

创世纪

(代序)

这是一个充满了创业激情的年代，这也是一个饱含着奋斗困惑的年代。《设计你的人生》的横空出世，好比天空的一盏明灯，必将引领无数渴求建功立业、实现自我梦想、追寻人生荣光的年轻人。

作者的创业传奇故事，百转千回，历尽坎坷。《设计你的人生》，既是一条光芒四溢的成功之路，也是一本现代青年创业的经典教材。归纳总结其中的成功原则，共6大秘诀，也是6大步骤，如果你愿意按此步骤进行，相信下一个精英就是你：

一、确立远大目标及梦想

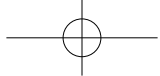
1. 最初拥有的只是梦想，以及毫无根据的自信，但是，所有的一切，都从这里出发！

2. 我们的人生取决于我们看过的书和遇到的人，生命的质量开始于我们决定自己想要成为什么样的人。

3. 人生最怕的就是失去“老虎的眼睛”，没有目标的人生犹如没有航线的船，任何一个方向吹过来的风都会是逆风。

4. 成功是结果，目标设定是原因，计划是在给成功买保险，没有计划就是在计划失败。

3



二、找寻贵人及良师益友

1. 一生中一定会遇到某个人，他打破你的思维、改变你的习惯、成就你的未来，称之为贵人。

2. 人生当中所经历的每一件事，所认识的每一个人，都或多或少的会影响到你的人生，有些人的出现只是为了给你上一堂课，然后匆匆离去。

3. 人生最大的失败莫过于交错朋友和选错合作伙伴。交错朋友可能让你走上不归路，选错合作伙伴将会让你一无所有。

4. 成功路上不仅需要贵人相助，更需要小人刺激。没有人会无缘无故地出现在你的生命中，每一个出现的人都值得感恩。

三、投身富有前途的行业

1. 每颗珍珠原来都是一粒沙子，但并不是每一粒沙子都能成为一颗珍珠。起点可以相同，但是选择了不同的拐点，终点就会大不相同。

2. 与其与马赛跑，不如找一匹好马，骑在马上，当马到达时我们也就到达了，这种骑在马上成功的方法叫“马上成功”。

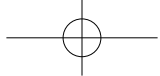
3. 没有不赚钱的行业，只有赚不到钱的人。但并不是所有行业赚的钱都一样多，在特定的时期人们需要特定的产品或服务，只有提供符合人们需要的产品或服务，才有可能赚到钱。

4. 领先一步是先烈，领先半步是先驱。如果没有找对方向，花费只能是徒劳。

四、修炼一绝活儿成为专家

1. 很多时候，不是我们想飞就能飞的，更多的时候是看我们自己准备好了没有，同时要看看自己是不是长有翅膀，否则我们是不可能飞的。

2. 想要得到别人得不到的荣耀，就要忍受别人耐不住的寂寞，华丽蜕变的



光环背后，总会饱含常人难以承受的辛酸。一生中，总有那么一段时间需要你
自己走、自己扛，不要感觉害怕、孤单，这只不过是成长的代价。

3. 人生就像在大海中游泳，困难会像浪潮般汹涌而来，只有当我们学会游
泳时，才能笑傲江湖！

4. 你还没有成功是因为需要你的人太少，为何别人不需要你？因为你没有
绝活儿，可以随时被替代；当别人开始依赖你时，你就离成功不远了，依赖你
的人越多，你就越成功！

五、学会团队合作 $1+1 > 3$

1. 一生中，一定会遇到一群人，他们点燃你的激情，觉醒你的自尊，支持
你的全部，称之为团队。

2. 拿破仑·希尔说：没有平台，能力无足轻重！一个人若想成功，不是组
建一个团队，就是加入一个团队！在这个瞬息万变的世界里，单打独斗者的路
就越走越窄，只有选择志同道合的伙伴，才会走向成功。

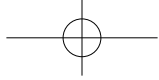
3. 用梦想去组建一个团队，用团队去实现一个梦想。人因梦想而伟大，因
团队而强大，因感恩而充满力量，因学习而改变，更因行动而成功。

4. 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
后站着的是什么样的人。

六、培养高情商舍得分钱

1. 沮丧是昂贵的浪费，低落是致命的伤害，抱怨是最大的无能，成功的速
度取决于你从低谷中快速跳出来的速度！

2. 商业的本质是“交换”，只有创造被利用的价值才有资格和别人交换，

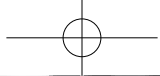


设计你的人生
SHEJI NIDE RENSHENG

你能让多少人获得利益，就有多少人帮助你成功！

3. 这个世界上有很多人有能力帮助你，但为什么他们没有帮助你？你需要给他们足够的理由，告诉他们帮助你就等于帮助他自己。

4. 影响我们成功的最大因素不是智商，而是境界。合作的本质是“分”，只有“分”得清楚，才能“合”得愉快。一切没有建立在共同利益基本上的合作，都不能称之为合作。



自序

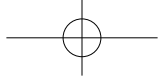
十年之前我是谁，十年之后谁是我

一辆白色宾利敞篷跑车在苏州的大街上飞驰而过，引来了无数羡慕的目光，车子缓缓地停在一个五星级酒店门口，一位安保人员立刻上前慢慢地打开了车门，下来的是一位 30 出头的年轻人，周围的所有人都睁大了眼睛，微张着口，露出不可思议的表情……

为什么呢？因为一个年轻人开如此名贵的车无非有两个原因：一是老爸很有钱，二是年轻人取得了非凡的成功。

十几位安保人员前呼后拥地把这位年轻人引入酒店会场，会场里坐着来自全国各地 1500 多名疯狂的粉丝。当年轻人进场后，伴随着激情的上场音乐，所有的人都站在椅子上疯狂的鼓掌，嘴巴里高喊着年轻人的名字。

当年轻人走进人群里，所有的人都拿出了相机、手机等拍摄设备对着年轻人的身影不停地按快门，在走道边上的人都伸出了双手，渴望能与这位年轻人握手。



年轻人左手拿着话筒，热情洋溢、面带微笑地伸出右手和周围的人打着招呼，一步步走到了演讲台上。他在台上的举手投足都是那么的自信、儒雅、有魅力……这一切只能用魅力四射、光芒万丈、无懈可击来形容。

年轻人用一个手势示意 DJ 把音乐停下来，所有的人都屏住了呼吸，1500 多人的会场安静的连根针掉在地上都能听得到，因为所有人都伸长了耳朵、把注意力百分百地集中在讲台上、双目注视着年轻人、认真地等待着年轻人的演讲。

这个年轻人就是我，真想不到这十年来我的人生发生了如此巨大的改变。

我终于让千百双手在我面前挥舞；

我终于拥有了千百个热情的笑脸；

我终于让人们被我深深地打动。

但我始终没有忘：我来自哪里，我要去哪里。

每一个优秀的人，都有一段沉默的时光。在那一段时光，你付出努力，忍受孤独和寂寞，不抱怨、不诉苦，最终度过了这段感动自己的日子。

十年之前我是一个不折不扣的“屌丝”，而现在，我却在不知不觉中变成了名副其实的“土豪”。

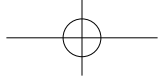
十年之前，我到福建省宁德市工作，小卖部的售货员曾恶狠狠地骂我“乡巴佬”；现在，我已在全中国大大小小的城市做巡回演讲，并且自由自在地飞往世界各地。

十年之前，我每天早出晚归，是为了躲避房东向我催缴房租（早上房东还没有起床，晚上房东已入睡）；现在，我住豪宅，并已拥有多处房产而成为了房东。

十年之前，我每天都在为生计发愁，穿的是 5 元钱一件的 T 恤，只有一套稍微正式的服装；现在，我穿的都是量身定制的礼服，打的都是全球限量版领带。

十年之前，我每天花 1 元钱挤没空调的公交车，甚至还想着是否能蒙混过关不用买票；现在，我出入任何地方都有豪车接送，再也不用为等车而花费时间。

十年之前，我刚学驾驶汽车的时候，看到别人开着桑塔纳、捷达，我都羡慕得流口水，看到本田、丰田就要停下来好长时间地行注目礼、看到奔驰、宝马就更是羡慕地合不上嘴巴；现在，我可以像买白菜一样地买车，奔驰、宝马、



