终于有了很大的进步，与此同时，鬼谷子的内心也开始一天天地丰富、充实起来。

鬼谷子道：“这芸芸大千世界，又何尝不似一桶冷水。若想让这桶水为你而变得火热，你自己心里先得要有一团火。冷落处存一颗热心，便能得许多真趣味。不论你们要做什么，要应对什么，你们内心的热情都是最不可少的。唯有热情，才能让整个世界为你们而燃烧。咱中国有句俗语，叫‘兵来将挡，水来土掩’。其实，没有热情，将亦弱不如兵矣；没有热情，土亦会被水冲破而决堤矣。”

苏东坡、小妹大悟。自此后，苏家兄妹便将这热铁与冷水的理论一直贯穿进他们的整个人生当中。日后，苏家兄妹取得的许多骄人业绩都与这鬼谷子的热铁与冷水论的影响是密不可分的。

## 6、将憧憬变为现实的具体战略

现实者此岸，理想者彼岸，谋定而动，其关可渡也。

开学后的第一堂课上，鬼谷子对全班同学说：“高中的时候，你们每个人最大的理想不外乎是考上大学。现在，你们已经坐在了大学的教室里，那么，同学们，你们说一说，你们现在的理想又是什么呢？”

有个叫黄庭坚的男同学站起来，道：“我读书的目的是：用知识武装自己的头脑，让我能够懂得更多的科技知识。科技就是生产力嘛。”

一个名叫西施的女同学反驳道：“我认为上大学的目的是进一步学会做人。做事先做人，人际关系打理不好，自己再有本领，也成不了大事，‘一花独放不是春’嘛！汉高祖刘邦便是证明。刘邦曾经对他的大臣们说：‘项羽武艺比我高，军队也比我强大，可是他失败了，我却得了天下。这是因为我的人际关系好，会用人，让张良、萧何、韩信都各自帮我管着一摊儿，人尽其才呀。项羽虽号称西楚霸王，兵强马壮，但他的人际关系搞得太糟糕，以致范增等能人都远离了他，没人帮助他了，所以他失败了。’可见，人际关系比知识更重要，做人是天下第一学问。”

苏东坡也慷慨地发言：“我们祖国还很穷，很多老百姓都很穷，特别在一些偏僻的山村，很多的孩子因为贫穷而失去了坐进教室的机会。所以，我认为，我们读书的目的是富国强民。我们一定要学会一些实实在在的、真正能创造财富的本领，使我们的国家和人民真正富强起来。”

大家纷纷发言，鬼谷子满意地点着头，道：“同学们，你们的理想都很好，我相信，这些理想能使你们活得更好，但这只是第一步。现实是此岸，理想是彼岸，有远见但不能把它变成现实的人，只是个空想家。你们是否考虑过：怎样做才能实现你们的雄心壮志？你们是

否已经做好了实现理想的准备工作呢？”

其中一个胆子特别大的男同学荆轲站起来说道：“我认为好好读书就可以实现我们的理想。”“错！”鬼谷子道：“单是一个‘好好读书’，却没有一套实现你们对未来憧憬的具体战略，到头来只能算个书呆子而已，一切都将成为枉然啊。”

同学们面面相觑。

鬼谷子道：“不管你们是想钻研科技，还是想学一些致富的本领，总之，要使你们这些远见真正有价值，还必须与另一种能力结合起来——如何使憧憬变为现实。我不妨提供给大家一些指导原则，希望能够对你们有所借鉴和帮助。”

鬼谷子拿起一面已写好的板书，挂到了黑板上。只见上面写道：

实现憧憬的战略步骤：

#### (1) 确定你的憧憬

这个观点虽然非常简单，但实现它总得由确定开始。对有些人来说这实在是太容易了。因为他们似乎生来就有一种美好的憧憬。另一些人则需要经过长时间的沉思、考虑，才能获得这种本领。

#### (2) 考察一下你当前的学习和生活

将你自己的憧憬变成现实不是一蹴而就的事，这个过程跟一次旅行十分相似。你决定去旅行之后，首先要做的事情之一，就是决定出发点，没有这个出发点，就不可能规划旅行路线和目的地。

考察当前学习和生活的另一个目的是规划行程，估算此行的费用。一般地说，你离自己的目的地越远，所花的时间和金钱就越多，代价就越大。也就是说，实现自己的憧憬是要做出牺牲的。

