

# 第一章 富有生涯

## 第一节 事业生涯设计

把你的职业生涯变为事业生涯  
为什么要开拓更为富有的人生  
你对富有有充分的心理准备吗  
学会珍视自己的事业生涯  
富有人士的成功商数测定

## 第二节 息息相关的四大事 业瓶颈

无法跨越的事业瓶颈  
瓶颈一 :认识你自己与性格瓶颈  
瓶颈二 :少年时期面临的挑战  
与能力界限  
瓶颈三 :难怪他会成功与兴趣  
的最大作用  
瓶颈四 :作为一个奋斗者与事  
业理想

## 第一节 事业生涯设计

比尔·盖茨坐在办公室里的时候，没有人认为他会开创自己的电脑帝国。曾经不名一文的马克·安德森在没有开发网络浏览器之前，也绝没有人相信这位毛头小子敢去挑战比尔·盖茨。任何事情在没有试过之前，是绝不会知道结果的。相信富有人士杰克将自己的职业生涯转变为事业生涯的经历，会给你很多启示。你也有选择的余地，你的生活也充满了希望。

几乎没有人不想开拓更为富有的人生，即使富有人士也不例外。这并不是说其他人没有这种现象。实际上，蓝领甚至贫困潦倒的人对开拓更为有意义的人生比富有人士的兴趣更大。是什么原因促使一个富有人士甘冒风险，置自己的财产、婚姻，甚至充满生机的健康身体而不顾？是什么原因让他们这么拼命干呢？当问及成功的报酬应该为何时，多数的个人意见表示，绝非物质上的享受或排场，惟有自我实现感，才是最重要的报酬。

不是吓唬你、恐吓你、给你的进取心泼冰水，也不是阻止你开拓事业生涯的尝试。开拓事业生涯可能是你一生中难做的事，也许是你所选择的最富有挑战性的人生之路。开

拓事业生涯 什么事都要自己做主 风险自己担当 成果自己独享。问题不是你想不想尝试这种富有生活，而是你应该给自己一个明确真实的答案。我能做吗？我能付出这么多的脑力和体力来管理经营这样一家企业吗？

时间老人无时无刻不在提醒你：要善待生命，善待自己 要珍视生命中的每一分钟 珍视自己的事业生涯。每个人都只能在他所处时代中生活，因此他的言行不能不打上他那个时代的烙印。每个人的具体条件不一样，所从事的具体事业也不一样 当然不可能取得完全一样的成就。但是 如果抓住根本点 前人的学识、品德、精神、作风 都不是不可以学到的 甚至还是可以超过的 你同样可以富有。

你的成功商数是多少？这对你将来要成就伟大的事业有什么意义呢？不论本测验的分数是多么不够精确，但它仍然有确实可靠的依据作为你成功的指标。你在本测试中所回答的这些问题，与我们所访问过的美国极为成功的人的问题完全一样 而且对各问题答案之配分比重 亦是根据这些杰出人物答案而权衡的。

