在红尘中修行

苏引华○著
大脑工程师

修行，并不专属于出家人。身处红尘中的凡人们，只要不断吸纳人生智慧，时常修正自己的言行，幸福就会在不知不觉间到来。

我真诚希望，本书能帮助你在不知不觉中达到灵魂的觉醒，获得幸福、快乐与成功！

新世界出版社

在红尘中修行

不论红尘如何转变，我们都要有自己的目标和立场，不断地和自己的内心对话，不断地调整自己的思考模式和行为模式，进而改变自己的语言表达方式和做事的方式，从而实现自己的人生价值，活出真正的自我。

人生需要不断地向前走，但是也要时常回头看看走过的路，因为只有回顾历史才能更好地创造未来。但也不要沉浸在往事之中，我们需要从过去的经历中沉淀属于我们自己的思想，然后把这些沉淀出来的智慧变成前进的动力，让自己充满正能量，带着勇气去面对未来的挑战。

——苏引华

上架建议：心灵/励志
ISBN 978-7-5104-3329-0
9 787510 433290 >
定价：32.80元

在红尘中修行

苏引华○著

新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目（CIP）数据

在红尘中修行 / 苏引华著. — 北京：新世界出版社，2012.9

ISBN 978-7-5104-3329-0

Ⅰ.①在… Ⅱ.①苏… Ⅲ.①人生哲学—通俗读物

Ⅳ.①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2012）第 216224 号

在红尘中修行

作　　者：苏引华

责任编辑：余守斌　曲静敏

责任印制：李一鸣　黄厚清

出版发行：新世界出版社

社　　址：北京西城区百万庄大街 24 号（100037）

发 行 部：（010）6899 5968　（010）6899 8733（传真）

总 编 室：（010）6899 5424　（010）6832 6679（传真）

http://www.nwp.cn

http://www.newworld-press.com

版 权 部：+8610 6899 6306

版权部电子信箱：frank@nwp.com.cn

印　　刷：北京联兴华印刷厂

经　　销：新华书店

开　　本：710mm × 1000mm 1/16

字　　数：200 千字

印　　张：13.5

版　　次：2012 年 10 月第 1 版　2012 年 10 月第 1 次印刷

书　　号：ISBN 978-7-5104-3329-0

定　　价：32.80 元

自序一：缘起

“在红尘中修行”这句话挺有意思，一提到“修行”二字，很多人或许会马上联想到出家人。其实我要说的修行，是“修正自己的言行”。

什么是“红尘”？我们生活在人与人组成的社会当中，有人的地方就有江湖，有江湖的地方就会有爱恨情仇。爱恨情仇皆是我们的心理反应，这些基于我们的想法、感觉、情绪所组成的大千世界就构成了“红尘”，正所谓“红尘来去一场梦”。

为何要在红尘中修行？因为在生活中，我们需要时时地觉察自己的心灵、情绪和身体。为了达到人生目标，我们需要不断地改变自己，调整自己的言行以适应生活、事业的需要。这就是所谓的“身是菩提树，心如明镜台；时时勤拂拭，勿使惹尘埃！”

其实，每个人的人生都是修行的过程，我们所做的事情就是我们修行的“法门”，虽然每个人所从事的行业不一样，但我们都力图通过自己的努力实现财富自由、时间自由、身体自由，最终获得幸福、快乐、成功的人生。这就是佛家宣扬的“极乐世界”。

为了达到这个境界，古圣先贤早就提出了修身、齐家、治国、平天下的理念，修身是为了齐家，齐家是为了治国，治国是为了平天下，而平天下又为什么呢？我认为平天下，是为了证明自己的价值，让自己不再恐惧，因为很多人都活在恐惧之中。

人活在世界上都是在找寻一个“出口”，让自己出离俗世的羁绊。只是每个人所采取的证明方式不一样而已，所以这个世界上没有绝对的好人也没有绝对的坏人，因为所谓的好坏只是基于时间、空间和立场的不同所做出来的区分。

不论红尘如何转变，我们都要有自己的目标和立场，不断地和自己的内心对话，不断地调整自己的思考模式和行为模式，进而改变自己的语言表达方式和做事的方式，从而实现自己的人生价值，活出真正的自我。

人生需要不断地向前走，但是也要时常回头看看走过的路，因为只有回顾历史才能更好地创造未来。但也不要沉浸在往事之中，我们需要从过去沉淀属于我们自己的思想，然后把这些沉淀出来的智慧变成前进的动力，让自己充满能量，带着勇气去面对未来的挑战。

这本书撷取了我2005年以来的日记精华内容，都是基于我一路成长过程中的思考，也算是我人生经历的思想沉淀，为您展示了我在红尘中修行的轨迹。如果这本书能给您带来一点点的思想启迪，能为你的生活、事业提供一点点的帮助，那么我的记录就有了价值。

好了，还是让我们一起翻开新的篇章，开始在红尘中修行吧！

自序二：在红尘中修行

人生是一个过程。

在这个过程中，有的人表面很快乐，但其实内心很痛苦；有的人表面快乐内心喜悦，别人也能感受到他的快乐，并且快乐着他的快乐。你希望成为哪一种人呢？

我想当然是第二种。我和大家分享三个法门，让大家都能在人生的过程中享受快乐，同时让身边的人快乐着我们的快乐！

第一个法门——投入。人生是修行的过程，每个人都必须投入其中，让自己百分之百融入，这就是“进入状态”。一滴水只有融入大海才不会枯竭。你把心交给什么，你就能获得什么！你就是你思想的产物，你关注什么，就会成长什么！你注意力在哪里，哪里就会改变！

无论做什么事，都要全力以赴，百分之百投入其中，这就是人生修行的法门。刘翔获得世界第一，张艺谋的电影部部叫座，周润发的演技炉火纯青，关键还是他们投入其中。

人要有所成就，就要把自己的心交出来，交给自己的事业，这样才能做到“无我”。只有进入无我状态才能让自己有无限的力量，才能让自己专注于一个目标，一份事业，从而修成正果。大部分人之所以失败，就是败在不务正业上。很多人之所以不快乐，就是不够投入。不投入就会去和别人对比，有对比就会产生落差，从而痛苦纠结。

第二个法门——持续。太阳每天东升西落，冬去春来，周而复始，

几万年、几亿年如一日持续运行，这就是宇宙的规律。一个人做事要成功，必须专注于一个点上持续不断地进行，也就是人们常讲的“**成功就是简单的事情重复做！**”

试想一下：如果刘翔不再跨栏，张艺谋不再拍电影，章子怡不再演戏，他们也将不再是过去的自己，很有可能迅速被人们遗忘。没有持续就没有力量，不能持续就不会长久，不持续就会失去方向。

要做到持续只有一个方法，那就是“排满”。把自己的所有时间都排满，全力以赴去投入到自己的“能量磁场”中，让自己燃烧，在燃烧中实现灵魂的升华，进入另一种境界！这也是我在2011年持续讲解老鹰训练营的原因所在。2011年我安排了十届为期21天的“老鹰训练营”，另外还安排了四届为期5天的“思维导图讲师培训班”，还有二届3天的“中国青年创业论坛”，这样加起来，我持续演讲近300天。

这就是持续，这就是把自己排满，这就是让自己充分地燃烧，只有这样才能修成正果！

第三个法门——自然。前段时间我看到李连杰的访谈，感觉得出他在红尘中修行的最高境界就是：**没有任何目标，也没有任何目的，“我没有想过要超越谁，只是觉得，能够勇敢地超越自己就好了！”**

李连杰是一个有智慧的人，他认为人生最重要的是不能限制自己，按我的理解就是人生一切都要“顺其自然”！

世事一切皆正常，宇宙的一切都按规律运行，所以我们只要顺其自然，做事顺应宇宙规律，不强求，不限制，用一个词来形容就是“洒脱”。

洒脱，是我人生的最高追求。一切行为随心所欲，让自己活出真实，这样才是真正值得追求的人生。大部分人之所以活得压抑就是不够洒脱，为名利所累，为私欲讨好别人而忽视了自己真正的内心追求。

一直以来都有很多人说我很“天真”，这或许是“不成熟”的表现。但我坚定地认为：**要想获得幸福，永远不要忘了孩子般的天真！要想事业成功，永远不要忘了最本真的内心需求！**

要活得洒脱，先要做到“目中无人”，所有成大业者都是目中无人的人。目中无人的意思就是不要把人当作“人”，而是把人当作物，人也只不过是宇宙间的一粒尘埃而已，人都是生而平等的。

很多人因为太把人当“人”了，所以遇到比自己强的人就会忽略了自己，让自己成为了别人的陪衬。遇到比自己弱的人就会看不起别人，从而经营不好自己的人际关系。

我们要把自己当成宇宙的一份子，明白自己来到这个世界上都是带着目标和使命的。忠于自己的目标和使命，百分之百地投入其中，持续地燃烧自己，这就是没有生，也没有死，没有开始，也没有结果。没有目标，也不想成为什么，看淡生活中的一切，顺其自然，才能在不知不觉中达到灵魂的觉醒，获得幸福、快乐与成功！

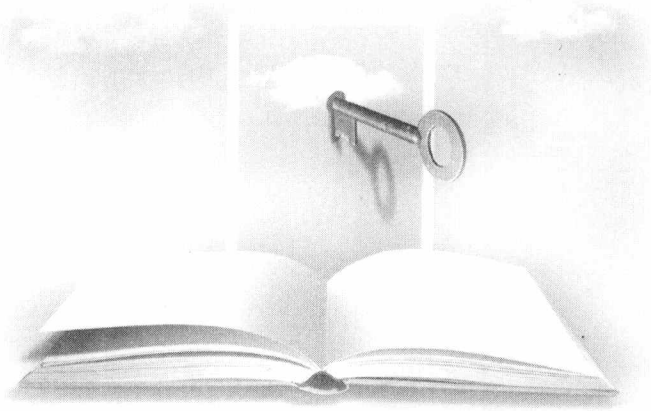
第一章 有梦想更要执着于梦想

第二章 在学习中觉醒

第三章 赚钱是一门艺术

第四章 有智慧的人生才有品质

第五章 不断提升人生境界



第一章 有梦想更要执着于梦想

生命是一场修行，重要的不是命运，而是全然接受的勇气。

你经历的所有事情都是自己导演的戏。

“自己”才是我们最大的因果，只要你改变你的思维方式，

你就能改变自己的生活方式！

找寻人生的梦想

心理学上讲："你会成为你持续不断重复思考的结果。"也就是我们会成为我们心目中想成为的人。不过并不是每个人的人生走向都是这样，我们身边人的期望也有可能影响我们的一生。无形中我们经常会为了迎合别人的期望而否定自己的目标，甚至成为了别人期望我们成为的人，最终遗失了自己的人生梦想。

在尊重别人期望的前提下，我们应该尽力做好自己，朝自己内心期望的方向，一步步前进。只有这样才能对得起自己，在临终的时候才可以说：这辈子没有白过。只有这样才不会虚度年华，不过世上没几个人能做到，因而大多数人都是带着遗憾离开人世的。

其实每个人都该写写自己的墓志铭，来思考自己这辈子要成为什么样的人，到底要做什么事情才算活得有意义。有段时间我一直思考这个问题，却难以确定答案。一个人爱好或是特长太多的话也是一种缺点，常让人不知道自己该往哪个方向发展。

我的思维和一般人不太一样。很多时候，我的策划方案在别人看来可行性不大，但我却取得一个又一个阶段性的胜利。我的特长是用一个"点"做出一个"面"来，所以，我认为自己还是比较适合做企业家，更适合做"带头人"。始终对自己的言行负责，哪怕是失败了，也由我来承担责任。

除了企业家，其他的角色都是配角。有段时间我演讲的感觉不好，

就有点不太自信了，但后来有人告诉我，他在我的演讲会现场感受到了我身上的那股激情，并因此备受鼓舞，他说我还是站在讲台上比较好，可以激励更多人。这样我重新找回了自信。

我本来没想到要当作家的，但有些人说我写的东西不错，能给他们带来力量。当然也有不少人批评我的文采，不过这些都不是很重要，因为我知道自己的斤两，不会因别人的赞美而迷失，也不会因别人的打击而消沉。做真实的自己，用心去写自己的感悟就可以了，至于其他的都不是很重要。

我们在不同的时间或空间中会扮演不同的角色，没有一个固定不变的角色伴随我们终生，但这些角色可以很好的整合成一个整体，彼此间不冲突。就像一个朋友和我说的：鱼与熊掌可以兼得。要做到这些，我们必须坚定我们的人生价值观：做一个对社会有益的人。帮助每个自己能帮助到的人，不光是金钱上的帮助，还包括精神上的鼓励。要想实现这个目标，就要想方设法让自己变成“水”，宽广时如大海包容万物，柔软时作溪流顺其自然。

想明白了，**人生的梦想其实很简单**，就像《士兵突击》里的许三多说过的话：“好好活着，多做对社会有贡献的事。”许三多这么做的，他活得很幸福，大家呢？

2008年1月20日

重拾昔日的梦想重新上路

这几天上海的天气实在是太热了，我从家里步行到公司楼下不过8分钟，却汗流浃背。这几天的高温在39℃左右，像极了2003年我刚来上海开始创业时的天气。

那时候的天气也非常热，和最近这几天差不多。那时我做陈安之系列产品的上海总代理，每天一大早只匆匆吃一点东西，就背着一大包书，跳上公交车去拜访客户，有时甚至顾不上吃早餐。天气非常炎热，但并没有阻挡我的激情。每天我都要忙到晚上六七点才回公司。当时不熟悉路况，有时候坐错车了，还要步行加打的。因为上海的路很奇怪，比如称作“环路”其实根本不算是“环”，原本是一条路可能叫好多名字，也可能几条路却只叫一个名字，同一条路还有十字交叉等等。而且当时刚来上海并不了解上海人的语言习惯：比如往左拐他们说是“大拐”，往右拐他们说是“小拐”。当时也不好意思多问，以为大的路口拐弯就是“大拐”，小的路口拐弯就是“小拐”，结果走了不少冤枉路，也正因为如此，现在我对上海的道路非常熟悉。这也算是人生的另一种风景吧，按成功学的说法就是：“假如没有得到我要的，我将得到更好的。”当然话放在这里只是个玩笑。

经过这4年的磨砺和积累，我也成长了不少，再也不是4年前的那个我了。回头看看我这4年来所做的事情，我一直在按设定的目标行动，虽说现在还在奋斗中，但这段时间却是我一生中最快乐的时

光，始终走在当初设定的轨道上，行动和心的方向一致，满怀激情去工作，坦然地迎接每一天。

而今的天气同4年前一样“热情”，我也找回了4年前创业时的激情。我又站在了一个新的起点上，由我亲自打造的销售团队已开始上路，技术平台也已配备齐全，我相信充分发挥我的商业构想的时候到了。或许成功，或许失败，但这些都不重要，重要的是我真正是为自己的梦想而奋斗。一个人能做自己真正喜欢的事情，享受工作的乐趣，失败了又有什么好怕的。人生最重要的是奋斗过程，只要过程快乐了，结果就不太重要了。

有人说过：**“人生最大的工作就是找到一份适合自己的工作，然后从此不用再工作；人生最大的使命是找出自己的使命，然后为人们服务。”**这也是我所追求的。前几天我见了一个4年前就认识的朋友，他说“你怎么还是这么执着？”我笑笑没有回答。在这世界上需要有现实主义者，但更需要有梦想家。我想我就是个梦想家，为梦想而活着。各位亲爱的朋友，你的梦想还在吗？让我们重拾过去的梦想重新上路吧！让我们在梦想实现的那一刻相会！

明天就是游傲公司成立4周年的日子。4年是短短的一瞬，也是一个轮回，偶尔感觉好像是过了很久，但回过头来一看，却犹如发生在昨天。人生也许就是这样一个过程，再过4年我又将如何呢？让我们一起来找答案吧！祝大家都能梦想成真！

2007年7月23日

不要让人偷走你的梦想

人生难免会遇到各种各样的挫折。挫折无论大小，都会影响到我们，让我们变得烦躁，甚至渐渐失去了信心，导致梦想破灭。

回想在上海创业的4年，我也遇到过不少挫折，让我对自己的信心下降了很多，甚至开始怀疑这几年来付出的努力没有任何意义。事业没有任何进展，未来遥遥无期，一而再再而三地面对失败。压力让我喘不过气来，以致于产生了要放弃梦想的念头。

好在老鹰训练营之歌《勇敢》里面的一句话一直激励着我："放弃了自己，生命还能剩下什么？因为黑暗之后是黎明。"的确是这样，如果我现在放弃了，那么我这四年的努力就白费了，到时候我又将何去何从？我能做什么？我该做什么？没有人能给我答案。我必须选择继续前进，走在追求梦想的道路上。

人生有多大成就往往取决于我们所交往的人。这几天我遇到一些人，他们时不时地传递一些负面信息给我，让我从信心满满到失去信心，再陷入到失败的循环中，继而痛苦不断。我极力让自己保持镇定和清醒，我知道自己的道路始终是自己走出来的，如果事事都听信他人，结果将会比失败更惨。回想4年的创业之路，坦诚讲，我的确犯了不少错误，这些错误决策有一部分是我自己做主的，有一部分是听从了别人的主意。自己做出的错误决策，可能会知道错在哪里，而听从了别人的主意，错了还找不出原因，还可能会带来潜在的危机。因

此让我想起我以前的一句话：“**免费的比收费的更昂贵**。”那么为什么我还要被别人的话语影响呢？没有道理，这些消极的想法只会让我萎靡不振。为了实现梦想，应该多接近那些梦想家，那些成功人士。走进什么样的圈子，自己才能成为什么样的人。如果我每天都听失败者的抱怨，自己也永远是个失败者。

远离消极情绪，坚定自己的梦想，从自己真实的内心出发。因为我们的“心”可以给我们指引，会告诉我们该往何处去。也许我们自己走的路得不到别人的认同，但别人并不是自己，我走自己的路，不能因别人的否定而停止脚步。

这个世界上每个人的思维都是不同的，所以不可能强求每个人对世界的认识都相同，或者对行业的认识都相同。也正因为此，每个人的做事方式和做事风格都不相同，所以即使一个行业很成功的人，也许并不了解另一个行业的发展前景。所以，即使是成功人士给你的建议，也不能全盘吸收，因为他的建议只代表了他的思考方式，也许并不适合你。

比如说现在的天气越来越热了，有的人生产蒲扇，有的人生产电风扇，有的人生产空调，有的人卖冷饮，有的人卖水，还有人卖绿豆汤等。有如此多的方法来解决“热”这个问题，我们无法给这些方式作出评判，究竟哪种最好，哪种最赚钱。因为这事无法下定论，方式虽然不一样，但都是为了解决人们“热”的问题，都有存在的价值。

所以有时候我们的想法和别人不同，并不是我们自身有问题，也不是别人有问题。也许这就是属于我们自己的特色，如果看问题都跟别人一样，那就不是我们自己了。所以，要学会从我们的内心出发，做最真实的自己，这样生命才有意义。

也许在人生中我们会碰到各种各样的挫折与失败，也许我们正处于人生的低潮期，这时候请将自己放下，去认真看一本能激发自己的积极正面的书，或者去看一部能激励自己的电影，或者去听听能激发自己的课程，相信我们一定可以找回属于我们自己的梦想，找回自信。

我曾经是一个讲师，不断地去激励别人，但我自己也需要别人激励。早上我在 QQ 上收到一个陌生人的消息，他说在二年前听过我的演讲，给他的人生很大的动力，现在取得了不小的成绩，非常感谢我。现在我的网站做的很好，也给了他很大的精神支柱。虽然只有只言片言，但至少证明了我的价值。所以我更应该相信自己，接下来我要更努力，勇往直前，任何挫折都无法阻挡我的脚步。

最后分享几个重要的观念与大家共勉：

相信梦想是价值的源泉！

相信成功的信念比成功本身更重要！

相信人生有挫折但没有失败！

相信生命的质量来自于决不妥协的态度！

各位亲爱的朋友，希望我们都能相信自己，不要被人偷走了我们的梦想，努力，决不放弃！

2006 年 7 月 13 日

当面对挫折和失败的时候

一位哲人说：人生就像洪水奔流，如果不碰到暗礁与岛屿，难以激起美丽的浪花。

这让我想起了林肯，还有他大起大落的一生：

1809 年 2 月 12 日，诞生。

1818 年（9 岁），母亲去世。

1831 年（22 岁），经商失败。

1832 年（23 岁），竞选州议员落选；同年，工作丢了，想就读法学院，但未获入学资格。

1833 年（24 岁），向朋友借钱经商；同年年底，再次破产，接下来，他花了 16 年时间才把债还清。

1834 年（25 岁），再次竞选州议员，这次成功了。

1835 年（26 岁），订婚后即将结婚时，未婚妻去世。

1836 年（27 岁），精神完全崩溃，卧病在床 6 个月。

1838 年（29 岁），争取成为州议员的发言人，没有成功。

1840 年（31 岁），争取成为选举人，落选。

1843 年（34 岁），参加国会大选，落选。

1846 年（37 岁），再次参加国会大选——这回当选了。前往华盛顿特区，表现可圈可点。

1848 年（39 岁），寻求国会议员连任，失败。

1849年（40岁），想在自己州内担任土地局长的工作，遭到拒绝。

1854年（45岁），竞选美国参议员，落选。

1856年（47岁），在共和党内争取副总统的提名，得票不足100张。

1860年（51岁），当选美国总统。成为美国历史上最伟大的总统之一。

我想正是因为挫折才使得林肯能真正站起来，最终成为美国最伟大的总统之一，仔细看看他遭遇过的处境，想象一下，如果发生在你的身上，你会怎么做？现在是不是更加敬佩这位伟大的总统了？

有一段时间，我常问我自己，为什么我还没有成功？自己也总结了各种原因，但现在看来是我经受的挫折还不够多。每次挫折都是一次体验，让人越来越接近成功。或者说，大成功者必然经历过大失败。“失败是成功之母”的说法很有道理。小的挫折教会我们处理生活问题，大的失败帮我们认识到人生的真理。**从顺境中产生的是平庸的人生，从逆境中才会产生出伟大的人生。**

当我们面对挫折时，不可避免地会产生各种各样的负面情绪，诸如沮丧、失望、愤怒等等，然而这样的时刻都是重新认识自己的机会。如果没有任何沮丧与挫折，就像没有石头就激不起浪花一样，我们的生活还不是死水一潭？每一次失望和失误、每一次伤害和痛楚、每一次挫折和失败、每一次沮丧和愤怒，都会让我们反观内心，寻找失败的原因，然后采取相应的对策。

可能在这个过程中，我们在金钱上会有所损失。这样的损失也会给我们带来深刻的教训，曾经经受过切肤之痛，我们下次就会更加谨慎地处理我们的钱财。又或者我们可能会因受人利用或被人背叛而受到伤害，但我们也借此看清了身边的人，更懂得珍惜我们所拥有的一切。

正因为这样，痛苦也可以为我们带来快乐——从痛苦中发现事实真相，由此而获得进步与快乐。“痛快”不就正是指经历痛苦之后，

快乐也同时到来吗？

如果换成积极的态度来面对的时候，所有的挫折和失败可能会是生命里绝处逢生的最佳机会。实际上人生每一次失败中都蕴藏着机会。失败会让我们在错误面前警醒，认识到自己的不足，这样，我们才会有意识地去寻找改变的方法并付诸行动。如果凡事都是一帆风顺的话，或许我们会认为自己所使用的方法已经是最好的，所走的道路已经是最正确的，这样，我们很容易满足于现有的一切，不思进取。古人讲“生于忧患，死于安乐”，就是这个意思。

对挫折和失败采取什么态度，决定了一个人可以从中获得多大的成长与进步，也就决定了他的未来有怎样的发展。所以说，一个人处理挫折和承受失败的能力的大小，将决定他未来的发展空间和格局的大小。所有挫折和失败都是帮我们认清事实的机会，也是帮我们学习、成长、进步的机会。既可以使我们奋进也可以使我们沉沦，关键要看我们怎样面对它，能否抓住这些机会来提升自己，让自己站在新的高度。

2006年6月25日

成功就在你准备放弃的那一刻

史玉柱是中国当代商界备受争议的人物，他的一生充满了传奇色彩。从一无所有到成立巨人集团，后来因为巨人大厦的拖累，成了欠债1个多亿的“亿万负翁”，没几年他东山再起，凭借“脑白金”再创辉煌，后来卖掉“脑白金”进军网络市场，再到现在把“征途”更名“巨人”，公司海外上市，史玉柱再次成为国内巨富。史玉柱这20年来的大起大落，实在让人唏嘘不已。

现在人们大都在谈论史玉柱人生的大起大落，而我今天要说的是他当初创业的一个小故事。或许这个故事很容易被人们忽略，但却让我的内心感到震撼，那是史玉柱辉煌人生的开始，那也源于他的一个决定——坚持，才有了后来的传奇故事：

1989年，史玉柱辞职下海去深圳创业，他认为自己开发的“M-6401桌面文字处理系统”已经是成熟的产品，便用手中仅有的4000元承包下天津大学深圳电脑部。该部虽名为电脑部却没有一台电脑，仅有一张营业执照。当时深圳电脑价格最便宜一台也要8500元。为了向客户演示、宣传产品，他决定赌一把，以加价1000元的代价获得推迟付款半个月的“优惠”，赊得一台电脑。按照协议，如果史玉柱在半月之内不能付清电脑款项的话，不但赊购的电脑要还给人家，1000元押金也将鸡飞蛋打。为了尽快打开软件销路，他想到了打广告。他又赌了一把，以软件版权作抵押，在《计算机世界》上先做广告后付款，

推广预算共计17550元。

1989年8月2日，他在《计算机世界》上打出半个版的广告“M-6401，历史性的突破”。广告刊出后，他天天跑邮局看汇款单，整个人几乎为之疯狂。10天过去了，居然没有收到一张汇款单，没有人汇款过来。史玉柱天天在办公室等电话，电话铃始终不曾响起。他只能不断地在心里鼓舞自己，坚持坚持再坚持。

11天过去了，12天过去了，史玉柱还是没有接到一个咨询或购买电话，他几乎绝望，半个月的还款期限马上就到，如果还没有人来电咨询或购买的话，电脑就要重新还给别人了，所有的投资都会打水漂，自己将血本无归，创业也将宣告失败。第十三天下午4点，他还是没有接到一个电话。该不该就此放弃？会有奇迹发生吗？史玉柱心想再坚持一下，哪怕是最后的挣扎。

5点过了，史玉柱还是没有接到一个电话，时间到了6点，史玉柱心想，算了，看来是真的失败了，就在他将要心灰意冷的时候，期待已久的电话终于响起来了，居然是一个求购电话！史玉柱终于卖出了一套软件。上帝会奖励那些坚持到最后一刻的人，史玉柱在最后一刻没有放弃，他收到了应有的报酬。上天似乎在和他开玩笑，用这么多天磨练他的意志，后来电话声接连响起，他不止卖出一套软件，而是数套。

后来他又收到几笔汇款单，他长长出了口气，终于有了一线生机。此后，汇款单便如雪片一般飞来，至当年9月中旬，产品的销售额就已突破10万元。史玉柱还清全部欠账，将剩下的资金全部投放到广告中。4个月后，“M-6401桌面文字处理系统”的销售额突破100万元。他终于掘到了人生的第一桶金。此后，他再接再厉，又陆继开发出“M-6402”一直到“M-6405汉卡”，获得了巨大的商业成功。

我在看这个故事的时候，也为史玉柱捏了一把汗，他在最后一刻没有放弃，终于等到了求购电话。如果他提前宣告失败走出办公室的话，也许就没有了今天的史玉柱及他的传奇故事。

世上的事情没有这么多“如果”，成功是偶然之中的必然。成功的

故事比比皆是，哪个故事的主角是你和我？假如同样的事情发生在你身上，你会取得和史玉柱一样的成功吗？

要想取得和史玉柱一样的成功，就要坚定自己的信念，永不放弃，或许再坚持一会，就会听到开启成功的铃声。

2008 年 3 月 3 日

你的信用价值几何

我有一个朋友，他是陈安之老师的超级粉丝。陈老师到哪里讲课，他就飞到哪里去，甚至不惜放弃了自己原先的事业，到现场做助教，帮陈老师写白板，到处介绍人参加陈老师的课程。

几年后，他花光了所有积蓄。他不得不面对生存问题，接下来该如何生活？他问陈老师："老师，我现在什么都没有了，穷得只剩下一张嘴了，你说我接下来该怎么办？"

陈安之老师回答说："其实你现在并不是最穷的，你知道什么样的人最穷吗？没有信用的人是最穷的。信用是你一生的最大资产。我给你一个建议，回去后尽可能去结交比你优秀的人，然后主动为他们提供服务，相信你很快就会成功的。"

于是他回到了苏州，开始了白手起家的历程。他联系了一些听陈安之课程的学员，给一个卖手机的学员免费做销售培训。经过他的培训后，那家公司的业绩倍增，那个学员就给他开了一张 2 万元的现金支票来感谢他，于是他用这"第一桶金"开始了他的演讲生涯，现在他的拓展培训机构在苏州很有名气，可以说是做出了一番事业。

你在珍惜你的信用吗？你知道你现在的信用值多少钱吗？如果你现在一无所有了，有多少人愿意借给你钱？你能借到多少钱就是你的信用值多少钱，也就是你在别人心中的价值，也就是你现在的资产。你算过吗？

2008 年 4 月 19 日

生命的无奈和感动

生命非常脆弱，有可能刚刚还一切正常的朋友，转眼间就消失在这个世界中。生命的长度无法预测，连最精密的仪器也无法预测未来的事情，更何况常人。因此每个人都应当珍惜活着的每一天，努力工作，开开心心，不要为人生留下遗憾。

昨天下午，有一个在北京的朋友发 MSN 给我说："北京地震啦，中关村写字楼里的人都跑出来了。"我吓了一跳，马上把这个消息转给了另一个朋友，没想到他说："刚才武汉也地震啦。"后来听说上海也地震了，只是我所在的办公楼没有感觉到，后来全国好多城市的人都感觉到了震动。不久，网上有了确切的消息："四川汶川发生了大地震。"温家宝总理第一时间飞往事故现场。

世事真是无常，为不幸死去的人哀悼的时候，也忽然想到很多朋友的家乡也在灾区，或许不觉间就失去了一些好朋友，不免十分伤感。

昨晚出去了，和朋友谈点事情，所以没有及时看新闻，不知道地震的详细情况，后来收到四川朋友的短信，他们给我报了平安，至少给了我一些安慰。

我在网上看了一些新闻，内心沉浸在悲痛中。当我看到温家宝总理拿着话筒对被困群众说"再坚持一下"的时候，我的眼泪流下来了。温总理那亲切的声音略带一些伤感，像一个慈爱的父亲在安慰自己的子女，真的让我很感动，他还说："只要有一线的希望，我们就尽百