#### (3) 为大憧憬而放弃小选择

所有梦想的实现都是有代价的。为了实现你的憧憬，就要做出牺牲，其中要涉及你的其他选择，你不可能一面追求你的梦想，一面保留着你其他的种种选择。对于想取得成功的人，有时他必须选择放弃一些小选择来成就自己的梦想。

这情形有点像一个人来到岔路口，面临几种方向的选择。他可以选择一条能通往目的地的路；他也可以哪一条都不走，可这样就永远达不到目的地。

#### (4) 常与成功人士接触

个人成长的过程包括与人接触。学习如何成功的最佳方法是与成功人士接触。观察他们，向他们请教。逐渐地，你会开始跟他们一样看问题。这叫做“近朱者赤，近墨者黑”。

#### (5) 不断地表达你对自己梦想的信心

实现梦想要求你不断努力，并发挥出最大的冲劲。加强韧性与冲劲的方法之一，是不断地表达你对自己梦想的信心。用语言向别人讲，同时默默地对自己讲。保持一种积极的充满信心的态度。即使偶生疑惑，也要全神贯注，保持信心。外在的信心会带来内在的积极变化。如果你失去自信及对梦想的信心，那你的梦想永远不能成真。

#### (6) 预料到有人会反对你的憧憬

世上总会有另一种观点存在，你必须对此有所预见，那就是你肯定会碰到反对的意见。那些自己没有憧憬的人是不会理解你的憧憬的。他们觉得你的憧憬只不过是梦想，是不可能实现的。碰到别人反对时，你不必惊慌，而应有思想准备，抱着永不消沉的积极心态。

#### (7) 不要把有消极心态者当作密友

你应该正确对待批评和怀疑你的理想的人。但这并不意味着你必须信赖他们，把他们当作你的密友。用善意和热情对待你接触到的每一个人，即使是消极的人，但不可与他们深交。否则，这些人不停向你灌输他们的疑虑与消极观点，你慢慢也会那样思考的。一旦你被左右，就会相信自己的理想实现不了，那它就真的无法实现了。

#### (8)寻找实现憧憬的每一条途径

为了实现美好的憧憬，你必须不停地寻找一切对你有帮助的东西。要乐于尝试新事物，到处寻找好主意，并要善于观察。在别的领域效果很好的方案，在你这里也可能有用。全神贯注于你自己的理想，但对于走哪条路才能实现理想，则应抱着灵活的态度。实现理想要有创新精神。如果你对新观念关上大门，你就不能拥有创新精神。

鬼谷子老师又道：“以上提到的种种方法，都有助于你们实现任何远大的憧憬。但是，如果你不愿意超越你平时的水准，这些方法也作用不大。只付出一般的努力是实现不了憧憬的。当然，我还要提醒你们的是：不论你们大家的理想有何不同或分歧，都望勿以眼前得失而黯然，勿以衣帽吃喝逊色而伤志气。大气方能容物，勤奋方能充实，明至理方能通达。谨记勿忘。”

大家听了，无不叹服。

苏小妹悄悄对苏东坡说道：“这八大步骤，浓缩了整个人生的精华。鬼谷子老师的睿智，由此可见一斑！有这样的老师在旁边教导，若学业依然无成，则只能怪咱们自己是朽木不可雕了。”

## 7、驯术佳者皆可富

金钱若烈马，驯服者，主人也。驭之有术，何愁其他？

苏家兄妹在北大安营扎寨后，清算盘缠，发现仅余八百多块钱。满打满算，再节省，这点钱最多也仅够两人两个月的伙食费。

苏家兄妹决定立即动手赚外快。

苏东坡道：“北京偌大，要说赚钱两字倒是容易，却是狗咬刺猬不知从何下口。咱且先听听赚钱专家意见再说。”此时，他捞到救命稻草般想到了吕不韦。

果然是熟人好办事，吕不韦听说是侄儿秦少游介绍来的朋友，很痛快地答应立即会见苏家兄妹。

吕不韦毕竟是吕不韦，只见他红光满面、美须垂胸，言吐自是不凡，其成功者之身份及智者风范不必言表。

吕不韦开场道：“向我咨询问题者，一律须收取咨询费若干，这是我历年来的规矩。既然你们是我侄儿秦少游的好友，今天的咨询费就免了。”