## 把你的职业生涯变为事业生涯

许多年前 杰克曾在一家大公司工作 担任地区副总裁的行政助理。

公司里大多数职员平日都是一副西装笔挺的富有人士形象，只有意大利人皮特例外，他好像从来都不修边幅。皮特看上去总是像刚从码头上干完活儿回来。

要不是亲眼看见他摆弄公司里的电脑，你肯定认为他是在加油站或快餐店上班，是那种靠通俗歌曲和啤酒打发日子的家伙。

皮特也认为自己属于那种其貌不扬的精英分子类型，尽管他

与其他职员穿着一样的蓝条纹制服（现在大公司一般都规定着装）可看上去就是不像样子，但皮特所具有的洞察力却是杰克所少见的。

有一次他突然对杰克说：你不该呆在这儿。你跟这儿格格不入。

你这是什么意思？杰克问。虽然有点生气，但他的话却引起了杰克极大的兴趣。杰克想有可能的话自己也会向他提出同样的问题。

你懂我的意思。他边点雪茄边说。你有开拓能力，你喜欢与人打交道，干嘛非在这鬼地方浪费你的时间和天才。整天写什么部门材料、预算报告？

杰克永远忘不了皮特这些富有见地的话，正是这些话使杰克从麻木不仁的状态中清醒过来。

从那时起，杰克的心里就不断重复着这样的想法：我正在不属于自己的位置上从事着不适合自己的工作。

后来，杰克按皮特的建议辞去了在公司的工作，开始做些更有意义的尝试。

在这之前，杰克在这个公司里被束之高阁，职业生涯陷入了一种沉默的绝望之中。直到像人们常说的那样，对个人的职业生涯感到厌倦，直到连厌倦都已厌倦。

杰克过去的窘境也许正是你现实生活的写照，是否你也正在从事一份不喜欢的工作？

虽然感到自己的专长和能力无从发挥，你却不知如何着手改变这一切。

也许你只把目前的工作当作谋生的手段，可对于未来是否仍旧感到困惑？也许你也渴望摆脱现状，可面对这份从事多年的工作，是否又有些不忍割舍？

如今，杰克已找到了适合自己的位置。

从那公司跳出来以后，杰克创办了自己的公司。

现在，杰克拥有许多过去无法想象的商业机会，经济上更为成功。

此外，杰克经常在广播和电视节目中露面。

如果杰克还在那家公司做职员的话，这一切都是无法想象的。

问题的关键在于：如果缺乏勇气和自信，如果不面对现实和机会，要想在当今变幻莫测的经济大潮中占据一席之地是不可能的。

因此，在事业生涯的道路上，你需要用新的方向盘和道路交通图来指引前进的方向。

你出远门，一定会先决定目的地，并且带好地图。

然而，100个人当中，大约只有两个人清楚自己一生要的是什么，并且有可能的计划达成目标。

这些人都是各行各业中的领导者——没有虚度此生的事业型富有人士。

奇怪的是，这些人和其他庸庸碌碌的人比起来，机会都差不多。

相信杰克将自己的职业生涯转变为事业生涯的经历，会给你很多启示。

你也有选择的余地，你的生活也充满了希望。这也正是写作本书的目的。

如果你确实知道自己要什么，对自己的能力有绝对的信心，你就该尝试了。

比尔·盖茨坐在办公室里当白领的时候，没有人认为他会开创自己的电脑帝国。

曾经不名一文的马克·安德森在没有开发网络浏览器之前，也绝没有人相信这位毛头小子敢去挑战比尔·盖茨。

任何事情在没有试过之前，是绝不会知道结果的。

你的目标是什么？

是默守你的职业生涯，还是开拓更有意义的人生？

如果你还不知道自己的一生想要追求什么，现在就开始，此时此刻 想好自己要什么 你有几分决心 何时会做到。

不用花一毛钱，每个人都可以轻易拥有。

你必须知道自己的一生想要追求什么，下定决心得到它，否则你就只能捡拾有方向、有计划的人们所剩下的碎屑。

过去，现在，乃至将来，很多富有人士的一生都是和事业相伴而终的。

稳定是你生涯中考虑的首要因素，于是从一而终的职业生涯成为你一生的主旋律，它可能覆盖你的勃勃生机，压抑你的种种欲望和幻想，使你的生活方式归于平淡、安静无为。

由此带来了你的失志和落魄，一生黯然寡欢。

稳定当然没有错，随着岁月的增加会变得更加重要。但并不是说你只能守株待兔，而应抓住机遇及早找到更适合你的位置。

在纷纭变幻的市场中，在自我追求和客观需求的情形下，变更生涯方式是绝对的，不变则是相对的。

体制的确立，带给你变更的契机，你可以以最佳的生涯方式来安排自己。在权衡利弊，对现有生涯方式考察之后，请记住一句俗语 树挪死 人挪活。

穷则变 变则通 通则久。

风云际会 你恰逢其时 海阔天空 时代充满选择。

作为独立的个体，你自主地生活在这个世界上，在人生的舞台上扮演着自我的角色。

撇开社会不论，仅就纯粹的个人意义而言，你一生的全部活动不外乎三个内容 生存 发展 享受。

无论哪个内容的实现，都无法离开事业生涯的帮助。相信你不能不渴望生活的色彩斑斓，轻松愉快。

趣味盎然的生活会使你充分享受人生的欢乐，领略人生的意

义。

然而遗憾的是，你或许没有这份运气，事业生涯选择的失败可能会使你丢掉许多本该拥有的乐趣。

但是，如果你不进行选择，你就永远没有发挥自己的才干、充分运用自己的能量的机会，也做不出任何骄人的成绩。

人们无法选择自己以何种身份来到这个世界，却完全有能力通过事业生涯的努力来奠定自己在社会上的地位。

就像一粒种子，如果落在适宜的土壤里，便会很快地扎根、开花、结果。相反，若得不到合适的生长环境，便会埋没一生、毫无建树。

每个人眼前都有一个目标。这个目标至少在你本人看来是伟大的，而且如果最深刻的信念，即内心深处的声音，认为这个目标是伟大的，那它实际上也是伟大的，因为你的心灵深处总是在轻声而坚定地启示你。