倍努力。”这表现了一个国家对国民的真切关爱，我内心升腾起一阵暖意。

我想起5月初的时候，上海发生了一起公交车燃烧事故，事故地点就在我办公楼下不远，事情发生的时候我并不知道。有一位朋友看新闻知道了这事，就打电话给我，刚接通电话他就说“听到你的声音我就放心了”，我还感觉有些奇怪，他就告诉我刚发生的事。

那一刻我很感动。人生可能会遇到很多意外，但有朋友能记得自己，第一时间为自己担忧或是送来问候，这是一种幸福。人的力量与大自然相比要渺小得多。**我们无法把握不可期的命运，但我们可以把握当下，把每时每刻过好就是真正的幸福。**未来不可预知，过去的事情毕竟已经过去。

逝者已矣，活着的人还要继续走下去，所以我们要擦干眼泪，每天充实幸福地活着。

2008年5月13日

带着“信念”后退

不觉间涉足网络行业已经5年了，在我们的人生中5年时间不算短，但放在源远流长的历史长河中只能算是一瞬间而已。以前学生物时觉得蜜蜂的寿命真“短”，因为它们只能活6个月。有一天我忽然想到，在那些比人类的寿命长的动物眼里，人类的寿命也不过只有“6个月”。我们在感叹蜜蜂的生命短暂的同时，也许有另一种动物也在感叹人类命运短暂。

时间是相对的，用10年时间来完成一个目标也不算长，只要我们没有失去实现梦想的信心。

过年期间看了《甘地传》和《巴顿将军》，我发现这些伟人都有坚定的人生信仰，他们之所以有成就是因为他们坚信自己可以做到。就像孙正义的名言：最初拥有的只是梦想，以及毫无根据的自信而已，所有的一切都从这里出发……

前几天看“中国十大经济人物颁奖大会”，我发现入选榜单的都是数十年坚持自己梦想的人。如果在一个行业沉淀几十年，怎么可能不会成功呢？所以信念十分重要。前几天一个网友问我说：这么多年了，依然饱含激情地在宣传“游傲”，你的力量来自于哪里？我笑着说自己也不知道为什么。其实我心里知道，那是因为我有一个梦想，并且相信它最终会实现，为此我一直坚持和奋斗。

也许再过5年，我还是没有实现我的梦想，我想我还是会做跟现

在一样的事情，再过10年、20年，50年，我还是会为这个梦想而奋斗，因为这是一种信念。我始终相信这个梦想是有价值的，需要时间的积累才能最终呈现圆满的状态，因为这是人类所需要的，只不过是经由我来实现，呈现给大家而已。

现在又是重新出发的时刻了，想想唐僧取经都要经历九九八十一难才能修成正果，我所遇到的挫折也不过是考验，成功就在拐弯处。

有人说：要想跳得高就要先蹲下来。现在就是我蹲下的时候，以退为进。心中有信念，后退就不是退缩，而是我们对自己内心的追问和调节，是从另一个方向进攻的信号，是积聚更大的力量寻找新的起点。**所以暂时后退，也是我们实现终极目标的途径。**

2009年2月3日

“笨”也是一种智慧

人太聪明了未必就是件好事，有时候人应该适当“笨”一点。

聪明人做事往往不够投入，不注重过程，而是把焦点放到结果上，企图采取最为快捷的方式获取成功，从而导致细节上的疏忽，最终达不成想要的结果，正是“聪明反被聪明误”。其实世上的捷径就是投入工作，只有投入才能缩短起点与目标的距离，任何投机取巧都很难成功。

聪明人总是会在社会上受宠，因此容易过于自信甚至自恋，所以一旦遇到反对意见，不会从自己身上找原因，而是觉得对方水平不行。聪明人不轻易承认自己的失败，往往在错误的道路上纠结下去，导致一错再错，最终无法挽回局面。

成功在于执行。想要取得成功，就得埋头做事。聪明人大多执行力不强，因为他们一直在找捷径，而很少像阿甘那样把每一件事做到极致。阿甘是电影《阿甘正传》里的人物，他的智商不高，从小就被别人欺负，然而他在每个行业都达到了顶尖水平，靠的就是他的执着。

在很多人眼里执着就是笨的表现，不知变通，不够灵活。但成功往往就是简单的事情重复做出来的结果，变通太多反而不一定是好事！

就像冯仑说的那样，只有真正做到“不算时间、不算小帐，不算是非”，才能专心做事。

2009年5月14日

依赖别人还是让别人依赖

近来我一直在思考一个重要的问题，到底是什么原因让我们成长、成熟、成功？为什么很多人有很好的条件却不能成功？为什么很多人开始一无所有却能成就大事业？后来我终于得出了一个结论——我们都过分依赖于别人！

每个人都不愿接受失败，每个人又都喜欢依赖别人。很多人都是在走投无路时才幡然觉醒，正因为再也没有可依赖的人，才发奋图强去追求成功，最终改变了自己的命运。俗话说“自古英雄多磨难”，英雄之所以成为英雄，也是因为没有把希望寄托在他人身上。

一个成功的人身边肯定会有一些帮手，但是他不可能依赖这些帮手。老板一定比员工付出的多。但凡古今中外成大事者，都是靠自己的打拼。想成功，就不能依赖别人，一定是自己敢于承担所有责任，敢于独挑大梁，绝不能投机取巧。经常有人抱怨命运对自己不公，要么是老板不重视自己，要么就是公司没用最大限度的资源来支持自己；或者是学生抱怨老师教不好自己，儿女抱怨父母没能给自己提供更好的生活环境等等。所有的抱怨都把心思放在了别人那儿，而不是放在自己身上，没有问自己是否尽了最大努力。一样的起点为什么别人成功了自己却不能成功。也没有分析自己到底作了什么贡献值得别人来帮助自己。这一切的根源都是因为两个字——**“依赖”。寄希望于别人重视我们，寄希望于别人帮自己，这不是对自己的人生负责任的态度。**

这样等于把人生的主动权交给了别人。

过于依赖于别人，等于把命运交给了别人主管，得到的结果是好是坏，全靠你依赖那个人的人品和能力高低。过去我把希望都寄托在技术员身上，希望他们把我的网站做好，然而最信任的人背叛了我，网站也一度失去了秩序；过去我把公司业绩提升的希望寄托在业务员身上，结果得到的还不如失去的多；过去我把公司的发展寄希望于团队，结果很多成员敷衍我，根本无法成就我的梦想；过去我在很多点上都依赖别人，结果就是5年都在苦苦挣扎找寻不到出路。

所以，我彻底不再依赖。我要彻底做掌握全局的人，做对自己的事业百分百负责的人，否则我将永远活在“希望”里，而希望可能永远无法实现。后来我发现，自己也能成为一名技术高手，没有技术人员反而不出现技术问题了，没有销售人员反而销售业绩更好了。因为主动权掌握在了我自己手里，不再依赖，会让我们加倍努力；不再依赖，会让我们的行动力变得更强；不再依赖，让我们全权负责自己的人生。

靠山山倒，靠人人老，还是靠自己最好！所以大家不要指望别人为你负责，如果自己不对自己负责任，那谁又能为你负责任？

可以让别人对自己产生依赖感，但千万不要依赖于别人。可以通过努力培养自己的优势，让别人来依赖自己，依赖你的人越多，说明你的能力越强。

这就是成功的终极秘诀！

2009年9月2日

世界上什么人最穷

昨天我在QQ签名上写了这样一句话：学贯古今，融汇东西，纵横四海，笑傲江湖！谁是下一个世界首富？大脑银行就是下一个微软。结果引来了不少人的“围攻”，很多人说我脸皮厚。能被人这样批评挺有意思，也为这些人觉得可怜。嘲笑别人梦想的人必定是没有梦想的人！

世界上什么样的人最穷？

周星驰有一句台词：人如果没有梦想，那和咸鱼又有什么区别？

史上最穷的人不是没有金钱的人，而是没有梦想的人。没有金钱可以通过努力赚到，而没有梦想则像咸鱼一样，翻身的希望渺茫。而我发现身边没有梦想的人实在太多，很多人的生活、事业、爱情都不如愿，他们很少愿意主动去改变，只是认命！

其实我们在小的时候都有过各种各样的梦想，梦想着能成为我们想成为的人，梦想着能过好的生活。但因为在成长的过程中遇到了各种艰难险阻，我们慢慢臣服于现实，不再敢追求自己的梦想，直到失去梦想，过着没有灵魂的日子，直到生命的最后一刻，才长出一口气说：“终于解脱了。”这样的人生是可悲的。

所以我们必须坚守我们的梦想。最后与大家分享三句与梦想有关的话，希望能对大家有启发和帮助：

《富爸爸，穷爸爸》的作者罗伯特·T·清崎说：“关于未来，一切

都是谎言，但问题是，谎言会成真！”

亚洲首富孙正义说：“最初拥有的只是梦想，以及毫无根据的自信而已，但是所有的一切都从这里出发！”

世界首席大脑工程师苏引华说：“如果你没有梦想，那么最好的办法就是加入一个有梦想的团队，然后帮助别人实现梦想，你也能心想事成！”

2010年5月12日

经营好自己的能量磁场

一瓶啤酒在超市只能卖 2 元，在零售便利店可能卖 2.5 元，在餐馆却可以卖 3–5 元，到了酒吧可能卖 10 元，在五星级酒店则可能卖 30–50 元。这就是同样的物质在不同的能量磁场中的不同状态！

一个人是谁并不重要，重要的是他站在哪里。

一个人站在哪里并不重要，重要的是他身后站着多少人。

一个人身后站着多少人并不重要，重要的是他身后站着的是一群什么样的人。

一个人要想取得巨大的成功，必须找对适合自己的能量磁场！

自从踏上演讲台的第一天，我就明确告诉自己，一定要在这个舞台上发挥自己的能量。21 天的“老鹰训练营”就是我经营的能量场，通过分享自己学到的知识，让更多的人找到成功的方法，最终走上成功之路。演讲，就是通过知识和经验的分享，让能量在一个磁场中发生共振，让心与心之间感受到彼此存在的意义。

我的能量磁场就是我的演讲讲台，离开了这个讲台，我就会失去这个磁场，就会成为一个平庸的人。

鱼儿离开了水会成为餐桌上的美味，鸟儿离开了天空将成为笼中的宠物。你想过吗，离开了什么你将一无是处？想明白了这个问题，你也就知道了自己的能量磁场在哪里。好好经营吧。

2010 年 12 月 1 日

为什么你的大脑中充满恐惧

生活中，有太多的人因恐惧失去了一切机会，并且活在痛苦当中。今天我与大家分享的是为什么会产生恐惧，以及该怎样化解恐惧。

自从亚当和夏娃受蛇的诱惑偷食禁果之后，人类的灵魂深处从此就有了天使和魔鬼两种力量相互斗争。如果天使的能量大过于魔鬼，则人显示的是天使的一面，这时候人就比较阳光，比较善良，比较有勇气、有信心，充满激情和能量，这时候人就比较快乐。而如果魔鬼的能量大于天使，则人显示的是魔鬼的一面，这时候人就比较消极、比较阴暗、比软没有自信心，做什么事都提不起精神，感觉做什么事情都受到限制，这时候人就较痛苦。

天使和魔鬼代表了快乐和痛苦两种情绪，主要看人把注意力聚焦在哪一个区域当中。普通人都是聚焦在痛苦的区域当中，这样就会让内心的魔鬼不断强大，到最后痛苦占领了大脑当中所有的区域，这人就会不断抱怨，感觉所有人都欠他。

所以如果想要幸福快乐的生活，就要聚焦在我们的快乐当中，学会创造快乐、累积、强化，放大我们的快乐，永远活在积极乐观的情绪中。

在我们实现目标的过程中，常常因恐惧而导致我们不敢行动。比如因为恐惧不敢去拜访客户，因为恐惧不敢向爱的人表白等等。这就是因为“魔鬼”干扰我们，让我们产生了“反念”。一个勇敢的人，有

毅力的人必定是反念少的人。

我给大家讲一个故事，可以让大家更好地理解什么是反念，该怎样让自己成为有勇气的人：

有一个小女孩想要拥有一本字典（这是她的目标），但是她没有钱（这是干扰），有人问她："你为什么没有钱呢？"

她说："因为我不知找谁要钱。"

这人又问："除了这个问题还有什么问题吗？"

她说："别人可能不会给我钱！"（这个就是"反念"，也称为我们大脑中最恐惧的力量，又称为自我设限或借口。）

我们之所以达不成目标，就是总给自己找失败的借口。

那个人就对小女孩说，不要找任何借口，你只要想着你的目标就行了。

小女孩学会了，回去之后就和她爸爸说："给我5块钱，我要买字典！"

她爸爸说："你再向我要钱，我就打你！"

她继续说："给我5块钱，我要买字典！"

她爸爸更生气地说："你再说，我就打死你！"

她继续说："给我5块钱，我要买字典！"同时用眼睛盯着她的爸爸！

这时她爸爸说："好吧，给你5块钱去买字典吧，大不了我今天不喝酒了！"

这回你知道为什么你的目标没有达成了吗？因为你恐惧所以才会产生反念，当你的连死都不怕时，还有什么恐惧会影响你呢？也就是说当你的能量足够强大时，你就会有绝对的自信，那时你就可以实现任何的目标！

另外，当你做事为自己时就容易产生恐惧，当一起为别人时就不会恐惧。如果做销售只想着自己拿多少提成，你恐惧不恐惧？如果你心里想着是在帮助顾客解决问题、满足需要、实现梦想的话，你

的内心又是如何？黄继光能用胸膛顶住敌人的机关枪，董存瑞能用手举着炸药包，肯定是心里装着天下人。

要让人生没有恐惧，就必须具备大爱精神。心里装着天地万物，全天下，全人类，全宇宙，那样世上就没有什么能让你恐惧，你就可以放开手脚去实现自己的理想抱负。

2010年6月11日

人生得意须绽放

在这个世界上，太多人把焦点放在自己的缺点上，因此郁郁寡欢。其实人生的核心应是尽情绽放自己。

我们在生活中受到了太多限制。世人标榜各种各样的“圣人标准”，让我们依样执行，这些病态的标准把我们引入了歧路。

圣人之所以成为圣人，就是因为他们当初的绽放。圣人身上也有缺点和不足，但他们的彻底绽放掩盖了这些缺点，所以他们成为了我们的榜样。而现在制定的“圣人标准”，夸大了圣人的优点，把圣人的缺点和不足给过滤了，人为制造了一个“完美”的圣人。可问题是，这样的标准连圣人都做不到。

俗话说“曾经沧海难为水”，没有经历怎能看透？释迦牟尼原来是王子，经历过了各种奢华的生活才会去苦修，权力登峰造极才会淡泊名利。普通人没经历过这些阶段，又怎能领悟得透？

人们只要求君子而不要求小人。我们过分地苛求君子，希望他按我们心目中理想的标准成为完美的人。这导致君子处处谨慎小心，天天诚惶诚恐，遮盖了真实性情，导致圣人越来越少。

人要尽情地绽放，优点、缺点一目了然，好坏、长短一目了然，这样就永不迷失，把优势发挥到极致，顺便完善不足之处。所以不要太在意自己的缺点，而是要尽可能地绽放，好的坏的一起绽放，让自己的生命充分地燃烧，这样才能活出最精彩的人生。人生不是要追求

完美，而是要追求洒脱。

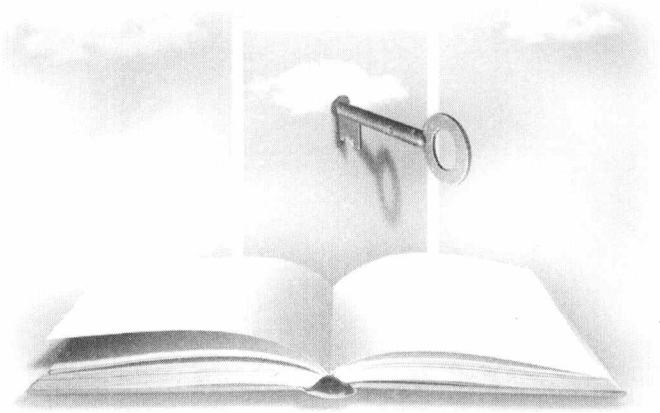
一棵树长势良好，有没有枯枝败叶？树会不会因为两片树叶烂了，就停三天不长，来修理这些烂叶？所有地球上的树都是这样的，它就一直长，不管树叶烂也好，枯黄也好，一直长，根烂了再发一些新根，这个过程就是绽放。

所以我们也要一心向上生长，尽情绽放，不用在意别人的看法，也不要去管控别人，这样自然就会活得洒脱一些。

如果你天天看别人的缺点，你怎么可能进步；你天天在意自己的缺点，你怎么可能洒脱，怎么可能绽放，怎么可能燃烧。不能燃烧生命，怎么可能活出自己，失去自己又有什么精彩可言。

开悟的人，获得智慧的人，绝对不会想把每个环节都做好，他要做的事情就是全力绽放、尽情流淌。所以也请你尽情绽放，流淌，这样你将又美、又享受、又洒脱。

2011年2月6日



第二章 在学习中觉醒

生命是一场旅程，人生是一个过程，

生活是一场心理学的游戏。

心是一个人的翅膀，心有多大，事业就有多大。

人生最大的学问就是“问”

最近参加了一个与心灵成长有关的培训，我总结了学过的内容，可以用一个字来概括——问。

远古时代人们以狩猎为生，后来养起了家畜，但生存的必要条件是水，所以他们就开始问自己一个问题“如何弄到水？”所以他们就随着河流居住。随着一年四季的变化，河流也会跟着改变流向，所以草原上的人就开始了以游牧为主的生涯。后来有人比较聪明，他问了一个问题“如何让这里也有水？”所以他就想出了打井，并学会了修水渠，因而产生了农业，从而促进了社会的进步。

这个小故事对我触动很大，我们得到的结果是我们问的问题所驱动的。“问题”好比一个方程式，控制我们的行为和可能出现的结果。所以我们的人生就是我们问的问题所决定的，我们问问题的能力，影响着我们的幸福、快乐和财富。

我们问问题的角度不一样，产生的结果也不一样。比如天气很热，消极的人会问：“为什么会这么热，我受够了！”而积极的人会问：“这么热的天气，我如何才能不热？”于是就制作出了扇子，制造出了电风扇，制造出了空调，制造了制冷机。有的人问问题是为了解决问题，所以他们成功了。有的人问问题是为了抱怨，所以他不但活得不开心，还一事无成。

你是否想过你这一生到底为何而来？你到底在追求什么？你要

什么？

我想每个人的回答都是不一样的：有人为了幸福，有人为了成功，有人为了回报爱自己的人。人的追求不一样，但结果都是一样——死，主要是过程不同。而过程的不同，是由人问问题的能力决定的，所以我们要学会思考，擅于思考。

我们最不了解的人是自己，因为我们不了解自己的心，我们不会问自己问题，我们潜在的能力慢慢地休眠了。每个人的心中原本有无限的潜能，开启我们无限潜能的钥匙就是——问自己更好的问题。

我们每个人内心都是一套软件，结果是由我们内在的程序设定所决定的，这个程序和我们的家庭背景和教育经历没有任何关系，我们要改变结果，先要改变我们的内在程序。

一般情况下，我们通常都在“外求”，想追求更多的财富，比如开商店的总想如何把东西卖给顾客？这种想法看上去不错，但还不是最根本的。你没有改变内在的世界，只想拥有，而没想着去付出。你越想得到，你就越得不到。

当你想“如何满足顾客的需求”时，结果就会不一样。财富就像蝴蝶、蜜蜂一样，如果你是一朵假花，它或许会被你的假象迷惑，但终究还是会离开的，如果你是一朵真花，并散发着芳香的话，所有的蝴蝶、蜜蜂都会被你吸引而来。

亲爱的朋友，你内心的花朵开了没？

2006年9月19日

学智慧要学道理

今天给大家分享一个故事：

有一个伐木工，每天都很辛苦地砍树，而他的班长总在他旁边袖手旁观。时间久了，伐木工心里不平衡了，他问班长："为什么我每天都在砍树，而你却不用砍？"

班长说："因为我比你有智慧。"说完他把手放在树上，对工人说："我把手放树上，你来打我，如果你能打到我的手，说明你比我有智慧，如果你打不到我的手，说明你不如我。"

工人想这有什么难的？他握紧拳头砸了过去，班长迅速抽出了手，他的拳头重重地砸在了树上，疼得他呲牙咧嘴。

伐木工以为自己学到了智慧，于是马上去找另一个工友，对他说："我比你有智慧。"工友问："你怎么证明呢？"正好他们站的地方没有树，他一时之间不知该怎么办。后来忽然想到平日里人家都管自己叫"木头"，所以自己应该跟树差不多。他就把手放在自己脸上，对工友说："你来打我，你要是能打到我的手，说明你比我有智慧，你要是打不到，说明我比你有智慧。"

工友挥拳重重打了过去，伐木工学自己的班长，把手迅速抽开，结果这一拳狠狠地砸在了他的脸上，把鼻子给打破了。

这能算有智慧吗？肯定不是。因为他只学到了别人的做事方式，

却没有弄清别人这么做的内在道理。**只是照本宣科去做，结果画虎不成反类犬。所以要学习智慧，必须要用心体验，认真分析深入探索，浅尝辄止只停留在表面，永远不能成为拥有大智慧的人。**

2008 年 6 月 13 日

成熟意味着妥协

前段时间在一本杂志上看到过一句话：成熟就是学会妥协。确实是这样，年少时我们认为只要自己付出努力就没有什么达不到的目标，然而，随着阅历的增长，发现世间很多事不是争取就能得到的，所以在人生的过程中要学会妥协。

似乎这世界上有一种无形的力量控制着我们，我们的使命就是它设定好让我们去做的事情。在人生的棋盘上，你担当的角色是车，是马，是炮，抑或是卒，都已经提前设定好了。**我们冲破不了宿命，有时只好妥协，而妥协并不意味着退步，适当妥协，恰恰是我们成功路上不可缺少的成熟。**

不知不觉间，我的思想发生了很大的变化，少了“激情”，多了“稳重”，不再像以前那样夸夸其谈，也不再像以前那样好为人师，这或许可以称之为“成熟”吧！知道的事情越多，越感觉到自己无知，不再有以前那种“初生牛犊不怕虎”的莽撞，遇事多了些思考。

今天本打算和友人去度假村玩，但因为那里人太多，临时起意去了黄兴公园。这也算是不得已的妥协，却带来了意想不到的效果。或许是太忙了的缘故，这喧嚣中的宁静让我们格外开心。我们边走边聊，陶醉在大自然的美景中。这时回望过去忙碌的工作，不禁微微一笑。一直以来，我和我的团队都在加班加点努力工作，为着神圣的目标——帮助更多的人成功，帮助更多的企业发展。这在别人看来似乎

有些虚妄，但却是我的使命。别人怎样看并不重要，关键是自己要坦然面对自己的内心世界。忙里偷闲算是一种方式，给人生一个缓冲的机会，重新让自己轻松上路。

已经逝去的昨日，正在进行的今日，无法预测的明日构成了我们的人生。昨天是作废的支票，明天是未兑现的债权，只有今天才是现金。所以，充分的利用今天才是成就我们人生的关键所在，至于明天是失败还是成功，没有准确的答案，唯有一步步走下去，才能有所收获。

2007年7月13日

心灵的觉醒

今天和前辈交流经验，加上最近看了一些书，发现自己已经“偏离方向”好久了，好多天没听“自我确认”的录音带。于是这几天一直在听，听得我自己很兴奋，重新整理了自己的思绪，思索自己以后的道路。

年初到现在已经过了9个月了，近一年来似乎自己都没做具体事情，策略制定下来后一直都是团队在执行，近一年来有过“起飞”的激情，有过痛心的失望，也有过乌云压顶的打击，也有过对未来的迷茫与困惑，也放纵过自己。还好，今晚我重新梳理了我的人生，找回了我的目标。

今年的“挫折”比去年更多，想来是因为我不够专注，今年花在其他方面的精力不少，最明显的是花在股票上的时间，股票投入从年初的3万到现在的30多万，算来今年花在股票上的学费少说也有5到10万，搞得自己心烦意乱。股票说到底还是数字的游戏，感觉不太适合我，再这样下去的话，肯定会影响我事业的发展。今天和股票群的群友交流，老友给新友介绍我时开玩笑说：“苏引华是上海滩响当当的人物，未来一定会成为上海滩十大杰出青年——如果他不在这个群里聊天的话。如果他天天在这里和大家讨论股票，到最后也能变成股神。”这句话简直是给我当头棒喝，虽然是开玩笑，但却是我醒悟的开始，感谢他今天为我点了一盏心灯。我决定不再投机股票，改为长线

持有，不再把时间和精力花在上面，专职做我的本职工作。

人生需要觉醒，有时候我们会被很多“看似美好”的东西迷住了双眼，忘记了自己最初的目标。如果不觉醒的话，人生将会成为一出悲剧。过去不管别人怎么打击我，否定我的梦想，我都没有被动摇过，但今年差一点被人偷走了梦想。也主要因为今年做事一直不顺利，加上没有经常“确认”自己的目标，所以差一点忘记了去捡身边的“钻石”而去寻找黄金。想来真是可笑。

潜意识的力量真是无穷，超意识的力量更是强大，几秒钟就可以给我180°的大转弯。我不能再偏离轨道了，一定要全力以赴投入目标的实现中。我制定了“进攻”和“防守”两大策略，并策划好了执行方法和细节，以及达成期限，明早就开会传达和执行。为此我要关闭聊天工具一个月，用一个月时间完成所有冲刺的布署。这些都是心灵的觉醒让我做出的改变！

2007年9月22日

活到老，学到老

今天是“卡内基训练机构苏州分公司”开业的日子，有剪彩仪式，还有卡内基训练机构全球总裁彼特和亚太总裁黑幼龙老师的演讲。在《福布斯》看到这个消息时，我就报了名，要到了几张请帖。今天6点就起床了，和朋友一起开车去了苏州，参观了他们公司，还有幸听了两场演讲，每场30分钟左右。

第一场是卡内基训练机构全球总裁彼特的分享，可惜的是他用英文演讲，我完全听不懂，当时心里就十分着急。英语也是一门能力，不能掌握英语的听说读写是我的一块短板，我一定找时间恶补英语，争取在国内立足后，能用英文到世界舞台上演讲。

生活中要学习的东西越来越多，如果没有“活到老、学到老”的心态，很难在社会上立足，也很难在未来的竞争中占据有利位置。因为我们看到的一些外国著作都是别人翻译的，可能会体现翻译者的思想和语言习惯，与原著的意思可能会差很多，里面的“营养”也会流失很多。据说李嘉诚的成功，一般归功于她太太的超强英语能力，这让他很早就学到了国外顶尖的管理知识，同时能随时掌握第一手的国外资讯。亡羊补牢未为迟也，关键是我们要先发现自己与别人的差距，然后努力去学习去超越。

黑幼龙老师演讲的核心主题是：“做对工作全心投入的人。”这个世界上能真正做到全身心投入工作的只有8%，这些人恰恰是全世界最

顶尖的成功人士，或者是公司里最杰出的员工。有21%的人只是一般投入，只是为了完成工作而工作，谈不上创造性，自然成就也不大。有54%的人是不投入工作的人，他们只是为了拿工资而工作，上班应付任务，以交差为目标，混水摸鱼，这样的人混一辈子也不会有出息。剩下的那部分人就都是“问题制造者”，不但不能好好工作，还抱怨公司，为公司制造各种麻烦，他们最后混得很不好。

之所以产生这样的差距，与每个人的态度有很大关系，就像那句名言一样：态度决定一切。所以，我们先要端正工作态度，生发出激昂的热情和斗志，以追求卓越为目标，让自己全身心地投入工作，甚至让工作融入血肉，成为生命的一部分。真正能做到这样，才能成就杰出的自我。

美国“西点军校”要求学员从入校就树立终身学习的观念，通过学习让自己的头脑不断更新，让自己的人生更有意义。**用知识丰富头脑，用学习武装人生。**

2008年2月24日

人生的路

人生的路是你自己选择的吗？

你现在活得快乐吗？

你对现在的自己有信心吗？

你知道下一步该何去何从吗？

如果你不清楚怎么回答以上的问题，那么可能是你的价值观不清楚。价值观决定我们的人生方向，如果价值观不清楚，就不可能找到人生方向，不管怎么选择，都不是你内心最想要的。因为你也不知道什么是对什么是错。或许别人也会给你一些建议，但这些建议会让你更加迷茫，因为你缺乏评判的标准。

人的价值观取决自己的内在思想。价值观就是我们一生当中认为最重要的事情，或者是我们最害怕的事情，这样产生了追求型价值观和逃避型价值观。

追求型价值观是我们内心的渴望。我们追求快乐、追求幸福，为了达到目标而努力奋斗，直到获得我们想要的结果，我们就会很有成就感，就会非常快乐。

逃避型价值观是我们内心中的恐惧感。我们逃避痛苦，挣扎着让自己解脱，一旦我们逃避了不好的境地，我们就有成就感，也会非常快乐。

价值观是一种感觉。每一个人所追求的东西都是不一样的，所以

每个人的价值观都不一样。人只有树立明确的价值观，才就会有前进的动力。同时确立了方向，达成目标的可能性大大提高。

可在这个社会上，有太多的人根本不知道自己的价值观是什么？他们不知道自己想要得到什么，不想要什么。所以人生充满了苦恼，却不知该如何寻求解脱。

一个人的价值观需要自己建立。很多时候我们都是以自己的价值观作为标准来评判是非，给人提供建议也是以自己的价值观为出发点，有时不免会把自己的观念强加在别人身上，不免给别人带来伤害。有些人内心不够强大，也可能被别人的价值观给影响到，逐渐失去了自己的价值观。

没有价值观的人通常表现就是没有主见，不能对自己负责，更无法对社会负责。这样的人没有是非黑白标准，无法规划自己的人生，过于依赖别人，无法自己确定人生目标。

只有经历过了才能明白人生的意义，所以我们要敢于下决定，然后去贯彻执行，不管结果如何，我们都可以从我们做的事中吸取经验和教训，慢慢形成我们自己的价值判断系统和价值观。

这样我们的人生才能朝着既定的目标前进，因为我们有正确的价值观，能对我们做过的事负责，这样我们才不会怨天尤人，才不会天天被负面情绪困扰。因为是自己选择的路，自然我们就会努力工作，乐在其中。不管结果如何，我们都可以享受过程，活出属于自己的美好人生。