苏东坡一听，颇为感动地说道：“吕大师，您一开口便彰显出一代大师的风采。足见您在财富经营方面的高超见术！”

吕不韦向来钟爱马屁，苏东坡的几句话对他来说无疑很受用。吕不韦乐呵呵地笑道：“你有什么问题，尽管问，老夫知无不言。”

苏东坡虔诚地问道：“我们兄妹还在读书，经济上有些困难。我们可以一边读书、一边利用课余时间致富吗？”

吕不韦捋着美须，略一沉吟，道：“我先给你们讲个野马和防毒面具的故事吧。”

有一个商人，他以能够卖出任何东西而出名。他已经卖给过牙医一支牙刷，卖给过面包师一个面包，卖给过瞎子一台电视机。但他的朋友对他说：“只有卖给野马一个防毒面具，你才算是一个优秀的商人。”

于是，这位商人不远千里来到野马居住的地方，那是一片碧绿的大草原。

“您好！”他对遇见的第一匹野马说，“您一定需要一个防毒面具。”

“这里的空气这么清新，我要它干什么？”野马拒绝了他。

商人听罢，立即动手在大草原中央建造起了一座工厂。当工厂建成后，许多有毒的气体从大烟囱中滚滚而出，不久，野马就来找商人。

“现在需要一个防毒面具。”野马说。

商人高兴地将防毒面具递给野马，一边说道：“这可是个好东西啊！”

野马说：“别的野马现在也需要防毒面具，你还有吗？”

“你真走运，我还有成千上万个。”

“可是你的工厂里生产什么呢？”野马好奇地问道。

商人兴奋地回答：“防毒面具！”

吕不韦道：“一个伟大的致富能手需要创造需求并推销满足这种需求的工作，这就是从战术上升到战略的捷径。金钱是一匹烈马，谁能驯服它，谁就是他的主人。只要驯马的技术好，何愁不能致富？谁也不能例外！”

苏家兄妹听罢，直将吕不韦当成了神人，佩服得五体投地。

吕不韦呷了口茶，缓缓地道：“要知道，课余时间即是业余时间。记得爱因斯坦说过，‘人的成就和差异是由业余时间决定的。’因为对于普通的上班族或学习者来说，工作和学习是不会使他致富的。所以他能不能致富，关键在于他的业余都干些什么。我曾经有个弟子，在北京外语学院读研究生，他看上去貌不惊人，但你到他的住所看一看，便会大吃一惊：他在业余时间里与几个朋友合作开了一家翻译公司，而且获利颇丰。《穷爸爸、富爸爸》的作者说，他的那本书是在山上的小屋里写出来的，而他的《现金流》纸版游戏是在餐桌上发明出来的。很多富有的人都是通过业余创业致富的。”

苏东坡因激动而涨红了脸，问道：“你说的太好了。可是，大师，我们现在几乎囊空如洗，不可能靠投资来创业，这是不是就意味着我们只能在课余给人打工来进行原始积累？”

吕不韦道：“如果你现在没什么钱，那么，你有两条路可走。一是给人打工，先赚点小钱求生存，同时也积攒一些钱以备将来机会成熟时投资创业；二是进行一些小规模的、花钱不多甚至不花钱但却有利可图的创业。”

苏家兄妹都露出迷茫之色。苏小妹问道：“不花钱也可创业，世上还有这等好事？”

吕不韦呵呵一笑，道：“某师大有个学生常在交通要道或居民住宅区里支张桌子，上书‘某师大家教’五字，守株待兔般地等着上门求助的家长，接了活儿后，却让别的同学去做，自己则从中提取佣金，人称之为‘教提’。这教提可不就是无本创业么？其他诸如各种房产中介、婚姻中介、交友中介、劳务中介等，可不都是花钱不多的创业捷径么？作家写书、演员拍戏以及社会上形形色色的点子大师们不都是无本或微本创业的么？”

苏家兄妹恍然大悟，喜道：“人人都说吕大师一言抵千金。今日听了吕大师一席话，果然有胜读十年书之感。”