但是，这种声音很容易被淹没；你认为是灵感的东西可能须臾而生，同样也可能须臾而逝。

因此，你应当认真考虑：所选择的事业生涯是不是真正使你受到鼓舞的？

你的内心深处是不是同意的？

你受到的鼓舞是不是一种迷误？

你认为是心灵召唤的东西是不是一种自欺？

但是，不找出鼓舞的来源本身，你怎么能认清这些呢？

你的使命决不是求得一个最足以炫耀的事业，因为它不是那种使你长期从事而始终不会感到厌倦、始终不会松劲、始终不会情绪低落的事业。

相反，你很快就会觉得，你的愿望没有得到满足，你的理想没有实现，你可能就此怨天尤人。

但是，不只是虚荣心能够引起你对这种或那种事业生涯的热

情。

也许，你自己也会用幻想把这种事业生涯美化，把它美化成你一生所能提供的至高无上的东西。

你没有仔细分析它，没有衡量它的全部份量，即它让你承担的重大责任；你只是从远处观察它，而从远处观察是靠不住的。

如果你通过冷静的研究，认清所选择的事业生涯的全部份量，了解它的困难以后，你仍然对它充满热情，你仍然爱它，觉得自己适合它，那时你就应该选择它，那时你既不会受热情的欺骗，也不会仓促行事。

但是，你并不总是能够选择你自认为适合的事业生涯；你在社会上的关系，还在你有能力对它们起决定性影响以前就已经在某种程度上开始确定了。

如果你错误地估计了自己的能力，以为能够胜任经过周密考虑而选定的事业生涯，那么这种错误将使你受到惩罚。

即使不受到外界指责，你也会感到比外界指责更为可怕的痛苦。

如果你把这一切都考虑过了，如果你生活的条件容许你选择任何一种事业生涯，那么你就可以选择一种使你最有尊严的事业生涯；选择一种建立在你深信其正确的思想上的事业生涯；选择一种能给你提供广阔场所来为人类进行活动、接近共同目标（对于这个目标来说，一切事业只不过是一种手段），即完美境地的事业生涯。

尊严就是能使你高尚起来、使你的活动和你的一切努力具备崇高品质的东西，就是使你无可非议、受到众人钦佩并高出于众人之上的东西。

但是，能给你以尊严的只有这样的事业生涯，在从事这种事业生涯时你不是作为奴隶般的工具，而是在自己的领域内独立地进行创造；这种事业生涯不需要有不体面的行动（哪怕只是表面上不

体面的行动)，甚至你是最优秀的人物也会怀着崇高的自豪感去从事它。

最合乎这些要求的事业生涯，并不一定是最高尚的事业生涯，但总是最可取的事业生涯。

一旦你选择了自己所珍视的事业生涯，一想到自己可能不称职就会战战兢兢——你单是因为自己在社会上所居地位是高尚的，你也就会使自己的行为保持高尚。

在选择事业生涯时，你应该遵循的主要指针是人类的幸福和你自身的完美。不应认为，这两种利益是敌对的，互相冲突的，一种利益必须消灭另一种的；人类的天性本来就是这样的：只有为同时代人的完美、为他们的幸福而工作，你才能使自己达到完美。

如果你只为自己劳动，你也许能够成为卓越的企业家，然而你永远不能成为完美无瑕的伟大人物。

历史承认那些为共同目标劳动因而使自己变得高尚的人是伟大人物，经验赞美那些为大多数人带来幸福的人是最幸福的人；道德本身也教诲你，人人敬仰的理想人物，就曾为人类牺牲了自己——有谁敢否定这类教诲呢？

如果你选择了最能为人类谋求福利的事业生涯，那么，重担就不能把你压倒，因为这是为大家而献身；那时你所感到的就不是可伶的、有限的、自私的乐趣。你的幸福将属于千百万人。你的事业将默默地，但是永恒发挥作用地存在下去，而面对你的骨灰，高尚的人们将洒下热泪。

## 为什么要开拓更为富有的人生

几乎没有人不想开拓更为富有的人生，即使富有人士也不例外。这并不是说其他人没有这种现象。

实际上，蓝领甚至贫困潦倒的人对开拓更为有意义的人生比

富有人士的兴趣更大。

许多富有人士毅然行事，从销售雅芳化妆美容产品以及阿姆威洗涤用品到购买麦当劳食品集团的部分经销权，从出售一个新点子到成功牙医挂牌开业，从收买老板的全部财产到开办一家五金店，千千万万的聪明人放弃薪水优厚的工作，将一生的全部积蓄投入自己经营的业务中去。