2008 年 4 月 8 日

为目标而活

很多人一生都在埋头苦干，到头来却发现追求成功的梯子搭错了边，可是为时已晚。因此我们务必掌握真正的目标，并拟定达成目标的计划，凝聚持续向前的力量。

有这么一个故事：

唐太宗贞观年间，长安城西的一家磨房里，有一匹马和一头驴子。它们是好朋友，马在外面拉货，驴子在屋里推磨。贞观三年，这匹马被玄奘大师选中，出发经西域前往印度取经。

17 年后，这匹马驮着佛经回到长安。它重新见到了驴子朋友。老马谈起这次旅途的经历：浩瀚无边的沙漠，高入云霄的山岭，奇异的印度文明等等，驴子听了十分惊异。

驴子惊叹道："这些年你积累了多么丰富的见闻呀！那么遥远的道路，我连想也不敢想。"老马说："其实，我们走过的距离是大体相等的，当我向西域前进的时候，你一步也没停止。不同的是，我有一个遥远的目标，始终如一地朝着这个目标前进，所以看到了一个广阔的世界。而你被蒙住了眼睛，只围着磨盘打转，所以永远也走不出这片狭隘的天地。"

老马和驴子的故事告诉我们：其实成功人士的天赋未必比平庸者高，他们成功是因为他们目标明确。在向目标前进的旅途中，会有疲惫的时候，但追求成功的人不会停下脚步，因为他的心始终向往着远

方，因此他不畏重重艰难险阻。目标越远大，需要付出的努力就越多。

人生没有目标，就会消沉颓废，一生碌碌无为。平淡而安逸的生活，每天过有规律的日子，也容易让人失去方向，堕入平庸。那些不甘于平庸的人，都有自己的目标。树立自己的人生目标，就如同黑夜中燃起不灭的灯，照亮我们前进的方向。生活中，只要有了目标，平淡的日子，亦能放射出绚丽的光芒，日子才会变得充实和更有意义。

我是年初看到这个故事的，当时就觉得很震撼。我们身边有很多人和那头驴子一样，一生在原地转圈，看起来很忙碌，但因为没有方向，最终一事无成。等他到生命的尽头时，才发现什么都没留下就走了，甚至连身边的人都很快将他忘却，好像这个世界他从来没有来过，这实在有些悲哀。

成功的人士决不允许自己这样，他们有明确的目标，并且有强烈的欲望去实现目标。他们知道倾听自己内心的声音，忠于自己的目标和使命。他们不能忍受没有目标的生活，他们认为没有目标就失去了活在世上的意义。没有目标，自己内心的金矿也会因不被开采而永远埋藏。

你是否想过这辈子为什么活着？你想过什么样的生活？你有什么物质需求和精神需求？你是否明确了你自己人生的目标？不管有没有目标，我们每个人每天都一样经历 24 小时，有目标的人会把每时每刻过得很充实，没目标的人则迷惘无聊度日如年。

世界上很多人和我们同龄，但成就比我们大。我们和他们度过的时间是一样的，那为什么产生了这么大的差距？他们在做事的时候我们也在做事，只不过我们和他们做的事情不一样，或许我们很多人都想不起来这些年都做过些什么事情了，而他们一开始就朝着一个目标前进，所以他们成功了。知道了这个道理，我们也要在心里确认自己的目标，投入精力持续前进，成功也就不再是遥不可及的梦想。

2008 年 4 月 28 日

活着，活在当下

俗话说“好死不如懒活着”，以前不理解这句话的真正精髓，今天在“老鹰训练营”课堂上，听赵杰老师分享了他的感悟，一下子让我彻悟了！所以说人生处处都有老师，学习最好的状态就是不知道自己是在学习的时候。

人都会有梦想，很多时候我们都觉得自己志比天高，但命如纸薄，很多时候我们都感觉生不逢时，抑或是我们总觉得怀才不遇，因此总是郁郁寡欢。其实这一切都只是假象，有这样想法的人都缺一样东西——生活的智慧。

即便你有天大的本事，也不一定能马上成名，因为有个能量累积的过程，到了那个临界点，我们势必会一飞冲天。我们需要的只是一个机会，就像一桶汽油遇到一根火柴一样，只需一点火星就可以引爆我们内在的潜能，实现自我的突破，实现人生的飞跃。而这个机会需要我们等待，在这段时间里，我们唯一要做的事就是——**活着，活在当下!**

只要活着就有机会，只要活着就有成功的希望。想想易中天蛰伏了很多年，直至遇到“百家讲坛”，他的“品三国”才尽人皆知。刘谦以前只是个普通的魔术师，上了2009年中央电视台春节联欢晚会后才名动天下。这样的实例屡见不鲜，由此可见，活着就是希望，活着就是成功。

当然机会只留给有准备的人，只有那些积累了足够的燃料的人，才能被点燃。就像**韩寒的一句话：“怀才就像是怀孕一样，时间久了就一定会被人看出来的。”**那些没燃料的人，机会再多也没用，因为机会不会白白送给两手空空的人。

这些年来，我一直都在坚定自己的信念走我自己的路，为了“老鹰训练营”这个别人看似虚无的梦想而努力着。不过我相信我的直觉，我相信我会走出一条属于自己的路，10年来我所做的一切都只是积累，我也是在等待一个引爆的机会，一个足以震撼世界的机会。

不管什么时候引爆，我现在需要的是活着，只有生存才有资格谈发展！没有现在就不会有未来，人生需要梦想，更多的时候需要的还是务实地走好每一步！

2010年9月21日

冬天来了，春天还会远吗？

22号下午从江阴出发，今天刚回到上海，终于可以放松一下了。江阴是一个不大的城市，开车30分钟基本上可以转完，但这里的环境不错，公园都是免费开放的，简单转了一下，感觉还不错。

只是上海的天气越来越冷了，今年的目标也没有完成。本来这个月内要改版博客首页的，但技术员的电脑意外进水了，导致数据损坏没法修复，实在令人头痛。

很多时候都是事与愿违，越是想做到越是做不到。但我相信假如没有得到我想要的，我将得到更好的。坚信事情总会好起来，我不断进行目标确认，让目标来指引自己的内心世界朝向自己的梦想。这些天这些事让我的情绪受了很大影响。要达到“身是菩提树，心如明镜台。时时勤拂拭，莫使惹尘埃”的境界，还需要一个长期修行的过程，所以我还要不断地努力。

昨天姜岚昕老师做客江阴电视台的“O拉俱乐部”，我也到现场去观摩了，学到了很多新东西。今天刚好和他一同回上海，路上和他聊了“游傲中国行”的一些事情，他现在刚好是中华慈善总会的爱心大使，捐资100万成立了“岚昕大家”基金，正在运作当中。接下来我会与他有深度合作，共同把“游傲中国行”做好。

前几天有一位朋友问我：“游傲中国行有几成把握？”我说这不是

几成把握的事，而是一定要做的事。不管有几成把握，坚定了目标就要勇敢走下去，所以我要百分之百投入，只要成功不要失败。

也许不是一路坦途，但一切都会好起来的，我坚信冬天来了，春天也在不远的地方等我。

2008 年 1 月 24 日

这是一个奇妙的世界

昨天下午应一个朋友的邀请，参加了一个“奇门遁甲”论坛，收获挺大，让我认识到了另一个思维空间。我们的老祖先真是很神奇，不知道怎么发现了这么多神秘的事，研究出这么多非常奇妙的方法，让我不觉间为祖先骄傲，他们太有智慧了，如果把这些古文化应用好，一定能做出很多事。

虽然过去我也听说过奇门遁甲，也曾看过一部有关奇门遁甲的电影，但只是当作一种江湖奇术，并没有了解其实质和真正的用途。就像大多数人对《易经》的了解一样，只是把它当作算命的书。这是一种遗憾，同时也反映了我们的无知。

昨天时间短暂，老师也没深入讲，我也只是了解了个大概，我明白了这个世界上还有另一种“能量”，叫做“暗物质”，很多人可能也是第一次听到这个名词。

我们能看得见摸得着的东西都是物质，还有些我们看不见的存在就是暗物质，而且它们占的比例非常大，占了所有物质的70%以上。我们为什么看不见这些东西呢？主要是因为它们的速度太快了，快到连光速都跟不上，而我们的眼睛只能看到有光线反射的东西，所以我们无法用肉眼捕捉到。但我们的思考速度比光速还快，因此我们的大脑能捕捉到一些暗物质的信息，从而产生更多的发明和创造，就是这么奇妙的事情。

宇宙无限大，而人的活动范围有限，我们能知道的事情也不过是沧海一粟。所以我们眼中的世界不是完整的世界，而我们不过是宇宙的一粒尘埃。或者像《黑客帝国》里面的台词一样：其实每个人来到这个世界上都带着自己的使命，等某一天完成了这个使命，就自动消失。似乎一切都有定数，所以有的人能预测到一些东西。但人会思考，有时候也可以挣脱这股力量的控制，通过自己的修行，改变自己的命运，从而也打破了这种平衡。

当平衡被破坏后，宇宙这个“全息信息系统”自然会重新修复，就像现在的“全球气候变暖”，其诱因就是人的活动破坏了生态系统的平衡。还有很多事情也可以用这个观点解释，我不再细说。这只是我自己的想法，不是老师讲过的，纯属“演绎”，到底对不对，我也不敢确定。

我们应该多花点时间研究古文化，实在是非常神奇，不管是道家、儒家、法家还是佛家，都要认真研究，只有这样我们对世界的认识才会更全面。

2008 年 6 月 17 日

创业和博客都是一种生活方式

今天在策划明年的“博客大赛”和“征文大赛”。不觉间，“游傲网”改版近一年了，去年的11月27号我们推出了新版，游傲博客也是在临近年底完成的。那时候我还没有养成写博客的习惯，当时张勇就建议我要多写博客，带动更多人写。当时对于写博客还有点茫然，因为我不知道我写的东西到底有没有人看。一年时间飞快地过去了，现在写博客已成为了我的一种生活方式，每天都争取花几分钟写一段心情随想，感觉也蛮好的。

今天突然发觉创业和写博客都是一样的！

其实创业的目的并不是为了证明自己，也不是为了成为亿万富翁，回到最原始的出发点的话，只是为了“找一份事情来做”，或者算是给自己提供一个就业的机会吧！我们不必为了获得风投商的认可而屈就自我，也不必因为风投商不投资我们而感到失望。如果我们能从创造价值的角度来思考及行动的话，那么我们今天所做的事情就会变得很有价值。所以坚持从创造价值的角度出发，一定会有所成就。早成功和晚成功都是成功，不必在意别人怎么评价，以免影响到自己前进的步伐，自乱阵脚。当你真正做出了事业，你和你创造的价值自然就会得到人们认可。

今天和一个风投聊了一下，很有感触。现在的我对风投已经不再像两年前那样的“崇敬”，和他们聊天时也不再像几年前那样诚惶诚

恐，更多了些自信和坦然。其实当我们不带着欲望去做事的时候，这件事情就不会影响到我们，当我们对某事怀着私欲的时候，这件事情就会困扰我们，很容易让自己变成它的奴隶。

和风投聊天，他们说他们的工作也很忙，一年要看不少项目，但真正值得投资的项目却没有几个，我也有同感。现在好多人动不动就想拉风投，感觉他们创业就是为了获得风投，似乎这样就能代表成功。而事实上风投投过的项目不少，但真正成功的却不是很多。有些人为了骗取风投弄虚作假，自己创造不了价值，其结果就是把钱花光后关门大吉，白白坑了风投一把。

创业者需要务实的心态，认真做好每一件事情，真正为社会创造价值，这样才能长久立足。如果能一辈子做一件自己喜欢做的事情，不管赚不赚钱，不管赚多赚少，都是一种幸福，因为每一天都在快乐的追求，都享受着过程中的点滴美好。

就像写博客一样，将自己的点滴思索用文字记录下来，凝结我们的心血和真实的愿望，就会得到大家的认同和支持。如果单靠做假的手段让自己在某一段时间内站在第一名的位置，那是缺乏根基的，总有一天会摔下来，爬得越高，摔得越惨，连带着行业都会被别人看轻，实在是不可饶恕的罪过。

创业和写博客其实也是一样的。保持一颗平常心，表达自己的真情实感，活出真正的自己。博客是一种生活方式，也是帮助我们找回真我的“法器”，创业也是一样，也是一种生活方式，比传统的生活方式更创新，更自主。

每个人都在给自己打工，都是在通过自己的努力获得想要的结果。不管是老板还是员工，都需要工作，来维持最基本的生活。虽然很多人所处的环境和地位不一样，但都可以表达自己的内心，都有机会表达自我。

所以我建议大家都来写博客，每天花上几分钟，随时写下最真切的内心感受。或许在某个时刻翻到过去写过的文字，看着人生累积的

点点滴滴，会发现这些日子自己没有白过。我们每天在人生的日历上将所有的美好定格，可以满心欢喜地给自己鼓掌，这将会作为一笔财富，相伴我们一生。

2007 年 12 月 19 日

追求完美的过程而非以完美为标准

以前学习成功学时，经常念叨陈安之老师的一句话：只有完美才是及格的唯一标准。可能是自己没理解透，闹了不少笑话，人生也因此陷入了一个极端。今天重提这句话，目的是为了和大家分享我的一些心得体会，免得大家也犯我曾经犯过的错误。

其实世界上根本就没有什么东西是“完美”的。维纳斯因为断臂才成了经典。正因为她的不完美，才造就了她的“完美”。完美只是一种感觉，对任何事物，人们都在意它那种与众不同的感觉，这便是“完美”。正因为对完美的追求，才促使了人们不断向前探索。完美永远不能落在人们已经做出的成绩上。

刻意追求完美的人就钻入了牛角尖，以为那种理想中的“完美”是存在的，所以总对自己的现实处境不满意。很多人追求完美情人，结果成了剩男剩女；追求完美工作，结果一事无成；追求完美社会，结果成了愤青。人只有活在当下，把现实中的每件事处理好，对身边每个人都付出自己的爱，谁又能说这样的生活不完美呢？

前几天和克亚老师聊天。他说现在有很多人到处学习，但他们不立刻把学到的经验或方法应用到实践中，而是想着还要去学更多更好的方法，把所有方法都学会后，找出个最完美方案，然后再去行动。这造成很多人天天在学习各种方法，把时间和金钱都投入到学习中，却不去行动，永远不能出成果。最后会说：“学习是没用的，你看我

学了这么多，还不是一样失败吗?”把责任都推到方法上，而不是从自身找原因，这些人的失败其实也是因为过于追求完美。

我从事教育培训工作5年来，类似的情况已经遇到了很多。这一方面是个人的原因，另一方面跟某些教育公司的经营观念也有关。市场上很多教育培训公司为了追求业绩，设计了各种各样的培训课程，一环扣一环，让学员沉迷其中，好像学了这门课程不学下一门一样不能成功，所以必须要不断交钱上课。这种靠增加学员的消费频率来提升公司的手段，在业内十分盛行。我坚持没有这么做，我把培训时间延长，增加更多内容，确保学员一次就能学到全部的东西，这也是“老鹰训练营”最为独特的地方。

我觉得教育培训公司如果一直这样对现有的学员“不依不饶”，就是在自取灭亡。如果学员不能成功，不可能成为忠实顾客，不可能帮你介绍更多学员。未来的教育培训从业人员要想有更好的发展，就必须踏踏实实地练好基本功，不追求明星式的浮华，而要用心把课程设计到最好，确保学员学习完后回去就能用，用了就能出效果。学员的成功就等于老师的成功。帮助到的学员多了，培训的品牌才会慢慢竖立起来。

很多人都知道这样一个事实，有很多成功人士并不是因为学习了培训课程而成功的。很多人据此认为培训没用。其实只是他们的学习方式不同，而且他们的自学能力和领悟能力特强，而不是成功学的内容没有用。有很多企业家，都是看了某本书的某个观点后，启发了他们的创意，他们马上把想法付诸实践，通过不断努力才取得成功的。

成功的真正规则，不是学会全部的知识，而是学会马上去应用知识，也就是我们要永远在追求完美的过程中，而不是先设定一个完美的结果再去行动。

微软的软件从来都不是等到完美后才上线的，而是不断发布补丁，不断推出升级版，这其实就是追求完美的过程。假如微软的软件一定要到最完美时推出，恐怕我们现在也用不上这种简单快捷的

操作系统。

我仔细反思了下，才发现我也犯了这个错误，比如说我的网站也有很多不完善的地方，我一直都在想办法解决这个缺陷，感觉自己很被动很疲惫，事情也没转机。其实我应该把精力聚焦到那些具备优势的地方，而不是把焦点放在要完美的结果上。只要我不断加强自己的强项，在行动中自然能找到完善细节的人和方法，一步步走向“完美”。

每个人都应该这样做，把精力聚焦在自己的“1”上，而不是聚焦在从“0”到“1”的方法上，把“1”应用到最好，然后在“1”后面加“0”就可以实现倍增。这就是“杠杆营销理论”里的成功模式，把自己已经拥有的放大，然后再不断裂变，这样才是最好的“追求完美的过程”，确保在这个过程中收获，而不是在“完美”之后才开始收获。

2009年5月29日

工作的三重境界

以前我写过“学习的三重境界”，很多人看了后都很有启发，今天写的是“工作的三重境界”，同样也希望能为大家带来更多的帮助。

人生的三重境界是什么？

第一，赚钱谋生；第二，事业；第三，使命感。

第一重境界中我们的目标只是为了谋生赚钱。赚钱让我们的生活有了基本的保障。但我们不能做什么事情都以赚钱为目的。从一些案例上可以看出，只知道赚钱的人，他们的人生过得并不快乐。

很多人之所以去上班，只是因为谋生的需要，不想上班又不得不去上班。对工作产生不了兴趣，自然每天都不快乐。每天都盼着节假日的到来，一旦公司加班就会怨声载道，甚至有的人放弃参加公司出钱为他们报的培训班。抱着这种消极心态工作的人，注定一生平庸。

第二重境界是把工作当事业。这类人工作时除了注重财富的积累外，还会关注自身事业的发展，如争取更大的权力和更高的声望，他们会抓住每个升职的机会，该表现自己的时候也能投入精力。

相比处在第一重境界的人而言，这类人的成就会更大一些。金钱其实是价值的交换，是我们付出所收获的回报。当一个人事业向上发展的时候，他产生的的价值也就越来越大，获得回报也会越来越多。

但这类人一旦期望落空就会产生强烈的挫败感。比如说他有希望升官，但上司却把升职机会给了另一个人，他的心理就会很不平衡，

进而很长时间内都被负面情绪缠绕。

这类人比较注重经营自己的人际关系，他们知道良好的人际关系是成就自己的基础。但也时常为了讨好别人而忽略了自己内心的感受，即使最后有所成就，也早失却了本身的面目。这类人活得也不快乐，为了实现自己的目标处心积虑，不敢有一丝懈怠，缺乏安全感，疑心重重。

第三重境界是把工作当成使命。如果我们有使命感，那工作本身就是目标。我们的工作动力源自于我们的内心，工作是命运的恩典，我们做的一切都不是为了讨好别人，也不是为某人打工，而是在实现自己的人生价值。这时我们自然会对工作充满热情，在工作中实现自我，充实自我。

工作的过程就是我们享受幸福快乐的过程。正如比尔·盖茨所言：**人生最大的工作就是找到一份适合自己的工作，然后从此不必工作！**安东尼·罗宾也有类似的话：**人生最大的使命是找出自己的使命，然后为社会作贡献！**

最后分享一个小故事，可以加深大家对“工作的三重境界”的认识：

在欧洲文艺复兴时期，达芬奇路过一个工地，酷暑时节阳光正毒，师傅们正挥汗如雨地砌着砖头。达芬奇走过去问一位师傅：“能告诉我你在干什么吗？”这师傅没好气地瞪了他一眼说：“你没长眼睛啊，没看见我在砌砖头吗？”

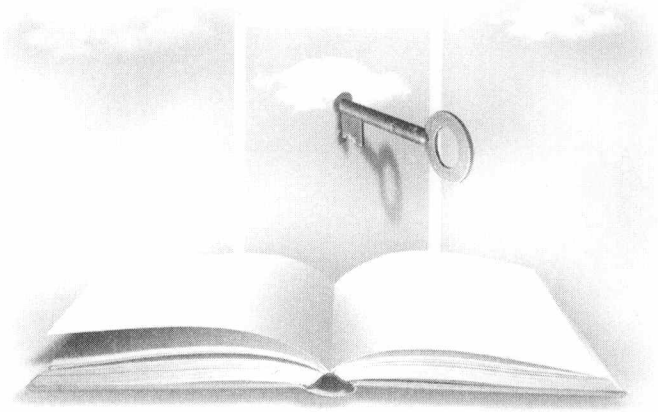
达芬奇去问第二位师傅，这师傅态度好一点，回过头平静地说：“我在砌一堵墙。”然后继续他的工作。

达芬奇还是不明白，就去问第三位师傅：“师傅你在做什么啊？”这位师傅从容地停下手中的活，转过身面带微笑地看了看他，又看了看工地，然后微微仰起头充满神往地说：“我啊，我在建一座教堂。”

这个故事有多种版本，不用我说，大家都已经知道了三位师傅后来的人生走向是完全不一样的。

每个人的命运都掌握在自己手里，关键看抱着什么态度去工作。亲爱的朋友，你认清自己处于哪重境界了吗？接下来是坚持自我还是作出改变？命运完全掌握在你自己手里！

2010 年 6 月 25 日



第三章 赚钱是一门艺术

人生是修行的过程，

我们所做的事情就是我们修行的法门，

智者独善其身，慧者普度众生。

经商不可缺少“商业思维”

这段时间听说了不少人经商失败的故事。我分析了下这些人失败的原因，几乎和我当初来上海时一样，主要是缺少“商业思维”，根本不知道什么是真正的“商业”，更不懂财富的“游戏规则”。很多人抱着赌徒的心态来经商，结果越陷越深，最后走向失败。大多数人都是想赚钱想疯了，看人家在哪里赚钱就跟着往哪里跑，结果由于缺乏经验或是其他原因，导致一次次失败。

曾经的我也犯过类似的错误，但幸好我不断地学习总结，及时踩住了刹车。失败是正常的，但很多人并没有吸取教训，没有用心去研究自己失败的原因，没有用心去把一个行业摸透，从而找出自己能驾驭的商业模式。大部分人都是去找寻另一个出路，听说另一个行业能赚钱，于是赌徒心理发作，抱着一定要翻本的决心，以拆东墙补西墙的做法，将所有的精力转移到另一个新的行业当中，结果仍然是因为自己对这个行业不熟悉，缺乏竞争优势，再一次失败……

每个渴望成功的人最需要具备的是商业思维，都需要加强这方面的学习。我就是学了林伟贤老师的培训课程才醒悟过来，不然我都不知道过去我为何失败。学习是最有效的投资，从那以后我就不会再犯同样的错误。

在“老鹰训练营”中我一直致力于培养大家的商业思维，现在创办“商业思维导图”也是这个目的。因为我见过太多的人犯商业错误，

很多人都是一条路走到黑，不懂妥协和转弯。其实换一个方向再前进，依然是成功学所教的“坚持”。我们要学会举一反三，要学会逆向思维，但是太多时候我们都是依从于惯性，一直按已有的方法前进，导致了一错再错。

以后我除了教大家成功学以外，要把重点放在培养大家的商业思维上面。商业思维包含：思维导图、营销思维、商业模式、商业系统打造、投资理财等方面。成功学教大家如何追求成功，而这些则是教大家如何防止失败，兼顾进攻和防守，才能让自己立于不败之地。这是我的人生使命，也是我的人生乐趣所在。

在这里我分享一个故事，这个故事体现了商业的基础知识，若能看懂其中的两个要点，就可以去经商了。如果看不懂，那还要继续充实自己：

有个8岁的小男孩叫达瑞，有一天他想去看电影，但身上没有钱。他可以选择去跟父母要钱，或者自己挣钱，他选择了后者。他自己调制了一种汽水，向过路的行人出售。可那时正是寒冷的冬天，没有人需要这个，只有两个人做了他的顾客——他的爸爸和妈妈。

后来他偶尔得到了一个跟知名企业家对话的机会，他讲了自己的这次失败经历，商人给了他两点建议：

一是尝试为别人解决一个难题；

二是把精力集中在你了解的和你拥有的东西上。

对于一个8岁的孩子而言，他不会做的事情很多，他拥有的东西也很少。如何能寻觅到商机，对他来说是个难题。不过他没有放弃，他穿街过巷，不停地思考：人们会有什么难题，他又如何利用这个机会？

吃早饭时，父亲让达瑞去取报纸。美国的送报员总是把报纸从花园篱笆的一个特制的管子塞进来。假如你想穿着睡衣舒舒服服地吃早饭、看报纸，就必须离开温暖的房间，冒着寒风，到花园去取。虽然路短，但十分麻烦。

当达瑞为父亲取报纸的时候，一个主意诞生了。当天他就按响邻居的门铃，对他们说，每个月只需付给他一美元，他就每天早上把报纸塞到他们的房门底下。大多数人都同意了，很快他有了七十多个顾客。一个月后，他赚到了在他那个年龄段还是巨款的一笔钱。

很快他又寻觅到了新的机会，他让他的顾客每天把垃圾袋放在门前，他早上送报纸时顺便给扔到垃圾桶，每个月加一美元。之后他还想出了许多适合孩子赚钱的办法，并把它集结成书，书名为《儿童挣钱的250个主意》。

达瑞12岁时就成了畅销书作家，15岁有了自己的谈话节目，17岁就拥有了几百万美元。而这一切都源于企业家的两条建议，这便是“商业思维”的神奇之处！

2009年1月10日

月赚一百万秘诀

前天半夜，有一个武汉的年轻人打电话给我，说他创业十来次都失败了，现在正从事培训，教人家如何创业。我问了他一些问题后，很直接地告诉他："你这次看来要经历第十一次失败了。"因为我发现他根本都没找到过去失败的原因。这样他永远解决不了创业路上所遇到的问题，很可能会在同样的地方跌倒，所以我预测他的这次创业还是很难成功。世上总有些人是这么固执，不去找寻失败的真正原因，也不愿花心思学习别人的成功经验，只能一次次被失败打击。

过去我也曾不断地失败，后来我幡然醒悟，开始用各种办法拯救自己，明确了自己的人生目标，并且愿意付出任何代价去实现目标。

我问他："你的目标是什么？"

他说："这几年设定的目标都是'一年要赚一百万'，但始终都没有实现过。"

我问他："你能为别人提供什么价值？因为钱是价值的交换，如果自己不能为别人创造价值，是不可能赚到钱的。"

后来我还告诉他：一年赚一百万不是不现实，但目标设定要合理。应该先把焦点集中在赚 1000 元上，只有先赚到 1000 元，这样才能赚到 10000 元，如果 1000 元都赚不到的话，那怎么可能赚到一百万呢？

我建议他先把赚 1000 元的方法记下来，然后按这种方法先把 1000 元赚到手。赚到的话再想有没有办法缩短赚进 1000 元的时间。比如现

在赚1000元要用一个月，怎么样才能在10天内赚进1000元；如果10天内能赚进1000元的话，有没有办法让自己在5天内赚1000元；如果5天内有办法赚进1000元的话，有没有可能让自己一天内赚进1000元，如果可以的话，有没有可能变成几个小时赚1000元，这样成功就可以无限地复制下去了。

我也教我公司的业务员用同样的方法，如果现在三天时间卖出一份产品的话，有没有可能找出一个更好的方法，让自己在两天内卖出一份产品，如果两天内卖出一份产品的话，有没有可能让自己在一天内卖出一份产品，如果一天能卖出一份产品的话，有没有可能让自己半天时间卖出一份产品，有没有可能变成每小时、每分钟、每秒……

这就是赚取百万的秘诀：大量复制，复制的时间可以逐渐缩短，当然产品的质量一定不能打折扣。我们可以多向行业一流人员看齐，复制他们的信念和行动，持续下去，就可以获得跟他们一样的结果。

照此方法行动，年赚一百万不再是难事！

2008年6月17日

想赚钱先学营销

今天下午组织了一场“网络营销”和“电子商务”的实战论坛，会上我分享了“杠杆营销”的四大步骤，同时分享了用互联网创业的“懒人模式”。这些方法是我结合了直复营销、网络营销、搜索引擎营销、博客营销、超级行销等多种营销方式后总结出来的，实用性很强，至少帮我在1个月内多赚了50万以上。

不过今天来参加活动的人并不多，原来报名的有一百多人，结果只来了八十多人。这让我有点失望。不过回头想想，我没有能力帮助所有人，只能帮助那些最值得帮助的人，有人不愿意给自己一次改变和学习的机会，那谁也帮不了他们。很多人往往不知道自己最需要什么，这是很大的遗憾。

在这次论坛中我发现，有很多企业是很缺乏营销知识的，他们根本不知道营销的本质是什么，也不知道为什么要进行营销，他们甚至不知道企业存在的目的是什么。

在我看来，营销其实是一种金钱和数字的游戏，就是用最小的投入换取最大的回报。企业可以通过“杠杆营销”的手段对营销工作进行细化，这样就可以算出投入和产出的比例。我现在可以做到投入1元钱，换回12元。营销的优化就是要让投入和产出比变得更大，投1元后变成20元或者100元，这样才是好的营销杠杆，但我们必须先去找寻这个营销的支点。

世上没有任何一个企业的老板愿意花钱做广告，但为什么现在各种广告还是铺天盖地？因为广告不单纯是广告，而是一种投资，用广告的小投资打响品牌知名度，换回产品销售的大利润。如果不能利用好网络营销手段，在广告宣传方面就会落后于人，也就没法用广告的投入换来大的利润，没利润也就不能投入更多的广告宣传，这样就陷入了恶性循环，企业利润永远也提高不了。

企业要盈利，就一定要学会营销。我希望通过今天的讲授和分享，能帮助他们的企业更快地发展。

2008年6月28日

不断学习的人才能成功

这篇文章主要跟大家分享我举办“老鹰训练营”后的感受。人生的成长需要不断地学习，学习最好的方式是“与别人分享”。举办“老鹰训练营”的想法来自于2005年11月份的一天晚上，当时我刚吃完晚饭正下楼梯。那时我在事业上正经受一些大的挫折，我也开始怀疑自己的能力，怀疑自己到底能不能成功。当天我刚好看了“老鹰的故事”，其中有一句话让我感触很深：“所谓命运，是一种沦落到鸡窝里的鹰。”我当时就想出一句话激励自己：“人生一世，纵不能呼风唤雨，也要能在商海中掀起一片风浪！凌志高飞，纵不能搏击长空，也要在人世间划出一道彩虹！”