## 8、用意念产生财富

心念笃定，金石为开；神思飘忽，诸事不遂。

吕不韦平生最受不得人恭维，而今见苏家兄妹确实是打心眼里对自己顶礼膜拜，自然十分兴奋，道：“老夫向来很少授人致富之道，今番见着两位都是青年俊才，老夫我高兴啊。你我三人既然相见，想必也算有些缘分，不妨今日将我吕氏致富的看家秘诀拿来，且让我的洋弟子代我传授与你等！”说罢，提高声音叫道：“卡内基！”一洋人应声快步从里间走了出来，友好地朝苏家兄妹一一点头。

吕不韦道：“卡内基是我所收的洋徒弟中最小的一个。”

苏东坡道：“您和美国一个钢铁大王同名啊。”

卡内基笑而不语。

吕不韦道：“卡内基，你给他们讲讲如何用意念产生财富。”

“用意念也能产生财富？”苏家兄妹更是大惊失色。

卡内基用中国话道：“OK，这是吕大师发明的意念生财法。因为财富的形成始于心中的意念。唯有心中始终存有发财意念的人，才会使财富的数量发生核裂变。这是吕大师教导我的，而且我的实践也验证了这是一个真理。”

苏东坡与苏小妹的神态不由自主地愈来愈恭敬。连徒弟都这般了得，可见吕不韦道行之深！卡内基道：“我们每个人，只要活到了了解金钱作用的年龄，都会企盼拥有它，但光‘企盼’不会带来财富，可是如果能把‘渴望’财富的心态，变成‘唯一的信念’，然后订出追求财富的明确方式与计划，并且以绝不认输的毅力来支持那些计划，便会带来滚滚财富。把对财富的欲望转化为对实质利益追求的方法，包含以下六个明确而实际的黄金步骤：

(1) 在心中定出所渴望金钱的明确数目。只散漫地说“我想要有足够的钱”是不够的。

(2) 想清楚你决定以何种付出来得到你所渴望的金钱。确确实实地决定你将会付出什么努力与多少代价去换取你需要的钱，天下没有“免费的午餐”，不劳而获是不可能的。

(3) 设定你决心拥有这笔金钱的明确日期。一定要在这日期之前把你要求的钱赚到手——没有时间表，你的归期将遥遥无期或永远不会“泊岸”。

(4) 拟定达成目标所需的明确的、可行性计划，并立即付诸行动。无论你是否已有心理准备，你一定要习惯于“行动”，而不能只耽于“空想”。

(5) 将以上四点清楚地写下——不能单靠记忆，一定要白纸黑字。这份声明精确地记载着你想获得的金钱数量、获得的期限、追求金钱所需付出的代价以及达成目标所要用的计划。

(6) 每天大声朗读此声明两次，一次在睡前，一次在清晨起床后。朗读时，试着让自己看到、感觉到，并深信自己已拥有了这笔金钱。

卡内基说完，小妹疑虑地道：“卡内基大师，这意念生财法就这么简单？”

卡内基慌忙纠正道：“此真折煞我也！在吕大师面前，请勿称我大师。”

于是苏东坡、小妹两人依言改称卡内基为老师。

卡内基道：“对一些没有接受过严格心灵锻炼、没有完善意识和成功勇气的平庸之辈来说，以上六个步骤是‘行不通’的，这个意念生财法也就毫无价值。记得开始时，我只是一家钢铁公司的一名普通工人，有幸得到吕大师的传授后，我便努力地设法运用这些原则，终于，我赚进了远超过亿万美金的财富。”说到这里，卡内基得意起来，蓝眼睛里开始泛出兴奋的光。

苏家兄妹听罢，一下子对卡内基敬若神明起来。

卡内基接着道：“我从内心里深切地肯定，它们不仅是累积金钱所需的步骤，更是达成任何目标不可或缺的步骤。如果你想获得财富，那么，无论何时，你必须确实遵循以上六个步骤所叙述的种种指示，尤其是第六个步骤特别重要。也许你会抱怨，在你并未实际得到这笔钱之前，你不可能‘看见自己有钱’，但这正是炽热的欲望所能为你提供的帮助。如果你真的十分强烈地‘渴望’有钱，进而将你这种欲望演变为魂牵梦萦的意念，你便毫无困难地使你自己‘相信’你会得到它。你的目标是要得到这笔钱，你只要不断强化你想获得这笔钱的决心，它就会使你得到它。”