是什么原因促使一个人甘冒风险，置自己的财产、婚姻，甚至充满生机的健康身体而不顾？

是什么原因让他们这么拼命干呢？

是为了钱吗？

全美的功成名就者却不这么认为。当问及成功的报酬应该为何时，多数的个人意见表示，绝非物质上的享受或排场，惟有自我实现感，才是最重要的报酬。

例如八成的富有人士，对自我价值感或自尊，评予 9 或 10 分（最高分为 10 分，最低分为 0 分）。

下面，我们将探讨成功与报酬的问题，并剖析大部分美国的富有人士对上述问题的反应。

首先，让我们有一个概括的了解。

60% 的受访者被问及获得财富的欲望对其成功扮演着多重重要的角色时，他们只评予 5 分，甚至更低的分数；只有 8% 的受访者认为以财富当做激励成功的重要性应评予 9 或 10 分。

这究竟意味着什么呢？

为何在全美国最富有人士中，会有 92% 认为赚大钱的欲望对他们的功成名就，仅是有些重要或全然不重要的因素。

但当我们看看那些访答者的收入水准，可真是一大讽刺。

80% 的富有人士年收入超过 10 万美元；38% 的富有人士年收入竟达 30 万美元以上。

因此，你或许会说那些有成就的人视财富如粪土，不足为奇，

因为他们已有万贯家财了！

凭良心讲 对那些富有人士而言 个人的满意和快乐确实比物质上的考虑更为重要。

但是，我们对成功的报酬这方面的调查已经得到很多清楚及具体的资料了。

简言之，我们的研究告诉大家关于成功如何酬报那些富有人士 我们并从中发现成功的报酬。

各种报酬的相互重要性 (9 或 10 分)

个人价值感及自尊 80%、同僚的褒奖 59%、能为社会贡献的能力 56%、配偶的赞许 46%、父母的赞许 22%、社会大众的表扬 14%。

首先 让我们做个分析 究竟何为成功的报酬？

用在财富上的说法 这个答案是很好。

功成名就者确实有大笔的钱可供其自由支用，他们之中有 80% 的人仅年薪就超过 10 万美元 并且许多人拥有物质上的各种排场 如好几幢房邸、轿车、艺术品、及其他豪华奢侈项目。

我们的访答者在他们的成就上，也赢得重要的社会大众及专业上的褒奖表扬。

因此，他们比一般大众获有较高的社会地位。

在这份名人录上大部分的访答者，并不重视物质上报酬的重要性。

显而易见，他们真正需要评断他们的事业达于顶峰的驱策力，及达于顶峰后去完成他们所定的需求及目标。

大多数的富有人士，为了获得像个人价值感及自尊等内在的自我肯定而勤勉不懈 就因为这种内在的自我肯定十分重要 富有人士重视——在许多安全中，这是值得去冒险一试的——上述两项难以捉摸的利益 在每个时代、每个有声望的富有人士、拥有极度幸福及满足的人 都深受这两个利益的折磨 这些顶尖人物希望