社会上像我一样渴望成功的人有很多，每个人在社会上拼搏都不太容易，需要学习各种知识，需要具备各种能力，更需要养成良好的生活及工作习惯。一个人要摒弃不良习惯，建立好习惯需要21天。所以我就想到了举办一个21天系统培训的方法，找一些和我一样想成功的人一起学习，刚好可以把我这几年来花了几十万学到的知识和大家分享，所以就想到了“老鹰训练营”这个名字。人生就是这么偶然，我们都在不知不觉中创造了历史，衷心感谢第一届参加“老鹰训练营”的所有同学，是你们让我实现了我的梦想。

有好多人听说我举办21天的培训课程，才收这么点学费，都觉得我太“亏”了。但我不这么认为，我相信受教育不应该是某些人的专

属权利，教育也不应该是某些人用来牟取暴利的工具。教育应该是对社会的回馈，教育应该是承担社会责任。如果把教育当作“生意”，以牟取暴利的话，那就违背了教育的基本道义。所有的“人类智慧”都是属于人类的共同财产，只是有些人先发现了而已，发现者有责任有义务与所有人共享，不能把它当作“版权”，用做牟取暴利的工具。

那些研究或推广有益于人类进步的“智慧”的人，是值得我们赞赏的，因此获得正当的回报也是应当的。但这不能成为某些人或某些群体牟取暴利的工具，否则会产生一种现象：只有老师成功，学生通通不成功——因为学生花了大量的学费去学习老师的各种课程，花光了钱却没有学到能解决问题的本领。

应该让教育普及化，让真正渴望成功的人能有一个学习成长的平台。我们在学校里学的都是基础的课程，要成长，要创业，还要学习相关的知识。那些声名显赫的“商学院”学费非常高。渴求成功的年轻人大多没经济能力去参加学习，学不到知识就不懂得该如何走向成功，那样可能一辈子都没有成功的机会了，所以我们需要大量的“草根商学院”，专为渴望成功但没成功的人提供一个全面系统培训的商学院，让他们学到在其他地方要花几十万元才能学到的东西，帮助他们更快地成长，同时通过正规、系统、严格、实战的训练方式让他们养成成功的习惯。这里面没有“老师”，大家都是平等的，教学的过程应该是分享的过程，老师只是担当教练的角色，

我做“老鹰训练营”只是为圆我的梦想，我原想办完一次就不再举办，因为那会花费我大量的时间和精力，我还有我的企业需要经营，而这样的“慈善活动”需要更多有爱心的人一起参与。但当我举办完21天的“老鹰训练营”后认识到，举办这样的培训，帮助更多的年轻人实现梦想，这完全符合我的人生价值观。

所以我决定要把“老鹰训练营”继续举办下去，以后办到全国各个省市，让更多渴望成功的人也能参与到这个过程中。每个学员报名时必须要经过审核，同时我们通过分期付款的形式让更多人能来参加

我们的培训，这样做虽然一定程度上会让我们损失利益，但我相信只要我们全力付出，并对社会有所贡献、有所帮助的话，社会一定会给我们最大的回馈。相信我们的努力一定可以帮助更多人更快地走向成功。

通过21天的训练，我现在也养成了一个好习惯。如今我正在实行“心理节食计划”，让我时刻保持巅峰状态。这个方法很有效，希望能对大家有所帮助：每天6：00起床，先听一个小时的潜意识音乐进行自我确认；7：00起来跑步半小时；7：30吃早餐；8：00去公司，去公司的路上继续听激励音乐，能保证一天的工作都精力充沛；晚上下班回去时就听潜意识音乐，或者听一些学习内容充实自己。这个方法我建议大家也用一下，所需投资只要一部MP3，学习的内容可以到“第一成功网”上去下载。祝你早日成功！

2006年8月25日

成功的秘诀

我参加了“创势中国·智富先锋”论坛，这个论坛是由《全球商业经典》杂志社主办的。我到会场比较早，挑了第二排的位置。第一排是嘉宾席，刚好今天的主讲嘉宾春秋航空的董事长王正华就坐在我前面。前排的嘉宾还有浙江天天好大药房的董事长陈金良先生，莫泰168的总经理陆炳富先生、马来西亚亚洲航空公司中国区总裁张慕陶先生等等。

本次论坛的主题是“关键品质的低价穿透力——低价风暴的破坏式创新”，刚好这几位嘉宾都是低价的倡导者，其中春秋航空公司和马来西亚亚洲航空公司都是采用低成本，低票价的营销模式，春秋航空公司提出“用坐火车的票价坐飞机”的价格策略，曾打出“只要99元即可坐飞机”的广告，迅速在社会上赢得了名声。浙江天天好大药房开设的平价药房，让老百姓省掉了50%的药费。莫泰168也是采用低价策略迅速走红。几位老总主要讲了他们是如何实行低成本营销的，又是如何节省成本的，让我受益匪浅。

今天的收获当然不止这些，我主要和大家分享我从这几位嘉宾身上学到的宝贵经验。这几位嘉宾给我最大的感觉就是谦虚，从互相让位置就可以看出来，而且为人态度非常随和。中场休息时好多人围着嘉宾换名片，请他们分享成功经验。其中王正华董事长给我的印象最为深刻。他谈到他用了10年时间把春秋旅游公司做到了行业第一名，

然后他拜访了全世界所有航空公司，学习成功经验。在1997年就开始包飞机，但因为限于国内航空的管制，到2005年才拿到运营航空的资格。**可见成功是需要持续不断地努力和坚持的，坚持至关重要，如果在一个行业持续不断努力10年以上，想不成功都难，所以我们要都要学会坚持。**

我问他："王董事长您成功的秘诀是什么呢?"他说："好像也没有什么秘诀吧!"我追问："就当您作为前辈给我的建议吧，您认为成功的秘诀应该是什么?"他想了一下说："如果真的算是秘诀的话，你记往二句话，**一不要懒，二不要贪**。"

这是我听到过最好的成功秘诀了，它是如此简单又是如此有道理。成功绝对与懒惰的人无缘，所以我们只有努力努力再努力。人也不要有贪心，该是你的就尽力争取，不是你的就不要强求，否则就会活得很累。最后用一句话和大家共勉：让我们好好努力，争取创造出美好的明天!

2008年8月25日

产品如何转换成财富

任何受人们喜欢的产品，都经历过这样一个过程：边缘外——边缘化——生活化——生活形态。只有成为人们生活的必需品，才有足够大的市场需求，才有无限的市场空间，才能造就强大的商业帝国。

QQ 最早也只是一款聊天工具，后来根据用户的需求功能逐渐完善，用户喜欢玩游戏于是就开发了 QQ 游戏。后来更是拓展到各个领域，相继推出门户、邮箱、拍拍、微博等，网上该有的产品他们都有，目的就是让用户不要离开 QQ，让其成为人们的生活形态。想必现在国内有很多人像我一样，每天打开电脑的第一件事情就是登陆 QQ，所以 QQ 的成功是一种必然。它的用户基础十分庞大，所以新开发每个项目都会受到用户追捧，因此他的商业帝国还在不断壮大。

百度也是这样，原本只是搜索引擎。百度有史以来最成功的广告语就是“有问题，百度一下”。这句广告语出自原凤凰卫视的主持人梁冬之口，于是李彦宏就请他当了百度的副总裁，来负责百度品牌的营销，他也获得了百度的巨额股票。这句广告语为什么成功？因为它让搜索成为了人们的“生活形态”。我们在生活中会碰到各种各样的问题，在现在的城市生活中，人与人交流减少，有时候遇到问题不知问谁，或者有些问题不好意思问别人，或者身边人都无法告诉你答案，那就要去找“百度”帮忙。有了问题去找百度，这就是一种生活形态，所以百度成功也是符合商业模式的。从行销学的角度上来讲，“品牌”

就是产品在消费者心中的印象，能解决他们各个方面的需求。“百度”成了搜索的代名词，大家要搜索首选百度，百度便成了中国搜索引擎的第一。

世界搜索引擎的巨头谷歌，也在力图让产品生活化，推出了Gmail邮箱。邮箱也是人们生活的一部分，这个市场份额很大，竞争也很激烈。谷歌推出“把Gmail邮箱用作免费网络硬盘”业务，提供超大的免费存储空间。因此Gmail邮箱除了收发邮件之外，也可作为免费网络硬盘使用，对于没有固定电脑的学生很有诱惑力。广大学生群体也是潜在的未来用户。甚至想申请一个Gmail邮箱还需要用户推荐。于是Gmail邮箱也成了人们的生活形态，因为上网的人几乎都要用到邮箱。在用户有保证的基础上，再去开发商业价值，比如在邮箱里做广告。谷歌终于在“愚人节”的时候，第一次把广告投放到了用户的邮箱里，虽然引起了争议，但毕竟也实现了商业回报。

阿里巴巴也是这样，到处宣传“全民皆商”，试图让所有人都到阿里巴巴做生意。于是衍生了淘宝、支付宝、搜索、软件等一系列“阿里王国”的子成员。

同理，分众传媒之所以取得成功，也是因为把广告媒体变成了一种“生活形态”。看广告很无聊，但等电梯乘电梯也很无聊，在这个时候看到广告也是种放松，分众传媒就抓住了这个机会。他们最初给商务楼装液晶电视时很不受欢迎，但现在“有没有分众传媒的液晶电视”，已经成了衡量商务楼是否有档次的标准。后来他们还吞并了框架、聚众等很多广告公司，触角伸到了卖场、便利店，甚至还计划把平台装到出租车上，目的就是进入你的生活，让你时时刻刻都要接触到它。

一些行业网站的成功，也是因为它们成了行业内的生活形态。我以前不明白“太平洋电脑网”为什么成功，后来有一次偶然去买摄像机时，看到店主的电脑主页就是“太平洋电脑网”，当我问他产品价格时，他就直接在网站上查询型号及报价，因为这已成为了他做生意的

一种方式，他可以不用库存，随时下单订货，再卖给我。

我也一直思考如何将我的“游傲网”打造成人们的生活形态。目前教育培训产品还不是人们的必需品，网络教育更是一种“边缘化产品”，所以难度很大：客户少，网站访问率也不高，也没有风投愿意来投资。但我相信这只是一个过渡阶段，因为任何新兴产业都有个从边缘外到生活形态的转变过程，只是时间问题，也许很久，也许很快。30年前我们谈“电”“自来水”时，还觉得是很遥远的事情，但现在连农村都用上了。如果那个地方停水停电3天，一切都将陷入瘫痪，因为我们已经离不开它们。

所以要想把自己的产品转换成财富，最先考虑的就是如何让它成为人们的生活形态。各位有梦想的创业者一起努力吧！

2007年5月15日

心中无敌，方能无敌于天下

以前若是产品的销售环节出了问题，我会把一切都归结到人的身上，认为是下属能力不行或者态度不正。

后来我了解到一些在我公司业绩不好的业务员，离职到了其他行业，业绩也还做得挺不错。我逐渐发现，销售环节出了问题，除了人为因素外，更多的是销售系统的问题，好的销售系统可以降低对人的依赖性，从而更好地被复制以及研发，通过一个良好的销售系统可以对产品实现批量式销售。

所以这两年，我一直致力于打造销售系统。先确立销售系统，再去销售，能在销售过程中减少阻碍，更好地为客户服务。

现在我的公司，不需要我督促着工作，公司按照打造好的销售系统运营，就能创造出很好的销售业绩。当然前提是员工要努力工作，只有这样，才能保障公司和个人的双向发展。同时公司也会善待每个员工，帮每个员工实现自己的理想。只有这样，才能促进公司的持续发展。员工是企业永恒的财富。如果只是“铁打的营盘流水的兵”的话，那么这家公司就变成了真正的“培训”公司，把人才培训出来，人才就走了，不能为自己所用，更谈不上企业发展了。很多培训公司就因为人才流失才难以做大。

要让销售系统发挥最大的作用，必须先要有个好的产品。业务员要让顾客知道为什么必须要购买我们的产品，产品对他们有什么好处，

不购买有什么损失，为什么当下就要购买。如果一个业务员既对产品了如指掌，又能融入合理的销售系统中，肯定会产生很好的业绩。所以必须要给业务员培训产品知识，要求业务员能熟练运用，这是他们走向成功的保证。

最近看了同行们的网站，感觉挺有压力，大家都在进步。但有些网站不太厚道，全面模仿我们，甚至连页面都相同，这使我一时有些气愤。后来朋友开导我说：**“心中无敌才能无敌于天下。”**我觉得挺有道理的，我没必要把精力放在与同行对比上，这样有些“不务正业”。我要尽可能的聚焦，专注于为顾客提供服务。不管对手采取什么样的竞争手段，我只做好该做的事，不与同行争长短。

2007 年 7 月 3 日

冯仑的演讲

昨天在宁波听了一天“企业领袖商道大讲堂”，收获很大。冯仑的演讲不但语言幽默而且饱含智慧，可谓是我这几年听到的最有含金量的演讲，接下来我跟大家分享下我听冯仑演讲的学习心得：

冯仑看起来很文雅，不像是经常在商海搏杀的企业老总。他的演讲很有深度，他总结出的“民营老板易犯的十大错误”，每一点都很有针对性，对起步阶段的老板很有指导意义。

我们无论做人还是做事都要忠于自己的内心，要有独立的思考和判断，不能人云亦云，也不能盲目跟从别人，更不要以超越别人为目标，而是要学会掌控自己的节奏，同时不断充实自己。冯仑最经典的一句话是：“我们从小就开始学走路，但实际上我们大多数人并不懂得如何走路。”不知各位有没有认真思考过这个问题，我想经商和做人都是一样的，不要和别人比，只关注自己的内心就行了，坚持平凡才能创造非凡。

我们都向往充满传奇色彩的人生，都想一飞冲天。但真正的成功是需要一步步积累的，正所谓“传奇太多了，人生反而成为了故事”。戏剧化的人生毕竟不是常态。如果一家公司天天都有“新闻”，那表示这个公司一定没走向正规，一个人天天如果有“故事”，那这个人一定没有走向成熟，所以说“没有故事，就是稳定或成熟的开始”。正所谓“无事则安”。

身为董事长最重要的三件事情是：看别人看不见的地方，算别人算不清的帐，做别人不做的事。我觉得这三句话该这么理解：

第一，董事长最重要的是要留心当下。随时随地吸取经验和教训，学会从宏观角度看事物，学会由大看小，高瞻远瞩。要把握住四个关键词“全国观、中国心、专业能力、本地工夫”。

第二，董事长要有正确的价值观，要掌握时间杠杆，也要选择好合作伙伴，交什么样的朋友决定自己成为什么样的人。

第三，九字真言“傍大款、学先进、走正道”。也就是说先找个学习的榜样，要学会借力；一定要不断学习，向行业的一流人物学习；最重要的是一定要走正道，因为只有这样才能持久，否则就是自取灭亡。这九个简单的字，每个年轻人或是企业家都需要用心领悟。

其实我们一生当中最需要的人不超过 60 个，超过 60 个人都是属于公关的范畴了，公关能力强了就成了政治家，其实“私关”（私下沟通）的能力比公关的能力更重要。因为和我们的生活密切相关的人，在我们的一生当中也不会超过 10 个，这 10 个人是能在你危难时刻帮你，愿意借钱给你的朋友或亲人。另外有 20 个朋友是用来聊天和打发时间的，但这些人不会借钱给你，主要是为了满足彼此的情感需要的。另外还有 30 个人是我们熟悉的人，但不经常见面，这些人主要是为了满足我们的社交需要存在的。

所以，我们认识人的数量并不重要，重要的是我们认识的是什么样的人。朋友在于“质”，而不在于“量”。一个好的朋友圈子能给自己的人生很大的推动力，一个不好的朋友圈子有可能会毁了自己。不要到处拉关系，这样会大量牵扯自己的精力，影响对事业的投入。

另外就是“组织架构”，或者就是我常讲到的“商业模式”，这是公司发展的基础。组织结构越完善需要的人就越少，效率越高，出错的机率也会减小，对人的依赖也越低，这样公司才能正常运转，不至于因为各种人为原因阻碍公司进程。比如说：开拖拉机比较看重驾驶员的技术，而汽车比拖拉机先进，对驾驶员的要求就不像拖拉机那

么高。飞机上都是电脑控制，看重的是机长的经验而不是技术。所以说企业建成科学的组织架构，老板就省心了。

冯仑演讲的智慧远不止这些，以上只是我总结的部分心得，更多细节还需要我进一步地整理和总结，在未来合适的机会再和大家分享。

期望大家天天都在进步。

2009年5月11日

营造“社区”，打造“形态”

最近我总结了一个经验，与“游傲网”的战略规划有关。与其说是经验，还不如说是血淋淋的教训，走了个大弯路，差点就回不了头了。还好我一直保持着“归零”的心态，保持着开始创业时的心态，随时灵活调整网站的布局和规划。另一方面也是因为游傲现在的船还小，所谓“船小好调头”，随时都可以迅速战略调整大方向。

在这里我回顾一下游傲的历程：

一开始，“游傲网”只是一个类似于网店的网站，局限于在网站上卖教材。2004年的春节我没回家过年，春节期间都泡在网络上，终于发现了一个机会，就是做在线学习平台，因而“第一成功网”诞生了（原来名叫“成功加油站”，后来我觉得这个格局太小而改名为“第一成功网”），当时可以说是中国做得最好的在线学习平台了，其他类似的平台基本上退出了这个市场。

但由于在线学习市场还不够大，所以维护这个平台要投入大量资金，回报却比较少。我也是在迷雾中奔跑，看不清前方的路，只是凭信念支撑着公司前行。市场也在不断变化，播客的出现对在线学习是很大的冲击，另外国家要求所有视频网站都要申请“网络视频传播许可证”也限制了在线学习网站的发展。还好这些我提前预测到了，做好了充分的准备，正所谓“管理就是预测”。如果公司的业务只依靠“第一成功网”的话，很可能受不了冲击而迅速垮掉。

我一直为游傲公司的持续发展思考着、探索着。后来我致力于打造“中国教育培训行业电子商务平台”。当时我的学习榜样是“阿里巴巴”，但很遗憾的是“阿里巴巴”当时也是在摸着石头过河，我这个模仿者自然也是步履维艰。

2006年底的时候有一个机会。当时我们开始推广“游傲”这个“专有名”，同时启用了“www.yoao.com”这个域名，目的就是要打造真正属于自己的品牌。因为“第一成功网”是一个“通用名”，而且很受限制，给人的感觉只是在做“成功学”的内容，很难成为整个行业的平台，更难成为一个“品牌”，所以我们当时把“www.yoao.net”和“www.yoao.com”分开，“第一成功网”（www.yoao.net）做在线学习，而“游傲网”（www.yoao.com）则重点打造培训行业的电子商务平台。只可惜当时的技术及各方面实力都不具备，因而这个计划一拖再拖，我也是心有余而力不足。

当年，我们想把“www.yoao.com”直接变成一个论坛，不巧的是，我们也错失了这个机会。如果当时把这个论坛做起来的话，很有可能早就成功了，中国目前成名的网站，基本上都是从论坛起家的。当时我一味求大求全，没有充分的积累就把摊子铺得很大。当时找了几个技术员开发我设想中的版块，结果他们设计出来的程序基本都不能用，白白浪费了几十万的资金和的大量的时间精力。

回头想想当时真有些急功近利，有些自作聪明。做网络平台和做其他商业活动都一样，都需要遵循客观规律，需要一步步积累，先做好一个栏目再做另一个，这样才能良性健康发展。一下子推出很多个栏目，会让用户无从适应，不利于培养用户，网站也就难稳步发展。把所有精力投入到1个栏目上和把所有精力分摊到10个栏目上，所产生的结果是不一样的，所以追求全面发展是战略上的失误，先做好论坛才是最好的选择。

论坛是一个互动平台，容易成为大家的生活形态。所以现在我把博客和论坛同时改版了，主要的目的就在于把“游傲网”打造成人们

的生活形态，培养大家天天来“游傲网”的习惯，这样才能真正打造教育培训平台，才能产生更大的商业价值，也才能帮助更多的人通过学习提高自己，最后走向成功。

今年开始的目标就是做好“社区”，我们将“播客”“博客”“论坛”“教材商城”“课件”这些“游傲网”原来的栏目重新整合，借助社区的强大功能来实现一体化。大家也可以通过这个社区平台销售自己的产品，类似于在“淘宝网”开个店铺。我们的战略目标是让大家通过写博客或泡论坛都有机会赚钱，最终将“游傲网”打造成大家共同赚钱的平台。

所以只要大家加入这个社区，就有机会成为社区的主角，成为社区红人。等你在社区赚到大笔财富的时候，你会发现每天登陆博客或者与网友互动都是一种生产力，都是每天必须要做的重要工作。

现在我们从起点出发，相信经过努力一定能实现目标，请大家一起来推动它早日实现吧。

2009年2月4日

网络时代看重的是创造力而非记忆力

昨天看到一则消息：15 年来，互联网的应用给我们的生活带来了巨大的变化，这些变化既有正面的也有负面的。科技越来越发达，电脑替我们做的事越来越多。我们的脑力消耗越来越小，记忆力也随之下降。我们越来越依靠高科技产品，比如说过去我们能记得住好几个好友的电话号码，但现在我似乎连一个号码都记不住了。现在我们都有了手机，手机里的通讯录直接帮我们记住了号码，我们对它产生了依赖，所以记忆力也跟着降低了。一旦手机丢失，我们要到处找熟人要电话号码，这就是高科技带来的不方便的地方。

现在无论我们想要什么参考资料，都可以在搜索引擎上找到。搜索引擎给了我们退化记忆力的理由，特别是现在倡导的“云计算”或“框计算”，记忆力越来越不重要，我们问问题的能力变得重要起来。我们遇到问题，都可以到网络上寻找答案。电脑会给我们提供 N 个答案，我们只需要选择最适合的答案。

所以，**我认为未来最需要的是创造力。**我建议大家最迫切要学的是“思维导图”这门功课，而非记忆力。想当年东尼博赞最早推出的也是“思维导图”而非记忆力，记忆力只是根据“思维导图”的原理延伸出来的课程，但现在的人大多犯了本末倒置的错误，把关注点放在记忆力上，而非“思维导图”。

为了纠正这种错误观念，我开发了“商业思维导图”课程。我们

要通过学习，开启我们的大脑潜能，提升我们的创造力，并将此运用在商业上，将自己的事业经营好，同时为社会创造更大的价值。我们的训练重点也在于对思维能力和创造力的启发，以及对快速阅读能力的提升。网络时代人的创造力来源于知识，而人的阅读能力决定了接受知识的能力，记忆力不是重点。

现在之所以市场上有很多记忆力培训机构，主要是因为中国的教育制度造成的。在参加记忆力训练的人当中有95%以上都是学生，因为现在的教育还是以记忆为主的。不过青少年的未来不能仅以考试的成绩来决定，这是我们每个人都要反思和加以影响改变的。

所以我希望大家不要再把太多时间花在强化记忆力上，而是要加强自己的创造力和阅读能力，彻底掌握“思维导图”，这样才能赢在网络时代！

最后，我以爱因斯坦的一个故事作为这篇文章的总结，希望大家看完这个故事后能有所启发和思考：

有一天，爱因斯坦忘了回家的路，他就向路边的警察问路，警察非常惊讶地说：“不会吧！你是全人类公认的最聪明的人，怎么可能连自己回家的路都忘了！”

爱因斯坦反问道：“我家的电话号码在电话薄上能不能查到？”

警察回答说：“当然能了，因为你是名人嘛！”

这时，爱因斯坦说：“既然电话薄上能查到我的电话，我为什么要记呢？”

这就是爱因斯坦，难怪他那么聪明！他的脑袋只记“最有价值”的东西！所以他的脑袋不会被细微的杂事填满，才有了更多的思维空间，把自己的创造力发挥到极致。

2009年11月5日

商业的杠杆

阿基米德曾说过“假如给我一根足够长的杆子和一个支点的话，我就能撬动地球”。这句话把“杠杆原理”的作用发挥到了极致。

我这几天在构思商业模型，想借由“杆杠”力量以小搏大。我现在已找到了这个“支点”，但我还缺少一根“杠杆”，这个“杠杆”我已经有了概念，只是它还不够长，不足以撬动我的商业构想。庆幸的是，我已经找准了方向，把我的杠杆打造好。

第一个杠杆——时间。一个人花 60 个小时做完的事情，按理说找 60 个人干一个小时应该能完成，但这个只是一个数学概念，在现实中有时候并不一定可行，这里面涉及团队协作等等各种因素。

时间累积，有时也会起到“加速度”的作用。比如说有一棵树，可能前十年才长一点点，但从第十年到第二十年增长速度会加快很多，这就是“加速度”效应，或者可以说是“滚雪球”效应，在农业中经常用到这个杠杆。

反过来说，别人用 10 天才能做成的事，如果你能在一天完成，得到的收益也未必少于 10 个人的总和，这也是一个杠杆。我们很多时候没有把自己的能力发挥到极致，把大部分时间浪费在没必要做的事上了。

我现在也需要时间积累带来的“加速度”。目前“游傲网”的各方面逐步完善，会员也必将一天比一天增加，知名度也会一天比一天增

大，到时候这颗“果实”就会积累成品牌。

第二个杆杠——人才。如果把企业当作一个支点，那么用好人才这根杠杆，也可以撬动巨大的商业利益。不过人才是很难把控的，如何选人，如何用人，如何留人，都是摆在企业管理者面前的重大议题。

人才是企业最重要的资产，若是员工能解决所有问题，管理者将会非常轻松。吸纳到了优秀人才，还要把他们放到适合他们发挥的位置。同样的一件事情让不同的人来做，其结果是不一样的，因为每个人都有不同的个性和知识积累，只有人尽其才、才尽其位，这个杆杠才能充分发挥出作用。所以现在大多企业都有“人力资源”部门，负责找到合适的人，再把人放在合适的位置上，这也是对公司资产的一种最有效管理。

而有些商业系统需要弱化人的作用，争取做到不依赖于特定的人而正常运转，所以还要形成有效的人才复制系统，把优秀人才的工作经验记录下来，再传给新进的人才。缩短人才的成长时间。

我现在除了需要时间外，也需要人才。我正在寻找我的“五虎上将”，相信他们加入了，明年的计划一定能得到圆满的成功。

第三个杠杆——资源整合。资源整合是最好的商业杆杠。世界上最好的资源就是自己的经历，第二好的资源是通过和别人的互换而产生，要想让自己的事业可以更好的发展，就需要透过不断的资源整合。

现在的时代已进入“竞合时代”，就是既竞争又合作的时代。对外竞争可以让产品的品质越做越好，通过内部合作又可以将市场做大。比如说“麦当劳”就整合了很多资源，牛肉不是自己生产的，土豆也不是自己种的，可乐也不是自己生产的，但通过整合的方式，将自己变成了一个资源整合的平台，让不同的东西在这个平台上发挥更大的作用，同时自己也获得了丰厚的利润回报。

要做到资源整合就需要主动去连接，连接越多收获就越多，成本也会变得更低。比如我们的网站现在开放给所有教育培训公司，免费发布信息就是一种主动连接，越多的公司到这里来发布信息时，这个

平台的价值就会变得更大，同时对发布信息公司的回报就越大，消费者也能获得更多的好处，比如说搜索培训信息更容易，可选择对比的培训公司也越多。

现在我们愿意主动和别人连接，但还是有很多人不知道我们这个平台的价值，所以我们还要一段时间的沉淀，通过不断地宣传让大家都来共用这个平台，所以我现在重点做的工作就是进行教育培训行业的资源整合。

当我把这三个杠杆合成一个杠杆，我想就能发挥它最大的力量了。

2007 年 12 月 27 日

商业的发展趋势

昨天下午出去见了一个朋友，同时和王晨昀老师会了个面，主要是希望7月11-13日的“中国首届电子商务实战研修班”能取得更大的成功，同时让学员学到更多实用的知识，做到物超所值，所以我们俩就简单聊了一下，在交流的过程中我有不小的收获。

王晨昀不仅是一个电脑“神童”，更是一个商界的奇才，15岁中学毕业后就开始成为个人站长，1999年开始研究电子商务，很早就累积了人生的第一桶金。他也是国内较早涉足电子商务的人，他对B2C、C2C领域早有研究，且在B2C领域从事批零兼营，2006年时其销售额就高达数千万元，而这一切只是通过几台电脑和几个客服人员来实现的，应该说他是网络的最大受益者之一，更是国内电子商务的先行者。

他为人行事非常低调，他旗下的B2C网站多达数十个，据说每个盈利状况都很好。昨天他还透露给我，现在销售的一款产品非常受欢迎，加上一些营销策略的推动，每天比原来多销售数十件，利润十分可观。

他说做人要低调，不要把全部的底牌都亮给别人。好多人觉得他的“中国网商网”做得不怎么样。其实那只是他的业余爱好，也没投入多少精力，只是希望借那个平台来帮助更多网商。

他眼中的网商，并不是“阿里巴巴”或“淘宝”那样的模式，因为那些模式只是希望人们借由网络平台来完成交易，而他倡导的是独

立开店，不受“阿里巴巴”或“淘宝”的限制，将自己的生意做大做强。这个理念他和我说过好几次，但我此前一直都没有弄明白为什么要这样做，因为我觉得“淘宝”人气很旺，在上面开店销售出产品的可能性比较大，也会把生意做得非常好。但昨天经过与他交流，我才忽然明白了一个道理，一个电子商务核心精髓的道理。

当你在“淘宝”销售一款产品时，别人也在销售同样的产品。人家一对比就可能去别人那里买。在商业经营中有个秘籍是这样的：同等产品比质量，同等质量比价格，同等价格比服务，同等服务比附加值。附加值包括“品牌”“商誉”“信用度”等等。

在“淘宝”开店，只有积攒到足够多的好评，比如称赞到各种颜色的钻石或各种颜色的皇冠时，才会有顾客信任你，觉得你的产品可以让人放心。你的“信用度”是给顾客最好的附加值服务，也是你在“淘宝”的品牌象征，是你的最大资产。

不过要做到这种等级确实不容易，因为在“淘宝”这样的全开放式的平台里，每个卖家都会成为你的竞争对手，所以你即便能成功，也会非常辛苦。

有句话这么讲：**贸易之所以成功，就是因为信息的不对称。**如果你是自己开设独立“网店”的话，你面临的压力就不会那么大，因为你完全可以利用“信息的不对称”吸引到客户。