十年之前我是谁，十年之后谁是我



保时捷已经是我助理开的车子，而我的宾利敞篷跑车也只是偶尔才开。

十年之前，我在创业路上找不到突破口，每天起早贪黑、苦苦挣扎、过着拆东墙补西墙的日子；现在，我是创业者的楷模、受万人景仰的演说家、畅销书作者、甚至是无数电视台邀请的嘉宾、不知不觉中我已影响了无数人。

在这十年的时间里，我经历了很多很多人没有经历过的人生坎坷，当然这些坎坷，也丰富了我人生的内容和生活的阅历，使自己对人生和命运有了更深的认识，总结我创业的，可以分为三个阶段：

第一阶段：摸索期——2010 年之前

这个阶段可以说是无知者无畏，有着很大的梦想，但没有方法；有过成功，有过失败，浮浮沉沉地过了近十年时间。

这个阶段我心里想得最多的就是我要如何。根本没有想过市场需要什么，更没有想过创业究竟是为了什么，心里想得更多的是证明自己。

第二阶段：生存期——这个阶段是 2010 - 2013 年

这个阶段可以说是诚惶诚恐，小心翼翼。心中不但有一个梦想，而且有了一个初步的蓝图，知道该做什么不该做什么，一步步寻求证明，要的不是大成功，而是小成绩，然后再加以复制。

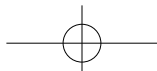
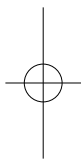
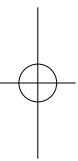
这个阶段我心里想得最多的是我要如何活下来，市场到底需要我做些什么，市场到底需要我变成什么样的人。这时候创业想得更多的是如何在市场上立足，没有想过证明什么，只是想能取得一些成绩。

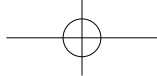
第三阶段：发展期——2013 年 1 月开始到现在

这个阶段可以说是迈开步伐向前冲，心中不但有梦想，而且有蓝图，更主要的是有明确的行动计划，知道用什么方法可以达成目标，知道如何用团队的力量而不是用一己之力。

这个阶段我心里想得最多的是如何让团队成员更好的发展，如何帮助团队成员实现目标，现在我没有想过我要如何成就自己，而是想着如何成就我的员工，成就我的团队，如何让我的顾客因为我们公司而受益，如何让员工的家人因为我们公司而受益。

到底这十年来我做对了什么，让我有了今天的成就？本书将要把我是如何从屌丝变成土豪的方法和不为人知的秘诀分享给你。





目录 CONTENTS

01

确立远大目标及梦想

最初拥有的只是梦想，以及毫无根据的自信，但是，所有的一切，都从这里出发！

.....2

我们的人生取决于我们看过的书和遇到的人，生命的质量开始于我们决定自己想要成为什么样的人。

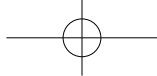
.....7

人生最怕的就是失去“老虎的眼睛”，没有目标的人生犹如没有航线的船，任何一个方向吹过来的风都会是逆风。

.....17

成功是结果，目标设定是原因，计划是在给成功买保险，没有计划就是在计划失败。

.....21



02

找寻贵人及良师益友

一生中一定会遇到某个人，他打破你的思维、改变你的习惯、成就你的未来，称之为贵人。

.....34

人生当中所经历的每一件事，所认识的每一个人，都或多或少的会影响到你的人生，有些人的出现只是为了给你上一堂课，然后匆匆离去。

.....36

人生最大的失败莫过于交错朋友和选错合作伙伴。交错朋友可能让你走上不归路，选错合作伙伴将会让你一无所有。

.....43

成功路上不仅需要贵人相助，更需要小人刺激。没有人会无缘无故地出现在你的生命中，每一个出现的人都值得感恩。

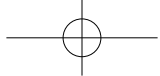
.....55

03

投身富有前途的行业

每颗珍珠原来都是一粒沙子，但并不是每一粒沙子都能成为一颗珍珠。起点可以相同，但是选择了不同的拐点，终点就会大不相同。

.....78



与其与马赛跑，不如找一匹好马，骑在马上，当马到达时我们也到达了，这种骑在马上成功的方法叫“马上成功”。

.....81

没有不赚钱的行业，只有赚不到钱的人。但并不是所有行业赚的钱都一样多，在特定的时期人们需要特定的产品或服务，只有提供符合人们需要的产品或服务，才有可能赚到钱。

.....85

领先一步是先烈，领先半步是先驱。如果没有找对方向，花费只能是徒劳。

.....92

04

► 修炼一绝活成为专家

很多时候，不是我们想飞就能飞的，更多的时候是看我们自己准备好了没有，同时要看看自己是不是长有翅膀，否则我们是不可能飞的。

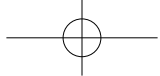
.....96

想要得到别人得不到的荣耀，就要忍受别人耐不住的寂寞，华丽蜕变的光环背后，总会饱含常人难以承受的辛酸。一生中，总有那么一段时间需要你自己走、自己扛，不要感觉害怕、孤单，这只不过是成长的代价。

.....99

人生就像在大海中游泳，困难会像浪潮般汹涌而来，只有当我们学会游泳时，才能笑傲江湖！

.....105



你还没有成功是因为需要你的人太少，为何别人不需要你？因为你没有绝活儿，可以随时被替代；当别人开始依赖你时，你就离成功不远了，依赖你的人越多，你就越成功！

.....113

05

➤ 学会团队合作 1+1 > 3

一生中，一定会遇到一群人，他们点燃你的激情，觉醒你的自尊，支持你的全部，称之为团队。

.....120

拿破仑·希尔说：没有平台，能力无足轻重！一个人若想成功，不是组建一个团队，就是加入一个团队！在这个瞬息万变的世界里，单打独斗者的路就越走越窄，只有选择志同道合的伙伴，才会走向成功。

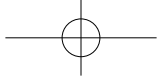
.....126

用梦想去组建一个团队，用团队去实现一个梦想。人因梦想而伟大，因团队而强大，因感恩而充满力量，因学习而改变，更因行动而成功。

.....135

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什么样的人。

.....141



06

培养高情商舍得分钱

沮丧是昂贵的浪费，低落是致命的伤害，抱怨是最大的无能，成功的速度取决于你从低谷中快速跳出来的速度！
.....174

商业的本质是“交换”，只有创造被利用的价值才有资格和别人交换，你能让多少人获得利益，就有多少人帮助你成功！
.....179

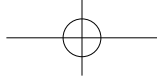
这个世界上有很多人有能力帮助你，但为什么他们没有帮助你？你需要给他们足够的理由，告诉他们帮助你就等于帮助他自己。
.....185

影响我们成功的最大因素不是智商，而是境界。合作的本质是“分”，只有“分”得清楚，才能“合”得愉快。一切没有建立在共同利益基本上的合作，都不能称之为合作。
.....188

附录

设计你的人生，你也可以成为传奇

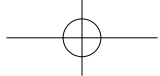
.....193



后记

生命的价值不在于你的出身，而在于你谱写出
什么样的人生

.....210



01

确立远大目标及梦想

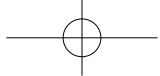
一、最初拥有的只是梦想，以及毫无根据的自信，但是，所有的一切，都从这里出发！

二、我们的人生取决于我们看过的书和遇到的人，生命的质量开始于我们决定自己想要成为什么样的人。

三、人生最怕的就是失去“老虎的眼睛”，没有目标的人生犹如没有航线的船，任何一个方向吹过来的风都会是逆风。

四、成功是结果，目标设定是原因，计划是在给成功买保险，没有计划就是在计划失败。



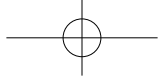


最初拥有的只是梦想，以及毫无根据的自信，但是，所有的一切，都从这里出发！

很多人没有成功并不是他不能成功，而是他根本没有想过要成功或如何成功，生命当中有很多事情最初拥有的只是梦想，以及毫无根据的自信，但是，所有的一切，都从这里出发！

我出生在福建省福安市的一个小山村，从我记事起就知道爸爸是全村最勤劳的农民，但他从年初忙到年尾解决的只是全家人的温饱问题，妈妈是一个家教非常严格的农村妇女，没有读过一天书，但父母都非常注重我们兄妹的教育，每天吃饭的时候都会说：“你们要好好读书，将来才有可能出人头地，只要你们读书，我们再苦再累也会供你们上学。”可遗憾的是当时的我认为读书是一件非常痛苦的事情，没有玩泥巴来的开心，那时候的梦想就是放学或节假日可以到山上玩或到田里帮父母的忙，如果你在那个时候问我的梦想是什么，我想我告诉你的会是“长大后当一个像我爸一样的农民”。