苏家兄妹暗自琢磨：这意念生财法怎么与鬼谷子的八大步骤有异曲同工之感啊？

一直在旁边喝茶的吕不韦忽然用十分低沉却极有力度的声音缓慢地说道：“昔庄襄王在赵国做秦国人质，我观他有人君之气，便在心底默默地下定决心，让庄襄王返回秦国并登上皇位！这务必要求我将家资全部押在庄襄王身上，因为我知道，我的投资一旦成功，日后将贵不可言！于是我运用了意念生财法，做了庄襄王返秦并登基的计划，并立即执行这个计划，虽然中途遇到诸多劫难，但我还是坚持下来了，最后果然如愿。当年人人说我投机，其实不然。如若只靠投机二字，我焉能舍尽家财、拼得性命来助庄襄王？意念生财法不需要你辛劳工作，不需要你变得荒谬不实或是过度轻信。运用它们无需受过高深的教育。但成功运用这六个步骤必须要有足够的想像力和持久的毅力。这种想像力和毅力使人看得出，而且能够了

解到，累积财富不能只靠机会、缘分和运气。你们必须知道，所有累积巨额财富的人，在获得财富以前，都一定有过某种程度的梦想、希望、企盼、欲望、计划和决心，然后才会得到财富的。”

苏东坡道：“吕大师，我明白了。除非我让自己对金钱产生强烈的‘欲望’，并且真的‘相信’自己会拥有它，否则我绝对不可能成为巨富。”

吕不韦点头道：“孺子可教也。”

## 9、甜蜜的不一定是蜜糖

伪善之狼，常披羊皮也；真理者，却不善涂脂抹粉也。不可不察。

告别了吕不韦及卡内基，苏东坡兄妹回到学校。

苏东坡对小妹道：“你说我两人是给人打工好呢，还是找那花钱少或不花钱的行业创业好？”

小妹道：“现在还不知哪个行业适合我们创业。即使做教提，也得有校内众多同学作为群众基础才行。我们初来乍到，人生地不熟啊。我看，不如我们先给人打工去，一边赚钱一边伺机而动，如何？”

苏东坡道：“此言正合我意。咱俩想一块去了。”

小妹道：“做家教如何？”大凡学生赚钱，首先想到的都是做家教，这已经成为他们的一个定向思维模式。

苏东坡道：“这倒是个短、平、快的稳妥主意。”

说干就干，兄妹立即翻遍了各大报纸的家政公司广告，并按图索骥地将电话拨打过去，对方立即约他们见面。

两人倒了两趟车才到达目的地。对方乃系中介，接待者是一中年巧嘴妇人，自称孙二娘。只见这孙二娘笑靥如花，言语甜如蜂蜜般地说道：“就冲北大的这块招牌，家教对你两人而言，只不过是等闲差事而已。但若想在本公司干，按照规矩，你们两人少说也须留有押金100块钱，我们方好为你俩服务。”

两人虽知是溢美之词，但听孙二娘说能用自己，仍旧心花怒放，遂果断地掏出一张百元大钞。孙二娘收讫钱款，又“少年俊才，堪当大任”地盛赞了兄妹一番，叫两人回去等消息。

两人乘兴而归。奋力读书之余，亦望眼欲穿地等待佳音。但静候数日，并无结果。打电话去问，接电话的依然是那孙二娘，但令苏东坡、小妹始料不及的是：孙二娘的声音竟然变得冷如冰块！她“嗤”地一声后，说道：“这边做家教的学生多了去了，等轮着你们了，我自会给你们打电话。”

两人傻了眼。苏东坡道：“想不到家教竞争亦如此激烈！但那孙二娘却何故端的说什么‘等闲差事’，岂不气人？”

这时，鬼谷子正好过来了，见两位爱徒正生闷气，便关切地问明了情由。

鬼谷子道：“我刚看了《北京晚报》上一则消息，说的就是学生找工作上当一事。你们且看看。”

苏东坡、小妹拿来一瞧，见上面写道：

找工作集体失足落骗局，圈走40名大学新生8000元

本报讯记者某某报道某某大学某系2004级某班的40名新生，因为急于找工作，被骗子利用，竟然集体遭遇骗局，被骗金额共达8000元整。

刚刚成为此校新生的阿斗，寻思勤工俭学，便在周末到某人才市场去碰运气。在人才市场上，一名自称李先生的人告诉阿斗，他是刚刚组建的一家工艺品加工公司的人事部主任，正要招一批兼职的产品加工、组装人员，薪酬可观。员工可将原材料带回家去进行加工，之