商业的游戏规则就是各取所需，当然也要以产品的价值为基础。商家希望以最高的价格卖出最多的商品，实现自己的利润最大化。而消费者则希望以最低的价格买到最高品质的商品，所以双方永远存在博弈。信息对称对消费者有利，信息不对称对商家有利。

当然不论是在“淘宝”开店，还是开独立的网店，都需要相关的知识。因为任何的行业都有人做得很出色，也有人做得很糟糕。不管我们采用哪种手段，都要多学习电子商务的知识。

国内的大多数企业都有自己的网站，但因为电子商务知识的匮乏，他们耗巨资开发的网站充其量只能算是一个网页，并不能给企业带来

什么实际价值，每年还要花掉企业不少的维护经费，所以企业家都应重视电商，学习电子商务知识。

只有真正掌握了电子商务的知识，才能让自己的网站成为企业的助推器，才能让网站成为企业的资产，而不是企业的负担。

现在不是想不想学电子商务知识的时候了，而是要非学不可。不学就可能永远落后，就可能被淘汰。

所以我觉得开展电子商务培训的任务也非常艰巨，要始终从自己的使命感出发，帮助更多人了解和掌握电子商务知识，真正把知识普及下去，帮助更多的人学会利用互联网这个平台，帮助更多人赚取财富，走向成功。

2008 年 4 月 25 日

21 世纪终极商业预言

以下是我对未来商业模式的预言：

1. 经营企业必须以为社会创造价值为中心，而不是以利润为中心，也不是以营销为中心。当企业经营者能从为社会创造价值的角度出发时，不需太多营销手段，不需要煞费苦心地计算利润，顾客会主动来购买产品，会有源源不断地资金注入企业账户，成为企业发展壮大的经济支柱。

2. 地低成海，人低成王，免费成神。商业的精神（商道）将和为人处事的精神（人道）融为一体，为社会创造价值的企业，同时会得到人们的支持。企业家做企业的根本目的将是帮助社会大同，消除贫困，帮助人们过上更高水平的生活，而不是为满足自己私欲而损害全社会利益。

3. 未来的商业将会二极分化，高端，低端同时存在。一端是高品质、高价值、高价格的奢侈品；另一端是一般品质，一般价值，低价格的商品。企业要么满足富人的需要，要么满足一般人群的需要。企业要么帮人节省时间，要么帮人节省金钱。

4. 未来的商业将依托互联网运行。所有的商业模式都将和互联网紧密结合，离开互联网，所有的商业都将运行困难。

2008 年 9 月 10 日

为什么一定要收钱

拿破仑·希尔的《思考致富》记载：一个人白手起家只有二个途径，一是提供服务，二是销售产品。如果不能做到这两点，任何一个人都是不可能成功致富的。

为别人服务，并且让客户满意，这样人家才会愿意付钱。你赚钱的多少和你服务的人数成正比，服务的人越多，你赚到的钱越多。像那些全球性的连锁店是为全世界的人服务的，因此也赚到了全世界的钱。

另一种赚钱途径是销售产品，一种是销售自己的产品，另一种是帮助别人销售产品。其实销售产品也是提供服务，帮助顾客找到他所需要的产品，解决他的困难。你销售的产品越多，也就是你服务的客户越多，你赚到的钱也就越多。

而收到钱是帮助顾客的明证。收到钱说明你把产品销售给了客户，或者把服务提供给了客户。如果没有收到钱，表示你还没有帮助到他们。收钱是帮助客户的表现，也是爱客户的表现，所以你每天都必须思考一个问题："我今天收到钱了吗？"如果没有收到钱，表示你今天并没有为社会创造价值。

收不到钱，对不起国家，因为不能交税支持国家机构运转；对不起父母，因为无法供养他们；对不起公司，因为不能为更多人提供就业机会；对不起同事，因为无法成为别人的榜样；更对不起自己，因为生活窘迫就可能丧失尊严。

2010年4月14日

伟大的“大脑联网工程”

大家都称我为“大脑工程师”，因为有一项伟大的“工程”需要我这个设计师。很多人问我“大脑银行”究竟是什么？为什么我们公司要叫做“大脑银行”？

早在5年前我就有一个梦想：**把人类的智慧通过网络技术和思维导图有效结合，成为人类的智慧资源库，让全人类都因此而受益。**

所以早在2005年，我就注册了“大脑银行”的商标，并且规划了宏伟的蓝图，但因为受能力和资源的限制，项目一直冷藏至今，今天要和大家分享的是“大脑银行”的伟大梦想——**人类大脑联网工程。**

我想看到这里你一定会问：**什么是大脑联网？**

相信大家一定听说过“互联网”“物联网”，但一定还是第一次听说“大脑联网”。每个人都有大脑，但并不是每一个脑袋都聪明，如果哪一天我们的大脑能“联网”了，那么我相信人类的智慧会上升到另一个高度，那时候大家的沟通成本会更低，学习效率会更快，创造力也会更强。

互联网的核心功能只有两个：一个是“上传”，另一个是“下载”。如果我们能有一个强大的“大脑服务器”，那样就可以接受全人类“上传智慧”，同时将全人类的智慧存贮在这个强大的“服务器”上，而我们的“大脑银行”就是想成为这个“服务器”。

有了这个强大的“服务器”之后，任何人想要寻求智慧的支援时，

就可以向这个服务器发送指令，系统通过数据库分析系统给出正确的“智慧支持”，这样需求者就开始下载程序，当下载完成，他也就解决了问题，因为他的大脑中装入了世界上最先进的思维程序，从而有了正确的行为模式，进而获得幸福、快乐、成功的人生。

更详尽的“大脑联网工程”的细节暂时还不方便公布，大家有兴趣可以联系我。希望我的梦想也是大家的梦想，我们一起实现这个伟大的梦想。

2010年11月8日

大脑方程式之自信心程序

我发现身边不少年轻的朋友都缺乏自信心，对自己的人生目标不够坚定，所以我想通过“自信心程序”帮助大家找回真实的自己，活出自己，创造美好的未来！

1. 要为自己确立目标。确立目标既是人生成功的需要，也是激发人的潜力、最大化地创造价值的需要，所以，人生一定要有目标，有目标，才会为达到目标而努力，而不会为是否自信或者目标以外的事情所烦恼。

其实，设立目标本身就是自信心的一种表现，心中有了目标，潜意识就会调动自己所有的能量，为实现目标而努力。

但在制定目标时要注意，一定要使目标切合自己的实际，不要好高骛远。否则，一旦目标实现不了，就会因此而产生挫败感，从而打击自己的自信，使你丧失信心。

2. 发挥自己的长处。人是在战胜自卑、建立自信的过程中成长的。天之生人，千差万别，相对而言，各有所长，各有所短。在做事的时候，一定要注意发挥自己的长处，规避自己的短处。如果总是做不适合你的事情，老拿自己的短处与别人的长处比，那很容易产生自卑感，挫伤自己的信心。

3. 做事要有计划。世界上什么东西能给人带来信心？成就！成就

是靠什么取得的？努力。努力是取得成就的必要条件，但光努力还不行，做事还要讲究方法、讲究效率。

社会上有很多人，他们整天忙忙碌碌，但如果你问他们取得了什么成绩，他们可能答不上来。对于他们来说，忙碌是他们工作必要的表现形式，如果不忙碌，好像就不是在工作。这就是做事不讲究方法，因此导致他们做事没有成效。久而久之，他们只注重形式，而忽视了效率这一基本内容了。

做事有哪些方法呢？方法很多，我认为做好计划、按计划行事是最有效的方法之一。用这个方法，不仅可以提高工作效率，而且可以体验工作的节奏感，使你不至于把工作当作是一种苦役，而是当作一种享受，在工作中感受生命的脉动，把握生命的韵律。

“做事讲方法、行动有效率”是我的信条之一，没有计划的人永远被工作撵着走。

4. 认真做事，不拖延。在现实生活中，一些人之所以缺乏自信，是因为没有处理好日常的一些小事情，不断积累，不断给自己增加心理压力，久而久之，就会在心理产生一种失败感，觉得自己什么事情也做不好。所以，建立自信的最好办法，就是认真对待每一件小事。凡是自己认为应该做的事情，不论大小，都要认真对待，把它处理好。首先给自己一个好的交待，让自己满意。其次能给大家一个交代，为社会创造价值。

做事讲方法，行动有效率。要做到这一点，就要养成专心致志的工作作风，同时，养成当日事当日毕的好习惯。不让工作累积，心里就会感到轻松，就等于去掉了自卑存在的理由，就很容易培养自信心。

5. 不要轻易放弃。信心是在不断努力、不断进步中建立的，半途而废会大大打击我们的自信心。所以，凡是我们认为应该做并且已经着手做了的事情，就不要轻言放弃。在放弃的时候，你可能会感到很轻松，但事情过后，挫折感和失败感就会一直缠绕在你的内心中，直到你产生内疚，产生自卑。所以，千万不要为自己找任何理由放弃你

应该做和正在做的事情。

爱迪生曾经尝试用1200种材料做白炽灯泡的灯丝，都没有成功。“你已经失败了1200次了。”有人这样对他说。可是爱迪生不这么认为，他充满自信地说：“我的成功之处在于发现了1200种材料不适合做灯丝。”他并没有放弃实验，而是继续努力，最终找到最适宜做灯泡的灯丝，获得了成功。

所以我认为，坚持到底是一种最值得提倡和嘉奖的品质。坚持是成功者必不可少的品质。毛泽东在《论持久战》中说：“战争的最后胜利，往往存在于再坚持一下的努力之中。”居里夫人曾经说过：“生活对于任何一个男女都非易事。我们必须要有坚韧不拔的精神，最要紧的，还是我们自己要有信心。我们必须相信，我们对一件事情具有天赋的才能，并且无论付出任何代价，都要把这件事情完成。当事情结束的时候，你要能够问心无愧地说已经尽我所能了。一个人只要有自信，那么他就能成为他所希望成为的人。”

6. 学会自我激励。人的自信是一种内在的东西，需要由你自己来把握和证实。所以，在建立自信的过程中，一定要学会自我激励。要有勇气面对别人的讥讽和嘲笑。

自我激励的办法之一，是运用临时性的激励办法。比如，在你遇到重要的事情，需要鼓起勇气来面对时，你可以说：“造物主生我，就赋予我无穷的智慧和力量，凡事都能成功。”这样可以增强自己的信心、激发自己内在的力量，从而成功地达到目的。当然，这种激励只是一种临时的办法，要想长期在自己的内心建立自信，那就需要不断地激励自己，直到形成习惯。德国人力资源开发专家斯普林格在其所著的《激励的神话》一书中写道：“人生中重要的事情不是感到惬意，而是感到充沛的活力。”“强烈的自我激励是成功的先决条件。”

所以，学会自我激励，要给自己一个习惯性的思想意念。如果你的内心经常存有失败的念头，你便已经输掉了一大截。相反地，倘若你对自己充满信心，并具有主宰自我的意志与习惯，那么即使面对逆

境，也能泰然自若。这种强而有力的信心，事实上便是来自于自信。换言之，自信是力量增长的源泉。

7.不要让自己成为别人

凡是我们认为应该做而且已经着手做了的事情，就不要轻言放弃。在学习、工作之初，特别是从事艺术职业的人，模仿是可以的，甚至是必要的。但任何雷同，都会使其中一方失去其存在的意义，你可以模仿别人，但千万不要让自己成为别人。你就是你自己，你一定要找到你自己的独特之处，造就自己、显示自己。

如果一个人想要成为别人，那么，他就会生活在别人的影子里，看不到独立的自己，那他就永远也不可能找到自信。

2010年10月4日

大脑方程式之说服力程序

在生活中我们需要说服的对象很多，可能是父母、上司、顾客、朋友、应聘的主考官等等。甚至有时候，某些人想在你身上实施犯罪行为的时候，你更应该临危不惧，巧妙地使用说服技巧，使他放下“屠刀”，避免造成严重的后果。而这一切都需要说服的技巧。

在这里，我跟大家分享六种说服别人的技巧，希望能帮助大家提高说服力。

1. 调节气氛，以退为进。在说服时，首先应该想方设法调节说话的气氛。如果你和颜悦色地用提问的方式代替命令，并给人以维护自尊和荣誉的机会，营造出友好而和谐的气氛，说服也就容易成功；反之，不尊重他人，拿出一份盛气凌人的架势，那么说服多半是要失败的。毕竟人都是有自尊心的，谁都不希望自己被他人说服而受其支配。

2. 争取同情，以弱克强。恻隐之心是人的天性，如果你想说服比较强大的对手时，不妨采用这种争取同情的技巧，从而以弱克强，达到目的。

3. 善意威胁，以刚制刚。很多人都知道用威胁的方法可以增强说服力，而且还不时地加以运用。用善意的威胁使对方产生恐惧感，从而达到说服目的。

4. 消除防范，以情感化。一般来说，在你和要说服的对象较量时，

彼此都会产生防范心理，尤其是在危急关头。这时候，想要使说服成功，你就要注意对方的防范心理。如何消除对方的防范心理呢？从潜意识来说，防范心理的产生是一种自卫，也就是人们把对方当成假想敌时产生的自卫心理，消除这种心理的最有效方法就是反复给予提示，表示自己是朋友而不是敌人。这种暗示可以采用各种方法进行：嘘寒问暖，给予关心，表示愿意提供帮助等等。

5. 投其所好，以心换心。站在他人的立场上分析问题，能给别人一种为他人着想的感觉，这种投其所好的技巧常常具有极强的说服力。要做到这一点，“知己知彼”十分重要，唯先知彼，而后才能从对方的立场上考虑问题。

6. 寻求一致，以短补长。习惯于顽固拒绝他人说服的人，经常处于“不”的心理组织状态之中，所以自然而然地呈现僵硬的表情和动作。对付这种人绝不能打破他“不”的心理。你得努力寻找与对方一致的地方，先让对方赞同你远离主题的意见，从而使之对你的话题感兴趣，而后再想办法将你的主意引入话题，最终求得对方的同意。

相信你的人生将因此而更上一层楼！

2010年10月3日

大脑方程式之归零程序

人生要不断地向前走，就要适时把自己“归零”，这样才会心胸开阔。今天和大家分享“归零程序”。

人的一生中有成功也有失败，有顺境也有逆境。顺境时，把自己适时“归零”，可以戒骄戒躁，消除“骄娇”二气；逆境时，固然会有痛苦和打击，但如果能够及时“归零”，就能找回自我，东山再起。“归零”就像春节前的大扫除，把那些没用处的东西清除掉，把有用的物品拂拭干净，就可以窗明几净，心情舒畅地迎接新春。

其实，人生也像时钟一样，到了子夜就要“从零开始”，只有归零，才会有新的周期与辉煌。著名作家刘震云说过：“写作后迅速遗忘也特别重要。就像重新登上另一个山头，从零开始。不断把自己归零，也是我的习惯，不管是生活还是写作，我习惯不断重新开始。”

人生中不断“归零”，不是妄自菲薄或消极避世，而是人生态度的洒脱与从容。如此去面对红尘，才会保持清醒，不被各种诱惑迷乱了心智。不断“归零”，并不是原地不动，而是人生境界的上升和人生阅历的沉淀。

适时把自己“归零”，才会不断有新的开始。俗话说：人生最大的敌人就是自己。一个人能否成功，取决于在能否在“归零”的过程中战胜自己。比如很多为官者都希望“升迁”，有些人升不了官就会悲痛欲绝，并因此丧失信心而沉沦；有些人升了官后忘乎所以，失去了自

己的人生定位，独断专行，任意妄为，直至出现重大问题被罢免。其实升迁也是“归零”的开始，这是需要重新给自己定位，从“零”开始，扎实做事，才会有更新的突破或发展。再比如，有些人取得了成绩或荣誉，却不把心态“归零”，不思进取，总是躺在成绩与荣誉上睡大觉，终因没有取得新的成绩而被别人赶超。过去的事一次次警示我们，在人生的要紧几步，必须要有“归零”心态，思想上“从零开始”，实践中“从零做起”。

要想在人生路上不断成功，就要适时“归零”，把每次成功都视为新的起点，不断追求卓越。智者说，心态归零，责任才能归位。

适时把自己“归零”，体现了人生的大智慧、大聪明和大能力。在不断“归零”的基础上把握人生航向，就一定会一路披荆斩棘，胜利到达理想的彼岸。

2010年10月8日

大脑方程式之领导力程序

人要取得事业上的成功，就需要具备相应的领导力，领导力也是影响力，**一个人的领导力多大决定了他成就的事业有多大。**提高自己的领导力，就可以领导更多的人，那么事业也会做得更大。接下来我来跟大家分享“领导力程序”。

要成为伟大的领导者，就必须把对的人摆在对的位置。其步骤为：

1. 发掘他们真正的长处。每个人都有长处和短处，有的人可能认识不到自己的长处。作为领导者就要熟悉自己每个部属的做事风格，从而发掘出他的长处，并给与指引，让他将自己的长处发挥到极致。

2. 把他们安排在合适的岗位上。可以问部属：“如果你选择一个岗位，那会是哪个？”从而判断他对什么样的工作充满热情，他能胜任什么样的工作。

3. 判定他们所需要的技巧并提供世界级的训练。任何员工都是在不断成长中走向成熟的。所以领导者必须要提供合适的教程来培训员工。领导人需要不断地问自己：我要如何提升自己？我要如何提升我的部属？

领导人一定要会激励部属，下面分享 5 个准则，大家只要照着做，一定能把自己的团队带好。

1. 公开表扬和私下表扬。口头表扬也是一种奖励。领导人一定要经常表扬自己的下属，尤其是在公共场所，当越多人听到表扬时，表

扬产生的作用就越大。当然若是先在私底下表扬了下属，再去公共场所表扬一次，产生的效果会更大。

2. 不要只是夸奖，要有实质的奖励。如果你只是夸奖他们，而没有给他们加薪，这是没有实质效果的。如果你只是给他们加薪，而没有表扬，这个感觉就像是水烧到了99℃，但还是没有烧开，不能当开水用。

3. 不能一视同仁的奖励。领导人一定要实行差异化管理，把奖励给那些表现突出的人。如果付相同的奖励给游手好闲的人，那拼命工作的人迟早也会变得游手好闲。

4. 给予金钱以外的福利。对于优秀员工，除了直接奖励金钱外，还要有其他的奖励方式。比如额外给他一些休假日，或者出钱请他和家人出去旅游。有机会当面感谢他的家人，谢谢他的父母培育了他，谢谢他的妻子在背后默默支持他的工作。

5. 一定要及时提拔优秀员工。晋升是对员工付出的最大肯定。对那些为公司做出巨大贡献的人，一定要不拘一格及时提拔。

2010年10月28日

建立成功的思维模式

在分享主题之前，先给大家讲个笑话：

有只猴子在“猴王争霸赛”中被打败了，将被赶出猴群，要独自面对猛兽的袭击，它只好去求神。

神要把它点化成人，问它：“成人后，你第一件事最想干什么？”

猴说：“拿一杆枪打死现在的猴王争回王位，所有的母猴都归我！”

看完这个笑话你有什么样想法？或许你会笑猴子笨，但其实我们很多人的思维模式都是这样的。思考格局决定事业成就，一个人之所以不成功，除了机遇、客观环境等外因限制外，最大的问题就是因为自身的思维限制造成的。

所有的理念、思想、工具、方法、技能都是“死”的，必须让其“活”起来，让其真正产生效益，为我所用。是否能够将这些资源灵活应用则决定于我们的思维能力。如果思维模式不正确的话，我们再大的努力也是白费力气，终究一事无成或一败涂地。

创新思维之父爱德华·德·博诺曾说过：我们的思维品质决定了我们未来的生活品质。

思维模式是我们看待问题的角度和方式，一样的东西从不同的思维角度看到结果是不一样的。如果我们要想让自己的生活过得更幸福、事业更成功、人际关系更好，就要想办法提升我们的思考品质。

正确的思维模式能帮助我们提升生活品质，是让我们更好地实现

目标，让我们事业更成功或生活更美好的思维模式。虽然人类的思维模式有很多种，人在做事的时候思维模式却只有两种，一种是资源导向式，另外一种是目标导向式。

资源导向式思维模式是从自己手头现有的资源出发，按照自己能力和资源的规定，正向推进，稳打稳扎，步步为营。眼睛只盯住自己的篮子，篮子里面的才是菜，篮子外面的都是别人的。

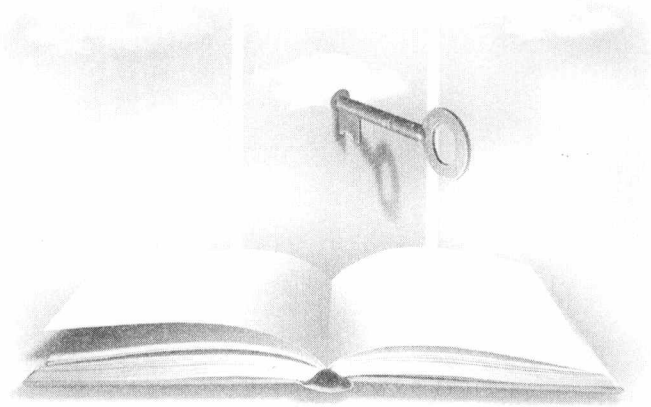
这类人平时所表现出来的就是“务实”，但因为过分得依赖自身的资源来发展，所以很多时候畏首畏尾，严重自我设限，经常会错失机会，从而导致一事无成，生活平淡。

目标导向式思维的人做任何事情都从目标出发，根据目标的要求，规划实现目标的路径，明确实现目标的条件，并在实际工作中努力去发现，借助和创造实现目标的条件，按照路径一步步推进最终实现目标。这是一种反向思维方式，是一种倒推法，倒推资源配置，倒推时间分配，链接战略战术，链接方法手段。在他们眼里：天下的菜，只要能够为我所用，就都是菜，何必拘泥于是篮子里的还是篮子外面的。

所有成功人士都是这种思维模式，所以他们能应用的资源是“无限”的，他们从来不自我设限，永远都在用更好的方法来解决同一问题，并积极的去创造各种条件来实现自己的目标，所以这部分人往往都生活得很好并取得了巨大的成功。

比如说在买一个东西时，第一种人会说“我买不起”，因为他是从自身的资源出发；而第二种人会想“我如何才能买的起”，这时候他们想到更多的是方法（比如说分期付款、或向银行贷款），所以富爸爸罗伯特·清崎说：金钱从来不是真正的资产，我们真正的资产是我们的头脑（即思维方式）。

2011 年 12 月 25 日



第四章 有智慧的人生才有品质

红尘来去一场梦，有人的地方就有江湖，

有江湖的地方就会有爱恨情仇，

而爱恨情仇所组成的大千世界就构成了“红尘”。

为人处世的原则

前些天看到一条转发率很高的微博：一个人不管有多聪明，多能干，背景条件有多好，如果不懂做人和做事，那么他最终肯定是失败。做人做事是一门艺术，更是一门学问。很多人之所以一辈子都碌碌无为，就是因为他一生都没弄明白该怎样去做人做事。今天我与大家分享的就是为人处世的原则。

《圣经》里说："以眼还眼，以牙还牙！"也就是当别人用什么手段来对待我们时，我们也要以相应的方法对待他。别人用爱来关怀我们，我们也要报之爱与关怀。当别人伤害、欺负我们时，我们也要给他教训。正如歌里唱得那样"朋友来了有好酒，敌人来了有猎枪"。当然我们没必要把伤害我们的人赶尽杀绝，也要给他一个改过的机会，同时也给自己留条后路，免得陷入冤冤相报的境地。

我们大多受一个错误观念的影响，就是要求我们"无条件"付出我们的爱。这个世上没有无缘无故的恨，也没有无缘无故的爱。就算父母对孩子的爱是无条件的，然而无差别地对一切人付出爱，得到的可能是更多伤害。

爱是一种交换，我们在付出爱时也要训练别人也付出爱。要让对方明白有些东西给你了，你必须要懂得珍惜和感恩，否则可能得到的是无止境的索取。比如我们借钱给某人，他不但借了不还还继续来借钱，如果我们还继续借给他，那么从此后他将不断索取，他认为为他

付出是应该的，这样他就丧失了做人的尊严。在这世上，只有婴儿才不用付出而被别人养活，如果我们不要别人付出，就把别人当成了婴儿，总有一天他会恨你，是你把他变成这样的。

无数事实证明，父母对孩子无条件的爱换回来的多是孩子的不孝；男人或女人对对方付出无条件的爱，得到的更多是背叛和伤害。其实这就是没有掌握为人处世的原则。在我们付出爱的同时一定要学会自我保护。因为如果一个人只是索取的话，将永远无法满足他。你要么教育他改变他、要么远离他。

对犯罪者的纵容，只会造成更大的犯罪。企业家按公司制度处理犯错误的员工，是给他一次改过的机会，否则他可能越陷越深，一辈子就葬送了。前段时间，我把洗衣机借给一个员工用，他离职后竟然偷偷卖到了旧货市场。我一定要追究他的责任，不是因为那台洗衣机的价值，而是必须要让他学会负责任，否则就这么下去，迟早进监狱。无条件的宽恕等同于犯罪。

所以我们一定要分清什么人该爱，什么人不该爱，希望南郭先生的悲剧永远不要发生在我们身上。

2011 年 9 月 6 日

人在江湖漂，怎能不挨刀

想不到我被曾经信任的朋友背后捅了一刀，真是非常难受，虽然是“人在江湖漂，怎能不挨刀”，但事情发生在自己身上了，还是很难接受，人生最大的痛苦也莫过于此了，付出了真心换来的却是背叛。昨天和一个好友说了此事，他说：“你怎么交了这样的朋友？”实在让我无言以对，无地自容。

还真是验证了一句话：“可怜之人必有可恨之处。”我一直都在教学生如何防止自己变成可怜人，没想到自己却做了最生动的反面教材，想想真是好笑。或许也正是因为经历了这些，所以我才可以现身说法，更有资格教大家不要犯类似错误！要是通过我的经历，能让更多人避免不幸，我的这种惨痛也算有了价值。所以我把这段经历分享给大家，希望能让大家有所借鉴有所防范。

我们每认识一个人都是一场赌注，有些人让我们赢得未来，也有些人让我们输了现在。无论是好事还是坏事，我想都不是偶然发生的，都是我们自己感应来的，都是命中注定。

2008 年 4 月份的一天，我去上海电视大学的学习广场，去见一个新认识的朋友，在电梯遇到了张 XX。当时他说自己认识我，看过我写的书。这也很正常，看过我写的书的人本来就不少。当时他告诉我，他的公司在 14~15 层，这一点我也是相信的，因为刚才我去 15 层看办公楼的时候，刚好发现他也在那层的一间办公室里和别人谈事，好像

在商量办公室的布置情况。

因为他和我的年纪相仿，而且我这个人对人向来真诚，于是我们就聊起来了，他告诉了我他的名字，说自己也在做培训，还做一部分教育招生 MBA 的项目，慢慢我们就“熟”了。

因为我也想把公司搬到学习广场，就向他打听学习广场的办公室租金情况，以及他们在那里办公的感觉，并且说了我想把公司搬过来的意愿。没想到这样不经意的开始却给我留下了巨大的祸根。

他很热情地向我介绍电视大学里的所有设施，并且告诉我他的办公室是不用钱的，因为他和电视大学的领导有关系，所以可以用其他方法抵账。我想这样的事情也是正常的，因为像这样“潜规则”的事每天都在发生，而且看他的气质也不像骗子，我也就相信他了。于是我说 15 层还有不少的办公室是空的，我想租一间来用，把我的公司搬过来，让他帮我问问，能不能帮我以便宜点的价格租到这个办公室。

他说当然没有问题，认识了就算是朋友，15 层整层他都可以免费用，让我随时搬进去就行了，他也不收我的钱，我在我的“游傲网”上帮他免费做广告，当做是朋友间相互的帮忙。我觉得这样也是一种非常不错的选择，我就答应了。

过了一段时间后他说一切办理妥当了，让我准备搬过去。他先让我把营业执照复印件和公章带过去，先给员工办饭卡。于是我带着公章过去了，到了那里后我看到了一张办理饭卡的申请表，后来他把我支出去聊天，让我把公章给他的女朋友让她盖章。我心里不乐意这样做，因为我知道公章对公司意味着什么，但出于对他的信任，还有碍于面子，我就没盯着看，她到底把公章盖到了哪里。

后来经过和团队商量，以及评估了下公司在原地和搬到电视大学后的优劣，还是决定不搬了。因为我们原来的办公室也还没有到期，而且搬家非常麻烦，还要重新装修。况且新的办公室看起来没有原来的办公室大，到时候很多东西怕放不下。

虽然不搬了，但我们还有联系，之后我也在电视大学租过会议室

开过几次培训课程，也在他的15楼的会议室里开过几次课程。他会议室的窗帘都是我们公司出钱装的，因为我们开会的时候有时候需要把关线调暗，所以就花了几千元装了最好的窗帘，现在想想真得很不值。

出事后我才发现，原来他根本没有公司。他租学校的办公室是事实，和学校的领导有关系也是事实，不用交租金也是事实，只不过我在一个不巧的时间遇到了他，结果成了他的救命草和替罪羊。原来因为电视大学的领导变更，新领导发现他租用办公室的手续不全，需要他们重新补办手续。结果他居然私刻了我公司的“合同专用章”和伪造了我的签名，用来和电视大学签定房屋租赁协议。

前段时间我忽然接到法院的传票，说我公司欠电视大学的房租不还，校方将我公司告上法庭，我吓了一跳，我从没租过电视大学的办公室怎么能欠他们的租金呢？后来静下心来思考，想起来肯定是当时大意造成的后果，准是他用我公司的公章盖了不该盖的文件。当我收到法律文件时我才发现，他居然还盖了一个我公司的“合同专用章”，可笑的是我的公司从来没有刻过合同专用章。

这件事让我很生气，我打电话给他，问他怎么可以出卖我？他说这是电视大学领导的主意，刻一个“合同专用章”来签协议，对我公司没有损失，因为这是假的，法律追究不了我公司的责任，到时候只要一推就好了。

我很生气，但却又拿他没有任何办法。我只知道他的手机号码，却再也找不到他，不久他就人间蒸发，了无音讯。

另外他还欠我三万多元的现金没还我。那次我在他的会议室讲课，课讲到一半，他就敲我的门让我出去，我当时很不高兴，因为学员都在我又不好发火说他打扰了我，于是我就和所有的学员说抱歉，出去见他，他急匆匆地告诉我，说他现在急需10万元交房租，让我借他10万。