从小学一年级到四年级都是在村里的学校（与其说是学校，不如说是村委会）读的，和我同年级的学生只有4个人，为了方便教学，我们和其他年级的



同学在同一个教室里上课，老师也只有一个。通常老师讲完我们的课、布置完作业后又开始教另一年级。五年级时班上很多同学因为各种原因辍学了，这样一来五年级的学生只有两个，显然是不可能再开课了，于是我就开始转到乡里的中心小学去读书，这样一个年级的同学一下子有了 100 多人，而且有两个班，我在五年级一班，班上的同学有 50 人，那时我个子非常矮，只能坐在第一排，而且我的成绩也不好，充其量我只能算是一个蘑菇。

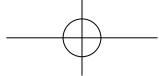
那时候最痛苦的事情是不论是刮风还是下雨，每天要走 1 公里路才能到学校，放学后又要走 1 公里的路回家吃饭，午餐和晚餐都是如此。最恐怖的事情是晚上还要去自习，我和另一个同学一起黑漆漆的不敢走夜路，所以很多时候，晚上就不去上自习了。结果我经常被老师批评，加上成绩不好，又经常被老师“留堂”而没饭吃，觉得人生一片黯淡。你如果在那个时候问我的梦想是什么，我想我告诉你的会是“快点上完小学，脱离苦海”。

或许是穷人家的孩子早当家，或许是受家人的影响，我也不知是什么原因，我从小就对赚钱有一股强烈的渴望。记得当时小学升初中还要考试，在小学五年级毕业考试后放假就比其他小朋友早几天，所以我就用平时储存的 1.4 元零用钱做了原始投资，去冰棒厂里批发冰棒来卖，6 分钱一根的冰棒批发回来，卖 1 毛钱一根，没想到的是一个暑假居然赚了 200 多元钱，这算是我人生赚到的第一笔钱。

记得当时我的学费是一学期 95 元，也就是说我用了一个暑假的时间就赚到了我和我哥两个人一个学期的学费，这给了我很大的鼓舞，也为我后来走上商业道路埋下了伏笔。你如果在那个时候问我的梦想是什么，我想我告诉你的会是“不用读书，可以天天卖冰棒。”

初中时期的我根本没有想着要好好读书，因为根本不知道读书的目的是什么，也没有任何的目标，认为这是一种“任务”。心里天天想着如何赚钱，结果是钱没有赚到，书也没有读好，导致我初三补习了一年，也因此多了一个名字：刘标峰。

1996 年去参加中考，我只考了 340 分，这样的分数是技校都上不了的。我开始有点儿害怕了，因为不上学了意味着我要开始走向社会，而我根本没有想好接下来要何去何从。如果在家里当一个像我爸爸一样面朝黄土背朝天的农民，



那将会是一种什么样的生活，我不敢想象？

我想起初中时期发生的一件事情，或许是因为这件事情在我脑海中有过深深的烙印，所以也成了我走出大山的一大动力，每当我想起这件事情时都有一种喘不过气的感觉。

那是一个乌云密布的傍晚，我爸爸让我去田里面把鸭子赶回来（家里没有什么收入，我爸爸为了我们能上学，养了一群鸭子，希望卖掉之后可以给我们当学费），或许是因为贪玩而太迟去田里了，又或许是因为我以为暴雨来得不会这么快，当在我赶鸭子回来的路上狂风大作，豆大的雨点打在脸上让人透不过气来。

更可恨的是这些鸭子被雨淋了之后，趴在地上不愿意走，根本赶不动它们，结果我被暴雨淋成一个落汤鸡。当时真的有一种叫天天不应，叫地地不灵的感觉，内心中有一个声音在我耳边响起，以后千万别过这样的日子，必须走出大山。而如何才能走出去，我不知道。那时我内心深处只有一个声音：“我必须走出大山，不能当农民。”

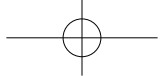
看着同学都升学了，而自己今后可能就要一辈子在这个农村生活，我心想：完了，这辈子可能永无成功的希望了。这是我第一次对自己的人生和命运发出的感叹。

人生的挫折给我带来了思考，当我静下来的时候，我开始了检讨自己：三年来我没有一天认真努力学习过，不但浪费了家里的钱，而且还浪费了自己那么好的时光。

有人说有思考才有行动，在那个暑假里我像变了一个人似的，天天在家里看书。当时真的看了好多书，我想可能比中学三年所看的还要多！记得当时对我影响很大的是“三言二拍”中的《醒世恒言》、《醒世通言》，我从这两本书中学会了很多做人的道理，让我一下子长大了很多。

而对我影响最大的一本书，则是路遥的《人生》，我现在还记得他的开头是这样一句话：人生处处充满选择，但影响一个人的往往就在他做决定的那一刻，特别是在一个人年轻的时候。

我读书劲头感动了我的父母，或许他们可能觉得我走入社会还太早，因而决定让我复读一年，所以我就变成了一个补习生。于是，我再一次踏进了校门。



1997年再次参加中考。为了能顺利考上中专，我就跟我的原名“苏引华”彻底告别了，改名为“刘标峰”。所以最初别人叫刘标峰这个名字时，我都有点儿不适应，感觉好像不是我自己。

这事给当时的我带来了很大的困扰，也曾经因此而自卑过一段时间，后来我慢慢调整好了心态。我在想：我以后找工作的话到底用哪个名字？以后我如果找女朋友或结婚生子的话，又该叫什么名字呢？我未来的儿女该姓什么呢？这样下去我不是背祖忘宗了吗？

你如果在那个时候问我的梦想是什么，我想我告诉你的会是“以后我要赚好多钱，可以自己当老板，这样就可以不用学历证明了，那时我想叫什么名字就可叫什么名字。”

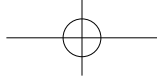
人生其实很多事情都是很奇怪的，不管发生什么样的事情，都会成为我们人生的调料。或许现在发生的事情在现在这个时刻来讲是一件让人难以面对的事情，但若干年后你回头一看，会发现其实我们的人生就是由这些小事组成，这些事情在不知不觉之中影响着我们的生活。

或许冥冥之中都有定数，注定了我们的一生要走什么样的路，好像没有谁可以摆脱命运的捉弄。

那时，我根本不知道一个人所选择的专业会对自己的人生带来什么样的影响，只是为了升学而升学，心想不管学什么专业，能录取就可以了。所以就随便选了一个专业——“市场营销”。1997年我进入了宁德地区农业学校开始就读。开学的那一天，我看到了很多同学都是家人开着小轿车送他们来的，而我连皮箱都买不起，这让我感觉很自卑。

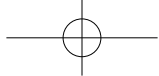
开学之后，我发现这些同学都比我优秀。我虽然初三复读了一年，但他们中考的成绩都比我优秀很多，而且现在新学的东西，他们理解的也比我快，我开始怀疑自己是不是太笨了，因而就更加的自卑。

由于自卑的心理，我很少与同学们交流。每个周末我都会回家，同学所有的集体活动，我都不敢参加。每天吃饭都是等同学吃完后，我才敢跑到食堂吃一点儿。（当时吃的米饭都是从家里带来的，每次都是自己拿去食堂蒸饭，然后买上5毛钱的菜就算是一顿饱餐了。因家里没钱，我一个月的伙食费只能控制在100元之内。）原因是没钱买更好的菜，怕被同学看到而笑话我。如果是走在