后将成品送回来，验收合格，当场现金结清加工费。不过，员工必须缴纳一定数目的押金，目的是防止某些员工将原材料带回家后不再送回来。阿斗闻知后大喜，以为自己找着了财神爷。

李先生热情地将阿斗带至东直门某民宅，告诉阿斗这是他们公司临时的办公场所。虽然此办公场所陈设甚为简陋，只有一桌一椅一床，桌上放着一台旧电脑，且并无营业执照之类的证明。但阿斗因为社会经验少，一时竟然相信了李先生的鬼话，并按李先生的要求，填写了一份所谓的报名表，同时向他缴纳了押金 200 元整。

阿斗回校后，宣称自己已经找着了工作。在大家的艳羡下，阿斗觉得有义务让全班的同学都“过上好日子”，遂亲自带领 39 名同学（阿斗所在的班级学生人数总共为 40 名）奔赴东直门李先生处。李先生为人不光“热情”，而且“爽快”，再次收了莘莘学子缴纳的 7800 元押金后，即宣告“本公司明日开工”，并再三嘱咐他们第二日到此地来领取原材料。

次日下课后，40 名学子一起去找李先生，不料其办公场所竟然是铁将军把门，打其手机，亦处在关机状态。至此，方有同学悟出事情有些不妙。于是，他们向 110 报了案。

此校一位担任学生工作的负责人表示：“中国目前重分数不重动手能力的教育形式也使得孩子们从小到大大一直处于象牙塔中，隔断了他们对社会的接触。大学生特别是刚刚进入大学门槛的学生，其心智过分单纯，对社会的认识还相当浅显。相对来说，目前的大学生教育工作也仅侧重、停留于学术方面的研讨，而缺乏使学生更快适应社会的能力的培养。”

记者在采访警方时，负责该案的警官包青天说：“当前很多大、中专学生都急于勤工俭学，而社会上的一些骗子正是利用了大学生的不谙世事和急迫心理，投其所好，干起了诈骗勾当。希望广大的大、中专学生以此案为鉴，在找工作时多长个心眼，提高自我保护意识。”

小妹道：“社会上骗子这么多。难道，难道我们也上那孙二娘的当了？”

苏东坡懊悔地道：“唉，都怪我粗心大意。今儿个就算咱们没有受骗上当，但要指望那口蜜腹剑的孙二娘介绍咱们做家教来赚钱，恐怕不知要等到何年何月。但有一点可以肯定的是，这 100 元钱是收不回来了。”

小妹道：“真恨不得将孙二娘这些坑人的骗子们剁成人肉包子卖了算了！”

鬼谷子道：“年轻人，记住：在你们的周围不可能每个人都是好人。甜蜜的东西不一定是蜜糖，陷阱有时也会很诱人的。你们缺乏社会经验，出门在外，更要小心保护自己。一不小心，便会吃亏上当。”

苏小妹道：“我们以后直面社会的机会很多，说不准哪次又会碰见第二个孙二娘，第二个李先生。鬼谷子老师，你能否告诉我们，社会上哪些人应当小心对付才是呢？”

鬼谷子道：“太甜、太圆滑的人或事，你们一定要小心应对。当然，这种人不一定是坏人，但坏人却往往扮作好人的模样，运用糖衣炮弹的方式进行活动。遇见这种人，还是小心防备点好。比如外面大街小巷到处张贴的‘月薪 1 万到 3 万’的招聘小广告，几乎百分百都是骗人的。你们可以想想，世上能有这样的好事吗？不是坑人又是什么？具体来说，以下几种人应当是防备的重点：

(1)甜嘴巴型。这种人开口便是大哥大姐，小弟小妹，叫的自然又亲热，也不管认识你多久。除此之外，还善于恭维你，拍你马屁，把你‘哄’得舒舒服服。当然这种人并不一定是必须防备的坏人，但是这种人因为嘴巴伶俐，容易使人心不设防，如果他对你有不轨之心，陶醉的你就不就很容易上他的当吗？你们遇见的孙二娘就属于这种类型。

(2)笑面虎型。这种人好像没有脾气，你骂他、打他、羞辱他，他都笑眯眯的，再不高兴也搁在心里，让你看不出来。这种人也不见得是坏人，因为有可能他的个性就是如此，成天笑眯眯的，不得罪人嘛！可是你就搞不清楚这种人心心里在想些什么，也搞不清楚他的好恶及情绪波动，碰到这种人，真的让人无从应对，因此，如果他对你有不轨之图，你也是无从防备的。对这种人，你要避免流露出内心的秘密，更不可和他谈论私人的事情。所以，不如