能像西班牙文学家塞万提斯——堂·吉珂德的作者一样自豪地说：  
该来的就来吧，我都会感到很满足的。

综上所述，我们在这里明确一下，开拓更为有意义的人生就开拓你的事业生涯。换句话说，就是从办公室里走出来，创办自己的企业。

其实，拥有自己的企业，有这种想法的人不只你一个人。

在美国，经营自己的企业就像吃苹果饼、打棒球一样司空见惯。

福克斯先生是放弃自己原有的职位，毅然向外寻求机会而又一次变成富有人士的。

福克斯在 30 岁时，已是国际商用机器公司的分公司经理。

他的业务成绩好，公司又是全国有名的好公司，因而他的事业是具有很大的安定性的。然而福克斯却不这么想。

他的工作好比是流水中的静止地方。他需要一个更充实的人生，他要在年轻时积聚更多的经验。

通过一位业务熟人，福克斯得到了一个新机会——国际研究拟聘他担任协理。

这家公司的规模，远比国际商用机器公司还小。

他面临严峻的考验了。

究竟在大鱼池做一条小鱼好呢，还是在小鱼池做一条大鱼好？

一个 30 岁已有家眷的人，抛弃大公司的安定的未来，而跳入将来未知的小公司，很难说是明智的选择，何况薪资又比前者少。

当时，国际研究公司正面临新制品与新生产的过程，受有配合战争目的政府秘密命令。

公司规模虽小，却充满着朝气。倘若当协理，便可以明了公司的一切业务，而且每日都会有新事情可学。

经过这样一番冷静分析，福克斯毅然决定牺牲既有的成就，走进求知的将来。

他终于向流水中心游去了。

往后数年，是一连串的紧张工作与新的考验。

终于 幸运来临了。

二次大战末期，国际研究公司开始研究一种高真空制法的粉末橘子法。

年轻的福克斯与股票承办商共同工作，负责筹集设立新制品公司的资金。

然而公司在组织人选时，却遇到了莫大的阻碍。所在地食品业界的有力人物，无不以长期契约与相当可靠的收入作为担任总经理的条件。

而福克斯以为，把时间消耗在总经理人选上是对不起投资人的。

于是他又来一个大冒险 以 32 岁的年龄毅然搬迁新公司的经理。

这家名叫一分钟制造的新公司，既没有办公室，也没有工厂，当然不可能有新成品。

对福克斯来说，这是他下的一个大赌注。

数年过去了，福克斯所得到的只是令人头痛与心痛的事实。

他开始觉得不安 新研究距实行阶段还很远 于是公司赶紧转变方向，改制浓缩果汁。

因订有契约的代理商的销售成绩不理想，新公司又不得不自己销售 资金只出不回 这时候 只有凭着信心的支持 勇敢地奋斗下去了。

8 年以后，福克斯开始有了转机。新公司的年营业收入突破了 4000 万元大关。

1954 年，福克斯合并了与之争雄的一家公司，成为世界第一位经营冷冻橘子果汁的巨头。

## 你对富有有充分的心理准备吗

不是吓唬你、恐吓你、给你的进取心泼冰水 也不是阻止你开拓事业生涯的尝试。

开拓事业生涯可能是你一生中最难做的事，也许是你所选择的最富有挑战性的人生之路。

开拓事业生涯 什么事都要自己做主 风险自己担当 成果自己独享。

一些决策上的失误很可能会导致你所开创的事业、苦心经营的一切毁于一旦。

这包括你以前所挣的钱 包括替别人打工挣的钱、跟别人合伙经营挣的钱 你的配偶挣的钱或者其它外快收入 所有的这些钱你都投入到你自己经营的事业中去。

事业上的苦甜 由你一人来品尝。

在当富有人士的时候 你的助手辞职了 你可能为增加的一些额外的文档工作抱怨 但你至少可以找一个临时工帮忙 或者培养一个新的助手。

在你找到或者培养出合适的助手以前，你总是可以勉强应付手头上的工作。

要是开拓事业生涯的话，请想象一下，在这仅有三个人的商店 你的得力助手离你而去 就在街那头开店和你竞争 这该多让你伤脑筋。

你可能要说 这是在吓唬你。我并不是在吓唬你 只是想提醒大家 膝盖易碎的人不适宜溜冰 犹柔寡断的人不适合当医生 而缺乏勇气和果敢的人最好不要自己经营。

有了不怕挫折的思想准备后，开拓事业生涯确是一个非常有趣、富有挑战性、比一般工作更有意义的工作。

有时候你紧张得心都快跳到嗓子眼里了，有时候又觉得工作负担太重 超出了自己的承受能力。

可是 当一大笔款项落入你的户头 或者第一个赢利总算落实的时候 这将是多么难忘的人生感受，一生又能有几回！

开拓事业生涯 你为人提供就业机会 让就业的人挣钱赡养家庭 连一般人都明白这是件大好事。