因为还要上课，我也不想花太多时间和他聊，我说“你找我的助手吧”。刚好财务不在，那天因为是开课，刚好收上几万元现金，为了

防止他再干扰我上课，就拿了2.8万元现金给他了。因时间匆忙，加上助理没有经验，结果连欠条都没有打就给他钱了。现在看来这笔现金肯定也是追不回来了。

后来他经营不善，公司倒闭的时候房租还没有交清，电视大学领导也来我的办公室来找我，让我劝他还钱。当时我对他还抱有幻想，很想帮他解决问题。那时他又来找我借钱，我以为他是为了交房租，又借给了他一万元，结果他拿了这个钱之后就人间蒸发了，从此之后我再也没有见过他。

昨天电视大学又告我们了，说我们欠他房租，想想真是可笑，看来我因为遇到了这个“朋友”损失要超过十万，更可笑的是居然当了“被告”。想起严介和说过的一句话：“如果一个人一直当原告，那是显示你无能；如果一直当被告，表示你的无赖。”而我曾经当过原告，现在又当了被告，不是我无赖，而是因为我的无能！

这件事情到此为止，今日起不再无能，不再贪小便宜，一定要按规则办事，不再相信江湖上的“关系”，也许这样才不会再受伤害！

想想那句老话“天下没有免费的午餐”，真对！

2010年7月8日

江湖有多远（一）

江湖有多远？

有人的地方就有江湖！

2007年11月16日晚上，我接到一个多年不曾联系的朋友的电话，他说，过去听人传播了不少有关他的负面消息，竟然全都出自我口。我敢对天发誓我从来没有说过诋毁他的话，甚至没有在任何人面前评价过他，但为什么会有人在他面前造谣呢？而且据他说造谣的人是我们都熟识的。真是莫名其妙，我心里很气愤，为什么我的朋友会觉得我是搬弄是非的人呢？

对这事，他有点半信半疑，不相信是真的，因为我们曾经很要好，也有一点相信，因为我们已经两年没有联系了。所以他一直在心里纠结，一直没确定是否该找我问清楚。后来他听说我出了新书，里面有谈到这四年来创业过程中的人和事，其中也有谈到我们过去的合作细节，所以就到网站上去读了一些，然后决定给我打电话。

他打电话的语气已经流露了他的情绪，他是要“兴师问罪”的。我不明白为什么会有人造谣，这样做有什么好处？而我把真实经历写出来为什么让他不高兴？后来通过详谈，我发现了自己的不足，不能只从自己的角度单纯去看待事物，自己感觉是对的，别人未必觉得对，毕竟自己身在局中，总有视觉盲点。

他希望我能将“不该说”的内容删掉，以免对他造成负面影响，

但我真的不知道哪些东西是“不该说”的，既然是已经发生的事和说过的话，公开了又能怎么样？公道自在人心，何必这么在意呢。

看来，说真话未必是一件好事，这世界上掩耳盗铃的人肯定不少。但是我还是要真实面对自己的本心，或许这种真实会给别人带来“伤害”。然而我觉得我必须言行一致。如果写得不真实，不仅对不起自己的内心，也对不起一直追随我的学生，身教胜于言传。

在电话中和我这个朋友聊了近一个小时，越聊我心里越感到凄凉。因为交一个朋友不容易，曾经一起经历过事情创造过历史的朋友更难得，然而今天他却会因为别人在他面前的谣言而对我产生怀疑，还带着这份怀疑的心态看了我写的内容，最后从我的文字之中找到些许的“证据”来验证谣言的真实性，从而否定了我们多年的友谊。

虽然我们有近两年时间没联系了，但在我的心目中他还是我的朋友，不管我的手机换了多少次，他的名字一直存在于我的联系人里。这两年我埋头事业，所以与大多数朋友联系少了。不过我觉得即使大家平时不联系，但心里还是彼此记挂着对方的。虽然天各一方，但总会有相聚的可能。而他相信别人的谣言，对我产生了怀疑，说明我在他心中的位置并不牢固，宁肯相信别人也不相信友情，这样让我很伤心。

无论我说什么也无法证明我的清白，或许人生多数时候都是这么无奈，或许我们的朋友就是在无意中失去的，当然我也相信，流失的友情并不能算真正的友情。

2007 年 11 月 10 日

江湖有多远（二）

我每年都会回家，回去看看父母，当面尽尽孝心，看看自己成长的地方。家是心灵的一块净土，不管外面的世界是什么样子，在家里都可以静静地修养身心，让自己彻底放松下来。不过每次我都是很高兴的回家，却呆不了几天就选择离开。

因为在家里我总是听到一些家长里短的话题，不是谈论谁家的孩子考了多少分，就是谈论谁家又添置了什么东西，甚至传递一些乡亲的绯闻，这些我听着很无聊。我觉得人们在一起聊天，要么就是传递对彼此的关心，要么就是能解决彼此遇到的问题。聊这些无聊的话题，实在是浪费时间。我又不愿当面顶撞父母和乡亲，只好选择离开家乡。

A 在 C 面前说了 B 的一些事，或者并不是出于恶意，话语也并不恶毒，但 C 经过自己的加工夸大后又说给了 D，然后 D 又加工一下再传给了 E，随后传到更多人耳朵里，以讹传讹，早不是最初的内容，终有一天传回了 B 的耳朵里，因为 B 以为这些都是 A 说过的，去兴师问罪，一些家族恩怨都是从简单的话引起的。

那么小的村庄，大家低头不见抬头见，本应该和睦相处才对，但为什么会彼此不合呢？很大程度上是因为人们爱“制造谣言，传播谣言”。我本以为远离家乡就可以耳根清净，但外面也依然还会遇到这样的情况。我的家乡其实是当今社会的一个缩影，到处都有人在制造谣言，传播谣言。越想逃离是非，越可能陷入是非之中。

曾经有人问："江湖在哪里？"

有人告诉他："有人的地方就有江湖。"

我把我真实的创业经历写出来，有朋友打来电话让我删掉书中提到与他有关的内容。有位从事出版行业的朋友也给我提建议，说写得太真实了，会给自己带来麻烦，建议我修改。

说真话是需要勇气的，同时也可能会付出昂贵的代价。有个我生命中最重要的人曾对我说过："哪个人心里没有秘密呢？但有些东西是只能烂在肚子里，因为这是对自己的一种保护，也是对别人的一种保护，有时候人还是要承受相当大的委曲的，哪个成功的人心里没有委曲呢？但这些事情必须由我们自己独自去承受，否则我们无法在社会上立足，更谈不上追求成功了。"这话说得很有道理，人在江湖，身不由已，我们在社会上要立足，必须要讲究一些策略。我们可以不去伤害别人，但我们更要保护自己。古人说：静坐常思己过，闲谈莫论人非。这里面实在隐含着大智慧。

无风不起浪，任何事情的产生都是有原因的。我们无意间的言谈，都有可能给自己或别人带来伤害，因而有智慧的人会选择沉默，沉默是一种力量。不过很多时候，我内心里留不下秘密，我前生可能是个侠客，喜欢大碗喝酒，大口吃肉，有恩就报，有话就说，向往快意恩仇的江湖豪客生活。我想这也是我不够成功的原因之一。俗话说"宰相肚里能撑船"，我现在还不够隐忍，还没有这么大的胸怀。男人的胸怀是被委屈撑大的，或许我承受的委屈还不够多，因而偶尔也会为"小事"大动肝火。

世上的大文人很少有平坦的人生，像苏轼、李白、杜甫等等，他们的才华都是一流的，但他们常常得不到重用，一生过着颠沛流离的生活，这可能与他们的本性有关。中国的才子文人大都恃才傲物，不愿意随波逐流，喜欢独立特行。他们用心灵的力量写作，用真实的情绪写作。写出来的东西才有能量，才能感动别人，才会广为流传。也正因为这样的真实，必然会照见小人们丑恶的嘴脸，也必然会让他们

不高兴。这些小人必然想法设法打压文人们，让他们流离失所、穷困潦倒，以此来消磨他们的意志。有些人便在这样的打击下失掉了尊严，沦落成别人宣传的工具，写一些虚假的文章，最终湮没在历史的深处。

目前国人还是比较信奉中庸之道，不太喜欢特立独行的人。我一直奉行“标新立异、勇攀高峰”，因此让一些人感到不快，甚至因此受到攻击，这也是正常的。

钱钟书说人生在40岁以前写自传太早了。没活40年便没多少内容可写，对人生的感悟势必也很肤浅。我扪心自问，自己才25岁，写自传是否有些自不量力？我还想到另一个问题，人活过40后，大多都可以掌控自己的人生，因此写自己的真实经历，即便得罪了别人，别人对他的伤害也不会太大。但二三十岁就开始写自传，由于自己还处在奋斗阶段，防守能力很脆弱，一旦得罪了别人，受到攻击可能就会是致命的打击。

所以我也在考虑修改我的新书，隐藏一些真实的情况。或者不再随意发表观点，而是用心踏实做事。

未来会如何？我也在找答案。

成功向左，失败向右，我在中间。

江湖有多远，人在哪里，江湖就在哪里。

2007年11月18日

培训公司为什么做不大

在过去的十几年里，有很多家培训公司倒闭，还有很多家培训公司做得不成功，归根结底是他们没有一个好的赢利模式。

现在从事基础教育如会计、英语的培训公司为什么做得不错？“新东方”为什么可以上市？因为他们的赢利模式是对的：他们不是靠“人海战术”成功的，他们采用的赢利模式是“坐商”而非行商。

所有的基础教育培训公司基本上没有什么销售队伍，他们所采用的行销方式无非是投广告，然后坐等顾客上门，而且他们每次招的学生也不多，对讲师的人格魅力要求也不高。很多人去参加培训是想真正学一门技术，这些培训能真正满足他们的需求，能真正让他们学到东西，也就是“用效果说话”。

现在许多的企业管理及成功学类的培训公司，基本上都是学习直销公司的模式，采用无底薪或低底薪的团队进行产品推广，这样吸引不到真正高学历、高能力的人加入他们的行销队伍，因此过去培训业有这样一句话：现在的教育培训业的推广大多是没什么学历的人在做。正所谓“成功吸引成功，民工吸引民工”。因此导致了有些培训公司的销售人员水平参差不齐，有些人可以拿到公司大多数的业绩，有些人一点业绩没有，这种情况在以成功学为主的培训公司中最为明显。

采用无底薪或低底薪的方式，降低了公司的运营成本，表面上对低成本运营的公司很有益处。但事实证明，这样做的培训公司极少有

成功的。这样做增加了企业的人才“培训成本”，同时很难解决企业人员流动的问题。很多优秀的员工会因为没有实现自己的价值而选择离开，也有些特别优秀的员工自立门户，形成了和原公司竞争的局面。

现在大多培训公司都是“请一个老师讲课，然后让业务人员去卖票”。如此一来讲师不能保证专一性，因为你可以请这个讲师，别人也可以请，无非是出场费多少的问题。“讲师——产品”没有专属性，因此培训公司就不能形成竞争力，也就没有后续发展的可能。因此现在做得出色的培训公司，他们的共同点就是这些公司的创始人都是“讲师”，因为他们可以保证产品的专属性。

但优秀的“讲师”不一定是优秀的“企业家”，当讲师和做企业是有很大区别的，于是很多讲师最后选择关闭公司，成为独立的“培训师”，这样就永远没有“做大”的可能。有些培训讲师甚至连固定的办公场所都没有，到处“打游击战”，都是以经营“个人品牌”为主，没有站在企业永续经营的角度。况且很多讲师没有长远眼光，很多人坐地起价，以捞钱为主。这也影响了培训业的从业人员，他们做业务时拼命学习演讲，想让自己也“变”成讲师，这样可以多捞钱。他们做不好业绩也是正常的，他们加入培训公司的目的不是为了成为销售冠军，只是为了“免费听课”，学习演讲技巧，好让自己成为一名“讲师”，等他学会讲课后，就自立门户。他们把在原公司学到的东西，当作自己的发现兜售给别人。导致现在讲同样课题的讲师，举办同类课程的培训公司数不胜数，大家都“卖”一样的产品，因此只好打价格战。

于是现在的讲师也不去研发课程了，因为辛辛苦苦研发出来的课程，很容易被别人“复制”，所以现在讲师和学员都很浮躁。“天下文章一大抄”，大家你学我的，我学你的，反正今天听来的东西，明天经过我的嘴讲出来就可以换钱了，这真是一本万利。

在培训界有句话是：“中国现在没有培养几个职业的讲师，倒是培养了一大批‘职业的学生’。”这种情况我有亲身经历，以前我也到

处“串场”。在大型演讲会里听课的十之八九是培训公司的人，培训公司的老板在学习对手的经营方式，讲师在学习人家是怎么讲课的，销售人员则大量派发名片，希望能拉到自己的客户。越是大型的演讲会，同行业的人就越多。学完回来除了一大堆名片外，一无所获，因此我现在基本上不去参加大型课程。

很多人自立门户后，照搬原公司运营模式，甚至把原公司的团队拉拢到身边，甚至抢夺原公司的客户资源。直接导致行业内恶性竞争越来越多，培训价格也越来越乱，从业人员也越来越浮躁。但毕竟经营公司不是想当然的事，很多培训公司刚成立不久就宣布倒闭。还有些发展中的培训公司，也会因“利益”分配问题，导致团队也学习创始人那样“自立门户”。在培训业“宁当鸡头，不当凤尾”似乎是大家的共同心态，所以培训公司不断“分裂”，导致大多数公司形不成规模，也形不成竞争力。很多培训公司的人员最后统统投奔直销公司，成为他们的“讲师”，到处“传道解惑”。

因为大多数培训公司采用的是无底薪策略，所以从业人员压力很大，很多人受到成功学的激励，甚至三更半夜打电话给客户，虽然这种“敬业精神”值得肯定，但不值得提倡，因为这样已经影响了客户的正常生活，不是真正的企业经营之道。

有些优秀的讲师，在业界有挺高的知名度，他们出过的书也很畅销，所以其“身价”也就比较高。很多培训师只看“表面现象”，以为出书是一种可以快速成名的方法，于是也纷纷跟风出书。然而内容大同小异。其实我也写过两本书，也公开发行过，曾也不知天高地厚称自己为“畅销书作者”，现在回想从前真有些“无地自容”，深深为自己当年的无知感到惭愧。一本书没有销售 10 万册以上谈什么畅销？现在无数的讲师标榜自己为“畅销书作者”，但看看他书的内容就能判断到底能否卖出去。以前我也想过靠写书赚钱，也跟一些出版公司有很好的交流。后来我放弃了这个想法。当时国内图书行业比较有名的人士都对我说：“现在的管理类图书‘简直不能算做一本书’，充其量也

只能算是‘演讲稿’，甚至有些书只是摘录的语录，这样的‘书’是没有生命力的，也没有价值。这样的书想进入主流的图书市场简直是‘天大的笑话’。”所以我们只是在“培训会场”见到这些书，这些书卖出去都很难，更不用说能成为畅销书了，因为它们根本不是“书”。

中国的培训业现在还处于发展初期，因为在那些发达国家培训已成为了一种“消费”，而我们还只是把培训当作“投资”。有句古话是“民富则国强”，民要富，首先就要有“智慧”，然后才能去争取成功。所以培训公司的任务非常艰巨，要担负起培养人才的责任。培训公司一定要发展，只有培训公司发展好了，才能更好地推动中国的公司更好地发展，所以我本人深深希望培训业从业人员都能自律，修好“内功”，让整个行业健康良性发展。

我有几点想法愿与大家共享：

1. 培训讲师要能真正认真研究总结，能出几个拿破仑·希尔、彼得·杜拉克这样的优秀人才，写出真正“有营养”的书。

2. 培训公司转变赢利模式，打造核心竞争力，不受讲师的影响，也不受人员流动的影响。

3. 培训行业自律，站在顾客的角度思考，真正为顾客创造价值，培训价格做到公开透明，让顾客能自由消费明白消费。

我的游傲网（www.yoao.com）就是要打造一个透明的培训平台，为整个行业的发展贡献应有的能量。当然我相信，从事培训业的都是“聪明人”，这里只是我的个人观点，可能有所偏颇，希望读者能多与我探讨。

2007年4月6日

对中国教育培训界的一些看法

昨天下午去参加“影响力”公司的一个培训会，主题是“如何培养资产型人才”，但半天也没听到任何与主题有关的内容，正当大家慢慢进入轨道，以为要学到一些东西时就中场休息了。中场休息后本来想这下该进入正题了，结果却发现老师不知到哪儿去了，只有他们的工作人员“推销”产品，让人超级反感。

我坐在前排，回头一看，现场已经走了三分之二的人，我也离开了会场。大家都在抱怨听这讲座实在是浪费时间。我也不喜欢这种营销方式，但这已经成为了目前国内教育培训界的营销模式。

还好我也没完全白来，我从这会议中发现了一些别人没有关注的事情。

我发现“影响力”现在已开始“转型”了，他们公司的重点已经不在“学习卡”上面了，而是重点推广他们的“P-MBA”课程。或许是因为“聚成”到上海后和他们产生了竞争，或许这是他们为了摆脱“红海”而做的战略调整，我觉得这个调整是对的，这会对中国培训界各公司的“重新定位”起到一个良好的示范作用。

其实培训业一直都存在一个“跟风”的氛围，一个课程好，大家一拥而上，都想分一杯羹，也不掂量一下自己的实力，也没有用心去研究课题，只是去别人那里复制，听一次人家的课程，随后就自诩为“某某权威”“某某第一人”，到处招摇撞骗。这样伤害了大量学员的

感情，也造成了国内培训界诚信的缺失。

大家都想尽快捞一把，都不愿静下心来研究顾客真正的困扰。有些人是“一招鲜吃遍天”，企图解决所有市场需求。这些都是行不通的。因为市场是在不断变化的，如果不创新，一直沿用那些旧方法旧套路肯定无法长久，所以一些老师渐渐被市场淘汰掉了。

真正的培训业应该是这样：术业有专攻，每个讲师或每个公司在各自的领域里深耕细作，以挖地三尺的精神去把某一门学问研究透彻，争取在自己的领域成为权威。这样顾客无论需要哪方面的培训，都可以找到最优秀的培训公司，那些浑水摸鱼的公司会被自然淘汰。

国外之所以有那么多的“国际大师”，就是因为他们对自己都有明确的定位，虽然他们的知识都很丰富，但每个人都有最擅长的课程，很少跟别人重复，所以他们是各自领域的绝对权威，所以他们可以“全球通吃”，成为世界级的讲师或培训公司。

所以我呼吁：所有的培训从业人员和培训公司都能专精于自己的领域，做深做透做到极致，到时候也可以把课堂开到国外，分享全球的市场。

2008 年 4 月 13 日

商道的智慧

2006年3月初，我一连用了几个通宵，看完了韩国电视连续剧《商道》，这部电视剧给了我非常大的震憾，让我明白了更多为人之道、处世之道以及经商之道。

世外高人给林尚沃的“三个锦囊”是全剧的点睛之笔：“死”“鼎”“九分杯”。世外高人对林尚沃说：“将来你在经商的过程中会遇到三次重大的转折点，也是三次危机，在危机时打开这三个锦囊就可以化解危机。”

其实我觉得这三个锦囊也包涵人生的真理，不仅仅可以用在商业上，也可以用在生活中。

死：当我们处于人生的关键时期，要抱着“置之死地而后生”的决心和魄力，视死如归，敢于冒险，同时也要对自己的生命负责任。当我们遇到困难时，常常坚持不到最后一刻，就是因为缺乏“置之死地而后生”的决心和魄力，所以很多时候我们失败是因为我们先放弃了。如果我们再坚持一下，说不定就看到了成功的曙光。

鼎：做任何事情都要坚守我们的本分和职责，不要有过多的欲望和非分之想。天下苍生也不是一个人能解救的，社会也不会因为一个人的力量而改变，所以每个人都必须认真踏实地做好份内的事情，不要“越位”，经商就经商，而不要想着从政，从政就从政，而不要想着经商，只有各司其职，这个世界才会更好。

九分杯：凡事不可过于追求完美。一个杯子装九分满的时候是最合适的，若要装到十分满的话，将有可能溢出来。因此做人做事都要有“度”，不要“贪”，做人做事都要给他人留有余地，要学会适可而止，知足常乐。

世外高人还对林尚沃说：“你手中有千把杀人之剑，可以用来杀人，同样你手中也有千把救人之剑，可以用来救人。”我们在社会上很难避免被人伤害，如果我们持有一颗报复心，那么我们的便时时充满怨恨，人生也因此变得不快乐。再说“冤冤相报何时了”，报复来报复去，毁了别人也毁了我们自己。但如果我们怀着感恩之心，放下心中的仇恨，宽容别人的伤害，我们的内心将会变得宁静，只有这样，我们在社会上才能有所作为。

2007年10月28日

分享的智慧

昨天读了一篇文章，对我有很大启发，现将此文和我的感悟记载下来，也希望能对大家有所启发。

有一群人挖了一个鱼塘，这个鱼塘有很多河道与大海相通。这样会有很多鱼游进来寻找食物，也会有很多鱼游出去，因为鱼也在寻找可以安逸生活的乐土，当它们发现这样的鱼塘后，也会把自己的种群带过来。所以即使鱼游出去，这群人也不怕，因为他们相信他们的鱼塘有充足的食物，干净的水质，优美的环境……一定会让这些鱼群流连忘返，相信自己的鱼塘是世界上最好的。后来池塘里的鱼越来越多，这群人也收到了巨大的回报，甚至扩大鱼塘的面积，因为现有的鱼塘已经满足不了鱼儿的需要了。

另一群人也同样挖了一个池塘养鱼，他们害怕鱼儿跑出去，把所有的河道全部封死，买很多鱼苗放养到池塘里。起初一切正常，但由于池塘的水不流动，水质越来越差，很多鱼因此死去。这群人不知道发生了什么情况，继续补充鱼苗，投放更多食物，投入越多，损失越多，他们不得不把鱼塘改小，来节约成本，结果鱼塘慢慢消失掉了。

我们做商业也一定要懂得与人分享，主动去和更多人“链接”。就像网站的友情链接一样，你的友情链接越多，你被别人知道的机会也越多，帮助别人的同时也是在帮自己。有些网站或是公司很“自以为是”，不愿和别人合作，他们希望自己的客户永远只在他们的小池

塘里游，不想让他们知道“外面的世界”，这是不自信的表现，害怕自己的“鱼”游出去就再也不回来了。所以拼命“封锁消息”，不让他们的客户和外界接触，以保证他的利益。这样做的结果必然跟故事里一样，最后不得不关闭自己的鱼塘。“苹果”以前就是不愿和“微软”共享而造成股价下降，后来乔布斯吃一堑长一智，把 IPOD 和 I-PHONE 与别人共享，又把苹果盘活了。这种商业案例或是教训比比皆是。

任何一个公司都不能满足顾客的所有需求，当我们不能满足顾客需求的时候，知道别人的东西可以满足顾客的需求，这时候我们应该“大方”地把这些东西介绍给我们的顾客，哪怕是对手的产品也一样要介绍，因为当我们为顾客着想的时候，顾客并不会忘记这个最初让他们“自由自在畅游和成长的池塘”，他们还会是我们的忠实顾客。

如果我们太过于自私，只顾保全自己的利益，最后不但得不到利益，还会让顾客遭受损失。所以我们必须要有开放的心态，主动伸手和别人“链接”，我们的“链接”越多，为社会创造的价值就越多，同时也会得到让我们满意的收益。我策划“游傲中国行”也是要链接更多的讲师和培训公司，帮助我们的顾客找到更多更优秀的讲师，同时也帮助更多的培训公司和讲师，把他们的课程介绍给顾客，这是一种多赢的局面，所以我相信我做的事情是对的。

最近一段时期，我联系各大网站或媒体的时候，发现这样一种情况，他们都不太愿意付出，认为他的顾客不需要这样的活动，他的网站不需要这样的合作。我想任何一个人都需要学习的，如果和我们合作让他们的会员可以免费参加到“游傲中国行”的话，我相信他们的会员一定会感谢他们的，他们的会员对他们的品牌忠诚度也一定会提升上去，这对他们公司发展是很有利的，只可惜他们的市场部人员根本看不到这一层面，失去了和我们合作的机会，真是一件非常可惜的事情。再说，现在是信息社会，他们的会员有这方面需要的，最终也会知道我们这次活动，那样可能就会怪他们的“池塘”不能给他们提

供服务而流失掉。

清政府“闭关锁国”，结果国力发展远远落后于西方，造成了近代史上的百年耻辱。我们做企业一定要记住这个前车之鉴，只有走出去和更多人联手才有发展。

2008 年 1 月 10 日

行走在爱与痛的边缘

最近忙得很辛苦，不单单是体力上的“累”，更多的是心灵的疲惫。网站不停地出 bug，程序员拆东墙补西墙，搞得一团糟。一个好的程序员应该有大局观，能事先预判到可能出现的状况，并做好解决状况的准备，以备不时之需。我觉得这次事故不仅仅是程序员专业能力的问题，还有他工作态度的问题。能力不够可以学习加强，态度出了问题则难以纠正。

我对此也很是痛心，但我苦于没有办法改变现状。如果我会技术的话，或许我们的网站可以做得更好些，但这似乎是不太现实的事情，术业有专攻，假如我会技术我也不会有其他的专长了，所以创业的过程中找对人很重要。找对了人可以事半功倍，如果找错了人，只能自己承担后果。人世间最痛苦的事情莫过于此，花了大量的时间和金钱，结果却发现一开始就错了。其实不单是做错了事，还有用错了人。人错了，做出来的一切事情都是错的。所以一切只能重新来过，即使再花费大量的时间和金钱，也无法预知未来是对还是错。

雇用任何一名员工都是一次赌博。这么多年来我赌输了不少次，但可惜的是我似乎没有吸取教训，或者我也没有办法改变这一切，我还得继续赌。创业要成功一定要找到优秀的人才，很遗憾，一个人有没有真才实学并不好判断，因为很多人把自己包装得很好，让我们迷惑于他的表象，当我们对他委以重任后，却发现是个绣花枕头。这时

员工可以拍屁股走人，但所有的后果只能由我们自己承担。

突然间才明白刘德华那首《天意》歌词的意思，也只有忧伤的歌词才能真正代表我这几天的心情。如果创业不能成功，又有谁会同情你？别人的同情对你又有什么意义呢？况且创业不是为了获取别人的同情，而是跟随自己内心的方向，实现自己的梦想，因此所有的痛苦都只好自己背负。

因为爱上自己的选择，所以走上这条路，有风有雨，有欢笑也有泪水，正是行走在爱与痛的边缘，痛并快乐着。这个世界上每个人都要为自己的“爱”付出一些代价，因为爱而产生了执着，因为执着产生了欲望，因为欲望产生了失望，因为失望产生了痛苦。如果能做到无欲无求，该是多么好的境界呀。但事实上“无欲无求”本来也是一种“追求”，只是很少有人能体会到这一层。

记得马云说过，今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，多数人死在明天晚上，看不到后天的太阳。创业真是很艰难，要承担很大的风险，还有各种各样无形的压力。前几天因为有人上传非法信息，导致我们的网站被封 IP，被罚款整顿等等，为此我到处协调梳理关系，其间的苦也只有自己才能领会。苦难终究是要面对的，我相信办法总比问题多，积极地面对困难终究是件好事。逃避是解决不了问题的，小问题累计下来就变成了大问题，所以，要让问题变成转机，先要尝试去改变，积极地面对一切。

如果能够改变就改变，不能改变就改善，不能改善就接受，不能接受就放弃。但现在要我放弃是一件不可能的事情，因此我必须选择改善与改变状况。很多事情并不是我一个人就可以改变的，如果是我自己做的事情，我可以保证不出问题，做到最好。但我无法掌控别人做的事情，能件件都达到我的标准。倒不是因为要求太高，其中原因比较复杂，不是一两句可以说明白的。

所以我能改变的就是我自己，改变自己的态度，坚信一切都是最好的安排。既然做了，就要学会承受，也要学会接受，更重要的是要

学会享受，享受这一切的不如愿，享受这过程。因为爱上这份事业，就要承担因为这份事业带来的痛苦，所以只能继续行走在爱与痛的边缘，不知还要拐多少个弯，才能到达成功的终点。

或许成功就在下一个拐弯处，或许危机之后就是一个转机，我努力着。

2008 年 3 月 18 日

领导者的胸怀是委屈撑大的

佛经曰："是人皆冤，是情皆孽。"暂不谈后面一句，先来说"是人皆冤"。真的是这样，我们都是在误解和被误解的过程中慢慢成长。每个人都曾经做过对不起别人的事，也要承受别人对自己的伤害，甚至是最亲近的人对自己的背叛。

人生来就有很多无奈。被人误解或许还有解释清楚的机会，被人冤枉也还有洗刷冤屈的机会，但被人背叛却是致命的。我们曾经付出了爱，我们十分信任他，结果却被他在背后狠狠地扎了一刀。我们的心在滴血，但又能如何做呢？或许那个背叛的人还在为自己的"聪明"而洋洋自得，或许以为他的背叛还没被我察觉到，甚至以为自己做的事十分正确。

如果我还是纠结在被人家背叛这件事上，只能让自己更加不快乐，这样或许就陷入了别人早挖好的陷阱。于是只能把痛苦吞咽下去，在人前表现出无所谓的样子。所以一切委屈只能自己承受，在承受的过程中，我们的胸怀就被撑大了。

既然选择了创业这条路，就应该承受这样的打击。当年史玉柱在最困难的时候，他的一个属下就曾提出要分钱走人，他的老婆也离开了他。这些事件让史玉柱伤心欲绝，从那以后他便对人不太信任，因而对公司的股权也是掌握得非常紧，不给背叛的人可乘之机。当年联

想集团柳传志的一个下属也背叛了他，他忍痛将下属送进了监狱，让他为背叛公司付出代价。

前几天和一个朋友聊天，他曾经有一百多家公司，但却在一夜之间全部成了别人的。他只好换到另一个地方从头再来。回头想想原因，就是因为他心地善良信任别人，结果别人却不以诚信待他，反而无耻地背叛了他。拿诚心换来黑心，拿慈爱换来伤害，这真是人世间最痛苦的事了。还好他看得开，他说这种人给他东西他也成不了大事，随他去吧。不和小人计较，这是一种多么宽广的胸怀呀。

我们每个人都不希望被人背叛，不过世上的事总不能如愿。我有一个朋友，他公司的员工利用职务之便，偷盗公司的资料去谋取私利，其实这并不能给他带来太多好处，但却让公司受了很大损失。为什么有人会这么做？是因为人品问题，还是因为职业道德的缺失？我也想不通原因。