路上的话，远远地看到同学过来我都会先躲到一边，等他们经过以后我再走自己的路。

你如果在那个时候问我的梦想是什么，我想我告诉你的会是“尽快毕业找工作，结束这样的生活。”



确立远大目标及梦想



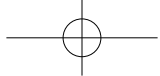
我们的人生取决于我们看过的书和遇到的人，生命的质量开始于我们决定自己想要成为什么样的人。

如果我们的人生还没有发生巨大的改变，那一定是因为我们还没有找到人生的榜样，所以不清楚我们将何去何从，当我们找到我们的榜样，我们就有了奋斗的目标和前进的动力。

中专二年级时，我遇到了一个超级优秀的校友，他是校团委宣传部的部长，校摄影学会的会长。无论在书法还是美术上他都很有造诣，我发现他在学校的影响力非常的大，不管老师还是同学，几乎每个人都认识他，而且他身边的朋友也都非常的优秀。

我心想，要是我能成为像他一样的人那该有多好呀！当我得知他创办了学校的摄影学会，并正在征集会员时，我就毫不犹豫地申请加入了。当时其他的社团入会费每人只要 10 元，而他的摄影学会的入会费却是每人 40 元，而且还要买一部相机，有很多同学说我疯了，生活都有困难还去参加一个这样的协会，但我很清楚我要的是什么、要成为什么样的人，必须要付出代价和这样的人站在一起。

7



我非常感谢当时的“会长——王江锋”，他对我影响真的是很大，以前我看到人就要躲，但他每次大老远看到我时，就会喊出我的名字，让我感觉非常的亲切，也增加了我的自信，让我感觉到原来我也是受欢迎的。

他的一些话我至今还记得，他说：“这个世界上很多人都是被动的，如果你采取主动就一定会比较容易成功。就像打招呼这么简单的事情，如果在路上碰到了，你不主动和别人打招呼，别人也不会主动跟你打招呼，这样你的朋友就少了。但如果你能主动地跨出一步，别人也会很乐意回应的。”

正是在他的这些话的激励下，我慢慢地学会了如何建立人际关系。

和他在一起，我每天都有很大的收获，自己也积极努力融入他及他的朋友相处的环境中。因为我的勤奋，他和他的朋友对我的印象都很好，会主动地教我一些东西。这也让我慢慢建立了自信，我开始感觉如果我和他们一样，也可以取得成功。就这样在我的努力之下，一年后我被选为校摄影学会第二任“会长”。

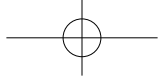
由于工作的需要，开始和社会有了一些接触，开阔了视野。在工作一段时间之后，我在组织能力及胆量方面都有很大的提升。同学对拍照这一服务需求很大，而且冲洗照片和租相机都要到市里去，有很多的不便。我就想借用我在摄影学会的条件，用我的优势为同学们提供这样的服务，为他们提供方便。

于是，我就开始在学校里帮同学拍照及从事一些推销活动赚取一些生活费用。在三年级时，我就可以自己养活自己了。到毕业时，在我的私人存折里居然还有 5000 多元的余款，这算是我人生中第一次的创业。

记得当时最暴利的生意无非是到回收站买过期的杂志，然后在学校门口摆地摊，一本过期的杂志才 5 毛钱，放在学校门口可以卖到每本 1-5 元，可谓是一本万利呀！

这些经历都是我人生最重要的资产，给了我无限的信心和勇气，所以在后来的人生中无论遇到多大的困难和挑战，我都能积极面对，因为我相信，只要我肯付出劳动，就可以赚到钱养活自己，就可以在社会上很好地活下去。

中专三年学的所有专业知识现在都已经还给了老师，但中专三年给我最大的财富是在学校期间养成的一个好习惯，整整两年时间，我每天早上不论刮风还是下雨，都会坚持跑步，这为我以后的创业打下了一个良好的基础——一个强健的体魄。同时也掌握了两项求生的技能：摄影技术和推销能力。



虽然在我的创业过程中摄影技术并没有发挥出多大的作用，但校园时期练就的销售能力绝对是我人生最大的财富，那时我相信自己可以在社会上生存下去。毕业前夕，有一家影楼老板来请我去当摄影师，底薪加提成再加年终分红，算起来工资很不错。但那时我的想法已经开始改变，我的想法是以后到北京、上海、广州这样的大城市发展，但怎么去，去做什么，我不知道。我想我应该去从事销售方面的工作，因为我听说超过 90% 以上的老板都是从销售员做起，虽然具有挑战性，但收入却可以凭自己的努力来提高，成功的机会也比较大。如果我这么年轻就待在这样一个影楼，虽然可以赚钱，没有风，也没有雨，但这不是我想要的人生。

当时福建东南汽车厂也来学校招工，我没有去应聘，那时一位老师还问我为什么不去，我的回答是我可不想当工人，我要从事和销售有关的工作，所以不去。幸运的是，毕业当天就有当地一家啤酒公司来招聘业务员，我和同班的几个同学一起到了这家公司应聘，面试时老板说：“我看你们这些学生可能吃不了苦，我决定让你们到生产车间去实习 3 个月，同时让你们了解啤酒的生产流程，这样便于以后你们开展销售工作，你是否愿意。”

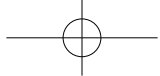
我看老板的语气好像没有商量的余地，我也想把握这个机会，就说“我愿意”，于是我被录用了。

就这样我进入了生产车间，分配在洗瓶子的岗位，当了一名洗瓶工。当时正值啤酒销售旺季，每天基本上是从早上 5 点多开始生产，到次日凌晨两三点才结束。晚上我们睡在生产车间楼上的房间里，没有空调，只有电风扇，热得很，即使能早点下班，还是很难入睡。

几天之后我跟另外几个同学说：“兄弟们，我想这不是我们要过的生活，天天待在生产车间这么累，太苦了，受不了。这样下去，未来一点希望都没有，不如不干了，回家等等，看以后有没有什么机会？”

那天晚上 5 点多，我吃完晚餐后就不去上班了，一个人待在宿舍里收拾东西，准备第二天离开。由于时间太早了睡不着，在房间里走来走去很是无聊。很偶然，在我同学的枕头边看到了一本转变我人生命运的书——拿破仑·希尔的《一生的财富》，书上的一句话改变了我的一生。

这么多年来，我看过无数的书籍，见过无数的人，听过无数次演讲会，参



加过无数的培训，我不敢肯定到底是因为学到了什么让我有了今天的成就，但可以肯定的是拿破仑·希尔的《一生的财富》对我的影响是最大的，如果不是因为这本书，我今天也不知将会在何处。

人生有很多偶然，但这些偶然又往往注定了必然。

这本书中的“往下三尺有黄金”的故事，深深地触动了我。现在我将这段原文抄录下来，与大家一起来分享。

往下三尺有黄金

在西方淘金之风正热的时候，达比有个伯父也迷上了“淘金热”，他只身跑到西部去挖金矿，好实现他的发财梦。他到达那里后，就请领了一块土地，拿着铁锹和十字镐，动手开挖。苦干实干好几个礼拜后，他发现了金灿灿的金砂，颇有收获，但他没有机器把矿砂弄上地面，便不声不响的埋了矿，回到他的家乡马里兰州的威廉斯堡，把他走运的发现告诉了亲友，并集资购买了机器。

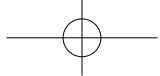
达比也跟着伯父去挖矿。挖出来的第一车矿石送到了冶金场提炼，结果证明他们挖到的是科罗拉多最丰富的矿藏之一。只要再多挖上几车的矿，他们就可以清偿所有的债务，之后进账就可以多得吓死人了。

挖金的矿钻往下钻，送上来的是这群人的希望，但是大事却不妙了，矿脉突然间踪迹尽失，他们已到昙花一现的尽头，矿藏已不再。他们不停地钻，拼死拼活想重拾矿脉，结果却徒劳无功。

最后，他们无奈地放弃了挖掘，并把器材以区区数百元的价格卖给了一个旧货商，然后搭火车回家。

接下来的故事是这个旧货商，他邀请了一位开矿工程师去看矿坑，做实地的地质测量。结果发现，原计划之所以失败是因为矿主不熟悉“断层线”所致。据工程师的推断，矿脉就在“达比歇手处的下方三英尺”。结果，矿脉果真就不偏不倚地在地下三英尺处。这位旧货商人因此就从该矿赚取了几百万美金。