就算是开一家很小的公司，只有一个雇员，一年只有 100000 元的销售额，你也同样为自己的所做所为而感到高兴。

开拓事业生涯之前 你先要问自己几个问题 在最初成就事业的 4—5 年里 我是否能坚持每周工作 60 小时或 80 小时？

是否愿意把毕生的精力投入像坐原子滑车那样激动人心的事业中去？

是否有胆识每天做出几项令人棘手的决定，这些决定不仅与自己的投资有关，而且对雇员的生活及其家庭有影响？

在紧要关头 自己的家庭是否愿意节减开支 渡过难关？

然而最重要的一点就是 对失败是否有足够的思想准备？

在美国 有一位叫艾迪的人 非常聪明而有才干 刚从康涅尔大学毕业不久，就在宾州哈里斯堡创办了一份成功的周报。

1972 年，在麦戈文竞选总统期间，他负责推动麦戈文设在北纽约州的新闻办公室的竞选宣传工作，11 月 当麦戈文惨败后 他决定放弃自己的政治生涯而转入写作。

他善于猎奇，曾采访过长期被放逐在马德里的阿尔巴尼亚的国王和住在伦敦的赏杰克·尼科尔森 并跟奥克拉荷马一只黑猩猩对过话。

他从事写作的生活并不是轻松愉快的。为了弄到新奇的稿子，有时他要跟南朝鲜统一教的教徒在一起呆一个星期，有时要加入马戏团，有时要到歌舞剧团跑龙套，有时还要从一架飞机上跳下来 等等。

尽管这样奔波，他的生活还是没有多少保障，没有医疗保险，没有退休金，办公室非常狭窄。

他不愿意再过这种谋生方式的生活了。

1988 年夏天，他到了南美洲的法属圭亚那。在那里，他听到了关于杀人蜂的新奇故事。

杀人蜂，亦称非洲蜂，是从非洲引到南美洲来的。这种蜂好战 如果蜇人或动物 可置其于死地。

这种蜂喜欢大群大群地进行攻击，你要遇到了一群愤怒的非洲蜂 是很难逃生的。

非洲蜂很强壮，适应力强，生产蜂蜜既多又甜。

艾迪在圭亚那时，住在一位养蜂人的套房中，距森林只有几公里路之远，在一位昆虫学家的帮助下，他设法惹怒杀人蜂，引起它们向自己攻击。

顷刻之间，总共有数千只蜂向他进攻，蜇在厚厚的保护衣上，要不是保护衣的厚度 他准没命了 他吓坏了。

他在主人家里喝茶时，发现了一瓶蜂蜜。这种蜂蜜比一般蜂蜜稀，但更甜。

主人告诉他，这就是杀人蜂酿的蜜。

机会女神就要降临在他的面前，艾迪兴奋莫名。

啊，我当时就像牛顿发现苹果从树上掉下来时的心情那样，艾迪后来回忆说，杀人蜂的蜂蜜！多么神奇的事物！现在，我有一种可以发展事业的新产品了！

在那个似乎被上帝遗弃的国家的炙热天气中，艾迪一切都不顾了，一心构想着自己的公司 杀人蜂蜂蜜 是圣诞节、情人节和生日的最新奇礼品！

要用小瓶装，附上动人的说明书，尽量提高售价，要以一种精美而新奇的礼品的形象出现！

要在大百货公司、小专卖店出售，无论是在高山还是平原都有

杀人蜂蜜，这是一种新的呼拉圈。

他想，自己再也不必去东奔西跑，干那种为报刊写文章的累死累活的差事了。

于是，他着手筹办自己的公司——他孤军奋战。他找一位正在商学院读书的朋友讨论自己最机密的伟大计划，征求朋友意见是否有兴趣参加，朋友提出要给予一定的顾问费。

艾迪不肯答应说：我要自己策划。从采蜜、装瓶、包装、配销和推销等方面都自己入手去干。其他朋友也不想和他一起干。

他随意找货源：他决定先用自己的钱购进杀人蜂蜜。他设法与里奥的一家蜂蜜公司进行联系，可人家不相信他，连信都没给他回，他又设法用电话进行联络，可他不懂葡萄牙语，难以克服语言上的障碍，他不得不请一位翻译帮助，然而仍然没有用，人家不愿意接受美国人的小批量定单。

他把成本估计过低：他请一位艺术家替他设计蜂蜜的瓶子，请律师代为办理公司成立的手续，他没有想到钱会花得这么快。

一滴蜂蜜还没弄到手，他的各项费用已经花去了一万多美元，公司快没钱了，他长吁短叹，不得不到处去借钱，他到处找人和找资金。

有一位失业的朋友答应可以帮他跑腿，但将来要享有一定百分比的利润；他的几位亲戚和朋友虽然借了一点儿钱给他，但看不到会有一分钱的收入，都心灰意冷了，有的日渐改变了主意。

他好不容易才请到一位养蜂人帮忙，在最困难的时刻，央求老朋友基普帮忙。

基普提出愿出一半的力量和资金，但要享有  $2/3$  的权益。艾迪只得勉为其难答应了。

基普设法从巴西买了四大桶蜂蜜，每桶 55 加仑。为了装瓶，必须请一位养蜂人。

可是美国的养蜂人一听说是杀人蜂蜜就退避三舍，害怕装这