如果我们是当事人我们该如何对待背叛者？像柳传志对待手下一样，将其送上法庭？还是像史玉柱一样任其自然，然后学会掌控一切？但不管采用什么方式，我们必须具有宽广的胸怀，来承受这种委屈。不然我们可能一心想着报复，影响了自己的人生规划。

终于明白了“宰相肚里能撑船”的真正意思。其实就是说宰相要承受的委屈很多，因此把自己的胸怀撑大了，大到可以装下一艘航船。所以成大事者，必须承受巨大的委屈。职位越高的人，所承受的委屈也越多。

我们常常羡慕领袖的风光，却体会不到领导人承受的委屈有多大。有个故事是这么讲的：

有个大理石台阶抱怨佛像说：“你和我都是石头，凭什么你可以高高在上，被人供奉，受人膜拜，而我却要被这么多人天天踩来踩去。”

佛像说：“你只是经受了四刀就成了台阶石，而我是经受了千刀

万剐才有今天这个模样。”

背叛者的存在，是上天给领袖的考验。也是因为小人的存在，才衬托出领袖的宽广胸怀。

所以要想成为一个真正优秀的领导者，就请忍受这些委屈吧！

2008 年 4 月 17 日

男人一生要过的几道坎

做人难，做男人更难！所以说：男人=难人！

人常常会被欲望左右，酒、色、财、气、赌、毒、权，这些样样都是男人必须要面对的关口。世界上不断有人用人性的弱点来赚钱，有很多人着了道，成了别人的猎物。所以做人要修身养性，克制欲望，否则将万劫不复！

第一就是“赌”。因为人都有贪心，所以人人都是潜在的赌徒。中国曾经的首富黄光裕也是因为赌——“炒期货”而身陷囹圄，商业奇才落到这种地步，不免让人感觉遗憾。我也曾经吃过“赌”的苦头，十几年前，我读初三时有次同学过生日，大家聚在一起推牌九，结果我把所有的钱都输光了，那时候暗下决心，再也不赌了。还好我吃亏吃得比较早，今后就没再犯更严重的错误。

第二是“毒”。这直接可以要人命，所以绝对不能碰，不管是买还是卖，或者是种植生产，更不能尝试，很多人开始吸毒都是为了满足好奇心，想体验下感觉，结果一吸成瘾，再也难以戒掉。很多人因为吸食毒品走向了不归路，这样的例子比比皆是。还好我自小建立了正确的人生观和世界观，不在河边走就会不湿鞋。包括香烟最好也不要吸。倡导健康生活，从戒烟开始。

第三是“色”。古人云“色字头上一把刀”。色常常杀人于无形中。世间男女皆有劫，多少痴男怨女因为一个色字上演了悲欢离合，造成

了自身的不幸。佛家讲“色即是空，空即是色”，虽然本意不是讲女色的色，但是照字面理解也能讲通，一切色心都是虚妄，到头来什么都没有得到。

自古英雄难过美人关，过去我也差点在这上面栽跟头，幸好及时悬崖勒马，现在想来也有些后怕。我们应该心存恐惧之心，羞耻之心来对抗色欲的侵扰。

第四是“财”。自古以来，很多人犯罪的动机都是为了钱，所以有人说“金钱乃万恶之源”，虽有些夸张，但也并非完全没有道理！男人作为家庭责任的主要承担者，自然要想办法赚钱，无法赚钱就无法实现自己的价值，无法承担家庭责任，更无法承担社会责任。但赚钱只是我们的生活方式，而不是我们的人生目标。我们要做金钱的主人，来支配金钱支撑我们的梦想，而不是成为金钱的奴隶，为了更多占有金钱而不择手段。正所谓君子爱财，取之有道。

所以树立正确的金钱观很重要，要想赚到钱首先要贡献自己的价值，自己对社会的价值越大，赚到的钱也就越多。不去贡献，一味靠坑蒙拐骗的方式搂钱，最终也看管不住钱，钱还会流回社会，自己也会一无所有。我们还要养成节俭的好习惯，把节省下来的钱拿去帮助有需要的人，而不是一味满足自己的物质享受。

第五是“权力”。每个男人都有极强的权力欲望，都希望自己身居高位，指挥千军万马。追求权力没错，但很多人在追求权力的道路上误入歧途，不惜一切代价，使尽了阴谋诡计，最终扭曲了自己的灵魂，泯灭了人性。自古以来，为了争权夺利，兄弟反目甚至父子仇杀的事比比皆是，实在是可悲。还是老子说得好：“生而不有，为而不恃，长而不宰，是谓玄德。”也就是说滋养万物而不占有，推动万物而不自恃其功，长养了万物而不自以为主宰，这才是最深远的“德行”。能了悟到这点，才可以顺利度过这一关。

第六是“酒”。酒是一把双刃剑，俗话说“无酒不成席”，酒能很好地烘托气氛，增进人们之间的感情。但是酒又是“穿肠毒药”，一旦

喝多了，就会误事甚至酿成大错。我五岁时看大人喝酒很好玩，结果有天晚上喝了一些，大病了一场，自那以后再也不敢多喝酒了。

第七是“气”。项羽“力拔山兮气盖世”，看上去很有魅力很有风采，结果最终败给了“文弱”的刘邦，自刎乌江。正像周润发在电影《让子弹飞》里说过的那句名言一样“霸气外露，找死”。男子汉不可忍气吞声，也不可气势逼人，应光芒内敛，低调做人，高调做事。

以上七道坎是一个真正的男人必须面对，并且必须跨过的。亲爱的朋友，你过关了吗？

2009年4月24日

修路而非制定交规

管理学上一直有一个理念叫做“修路而非制定交规”，是说人之所以会违反交通规则，很大一部分原因不是“人”的问题，而是“路”修得不好。

这话很有道理，在企业管理中也同样适用。这段时间我制定论坛的相关规则，越来越体会到这句话的深意。商业模式也是这样，好的商业模式让一般人运营也能成功，不好的商业模式给天才经营也无能为力。

以前有很多人来到“游傲论坛”就发几个字，赚5个积分，去下载课件。也不管发的帖子有没有实质内容，甚至有人乱打几个字符。下载完课件之后就再也不回来，或者回来之后再用同样的方法恶意灌水，严重扰乱了论坛的正常秩序。

于是我制定了各种“交规”，对恶意灌水者进行严厉的惩罚，但还是不见任何好转，恶意灌水的人反而越来越多。这一切都是因为路修得不好。

所以我不能怪别人不好，而是要检讨自己的系统是否完善。一味抱怨别人，对论坛没有任何帮助。所以我重新制定了论坛规则，设置了会员权限，新注册的会员必须完成论坛任务才能发言，而且只能回帖不能发帖。对于一些非法信息，我们采用了关键字系统过滤，限制恶意信息的传播。

新规则实施后，论坛的秩序好多了。发垃圾信息的人先要老老实实在论坛发帖赚积分，攒经验值，这样为论坛提升了人气。虽然这规则也影响了一些真正来交流的朋友的积极性，但是因为不良信息少了，论坛正常运转，大家都能不受干扰地寻找自己需要的内容，能正常在帖子里交流，还是利大于弊的。

一个论坛照见了人性的各个方面，先把论坛治理好，在向其他方面扩张推广，相信未来会越来越好。

2009 年 7 月 9 日

企业家的社会责任

今年真是很不平常的一年，有很多事情让我们感到悲痛，但我觉得有些事故看似是“天灾”，其实也是“人祸”。想必大家都知道在“5·12汶川地震”中倒塌的学校建筑吧，学校为什么这么容易倒塌？在学校旁边的其他建筑为什么没倒？虽然官方一直没有明确的调查结果，但是看到废墟中那些纤细的钢筋，想必每个人都能想明白这传递了什么信息。天灾让我们痛心，人祸则让我们愤怒。

一波未平一波又起，大家还未能从悲痛中走出来，山西又发生了溃坝事件。从新闻报道看，这种事故原本是可以避免的，但还是发生了。这件事像利剑一样刺痛每个有良知的中华儿女的心。更让人意想不到的是一些知名企业打着“国家免检产品”的旗号，却做了伤害全国人民的事——在婴幼儿乳制品中添加了三聚氰胺。更可恨的是企业自己发现后竟然隐瞒不报，采取了各种各样的策略来逃避责任，最终导致数万婴儿成为受害者，闹得全国上下人心惶惶，实在让人寒心。前阵子我也很紧张，我的女儿小时候也食用过三鹿奶粉，听到这个消息时，我快吓傻了，都不敢相信这是真的。第二天马上带女儿去医院检查，发现宝宝身体健康，心中的石头才放了下来。

真不知道这些企业的道德底线究竟在哪里？婴幼儿是国家的未来、民族的希望，谋害婴儿就等于谋害国家的未来。这些企业的领导人到底还有没有人性？经营企业一定要立足于社会责任感，特别是关系国

计民生的企业，一举一动都与国家民族的利益息息相关，绝对不允许有差错。哪怕是万分之一的错误也是不允许的，这是他们的责任也是义务，没有任何借口。

美国空军中流传这样一个故事：

空军在使用降落伞时发现了一个问题，每1万个降落伞当中都会有1个打不开，这就意味着1万名士兵中就有1个士兵可能为此而送命。虽然空军的领导一再向厂商要求解决问题，但厂商都以各种各样的借口推脱。可这是人命关天的大事，不要说万分之一的失误，哪怕是一百万分之一都是不允许的。

空军实在没办法了，只能出了个狠招，请降落伞厂商的领导一起乘飞机，到了几万米的高空后，就打开机门，要把厂商扔下去。厂商被吓坏了，百般求情，但空军领导就是不肯放过他，因为那些不合格的降落伞让不少士兵丧失了生命。

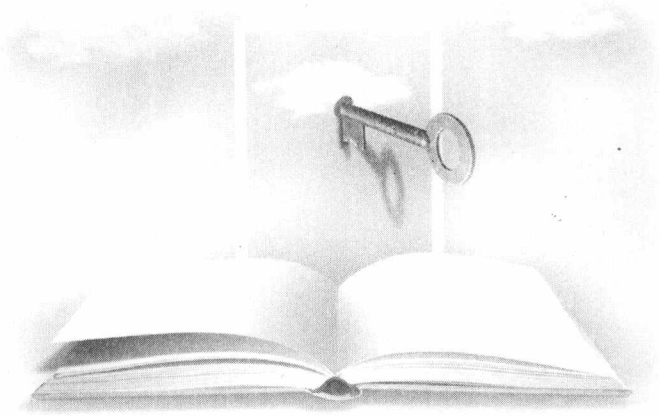
后来空军领导让厂商自己穿上自己生产的降落伞，让他体验下穿着这样的降落伞往下跳时的心理感受。当然，这个厂商代表没敢跳，空军领导也没有往下扔他们。不过厂商回去后没多久，降落伞的打开率就达到了100%，再也没出现万分之一的差错率。

从这个故事中我们可以看出，每一个关系国计民生的产品都要达到“零缺陷”，绝对不允许有任何的差错，绝对不能拿人民的生命开玩笑。谁要拿人民的生命当儿戏，就要让他吞下自己酿的苦酒。

毒奶粉事件实在让我痛心，因为含三聚氰胺的奶粉品牌不止三鹿一家，这让我对国产品牌的信任度再度降低。企业在国家的经济领域中占有很重要的地位，也承担着很大的责任，企业一定要明确自己的社会责任，不能为追求利益而无限放低自己的道德底线，否则必然生存不下去。

前事不忘后事之师！让我们一起努力，不要让悲剧重演！

2008年9月17日



第五章 不断提升人生境界

在红尘中修行，没有任何目标，也没有任何目的。

我没有想过要超越谁，只是觉得，

能够勇敢地超越自己就好了。

阳光普照大地

今天早上去见了一个朋友，我俩畅谈了一些商业构想，最近一直都在“放电”，缺乏“充电”的机会，通过聊天让我重新整理了思路，又想通了不少道理。

我忽然意识到：一个人越往上走，能够学习的榜样就越少；一个人的精神层次越高，知已就越难求；一个人的成就越大，他的朋友圈子就越小；在攀上最高峰的时候，他就成了独孤求败。这或许也是人生的缺憾！

我发现以前自己很幸福，有不少榜样可以模仿，身边也总有实力相当的朋友可以时时讨论问题，人多的地方也有我想要的乐趣，看到新的事物会感觉十分惊奇。但现在常觉见惯不惯，对新生事物既不感觉惊奇也不从内心排斥，对身边出现的优秀人物也不再去盲目追随，发现自己的偶像也越来越少，人生的危机慢慢向我靠近。正如安东尼·罗宾所言：**当我们是绿色的时候我们就成长，当我们成熟的时候，也就开始腐烂！**

还好我学到了另一句重要的话：阳光普照大地！阳光给自然万物能量，从不要求什么回报，自己的能量却源源不断。天地万物都不能离开它，没有它就活不下去，这是何等伟大的力量呀。

我们做商业模式不也是同样的道理吗？我们为人处世不也一样吗？如果能像太阳一样给万物提供能量，帮助万物生长，公司肯定会强大，个人的人生危机也会解除。

2009年8月18日

聚焦

成功的三大策略之一就是“聚焦”。这几年我一直聚焦在打造网络平台上，虽然基础已经打好，但还没最大限度发挥出它的能量，还要有一个能量的积累过程。在没有外资注入的情况下，独自支撑这样一个平台是件很困难的事情，但我仍然在坚持。因为目标坚定，所以我可以承受风吹雨打，承受常人难以承受的痛楚。

我相信这一切付出都是值得的，**这个世界上但凡成就大事的人，都要承受常人难以承受的磨砺，承受常人难以承受的压力，假如成功很容易的话，这世上就到处都是成功者了。**

我不想做一个平庸的人，所以我必须要在风雨中前行。我不知道自己会停在什么地方，也不知道下一步是否会坠入陷阱，我追寻的未来永远充满变数，但我不会后退，因为这一切都源于我内心的选择。

宇宙中有阴阳两极，电有正负之分，计算机只认识 0 和 1，做事也有两种选择，要么选择去做，要么选择不做。既然我们选择了做一件事，那么就必须聚焦。聚焦在我们最擅长的事情上，才能发挥出我们的能力。很多时候我们都在找寻失败的原因，期望找寻自身的不足之处加以改进。但这样做往往纠结在自身的缺点中，而没能把自己最优秀的地方发挥出来，白白浪费了不少时间。

我们要把更多精力投入到自己过去“成功”的地方，在这一点上聚焦，给自己补充能量，尽情发挥自己的潜力。先把自己变成一个自

信的人，借助自己的自信吸引到宇宙间最强大的能量，为自己所用。

我也要继续聚焦在营销上面，继续吸收更大的能量，相信我的命运将发生巨大的改变。

2008 年 5 月 9 日

你是那只鱼吗?

曾经有心理学家做过这样的试验。

将一只沙丁鱼放入水池中，不给它吃东西，几天后，在水池的中间隔上一块玻璃板，在另一边放入很多小鱼。沙丁鱼看到食物后十分兴奋，就使足全身力气冲过去“进食”，结果重重地撞到钢板上。沙丁鱼很疑惑，明明眼前就是美味，为什么自己捕捉不到?

头上的巨痛比不上腹中饥饿，于是沙丁鱼再次向对面冲去，结果还是撞到了玻璃板上。如此经过一次次冲撞，沙丁鱼头部不断受伤，流了不少血，池中的水慢慢变红，它还是不放弃……

尝试了很多次，沙丁鱼终于不再进攻，它开始相信一切只是幻觉，慢慢沉到了水底。

心理学家这时将玻璃板拿掉，对面的小鱼也不知不觉地游到了水池的另一边，它们游来游去，全然不知有危险。有的甚至游到了沙丁鱼的嘴边，沙丁鱼只要一张嘴就可以吃到这些美味的食物。然而它还是一动不动，因为在它看来这依然是幻觉。

几天过去了，心理学家在水池中放入更多的鱼，但沙丁鱼始终一动不动，直到它死去，饿死!

这结果让很多人都感到吃惊：水池中不是有很多食物吗? 沙丁鱼只要张嘴就可以吃到食物，这怎么可能会饿死呢? 但它确实是饿死的!

其实这不仅仅是心理学家做的实验，我们的生活中也发生过类似

的故事。沙丁鱼也许就是你，也许就是我，有时我们和这条沙丁鱼没什么区别。

哀莫大于心死。经过多次的尝试后，我们常常认为一件事“不可能”，从而永远放弃。**其实世界上没有一件事情是“可能”的，也没有一件事情是“不可能”的，成功就是将不可能变成可能的过程，很多事情没有我们想象的那样困难。**

想一想，你是那只沙丁鱼吗？

2006年8月25日

人生的境界

据说人生有三重境界，最初是“看山是山，看水是水”；再高一层就会“看山不是山，看水不是水”；最高境界是“看山还是山，看水还是水”。以前我也听说过，却并没有把它放在心上。不过最近对这句话有了更深的理解，发现生活中处处都能印证这个观点。

张锦贵教授来上海授课，我抽空去拜访他，顺便听他讲课。这次的主题和去年一样，还是“魅力沟通和领导”。去年的学习给了我很多启发，让我感悟出一条销售的真理——销售就是沟通，同时我也学会了不少领导力的知识，但这一次感悟又不一样。

由于我缺席了一天的课，所以没完全理解“守、破、离”的意思，心中有不少疑惑。但听到他讲学佛的人学佛的三种境界时，我的心豁然开朗。他说：“学佛一年，佛在眼前；学佛三年，佛在天边；学佛十年，佛在眼前。”我忽然明白我们初接触一些道理时，以为自己全部掌握了，但当我们熟悉它后，发现自己了解得并不多，但我们还是会觉得没什么新奇的，往往会忽略了它的存在。直到最后我们真正明白时，才会有种恍然大悟的感觉，发现原来这就是人生的真理。

比如说一个不爱学习的人在某天参加了某项培训，他发现这些内容很好，这时候就是“佛在眼前”，后来在实践中运用，取得了非常好的效果，他的心态也会变得积极进取，感觉浑身有使不完的劲。他终于明白学习是非常重要的，因此会不断学习。但他通过不断地学习之

后会发现，自己的困惑越来越多，因为学到的越多，会发觉自己知道的东西越来越少，这时会感觉人生又出现一个瓶颈，没有办法突破。而且自己学习或者参加培训似乎也不能给他解决问题，他可能会对学习和培训失望。这时便是“佛在天边”。他如果在这时放弃了学习和进取，再回过去按自己原来的方法做事，还是得到原来的结果。而若他没有放弃学习，不断地找寻更好的学习方法，不断地学习更多、更全面的知识，经过若干年的努力后发现，原来人生的道理都是“互通”的，等站在智慧的最顶峰看世界时，所有的问题都迎刃而解，这时候会发现原来自己以前学的东西并没有错，只是自己还不会用。这时候便又回到了“佛在眼前”的境界。

不管你是什么职业，在探索的道路上都会遇到这样的境界，我只是用“学习”打了个比方。只有我们在人生的道路上不断去“悟”，才可以明白真正的道理，才能让我们的智慧升华。难怪孔子会说“温故而知新，可以为师矣”。

人都是以第一境界作为起点，当我们持续不断地重复做一件事情时，相信一定会到达第三境界。最可怕的是我们在第二境界时对自己失去“信心”，从而失去追求的动力，一旦放弃就再也找不到“佛”了，所以我们必须要坚持。碰到瓶颈并不是我们所学的东西有问题，而是我们还不够深入，这时候就是需要我们突破的时候，加倍努力，一定能达成所愿。

这也让我想起来我们网站的会员，当他第一次进入网站的时候，感觉像发现了宝藏，十分兴奋，学习并将学到的知识应用到工作和生活中，取得了明显效果，但慢慢地他就很少来了，他觉得很多问题是“培训和学习”解决不了的，于是对所学的内容产生了怀疑，就不再来了。这十分可惜，或许再坚持一段日子，人生就会出现巨大的突破，而一旦放弃，以后只能重新再来了。

即便是我，要不是一直没放弃学习，也可能会在我身上发生上面所说的情况。**只因我一直持续投入做一件事，不断学习，才有了今天**

的感悟和现在的事业。

我希望大家都能提升心智的成长，在工作和生活中共同“修炼”，直到发现“看山还是山，看水还是水”的境界，那时候我们的人生将更加美好。

2007 年 7 月 9 日

突然有点孤独感

时间过得真快，21 天一晃而过，“老鹰训练营”取得了圆满的成功。在这 21 天里，我学会了好多东西，单单是跆拳道练习这一项就让我的体能有了提高。在与学员分享的过程中，各种想法也在互相碰撞中衍生出更为新颖的创意。这一届的学员都非常优秀，从他们身上我学到了不少东西，真的非常谢谢他们，是他们让我的思维又迈上了一个新的台阶。

21 天持续从早到晚的训练，让我也感觉到了一丝疲惫，还好中午能略微休息一下。这么多天来感觉非常的充实，我不断地在我的脑海中搜寻着我所学过的东西以及我所总结出来的经验，尽可能都与大家分享。

在这段时间里，让大家能更好地吸收和应用，我把心思都花在研究课程上。这样我感觉充满力量，内心也很喜悦。这种专注，让我重新找回了曾经那个充满激情和能量的自己。

21 天其实不是我在教，而是我在吸收，在分享知识的同时也在学习知识，正所谓：“流水不腐，户枢不蠹。”

下午结束课程后，自己感觉有点累，就先留在苏州静一静，决定明天再回上海。送走大家后，突然感觉心里很空，好像一下子失去了很多，很舍不得离开相处了 21 天的朋友们，这或许就是孤独感吧。周围的环境也变得陌生起来。这几天天天呆在这里，居然没有认真看看

这里的一草一木，以致于突然觉得这里很陌生。很多时候，我们也是在失去之后才会想起原来没有珍惜。

好久没有静一静了，一个人在陌生的城市中走着，没有人认识我，我也不认识别人。我自顾自走着，不用在意别人对我的看法，步幅或大或小都由自己掌握，这才是真正的自己，这才是走自己的路。没有任何事来影响我的心灵，心与脚一致，世上没有比这更快乐的事了。

下午五点我去了后山的森林公园，让自己融入自然之中，真是一件幸福的事情。秋天的大山层林尽染，加上天边余晖，实在美极了。

登上山的最高峰，天已经黑了，极目远眺，远处的灯火连成一片。大口吸着大自然的气息，四周静无一人，此刻这座大山只属于我一人，让我升起“海到无边天作岸，山登绝顶我为峰”的豪气。

在夜色中下山，勉强能看清脚下的路，四周影影绰绰，**人生多数也是在这样的摸索中前进，加油！**

2007 年 12 月 8 日

贫穷和富有

突然间觉得自己还挺“富有”的，这个富有并不是指占有金钱的多少，而是指我们内心深处的感觉，一种祥和喜悦的感觉。我感觉人生充满了幸福感，从而热爱我遇到的每一个人，热爱我经历的每一件事。

过去我赚到的钱可能比现在多，但我并没有感觉到“富有”，或者说那时我很“贫穷”，因为我一心只想“得到”，而没有考虑到“付出”，即便那时有付出也是期望回报的投资。所以那时的我并非健全的我，只想得到不想付出的人是世界上最穷的人，永远不会体味到真正的快乐。

以前我听人家说“人生的意义在于付出”，我明白意思，但我并知道该怎么做。现在才知道“付出”就是为别人提供帮助。现在很多嘴上挂着“为人民服务”这句话的人，多数却是“为人民币服务”，他们最终也成就不了什么事业。

过去自己真是很穷，穷到一点也没给予别人，只想着拿，从没想过给予。当初在北京买了房子，却到上海创业，本身就是错误的决定。当时想在上海赚了钱然后到北京生活，现在看来有些天真。这样的心态也是我失败的原因，我都没想过“为上海服务”，一心只想从上海“拿”，这怎能取得成功？

以前千万百计提升自己的影响力，吸引更多的人加入我的团队，

成为我的销售员，希望他们帮我多销售产品，这也是错误的。根源在于自己没真正理解什么叫“付出”，只想着提供一个平台让大家帮我卖产品，没想过我如何为我的团队服务，成全每个人的梦想。况且一个人只着眼于自己的利益时，贪欲会无限膨胀，容易滑落到深渊里。现在想来那时的我实在是处于危险的境地，对那段经历内心一直感觉愧疚。我希望以后的努力，能偿还这笔债。

现在我每天都在想如何能为员工提供更好的服务，如何为他们提供更好的工作环境和氛围，如何帮他们改善生活状况，如何成就他们的梦想，如何能为客户提供更好的服务，如何通过我们的努力为社会创造价值。相对于过去，我是“富有”了。

我也听过这么一句话：全世界上最富足的地方是海洋，海洋什么都不要，只想着去给予。当时我领悟不到这句话的真实含义。前几天听安东尼·罗宾的课程，让我很受启发。他说“人生的价值在于不断地付出”，我想这句话谁都知道。接着他说“今天我是来给大家服务的，能为大家服务是我今生最大的骄傲”。我马上醒悟了，付出不只是一句口号，它应该是一种渗透到生活中的行动，而且还代表着一个人的人生态度和人生精神。

为什么有很多讲师还只是普通的讲师，永远上不了大台面，我想这和他们的服务精神有很大关系。他们只想把自己的学识拿来换取金钱，而不是用自己的思想服务大众，这就注定了他们只是个熟练的匠人，而成不了安东尼·罗宾那样的演讲大师。

当我们主动付出时，我们就会很富有。因为你有才会把东西给别人。如果我们只想着拿的话，那是我们缺乏某样东西，我们会担心能否拿到，会让别人的态度影响我们的内心，会使我们看起来像个乞丐。

比如在企业里，如果一个员工不能付出自己的劳动，为老板解决问题，为顾客提供有价值的服务，一心只想着从老板那里拿走自己的薪水，那么他充其量只是个职业乞丐，他的职业生涯也注定不顺，很难取得很高的收入，也注定不能得到升迁机会。同样的，一个企业如

果没有为社会创造价值和服务的心态，也不会长久。只是靠一些技术手段在市场上乞讨，蒙蔽别人来赚取自己的利益，很快就会倒闭。

经济上的贫穷只是暂时的，但思想上的贫穷一定是伴随终生的。一个有“为人民服务”心态的人是不会永远贫穷的，相信他的所有付出都会借由能量的循环回到他的身上。正所谓“世间自有公道，付出总有回报”。

2008 年 1 月 21 日

写在生日之际

不知不觉中自己已经 27 岁了，想想陈安之老师在 27 岁已经成为了亿万富翁，汤姆·霍普金斯在 27 岁就开劳斯莱斯退休了，安东尼·罗宾在 27 岁也已经取得了辉煌的成就，而我现在还算是刚起步。再看看李想、刘松琳、高燃等人，只比我大一岁，而成就是我的 N 倍，我必须要加倍努力了。

人是需要榜样的，找到榜样可以倍增我们的动力，无论如何今年都一定要突破自己，取得更大的成就，只有这样，才不会辜负学员对我的期望。

既然是生日，就应该在今天给自己一个深深的祝福。简单进行了一个潜意识确认，心情明显好了很多。

虽然是生日，但我这个人不太喜欢收“礼物”，因为不想让朋友为此而破费，一声问候就足以承载所有的祝福，这才是我最想要的礼物。

今天下午去上海理财专修学院，很荣幸见到了徐建明老师，我和他聊了一下我现在的商业模式，没想到他对我们的产品——培训通，非常感兴趣。在我介绍完之后，他马上就决定成为培训通会员，随后我教他们的相关人员该如何用“游傲网”获取收益。

看到自己的产品能够帮助到用户，我很有成就感，不仅证明自己可以创造价值，而且可以帮助别人创造更大的价值。相信我们的“培训通”一定可以帮助到全中国的教育培训企业，帮助他们提升知名度、

品牌形象，最重要的是能帮助他们提升业绩，使得公司能持久发展下去，帮助更多的人成功，成就更多人的人生梦想。

今天还收到一个好“礼物”，就是今天博客的一些细节终于完善了，这几个细节一直是我纠结的，很久没有得到改善，今天居然完善了，真是让我喜出望外，太感谢了！这几天我一直期望着我生日的时候能收到特殊的“礼物”，中午的时候还以为没办法实现，没想到晚上居然真实现了，真是“心想事成”呀！在这里我要谢谢江昊的帮助。

其实生活就是由这些小事情组成，但是它们慢慢累积起来，就会变成大事情，做好每件小事，就一定可以成就大事。

相信每一天都会有最棒的事情发生在我身边，每一天、每一件事都会越来越好。感谢所有的朋友和亲人的支持，更感谢“游傲”的团队，他们都是最优秀的人，相信大家在一起努力，就一定可以成就大事业。

2008 年 3 月 11 日

坚定的信念是人生最重要的资产

昨天早上去参加了一个论坛，听了“智客网”的总裁陈渡风先生的演讲，他分享了自己的创业心得：

1. 社会价值决定你走多远（客户、社会）。

2. 经济价值决定你走多久（赢利模式）。

3. 永远的激情、整合力、承受力（创业者的素质）。

他总结得非常好：**出发点决定终点**。如果创业时没有考虑自己需要承担的社会价值，没有衡量自己的经济价值，注定会失败。而创业者的创业激情，以及对资源的整合能力和心理承受能力是成功的创业者必备的素质，缺一不可。特别是第三点至关重要，即使前两点做得非常好，没有第三点的支持，还是一样会失败。

昨天下午和一位老朋友聊了彼此的近况，他说他的公司最近被人收购了，但成交的金额并不高。可别人将他的公司买走后，经过重新注资等手段，公司资产一下子变成了2800万元人民币，一下子增加了二十多倍，虽然他在被收购后还持有10%的股份，但感觉自己还是挺受挫的。我们开始创业的时间差不多，也一直都是互相鼓励和支持，现在他的公司被低价收购，我也觉得很遗憾。我从事互联网，还是受到他的影响，可以说他是我的老师。

或许是因为市场的原因，他去年就有过要放弃公司的打算，所以去年一年他都是“无为而治”，一直把精力投入到别的事情上，所以

公司也就没有大的进步。

但互联网毕竟是一个有前景的行业，很多从事传统实业的老总都想进入，还有今年的“创业板”概念炒得很热，所以大家都想“上市”，但那些传统的贸易公司又没有上市的可能性，所以他们也在寻找一个“壳”，进行重新包装，以争取达到上市的目的。

所以现在一些有概念的网络公司，就变成了抢手货。而在这个过程中自己的实力非常重要，实力强的话，谈判的筹码就会高一些，能卖个好价钱。可惜因为这位朋友信念不够坚定，一度没有投入经营自己的事业，结果导致了经济损失。

世间的事情真是无法意料，昨天没人要的东西，转眼就变成了抢手货。人生也是一样，昨天可能你正走投无路，但今天却可能荣耀加身。所以世间的事没有永恒的好，也没有永恒的坏，决定好或坏的还是我们的信念。

当我们对自己的未来充满信心时，我们的内心深处就会升起坚定的信念，它支撑我们勇往直前，不屈不挠地走下去。但如果我们的信念在困难面前动摇了，或许就会将自己推向难以解脱的困境。每个创业者要对自己所做的事情有坚定的信念，时刻不要忘记了自己最初的出发点，当碰到困难和障碍的时候，就认真思考一下自己当初的选择和决定，再问一下自己当初为什么决定要做这件事情，以及当初想把这件事情做成什么样？

放弃也不一定就是错误的，只要这种选择是自己内心深处真实的想法。创业者必须要学会倾听内心深处的声音，因为创业的路上没有人会告诉你答案，只有坚信内心的指引才能找到前进的方向。

如果一时不能抉择，可以问问自己：“如果再给自己一次选择机会，是否会重新选择做现在这件事情？”如果答案是否定的，表示你现在的事业并不是你最热爱的，或者说你对现在的事业已经失去了信心。你可能有了别的计划或想法，这样你就应该果断放弃。

如果你的答案是 YES 的话，那么恭喜你对当前的事业具有坚定的

信念，你还是深深爱着你所做的事。这样的话，你就需要再次确认自己的信念，同时勇敢前行。

我曾在不同的时间段做过这个测试，一直往内心深处去找寻自己的答案，每一次的回答都坚定了我对自己所做事业的信念，所以这也是这几年来我一直在努力往前走，没有放弃的原因。

人生总有情绪低落的时候，或者对自己当下的工作失去热情的时候，这时应当及时倾听自己内心深处的声音，从而重新点燃自己对工作的热情，坚定信念勇敢走下去，直至成功。

2008 年 3 月 27 日

优秀业务员的最大资本

上篇文章我讲到“坚定的信念是人生最重要的资产”，对销售员一样有用。换个说法就是“对产品的信心及对公司的信心，以及对自己的信心是销售人员最大的资本”，如果一个业务员对产品没有信心，是不可能做出业绩来的。同样，如果一个业务员对公司没有信心，他也是不可能做好销售的。因为他向客户介绍产品时没有底气，这种不自信也会被客户捕捉到，没有一个客户愿意跟没有信心的业务员做交易。

一个业务员对产品的信心表现在：认识到公司产品的价值，相信公司的产品对顾客是有帮助的。只有认识到这一点，业务员才能很自信地向他的顾客推销产品，当顾客对他说“NO”的时候，他才会据理力争发表对公司有利的言论，才敢于逐条回复顾客的反对意见，才会有一而再再而三去拜访顾客的勇气，才会敢于让顾客下订单，并且敢于向顾客收货款，这样才能真正的把产品卖出去。

如果做不到这一点，那么这个销售人员就没有前途，要么是自己放弃，要么是产生不了业绩，被公司解约。

2008 年 3 月 27 日

成功是可以复制的

成功是可以复制的。一些人之所以没成功主要在于没有去“复制”。根据心理学的原理，任何人的成功都是可以复制的，因为每个人都有相同的神经系统，只不过我们每个人的神经系统使用程度不一样而已，如果要更快的成功，就要复制成功人士的思维模式和行为模式，这样就可以帮助我们更快地迈向成功！

首先就要复制成功者的“信念”。我们之所以没有采取和成功者一样的行动，是因为我们没有从内心坚定信念，所以做事情时就做得不够彻底，或者碰到问题时常因为信念不足中途放弃。

其次要复制成功者的策略。策略就是做事情的先后顺序，是一种思维模式，更是一种行为方式，有时候我们做了和成功者一样多的事情，但还是没有成功。为什么？因为我们的先后顺序错了，在错误的时间做了对的事情，结果还是错的。

再次要复制成功者的肢体动作。通过积极向上的肢体动作，给自己带来持续不断的动力来源。肢体动作其实就是一种行为方式或者是行为习惯，学会了这种方式或养成了这种习惯，就能在很短时间内做成很多事情。

成功的道理大家都懂，只是很少人愿意照着去做。因为我们往往认为成功太难了，或者是对自己所做的事情没有太大的信心，心里往往会问“这样做有用吗？”因而没有采取行动。**不采取行动，就不**

会产生结果。所以我们只能眼睁睁地看别人成功，或者到时才不由自主地发出感叹："我当初为什么没有和他一样去做呢?"这是人生的一大悲剧!