看完以上文字后，我深受震撼！心想：这个故事简直就是给我讲的，老板让我实习三个月，也就相当于这三尺，假如我能坚持住，那我可能会有一个很棒的人生和美好的未来。假如我放弃了，到时我可能又会去找另一份工作，然后有可能又吃不了这个苦又放弃，可能会和达比伯父他们一样，一生不会有任何结果。



由于受到了这个故事的启发和激励，当时，我下定决心：与其放弃之后一事无成，不如坚持到底。于是，我调整了心态：要好好做事，不要放弃，因为每个人都有可能从事一份自己不喜欢的工作，但却可以改变我们对工作的态度。

接下来我很认真地工作，早上很早起床，晚上最后一个下班，老板对我的表现很满意。十五天以后，老板觉得把我放在生产车间“太浪费”了，便把我调到办公室工作。

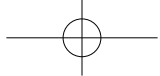
因为我很勤快，而且很多事情都做得不错，和同事的关系处理得很好，所以在公司里很受欢迎，半个月后我被调到销售部成为一名正式的销售员，负责浙江及江西市场的开拓，每次出差回来公司的人都开玩笑说我是“两江总督”，那时，我最大的梦想是把工作做好，然后期待着加薪。

由于工作原因，那时我接触的老板都是一些乡镇食品批发部的个体户，他们每个人在当地都有自己的食品批发部，日子过得很不错，每年都可以赚上十几万或二十几万。和我的工资相比，他们收入可是我的N倍，于是他们就成了我最大的偶像，我当时的梦想是：能像他们一样当个体户，能开一个店，每年赚个几十万，日子倒也是开心快乐！

不知不觉中，我的思想里没有了当年刚毕业时想成就一番伟大事业的激情，我想最多只能算是一个“个体户”的思维模式！现在想起当时的梦想，都有点儿觉得可笑，因为这个梦想实在是太小了，但这些人至少给了我人生一个指引：“我这一辈子一定要成功，一定要过更好的生活。”我这样在心里暗下决心。

我当时给自己定的目标是：一定要成为“百万富翁”。但怎么实现，我不知道，也没有什么方法。因此也只能继续努力的工作，并时常买一些书来看，期待能找到成功的秘诀。那时，我每天在办公室值班到晚上十一点，由于没有什么业务上的事情，我每晚都在看书，学习各种“有用”的知识，期待日后能有所发挥。

从事销售工作最大的好处就是可以认识到各种各样的人，可以接收到不同观念的洗礼，这对一个人的成长是非常重要的，多年后我学到一个重要的观念：一个人一生当中如果没有遇到什么像样的人，一定做不成什么像样的事！因为工作的关系，我认识一位经销商，他在十几岁时就只身跑到了边境从事小商品的贸易，从而赚取了人生的第一个100万，之后他又从事麦芽、啤酒花等贸易。他之所以做我们公司的经销商，是因为我们公司欠他的货款不能归还，所以用



啤酒来抵货款。他事业有成，也精明能干。可能是因为他看我每天下班后都在办公室值班、看书学习，觉得我的态度不错，因而愿意和我分享他的一些成功秘诀。

他告诉我他独创的成功理论：一个人在年轻时要离家越远越好，一个人的成就和他一生所走的半径成正比，给自己画的半径越大成就也就越大，老的时候再回到家，这叫叶落归根。他说他正在一步步实现他的人生梦想。

有一天他告诉我：“一个年轻人应该学会原始积累。”

我说：“如果有机会我当然想了，可我现在天天上班，就拿那么一点儿工资，没有做兼职，又不“拿”回扣，怎么可能会有原始积累？只要能保证我现在的的生活就不错了。”

他笑着说：“你天天都在各地跑市场，现在市场上有的是赚钱的机会，而且又不影响你工作，只会帮你增加经验而已。”

我兴奋地说：“哇！不会吧，现在还有这么好的事情，请你告诉我如何做？”

他说：“本来我是不会告诉别人的，这是我的成功秘诀。看在你平时给我的印象不错，同时又很努力、很认真、态度好我才决定要帮你的，我也希望你能成功，但你还要多多努力。”

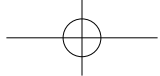
我说：“感谢大哥指教，我一定不会让你失望的。”

他告诉我：“其实市场上每一个地方由于各方面的因素，导致了信息的不对称，因而同种商品在不同地区的价格是不一样的。只要你能掌握住市场的情况，对每个地方的市场动向加以把握，把同种产品从售价低的地方拿到售价高的地方来卖，这样只要你能捕捉住几个机会，就可以赚一笔钱了。而且又不要花太多的体力和精力，这种方法就是简单的贸易。”

我记住了他的话。从那时起，我每次到市场都会认真观察、了解。

2000年12月份，刚好有一个机会我到浙江出差，拜访完客户回到住处时已经晚上7点多了。当我回到家时看到一位经销商在楼下等我，我问他怎么会到浙江来（因为原先我把浙江的地址告诉过他）。他说他刚好到浙江来出差，顺便就来看我。

当晚我们聊了很多市场信息，我告诉他我的新发现。我看到有一大批啤酒瓶及箱子等待着买主，我专门问过，这边的价格比我们福建的收购价低很多，



如果能够买下来，再卖到福建去的话，一定可以稳赚一笔。可因为我在上班，没有处理过这样的业务，也没有这方面的渠道，无法和那些经销公司开展业务，他一听立刻说：“这样，我来帮你的忙，你到时候可以把这批“货”挂到我的名下，这样由我来出面就好了。如果以后还有这样的机会，需要我帮忙的话就直接说，或者我们可以合作。”

于是，我就认真分析起来，这一批啤酒瓶的数量、单价以及从这里运回福建的费用，如果这次成功的话，会得到的多少利润，等等。

我计算出总成本估计要 6000 元左右，三天之内如果可以结款回来的话，利润至少有 1500 左右。我想这样真是不错，只是一个来回并不要花费什么，有现成的渠道，又可以锻炼一下自己。

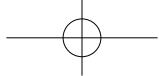
但当时我没这么多资金，就马上打电话到家里，告诉我妈妈我发现了一个机会，需要她借我 6000 元钱。（因我毕业时曾说过，以后不会再向家里要钱了，这次没办法还是要向他们借钱。）当时我妈妈问了我一些情况，我很兴奋地说：

“妈，只要你借我 6000 元，我保证在三天之内还你 7000 元。”因曾在学校我的一些“成功的经验”让家人对我也比较放心，妈妈答应了我的要求，第二天汇款给我。我按着计算器，兴奋得一夜都没睡。

第二天一大早，我就打电话给卖主（是第一次去看时就拿到了他的号码，并告诉他我可能会买）说我要这批啤酒瓶，今天早上就会来收购。于是我又马上到旁边一个货运站找车子来运，告诉司机要他帮我把这车货运到福建，交了 300 元定金和 100 元的介绍费，同时告诉他我现在要去取钱，等取到钱就去装车。并且说好我去取钱所要花的时间，让他们等我。如果时间到了我还没回来，他们可以去承运其他的货物，不返还定金。

2000 年时，中国的各大银行还没有联网，省与省之间的汇款还不能即时到账。因为我太着急了，没有了解好情况就让家人把钱汇到浙江省的建行卡里，当我到银行时才发现错误，钱没到账所有的计划都将泡汤。还好我家人在汇款时咨询了情况，没有把钱存到建行卡里面，要不然也没办法帮我了，真是好险呀！

于是，我再打电话给我家人，让他们汇款到福建省的工商银行卡里面，我赶到浙江省和福建省交界的福鼎市去取。当时我在浙江省苍南县，刚好是福建



省的邻县。我算好时间到那边要 45 分钟，加上银行取钱走路到车站 15 分钟，来回两个小时左右，正好来得及。

我乘上开往福鼎市的车子，一路上我计算着时间，希望快一点儿到达，车子很顺利地到达了福鼎市。下车后我马上跑进一家工商银行，用卡取钱。因平时我都把存折放在家里，卡带在身上，这样即使要用钱时也比较方便。我一直默念着，老天保佑，可千万不要出差错。但银行卡似乎在和我开玩笑，让人担心的事情又发生了——银行卡消磁了，取不了钱。