保持礼貌性的交往，他打哈哈，你也打哈哈，同时，也要避免做出得罪他人的事，他生气也就算了，他不生气才可怕呢！

(3)隐藏型。这种人把自己隐藏起来，不让你知道他的过去、家庭、同学，也不让你知道他对某些事物的看法，换句话说，他是个深沉莫测的人。这种人有的是因环境的影响所造成，不见得是个坏人，但和这种人交往还是很恐怖的，最好的办法还是保持距离。这种人有的还拼命打探你的一切，像这样已失去与人相处的诚意的人，趁早远离，否则被他害了，想哭都哭不出来。

(4)墙头草型。这种人最大的特点是‘见利忘义’，哪边好往哪边靠，所以他的待人处世会以‘利’作为取向，也会因‘利’而背叛良心，伤害亲友，可以今天和你好，也可明天将你害。所以，和这种人打个哈哈就可以了，不必有利益、人情上的往来，甚至宁可故意向他显示出你‘无利可图’的一面，以免他没事就来找你，这可不是好事！至于如何分辨‘墙头草’，只能从平常生活中观察，并无什么定法。”

鬼谷子又道：“当然这几种类型并不足以代表所有你应该小心应对的人，只是较为典型的几种。除了上述四种外，还有自吹自擂型、好开空头支票型、死不认账型、好色鬼型、过分享受型、酒鬼型以及不孝子等等。对待这些人你们都应当小心防范，即便与之交往，也必须有所保留，多给自己一些时间来观察，多给自己一些空间来应付，那么，你们就会少受到一些伤害。”

小妹大喜道：“吃一堑，长一智，有了鬼谷子老师这番吩咐，今后管他什么孙二娘、李二娘的，我再也不会上当了。”

鬼谷子笑道：“可也不要一朝被蛇咬，十年怕井绳才好。”

## 10、尺蠖之曲，以求伸也

虎之踞，为之跃也，龙之盘，为之腾也。

功夫不负有心人。苏东坡终于在中关村北街一家名叫袖珍的小酒吧里找着了一份钟点工的活儿。袖珍酒吧是父女店，老板名曰王安石，人呼其女为王小石。袖珍酒吧是静吧，没有乐队，一般也不放什么强势音乐，只播放些柔柔弱弱、委委婉婉的曲子。下午两点到凌晨两点是袖珍酒吧的营业时间，而顾客多是附近各大院校的师生，所以白天的生意并不是太好，只有在晚上的时间里才会忙上一阵子。因此，王安石对苏东坡的规定是：上班时间是下午五点到晚上十一点半，没有休息日，晚上管一顿饭，每迟到或早退一次扣10块钱。

这条件不算太苛刻，就是薪酬低了点。但苏东坡却暗暗欢喜！他一边计算着一边对小妹说道：“有了这份工作，咱兄妹就不用担心伙食费了。我每天不但可省去一顿伙食费，每月还能赚两百块，再加上现在的六百块，咱们省着点花，生活费问题也就勉强可以解决了。”

小妹呜咽着说道：“哥，这样你可太辛苦了。”

苏东坡笑道：“我是男人嘛。再辛苦，还能比咱老爸下地耕田辛苦？还能比大哥二哥上山打柴辛苦？老爸正指望着我们学会飞翔呢，但要学会飞，首先必须先学会站、爬、走、跑和跳等等，所以咱们得先吃点苦头，因为不经过艰苦训练，突然飞起来是不可能的。不过，千万不要让认识咱们的同学知道我在酒吧里给人打杂。”

小妹说：“这个你放心。不过那酒吧离咱们学校太近了，说不准什么时候就有熟悉的同学上那消遣呀，这可如何是好？”

苏东坡说：“我也正为这事犯难呢。”

两人正在计议，忽然从宿舍外走进一人，哈哈大笑道：“你们俩经常鬼鬼祟祟的，有什么快乐的事情，何不拿来与大家一块分享？”

两人一惊，细看，却是与苏东坡同宿舍的沈括，外号活雷锋。兄妹忙道：“什么也没有，