同样的事情也曾发生在我的身上，过去的两年中我知道某个方法非常有效，让很多人都取得成功了，而我却没有真正地去应用，最终导致我也只能给别人介绍他们成功的故事，而主角却不是我。

我一直没有用心去研究，没学会完整的策略，其实主要是自己的惰性在作怪。几天前我下决心要改变现在这种状况，连续作战几天几夜，终于找出了成功背后的策略，相信接下来会有一个新的起点!

相信很多人都有这样的经历，都滔滔不绝讲别人的成功故事。成功的故事比比皆是，哪一个主角是你？是的话，对你表示祝贺，如果不是的话，请你开始"复制"，复制他们的信念、策略、肢体动作，直至成为故事的主角。

2008年4月25日

不要追求幸福，而要幸福地追求

昨天“游傲网”的服务器搬家了，所以今天登陆不上去，感觉生活中好像失去了什么，心中空落落的，这些年来它也算是我的精神寄托。

人都需要寻找一个精神家园，否则的话我们不知道自己将栖息在何方。现在我才理解我朋友的网站命名“栖息谷”的含义，就是要给我们的心灵一个栖息的地方。而我的精神栖息谷就是我多年来苦心经营的“游傲网”了，每次点开它的时候都有一种“家”的归属感与踏实感，虽然几经沧海桑田，版面变了一次又一次，但终究是我的“家”。现在才觉得网站里的“家园”栏目是如此亲切和难舍，以前在网上逛来逛去，从没感觉到原来我对自己的博客空间有了这么深的依恋。

回首创业的道路就像是创立“游傲网”一样，需要耐心，需要坚持，需要面对困难的勇气，克服困难的行动和信心。人生路上起起伏伏，但唯一不变的就是“游傲网”永久的域名和自己的梦想（做“世界首席大脑工程师”）。心中的梦想就像自己拥有的域名的所有权一样，谁也无法改变。**其实很多时候，我们心中存有目标，并且相信目标会实现，奋斗的过程本身就是一种幸福**！所以我们应该幸福地去追求，而不必一味地去追求幸福，因为如果过程不快乐的话，结果也好不到哪里去！

最近，我开发了一个新的课程体系——“幸福密码”，希望能帮助大家更幸福，更快乐和更成功。我给它下的定义是：**不要追求幸福，而是要幸福地去追求！**

期待以后有机会和大家分享幸福的密码，送你一把打开幸福、快乐、成功之门的钥匙，帮助你获得幸福、快乐、成功的人生！

2010年6月3日

好孩子是教出来的

2010年7月11日至17日，我举办了为期7天的“领袖少年特训营”，在学习过程中孩子们发生了很大的改变，很多潜能都被激发了出来。由此来看，孩子们的起点其实都一样，只存在有没有梦想的区别。

今天看到一则消息说：2009年，国际教育评估组织调查显示，中国孩子的计算能力排名世界第一，想象力却排名倒数第一，创造力排名倒数第五。教育学家得出了一个结论：中国孩子的创造力被传统的应试教育扼杀了。目前大家都在推动素质教育改革，作为教育培训行业的从业者，我也感到自身的责任重大。

现在我和大家谈谈我对孩子教育问题的思考成果。

让孩子怀揣梦想，并且不断地刺激他实现和加固心中的梦想，是培养孩子成功的关键。

不能以孩子的资质来衡量孩子的前途，每个孩子在先天条件上可能会有一些的差别，但这不是决定他未来成就多大事业的关键。后天的培养对孩子的未来很重要。一定要让孩子心怀梦想，并且让他在追逐梦想的世界里坚持不懈。

重视榜样的力量，激发孩子的梦想要循序渐进。首先，家长要给孩子树立一个榜样，并提供条件让孩子接近他梦想成为的那个人。比如，孩子想成为体育明星，那就让他多见识体育明星，想成为国家领导，就让他多见识各国的国家领导。见不到真人也没关系，可以

让他多看关于此人的书、故事或影片，让他充分了解，展开想象，直到对那个人产生崇拜感，把他当偶像。偶像的力量是无穷的，许多人会以偶像为榜样来规划自己的一生。当然家长也要注意选择积极正面的公众人物给孩子做偶像，一个不好的偶像往往会引导孩子走上歧路。现在好多孩子，不知道自己未来会成为什么样的人，就是因为没有榜样。

其次，要培育孩子必备的成功素质。比如，经常带孩子出去见见世面，去看名山大川和海洋。当仰视大山时，他会感到自己的渺小，当俯视大山，他又会感到大自然的雄奇。当他面对大海，会看到大海的波澜壮阔与变化莫测。这些见识过名山大川和大海的孩子一般不会孤傲、自负、狭隘与浅薄。当孩子长了见识后，就会有广阔的视野，宽广的胸怀和无限的想象力。

再次，多带孩子去参加体育运动，让他充满活力。运动是一种很好的沟通方式，只有充满活力的孩子，才可以绽放自己，才能很好地跟别人相处。

孩子具备了实现梦想的成功基本素质时，家长就得**让孩子强化对自己梦想的理性认识。**例如让他写出尽可能多的理由，说说为什么他想成为梦想中的那种人。这样会使他的想法更明确化、深刻化，更容易激发孩子的斗志，也能让孩子理性地思考将来要走的路，更明确地朝着那个方向努力。孩子在很小的时候，想实现某种梦想的理由往往是单纯的，家长要不断地丰富他想成为某种人的理由，这样会加强他内心的动力，让他自己说服自己，用自己的梦想激发自己。

可以让孩子把他的梦想以及要实现此梦想的理由贴在墙壁上，让他每天看，持续地看，不断地刺激加强。

家长可以这么做：

1. 帮助孩子确立目标。光有梦想，是远远不够的，因为梦想可能是比较遥远、笼统的概念，只有把梦想细节化、具体化，才能在具体的实践中达成。而细节化、具体化的梦想就是目标。

2. 鼓励孩子立刻采取行动。梦想重要，而行动更重要。一张最精确的地图，也不可能将旅行者直接运送到目的地。因此，采取行动是获取知识、成长进步的关键步骤。

3. 给孩子灌输一定能梦想成真的信念。世上每一本宗教典籍都是在诉说信仰和信心带给人类的力量和影响。只要孩子相信梦想会成真，就会充满动力，充满自信。自信对孩子来说非常重要。树立自信其实就是一个人战胜自己心理障碍的过程。有了自信，他就会主动参与一切活动，主动跟人交往，在机遇面前比其他人更善于争取。信念犹如汽油，可推动人迈向卓越之境。同时，家长也必须与孩子保持一致的观点和理念，要相信孩子一定能梦想成真。

4. 增强孩子的想象力。一个人有无丰富的想象力，是能否获得创造性成果的重要因素。爱因斯坦曾经说过："丰富的想象力有时比知识更重要，因为知识是有限的，而想象力创造着世界上的一切，推动着进步，并且是知识进化的源泉。严格地说，想象力是科学研究中的实在因素。"

5. 增强孩子的抗挫能力。几乎所有的家长都在担心孩子遭受打击，陷入困境，害怕他有挫折感。但大多数成功的人都经历过挫折，而且正是他们当初的坦然面对，才成就了今天的事业。经历困难挫折之后，才会得到真正的成长，而曾经的苦难经历反倒成为人生一笔难得的财富。它磨练了人的韧性，激发人的潜能。因此，当孩子失败时，家长应教导他学会坦然面对失败。学会从失败中走出来并继续前进。从失败中可以学到很多东西，没有失败，就等于从未尝试。

6. 教孩子学会积极主动。积极主动是对环境刺激所作出的积极回应。凡事应该积极主动。当你积极主动时，是你让事情发生；而当你消极被动时，是事情在你身上发生。对待梦想永远要饱含积极主动的热情。

2010 年 8 月 6 日

“世界首席大脑工程师”

最近一口气讲了24天的课程，包括21天“老鹰训练营”和3天的“网络赚钱机器”，另外还有2天的“资源整合大会”，在培训行业中一口气讲这么多天课程的人还真没有几个，这或许应该可以当作值得我骄傲的一件事情吧！

其实偶然的背后更多的是必然，**人生会成为自己持续不断“教导别人”的结果，也会成为自己持续不断重复思考的结果，**在亲自主讲了11届的老鹰训练营后，我的潜能被无限激发，我发现了原来自己在很多方面都很有潜力，比如我过去总以为自己不会推销，但其实我具备做一个优秀推销员的良好基础，只是过去我自己没意识到。

当一个人的精力聚焦于一处的时候，能量往往是最强的，我一直教学员要“聚焦”，但由于各种原因或限制，我自己也未能做到百分百的聚焦。今年我给自己一个新的定位，我发现我的心思意念更加集中了。还有这次大家给了我“世界首席大脑工程师”这个称号，我十分开心，这是大家对我多年来奋斗成果的肯定，接下来我会发挥更大的潜力，为社会作更多的贡献。

2010年4月10日

人生要经历的三个阶段

有一部人物传记中写到革命者必须过“三关”：第一是“掉头关”，就是为了信仰，不惜牺牲自己的生命；第二是“埋头关”，就是埋头工作，默默付出；第三是“出头关”，就是革命成功后，一定不能被胜利冲昏了头脑。

我认为，一个人要想成功，必须要经过三个阶段：

第一个阶段是“必死”。做事的时候必须抱以必死的决心去做事，抱着不成功便成仁的想法，坚定自己的信念，积极采取行动，否则永远都不会有机会降临到我们身上。

很多人在做事的时候畏首畏尾，自我设限，想要又不敢去要，以致于错过了大好时机，为人生留下了很多遗憾。“必死”需要过人的勇气，可惜很多人都缺少勇气，所以一生中只能在“生气”中度过。

第二个阶段是“找死”。这个世界永远都是撑死胆大的，饿死胆小的，所以我们必须去找寻各种可能性，在夹缝中求生存，变不可能为可能，学会冲破别人设定的束缚，重新建立自己的规则，在竞争中寻求生存之道。

“找死”需要的不仅是勇气，还需要争气。因为这个阶段会有无数的人对你冷嘲热讽，你要么淹死在别人的口水中，要么向外争气，证明自己。

第三个阶段是“等死”。当你经历了无数挫折和失败后，终于功

成名就。这时候的你活在鲜花和掌声之中，如果摆不正自己的心态，很可能被“捧杀”。生于忧患，死于安乐。这时候还要继续保持进取心，向更高的目标攀登。

如果不想等死的话，就要抱着必死的决心去找死，这样才能让自己永生。

2010年12月30日

人生的终极意义

有人问苏格拉底："你和普通人有什么区别?"苏格拉底说："普通人活着是为了吃饭，而我吃饭是为了活着。"

有人问乔布斯："你活着是为了什么?"乔布斯回答说："我活着是为了改变世界!"

不知道大家都想过没有，自己活着是为了什么?

人活着无非为了两件事：一生存；二影响！人生在世，生死事大，要活着就要想办法生存，**生存是为了制造好的影响，让更多人因为他而更好地生存，这就是人生的全部意义**!

我们所做的事无非两类，**一类是"促生存"的，另一类是"反生存"的**。促生存的事情可以让自己的生活变得更美好，也可以让别人的生活变得更美好；而反生存的事情表面上能让自己、让别人的生活变得美好，实际上却违反了客观规律，不利于人类长期的生存发展，现在很多人就打着"让生活更美好"的旗号在欺骗着自己和别人。

每个人来到世上首先都要生存下去，无数人使出各种手段寻找出路，然而他们只是把赚钱当作生活目的，在这个过程中不择手段，做出了不少伤害自己或伤害别人的事情。哪怕他们的生存已经有了保障，还是无休止地为赚钱奔波。

这个世界上所有伟大的人物，他们活着都是为了让别人的生活变得更好，因此他们具有跨时代的影响力：有的赚取了无尽的财富，比

如商界的领袖洛克菲勒、福特、比尔·盖茨、乔布斯、马云等等；有的影响了历史进程，比如政界的领袖华盛顿、毛泽东、曼德拉、马丁·路德·金等等。当然也有些人有强大的影响力，但他们做的却是“反生存”的事，虽然他们能呼风唤雨兴风作浪，但注定生命会很悲惨地收场，死后也会背负千古骂名，比如希特勒等等。

我们所思、所说、所做的每一件事情都会制造影响，**不是制造好的影响，就是在制造坏的影响，**所以我们要谨慎自己的言行。我们活在红尘中，不断受到外界的刺激，不是被好的影响，就是被坏的影响，所以我们要不断修行，**用我们好的影响力影响别人，同时防止自己被坏的信息影响。**

我们的人生价值取决于我们在这个世界上制造了多少好的影响。能否制造好的影响主要取决于我们做没做“促生存”的事情。乔布斯之所以伟大是因为“苹果”的产品带给了无数人快乐的体验，比尔·盖茨伟大是因为“微软”的软件让电脑成为人们的生活形态，福特伟大是因为他让汽车更贴近普通家庭生活，这些都足以影响人类社会的进程，让无数人生活更美好。

如果你想让自己的生命变得有意义，就要做一些“促生存”的事情，不断制造好的影响。这样一生才不会白过，在生命的尽头可以像电影《教父》呈现的那样，留给世间的最后一句话是：“生活真美好！”

2011年9月1日

在红尘中修行的七种境界

这几天全公司的人都在忙着准备明年元旦的脑力开发年会，突然间发现2011年这么快就要结束了，到了年底，是该给自己总结一下这一年来的收获了。

前几天我很骄傲地对一个朋友说："今年我持续讲了200多天的课！"但朋友反问我："请问你花了多少天时间思考？"

我回答他：**"我每天都在思考该如何思考！"**

今年真正做到了投入，真正地把心交出来了，把心交给了我的事业（全身心致力于"思维导图"的推广）。同时也做到了持续，把所有的精力都投入到教学当中（讲了200多天的课，一年加起来还没有休息过10天），虽然没有达到年初设定的目标（讲课300天），但其他时间也基本上是在做和讲课相关的事情。至于得到这样的结果，也是顺其自然的事情！因为一切都是在意料之中！

所以，今晚我要和大家分享在红尘中修行的七重境界，希望可以帮助大家在未来的人生中取得更大的成就，获得幸福、快乐与成功！

有人说心是一个人的翅膀，心有多大，事业就有多大！但你知道一个人有几颗心吗？

我来告诉你，其实一个人有三颗心（如图所示）：

左边的心为财，右边的心为情，真正的心是我们中间的内心。正因为内心是悬空的，所以很容易受到左右两颗心的吸引而摇摆不定，因而有人说：人生在世，不是为财而死就是为情所困。其实是因为我们偏离了方向，事实上我们只要照顾好我们的内心世界就可以了，这就是人们所追求的最高境界——心平气和。

内心照顾好了，那左右的两颗心就会被我们吸引，跑都跑不掉，我们的人生就没有问题了！

心字中间的曲线“竖弯勾”注定了我们人生的无常，注定了奔波和曲折。上有高压线——法律的制约，下有底线——道德的约束。所以，我们从出生开始，就要在滚滚红尘中经历种种痛苦和磨难，这就需要我们“在红尘中修行”。

做为一个人，生，很容易，活，很容易，但生活就不容易！要想生活得好，首先就要打理好自己，这样才能处理好自己和别人的关系（家庭、两性、亲子、朋友），同时我们还需要学会处理好自己和企业的关系，处理好自己和社会的关系，并进一步完善自己。

在这滚滚红尘中修行不是一件容易的事情，上有高压线，下有底线，所以每个人都觉得自己活得很压抑，所以才会有那么多的人在追求自由，这种自由就是所谓的跳出三界外不在五行中。但很少人能做到这一点，更多的人都是活在一个字之中，这个字就是——受。

其实人生所有的学问都在这个“受”字上面，今天分享的在红尘中修行的七重境界就从这个“受”字开始。

今天看到一位同事的年终总结：说自己这一年来没什么成就，感觉都是在被骂中度过的，工作很辛苦，生活过得很累，每天都过得不开心。相信如果你和十个人聊天，会有九个人发出如此的感慨，其实这是人生的病态！

所以我必须告诉大家在红尘中修行的七种境界。

在红尘中修行的第一重境界——忍受：

社会有法律法规，公司有规章制度，家庭有伦理道德，所以有太多太多的人因为无奈而选择了忍受。

忍字怎么写？心头一把刀。试想如果有人拿着一把刀天天割着你的心，你受得了吗？所以，总会有一天你会说："我受够了。"

其实你可以换一个角度来看，忍，心有余而力不足，别人为什么骂你，是因为你能力不足，达不到别人的要求，又没有办法改变，这时候你除了忍受恐怕还是忍受了。

记住，有本事制定规则，没本事你只能遵守规则，这是世界永恒不变的定律。所以我觉得你还是好好的忍受吧！至于什么时候能出头，就请看第二重境界。

在红尘中修行的第二重境界——承受：

无力改变，所以除了忍受，只能选择苦苦承受。但人的内心脆弱，根本无力承担这些痛苦，所以只能选择压抑自己，现在有太多的人之所以会变得忧郁，会得各种不治之症，主要是因为压抑的结果。

承受的结果就是体内积累热能，要么有一天选择向外疯狂地爆发来报复别人，要么选择向内慢慢地残害自己的身体。心理的压力导致情绪的压抑，情绪的压抑导致身体抵抗力的下降，终有一天会在你身体内部最薄弱的地方爆发——90%以上的癌症患者都是因为选择承受而造成。如果你不想承受这些，请你一定要学习一下第三重境界。

在红尘中修行的第三重境界——接受：

能改变的就改变，不能改变的就改善，不能改善的就接受，不能接受的就放弃。人生在世，要活得快乐就要学会接受，只有学会接受

你才会好受，接受自己的不完美你才会懂得喜欢自己，爱惜自己。

人只要抱怨就会生气，如果选择对抗（不接受）则意味着你选择苦苦承受。人生在世，只有学会接受别人对我们的修理——责备、攻击、漫骂，才会让我们变得更好。在我们的生活中，对我们伤害最大的人往往是对我们帮助最大的人。

这些人是上天派来“修理”我们的，目的是为了让我们在红尘中“修”得更完美。别人对我们的修理，是帮助我们迈向更高境界的开始，这就是“玉不琢，不成器”。人也一样，只有经过磨练才能成为一个有用的人。

昨天晚上我被一个朋友狠狠地“修理”了3个小时，整个过程我一直都保持着和颜悦色的态度接受着他对我的“修理”，因为我知道别人对我们的“修理”是上帝赐给我们最好的礼物，我们必须完全地接受他。最后我朋友都不好意思说我了，以为我会受不了而生气，但我除了感谢还是感谢！他很惊讶我为何能做到这一点，主要是因为我早已经达到了第四重境界。

在红尘中修行的第四重境界——享受：

如果能学会享受，那我们的心灵就是自由的，这种自由自在不是任性、不是叛逆，不是你想干嘛就可以干嘛，而是你可以想不干嘛就可以不干嘛！人生要活得快乐就必须学会享受，学会享受意味着先要学会感谢，这样我们就可以达到自由自在的境界。

别人对我们的“修理”，我们可以选择接受，也可以选择不接受，千万不要去对抗。事实就是事实，我们可以选择换一个角度来看世界。你可以选择自己是受害者，也可以选择自己是受益者。如果你能达到这个境界，那么我要恭喜你从此将无忧无虑了，但这还不够，我们必须学习第五重境界。

在红尘中修行的第五重境界——原谅：

人生要快乐，一定要学会原谅。原谅别人是为了成就自己，原谅别人我们才能不再受到伤害，因为在人生当中我们总会在无意中受到

别人的伤害，或者我们也在无意中伤害着别人。

人生中很多事情，你现在看起来觉得很“大”，但放在历史长河中完全可以忽略不计，所以你完全没有必要因为一些事而烦恼。人生中也有很多事情，现在看起来很“小”，但放在你人生的历程中来看，却是影响你人生最重要的事情，所以我们应该学会第六重境界。

在红尘中修行的第六重境界——感恩：

珍惜才会拥有，感恩才能天长地久！宇宙间所有的定律，最强大的就是因果定律，所有的一切果，都是来自于一个因，我们人生所有的结果，都是来自于过程，过程是为了一个结果，然而有太多的人并不了解，其实我们努力创造的一个结果，很多时候也不过是另一个过程而已。

对结果的感恩，就是对过程的认可。结果来自于过程，对过程的感恩，才能创造完美的结果，这是在红尘中修行最重要的学问。所以我们必须学会感谢，感谢生命中出现的所有人和事，感谢发生在我们身上的所有公平与不公平的事，这样我人生才会更加的富有。

还记得我书里讲过的石像与石阶的故事吗？记住，大器晚成，世界上能速成的只有小器。请问，你要成为只经过几刀就可以成就的石阶，还是经历千刀万剐的石像。但大多数人在经历时都选择石阶（速成），在成就时都渴望成为石像。试问，天底下有这样的好事吗？

如果现在的生活没有达到你的预期，请无论如何都不要觉得没有成就感；同样，如果你现在觉得有多么的成功，也请不要骄傲，因为这一切都只不过是一个过程，并不是人生的最终结果，我们都还需要红尘对我们的“千刀万剐”。

其实，我们每个人都像是一块石头，来到滚滚红尘中，从事着不同的工作，经历着不同的人和事，这就是在红尘中修行，只是我们的道场不一样而已。在任何一个地方都可以修行的，修行不一定是在寺庙，你的家庭、生活、工作、商场都是你修行的场所。

也许你觉得自己付出了很多努力还没有取得成功，或许你觉得生

活对你不公平，或许你觉得付出了很多依然得不到别人的认可，请记住，这是上天送你的最好礼物，这是红尘对你最好的修炼，一切的磨难只是为了成就更伟大的你。

记住，你所做的事就是你修行的法门，所有出现在你身边的人，和所有你经历的事都是来协助你修行的，目的是为了帮助你开悟。如果你能学会凡事感恩，那么你离极乐世界就不远了。但这还不够，我们需要进入第七重境界。

在红尘中修行最高境界就是——惭愧：

人只有在惭愧时才会自我反省，只有自我反省才能知道自己的错误，只有知道自己的错误才会加以改正，这就是所谓的“修行”，而要做到修行的最高境界就是“忏悔”。

“忏”就是说出自己的过错，“悔”就是悔过，表示下不为例！透过忏悔就可以知道自己的过错，同时加以改进，这样用于洗刷自身的罪过，让灵魂变得更加纯净！

真正的修行不是远离红尘，你所做的事就是你修行的法门，无论你从事什么行业，无论你做什么工作，你都是透过在你的工作来实现自己的人生价值，让你的生命在你的工作岗位上加以显现，这就是人生的全部答案！

我愿与大家分享一段佛家里的忏悔语录，记住：文字是有能量的，重复的次数越多，能量就越强！如果你的人生遇到障碍和挑战，如果你因为过去所犯的过错而心神不宁，如果你对未来不知何去何从，你都可以重复以下的内容，相信你的灵魂将会得到净化，获得幸福快乐和成功！

无论是过去，

现在，还是未来。

因身、口、意的造作，

被我伤害过的（因缘）众生。

或因身、口、意的造作，

所招感的诸多不顺和苦难。
不管是身体上的，
还是精神上的，
我都愿意接受，
并惭愧地忏悔。
因为无明，
无量劫来，
我们彼此伤害。
冤冤相报何时了，
枉受诸苦于六道中，
无有出期。
我们都希望解脱。
愿一切被我伤害过的众生，
无精神的痛苦，
无身体的痛苦，
愿你们保持快乐。
愿一切与我有因缘的鬼道，
非人众生，得闻佛法，
投生善道，往生极乐世界，
好好修行，早成正果。
愿一切与我有因缘的人或非人众生，
分享我的善缘功德。

2011年12月30日

后记一：感恩出现在我生命中的每个人

从2003年在上海创业到现在，差不多已经10年。10年我品尝过成功的喜悦，也品尝过失败的痛苦，也曾迷惘，也曾气馁，也曾失落，也曾想到放弃，但最后还是一次次地选择重新站起来。

10年来，我一直坚持记录我创业中的真实感受，写到伤心处，难免热泪盈眶。写到快乐处，不免喜上眉梢。现在回头看这些过去的文字，一样心潮澎湃。特别是创业最艰苦的时候，很多人伤害了我。我以为我会一直恨这些人，但现在我的心里没有恨，只有感恩，感恩这些人打击了我，让我更快地成长。幸运的是，我生命中遇到了很多贵人，正是因为这些贵人的帮助，才让我有了今天的一点点成绩，有你们真好，深深感恩！

是你们教会了我珍惜，珍惜遇到的每个人和每件事，珍惜所有爱我的人和我爱的人。

是你们教会了我发现，发现自己的人生使命，找到了人生出发点。

是你们教会了我把握，把握身边的机会，把握身边的每个人，不为人生留下遗憾。

是你们教会了我原谅，原谅别人就是成就自己，原谅别人就是解救自己。

是你们教会了我忘记，只有忘记才能放下内心的包袱，轻装前进，走向高远的未来。

是你们教会了我积极，人生总会受到各种负面情绪的困扰，只有永远保持积极正面的情绪才能永远喜悦。

是你们教会了我接受，用心接受自己，同时接受生活对我的馈赠。

……

最后感谢北京汇智博文文化传播公司的刘志则先生和李宛儒女士，他们和他们率领的精英团队，为这本书的出版付出了很大心血。

感恩我生命中出现的每一个人，深深感恩！

2012 年 4 月 22 日

后记二：送给自己30岁的生日礼物

——一块写好墓志铭的墓碑！

一转眼就要30岁了，人说：三十而立，这个立就是立志，设定目标，我觉得写好墓志铭更好些，时间不多了，努力实现梦想！

大脑工程师

苏引华

1982.2.4——

全球畅销书作者

最杰出的企业家

最伟大的教育家

最顶尖的演说家

毕生致力于帮助人们提升思维、启迪智慧，将所学过的神经语言学、心理学、行销学、管理学、成功学结合到思维导图的教学中，帮助人们更好地使用大脑，帮助人们建立更好的思维模式和行为模式，拥有幸福、快乐、成功的人生！

培养了10000名大脑工程师！

帮助了100万名老鹰训练营学员走向成功！

帮助了1000万企业掌握并应用思维导图！

帮助了10亿人掌握正确的学习方法！

捐建了3300个“引领中华”爱心图书馆！

影响全球30亿人学会正确地使用大脑！

为实现中华民族的伟大复兴而奋斗终生！