真倒霉！怎么这样的事情会发生在我身上呢？我让银行的职员又多刷了几次，希望有奇迹发生，不然我的这笔生意就要泡汤了。直到银行的职员都烦了，他说，“卡坏了，你拿存折来取吧！”当时真的很无助，怎么会出师不利呢！我还想做更多的呀，难道老天都不希望我做成这笔生意，为什么会这样呀？

我这才发现其实很多事情都是有风险的，哪怕再好的事情也会存在意外。

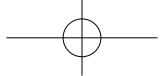
没办法，我只能很不情愿地走出银行，无精打采地坐上开往浙江省的车。一路上一直在想接下来怎么办？都和卖主说好了，这样不是失去信用了吗？而且车子也谈好了，这样不是也违约了吗？违约的话不是定金都没了吗？真是“捉鸡不成反蚀米”，也算是买教训吧！

回到浙江省后，打电话给卖主说今天买不了了，因为钱没到，所以不好意思，请多原谅。同时打电话给司机说不好意思，并让他承运其他人的货物。因为我觉得，不管我这次亏多少钱，都不能失去信用。

中午在一个地方吃快餐，越吃越生气，怎么会这样呢？四百元钱怎么可以这样就没了？这需要我工作多少天才能赚到的呀！这可是我的第一笔生意呀！接着又想，或许这是老天给我的考验吧，我不能就这样放弃。如果在未来的人生道路上我要干一番大事业的话，这些困难又算什么，就当作是提升自我能力的机会吧，我应该努力把这件事做好。

但同时我也想：如果现在重新让家人汇款过来，也还来得及。只要我到福鼎市再开一个账户，再让我家人用原来的存折把钱取出来转存到新账号上就行了。

于是，很快吃完饭，立刻前往福鼎市，同时打电话给家里人说明情况，让我爸爸再跑一趟银行去转账。两个小时后，我终于取到了那沉甸甸的 6000 元钱。



当我赶回到浙江省苍南县时，已经是下午5点多了。当时是冬天，天气很冷，但我没有被寒冷的天气吓倒。我马上跑进货运站，心想一定要找到一辆车，晚上就把这事办完，以免夜长梦多。那时刚好有一辆车符合我的要求：够容量，还是返途车，这样可以节省不少的运费。

我带着车到了货物运载地后，才知道货主不负责装车，而我又不可能亲自装。我便马上到市场上找来几个搬运工来装车。

因为时间太晚了，很多人都回去了，所以找了大半天才找到了几个搬运工。装车完毕、结清货款后，一看表已是11点了，我们晚饭还没来吃呢。于是，我就请司机和副驾驶员吃晚餐，然后再让他们把货物运回福建。

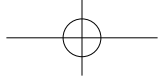
3天后，经过朋友的帮忙，终于收回了7500元。一算成本，扣除白花费的钱，刚好净赚1000元。因为向家人承诺过借6000元还7000元，所以也算没“赚钱”，但也觉得挺有成就感的，因为我走出了第一步。

有了这次成功的经验，开启了我创业的历程。于是我从公司辞职开始我的创业生涯，因为资金有限，我只能从小做起。以我在啤酒厂的工作经验，我知道很多小啤酒厂的酒瓶供应都很紧张，于是我就想到了买卖啤酒瓶的事情。当时有很多小啤酒厂使用的啤酒瓶都是普通的啤酒瓶，但这种瓶子的质量不太好，经常会发生爆炸之类的事情，基于这种原因，技术监督局就要求厂家都要使用B瓶，可有的地方B瓶很贵，又比较紧缺，所以我在想如果做这生意应该不错。

于是就到废品收购站收购B瓶，再装上车转运到各地小啤酒厂。随着资本越积越多，我又开始销售包装食品等。随着时间的推移，不知不觉中我手上的资金越来越多，2002年年底我在北京买了人生第一套房子——110平方米的。2003年年初，银行存款已达到百万，不知不觉中我已实现了当初要成为“百万富翁”的梦想。

一直以来有很多人问我如何成为百万富翁，我觉得其实成为百万富翁也不是太难的事情，但最大的障碍就在于我们绝大多数人都有“眼高手低”的毛病，就是大钱赚不了，小钱不想赚，却不知道赚大钱是赚小钱累积起来的结果。

这里我和大家分享一下成功赚到100万的思维模式，虽说这个方法很简单，但却是非常的实用，我所有的钱都是用这个思维模式赚到的，如果你愿意按此方法去做，相信你很快就可以实现梦想。



如果你要赚 100 万的话，可以从两个维度来思考，也就是说你可以从两个方面入手，一方面是数量上的提升，一方面是速度上的提升。这二者都需要一个基础，也就是你必须用行之有效的方法才行，因为从 0 变成 1 很困难，但从 1 变成 10 却很容易，也就是所说的“从成功走向成功”。

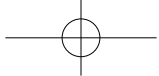
如果我们什么基础都没有，一下子要变成 100 万是不太可能的，天上也不会平白无故的掉下 100 万到你手上，而如果我们以此为标准的话，一方面我们将看不上任何“小钱”，这时候我们就很容易忽视身边的机会；另一方面我们会觉得很难，结果就是带来无尽的挫败，从而对自己失去信心，最终一事无成。

而什么基础都没有的我们，如果把目标定在赚 1 元钱的话，我们就可以很容易实现，你如果知道了赚到 1 元钱的方法，然后把这个方法加以复制，重复一次就可以赚到 2 元，重复 10 次就可以赚到 10 元，重复 100 次又是多少呢？重复 100 万次呢？这就是所谓的增加数量。

还有一个方法就是把速度提升，原来用 10 分钟赚 1 元钱，现在我们提升效率变成 5 分钟赚 1 元钱，那同样的时间我们赚的钱就可以提升两倍，如果我们再不断地提升速度，就可以把赚 1 元钱的时间优化到只用 1 秒钟，那么同样花 10 分钟就能赚到 600 元钱，由于我们的效率和速度提升，就可能让原来的年收入变成现在的月收入，让原来的月收入变成现在的收入，让 1 天的收入变成 1 小时或 1 分钟的收入，这样我们的钱就会越来越多了。

这套思维模式是我根据所有成功人士做事的方法以及我这么多年创业的经验总结出来的，你可以按此方法去执行，因为这样做不但可以加强我们能成功的信心，而且做起来又非常的轻松容易，在不知不觉中我们就可以培养出成功的信念，相信赚钱是一件非常轻松容易、非常简单的事情。如此我们就可以解除钱难赚的信念，从而拥有成功人士的思想，就可以让自己快速从屌丝变成土豪。

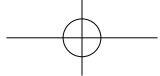
我的忠告是：你首先需要消除一夜暴富的思想，赚钱开始于思维模式的转变，如果你没有把你的大目标分割成小目标，然后一个个去实现的话，你就永远活在挫败当中，因为你所想的成为“百万富翁”并不是目标，而是一个遥不可及的梦想。你需要把梦想落实成目标，把目标切割成计划，然后一步步开始行动。



人生最怕的就是失去“老虎的眼睛”，没有目标的人生犹如没有航线的船，任何一个方向吹过来的风都会是逆风。

我看过一部名字叫《洛奇》的电影，片中史泰龙主演的 34 岁的老拳王洛奇在一次卫冕失败以后萌生了退意，他不再争强好胜，只想与妻子、儿子宁静地享受生活，没有了再打拳的动力。这时候他的好朋友也是前拳王的阿波罗出来鼓励他：“嗨，洛奇，你知道你现在缺少的是什么呢？就是你以前战胜我时那双老虎的眼睛，那种渴望胜利的眼神，但是现在这种眼神没有了，我们现在要做的，就是把那双虎眼再找回来！”最终洛奇在好友的鼓励下重新夺回了拳王宝座，而片中的那首主题曲“老虎的眼睛”也被广为传唱，成了一首经典的励志歌曲。

在我的人生中，曾有一段迷失的日子，那是一段让我回想起来都觉得有点儿不好意思的日子。那段日子源于我不知不觉中成了“百万富翁”，那是一种屌丝从来没有过的感觉，那是一种暴发户的感觉。感觉可以不用看别人眼色了，买东西可不用看价钱了，吃饭的时候也可以高喊：“服务员，买单”，到饭店吃饭时也开始因为服务员的态度不是太好而大喊大叫让老板或经理出来。说白



了，那是一种虚荣心，那是一种活在底层被压抑已久的宣泄，更是一种无知的表现，主要是因为没见过世面，没有更大的追求而产生的一种小丑行为。

虽然住进了高级寓所，吃上了好的东西，但生命中似乎还是有些东西不是很如意：朋友好像越来越多了，可信任的人却越来越少了；想和旧时的同学打电话但又说不出什么东西来；每天晚上 KTV 成为不可缺少的一部分，喝酒应酬、醉生梦死是证明自己还活着的方式；打麻将越来越多，有时还要故意输给别人，应酬成了生意的唯一手段；说着言不由衷的话语，带着伪善的面具。

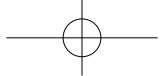
正如一本书中所写：“现代人的寂寞，不在窗外高挂的月色、不在街前急叩的雨声，而在只有情节没有情怀的连续剧；现代人的寂寞，不是面对孤灯、听雨打窗棂，缅怀远方的友人、故乡的酸楚，而是在灯红酒绿中用体温互相慰藉的悲凉。”

天天灯红酒绿的日子好像离自己的真实内心越走越远，偶尔睡梦中醒来都会有一种莫名的伤感，想想自己现在已成为“百万富翁”了，两年前所有的梦想好像都已经实现了，我下一个目标在哪里？我不知道。我开始有点儿迷失生活的方向了，感觉自己的内心空落落的，现在，每天除了赚钱还是赚钱，也不再学习了，因为现在只要应酬就可以赚到钱。

奋斗了两年的我，终于实现了每天睡觉睡到自然醒的梦想，想想自己刚开始创业时，多赚 100 元钱都觉得好开心好快乐，但现在赚 1 万、10 万元钱都没有什么感觉了，不再有往日的兴奋度，更谈不上工作的激情了。有一天我在想，难道我就要这样过一生吗？我现在真的很快乐吗？以前一直渴望成功，以为有钱了就会很快乐，但现在好像也不是很快乐，看来钱多钱少也不是决定我们快乐的唯一因素。

有人说：有梦想的人晚上睡不着，没梦想的人白天睡不醒。但那时的我其实也是晚上睡不着（应酬），白天睡不醒（不知起来干嘛），我觉得这样不好，但又说不出不好的原因。我想改变现状，但又没有放弃的勇气，慢慢地我陷入了舒适空间当中无法自拔。

如果我安于现状、自甘堕落，尽情享受这种生活也就罢了，可我内心深处又有一个声音在告诉我，这样是不对的，必须有所追求，但追求什么呢？身边没有比我更年轻更成功的人，我向谁学习呢？交际圈子太小，信息来源不广，



我找不到更好的榜样，所以也没有目标，慢慢被身边的人所同化。

我发现自己真的不是很喜欢现在的生活，但我又不知道什么样的生活才适合我，下一步我到底要何去何从，我不知道，每天都在重复着昨天不喜欢做的事情，但我却从来没有问过我自己，我到底要成为什么样的人。更没有给自己定一个更高远的目标，我想这就是我当初之所以迷失的最大原因吧。

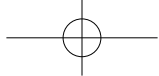
我想我是否该转行了，但转行了将要做什么，我又能做什么呢？我没有答案，因而一拖再拖，人往往就这样，舍不得放弃原有的成就，但对现在又不是很满意。我见过很多老板，当我问他：“现在你这行业应该不错吧！”他们都会摇摇头：“这行业不好，很难做，赚不到钱，我都想转行呀。”但没有一个老板转行的，他们还是在原来的行业里做的热火朝天。后来我心想，这可能是他们怕别人也进入这个行业，会和他们竞争而采取的方法吧。又或者是他们实在想不到转行后该做什么事，而做的选择吧。

那时的我天天都在网上搜索项目、看杂志、到处参加展会，每天晚上写项目计划，前后研究分析了几十种行业，但都没有做最终决定，主要是因为我真的不知道我到底要做什么。

有些时候你不改变，上天都会让你改变，2003 年的“非典”让所有人都往农村跑，我也不例外地跑回了老家，非典过后我选择了去北京发展，原计划是开一家超市，但许久都没有找到合适的店面，或许也是因为没有下定决心，又或许是因为自己还没有找到目标要成为一个什么样的人。

偶然的一天我看了一本《销售与市场》杂志，在封底有一个很吸引人的招商广告——“21 世纪最后一个暴利行业——文化产业”，只要投资 50 万就可取得省级代理，有固定的加盟模式，保证轻松赚大钱。一看那产品刚好是“陈安之——365 辑永恒不变的成功法则”。

不知何故，当我看到这个招商广告时我就很兴奋，感觉这好像是就为我准备的，这让我想起当初我在啤酒公司时，看到拿破仑·希尔的那本书时产生的朦胧的想法：以后也去从事像拿破仑·希尔一样的工作，帮助别人成功。但如何成为，我不知道；如何做，而我想可能是去开一个书店，主要卖一些成功励志类的书籍。这个想法只是一闪而过，因为当时也不具备条件，所以很快就把这件事忘了。



现在再次让我看到这么具有吸引力的招商广告，我心动了，我想这个世界上像我当初一样创业受挫的人应该很多，从社会底层往上爬、渴望成功的人很多。如果能让这些人都学会这些成功的方法，这个市场一定很大，同时一定也会很有意义。因为一个人要做对社会有贡献的事情，他的人生才会有更大的意义。

我在心底问我自己：“这不就是你一直在寻找的吗？那还在等什么？看来是为你专门准备的，那就马上行动吧！”

出于简单的喜爱，我没有做任何的分析，就想要代理这个产品。于是我就打电话到深圳这家公司，表明了有意愿做他们代理商，我心想如果拿下这个代理既可以自己做自己喜欢做的事情，又能进入这么时髦的行业，做的又是一件能帮助别人成功的事情，那不是很好的事情吗？

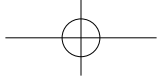
第二天一大早就我飞到了深圳，来到那家公司，在得知北京市场已被代理，还有上海没被代理时，我几乎没做过多的思考，就把上海市的总代理权给签了下来，交了 50 万元的代理费后就立刻飞往上海。

因飞机晚点，我到上海时已经是夜里 12 点，或许是因为半个月前来过上海，所以对上海还不算陌生，匆匆找了一个酒店住下来后就开始构思今后如何在上海立足了。

就这样在上海开始了我为期 7 年的创业历程，当时的我感觉好兴奋，因为看到自己就要叱咤上海滩的样子，其实是我终于又开始有目标了，虽然我不知道接下来将会何去何从，但我认为我的选择是对的，我所做的事情是有意义的。

也许当初的我太狂妄了，认为人世间没有任何挑战，至少我可以克服一切困难，因为我一路都是凭这股信心走过来的，想想当初几千元钱创业都能成功，现在至少有上百万的资金，还有什么能难倒我呢。出于一种自信，或者是无知者无畏的态度拿下了上海地区的总代理权。

失败都是在自我感觉成功的时候开始的，当一个人感觉自己无所不能的时候，马上就会走向失败。可能因为年轻气盛，认为自己无所不能，而且之前的成功经验让我太粗心了，以为只要我前期努力一下就可以立足下来，就可以把事业做好。其实这是错误的，因为我根本没有想过我到底要成立一家什么样的公司，更没有想过我要成为一个什么样的人。



确立远大目标及梦想

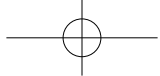


成功是结果，目标设定是原因，计划是在给成功买保险，没有计划就是在计划失败。

2003年6月25日，我拿着一份代理协议，一个人，来到了一个陌生的城市——上海。对刚到上海的我来讲，简直连东西南北都分不清楚，可谓是举步维艰。幸好有一个同学之前在上海待过，他帮我介绍了他在上海认识的好朋友，让我去找他的朋友，在他的朋友的帮助下我找好了住的地方，算是在上海有一个落脚的地方了。

为了更好地运作这个项目，我必须成立公司，这可是我第一次创办公司，虽然之前也有创业，但那根本不需要公司就可以经营，现在的我不一样了，而且在上海这样的国际大都市，必须体面地创办一家公司，而且未来要把这家公司做大做强，最好能进入世界500强，这是我当年的雄心壮志。但要成立一家什么样的公司呢？我真的没有任何的经验，更没有什么想法。

一家公司，最重要的当然是公司的名字，我创办的第一家公司应该叫什么名字呢？我想必须取一个响亮的好名字。想了几个都不是很好。有一天我想起小时候看过一个电视节目，主角是一个农民企业家。他们家乡是一个名为“小



土屯”的地方，他办了一家企业用他家乡的名字，企业做得非常成功，影响全世界。记者采访他时，他说：“我的人生使命就是让全世界的每一个人都知道在中国的土地上有一个名叫“小土屯”的地方。”

这个故事一直存在于我内心很多年了，我一直有个梦想就是将来也能成为一个优秀的民族企业家，为我们中国争光。我灵机一动，想：不如我就学他，把我农村老家的名字用作公司的名字。一想到这个，我非常的兴奋。这样等我今后若有成就了也可以为家乡争光。

由于我的家乡名字叫“尤沃”，这样一个名字肯定叫不响，有点儿怪怪的。于是我就大声念着“尤沃，尤沃”，这一念还真的来了灵感。中国的字很多都是同音，不如我保留原音，把字改掉，就想出“游傲”这个名字来。因为我是做文化产业，所以我就将公司取名为上海游傲文化发展有限公司。

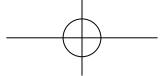
拿到工商局一查，还真的可以用，太棒了！这也算是一种成功。我梦想着将来有一天我取得“大成就”时，回到老家时的样子。心里美滋滋的，好像梦想已经实现。

名字定下来后，办理注册后还要一段时间才能拿到营业执照，但我不能等营业执照下来后才开始运作，因为现在我要做的事情是尽快让深圳的那家公司发货给我，同时我要尽快将这些书卖出去。如果货没有发过来，我也没有办法跑业务，因为没有产品怎么去和顾客说呢？

于是我就通知深圳的那家公司发货，因为刚开始，不知道卖得怎么样，不可能一下子把所有的货发过来，所以让他们先发一部分过来，并告诉他们我的收货地址。

几天后我接到送货公司打来的电话，说货到上海了，我很兴奋，然后我就问他货在哪里，他说出来后我差一点儿晕倒，因为货运公司离我的公司太远了，我在五角场，而他在龙吴路，简直就南极和北极。我当时真的很生气，这家公司怎么能这样做事，还谈什么为顾客服务呢？而且这家公司又不能送货上门，真是气死我了。

但当时我不可能让他再发货，所以只能和公司的人员跑过去。从五角场出发到龙吴路，公交加地铁花了好几个小时，好不容易找到了那个货运点，结果发现周围找不到车子把货运到我的办公室，当时还不懂得打大众公司的货运电



话，真是麻烦，只能怪自己对上海太不熟悉了。多年后我才明白这叫供应链管理，物流是商业的一部分，因物流和供应链没有处理好而让企业倒闭的事情太多了。

终于在下午6点多货到了我的办公楼下，由于原来没有做过这个生意，也没有想过租一个仓库，所以就把办公室当仓库。一到楼下我们就拼命地把书往办公室搬。

当时我的办公室在25楼，这些书都要用电梯运上去，电梯来不及我们就放在楼下。没想到20多万元的书一箱箱装着把办公室给挤满了，我们还是不停地搬，只想尽快搬完可以休息。

这时物业管理公司的经理找到我，他告诉我不能把这些书搬进来，我吓一跳。问他为什么，他说他是接到这幢楼里的业主投诉才过来的，他们看我的书这么重，而且这么多，如果全部放在办公室的话，担心会有安全问题。

我说：“不会吧，如果不让我搬上来我怎么办？我现在对上海不熟悉，而且现在书已到楼下，你不让我放的话，我的这些书放哪里去？”

他说：“反正不行，你自己想办法，现在搬上来的就搬上来了，下面的你就不能再往上搬了，你把下面的书搬到其他地方去，你明天来我办公室找我，我帮你在小区里建一个地下仓库，租给你，到时你再把这些书搬下来”。

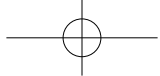
我当时也无计可施，只好把书重新搬上车放到我朋友的家里。第二天我去找物业，让他帮忙给我建一个地下仓库，他带我去看了地下室，给我划了一下地方，他说准备请泥水工来把这里建成一个仓库，然后以每月300元钱的价格租给你使用。

我看了一下觉得可以，问他能否便宜一些，他说：“我也是看你这么年轻创业不容易，所以才帮你这个忙，300元钱已是最低了，而且我要请人建这个仓库，也要花一千多元钱，如果你只租半年，我还不赚钱呢”。

我觉得他说的有道理，很感谢他，并且签约租了那间仓库，他们在第二天开始建，第三天我拿到了仓库的钥匙。

但我当时可能是因为太急了，忘记了仓储的基本常识：通风、干燥、防水，结果导致了我后来十几万元的损失，让我尝到了不懂专业知识的苦果。

仓库建好后，我马上把书搬回来，同时也把我办公室的书搬到了地下室，因为地下室没有电梯，又没灯，好痛苦呀！辛苦了一天终于把书搬完，舒了一



口气，以为大功告成，心里很得意，很感谢物业经理为对我的照顾。

锁上仓库后两三天都没去看它，当我第二次走进仓库时，一看就吓傻了！因为仓库刚建完我就把书搬进去了，而且当时建仓库时忘记了建窗户，所以仓库简直就是一个地窖。由于当时的天气非常热，我们的书也是非常热，大家可以想象把这些书放进墙壁还没有干的地窖会怎么样？

一进仓库简直就像进了烤炉。由于不通风，里面非常热，墙壁上到处都是水，那些装书的盒子全部湿透，原本那些书是纸箱包装，一箱箱堆起来，现在全部不成样了，纸箱湿透了，整个仓库一片狼藉。

看着几十万元货变成这样，心里真的好难受，但除了马上想办法解决还能怎么办呢？于是我让公司的人来帮忙，把湿透的包装盒全部拿出去晒，外包装大多数不能用了，还好里面的书用透明的塑料袋包装，否则全部“报销”。但其中也还是有一些进水，被太阳一晒全部变形，没法卖了，算一下损失也很大。

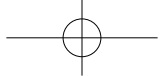
仓库不通风的问题没法解决，但起码要有一个透气孔吧。四面都是墙，没有工具肯定没办法建窗户。我看了一下，唯一能“下手”的地方就是门了。还好，门是由几块玻璃和木头组成，于是我就拿了一块石头，把门的左上方的那块玻璃敲碎，勉强当作一个透气口。

当时我也挺担心被物业的人看到，有点儿做贼心虚。我闭上眼睛把石头砸下去，听到玻璃碎的声音后，我赶紧把石头扔掉，然后装作很奇怪的样子。当时我想：如果这时候有人来，我就装作很吃惊的样子，然后故意说玻璃怎么自己裂了。

还好没有人来，可能是因为地下室，平时不会有人来，就这样，仓库终于有了一个透气口，再把那些书搬进去。不过我这次学聪明了，发现仓库里有几块废弃的木板，然后我就把那些木板放在地上，再把书放在木板上，心想这样应该会好些吧。

这一次的损失还不算大，后来在 2005 年 8 月，上海的一次台风，我们那个小区的地下室全被淹了，我那可怜的仓库也就成了重灾区，让我的损失超过 10 万元钱，这对我的打击是致命的。回想这一路走来，真的不容易。

多年后我终于明白，商业中有一项很重要的学科叫仓储管理，我很后悔为什么在学校学习市场营销这个专业时，仓储、物流、批发、零售、财务等课程



没有好好学习，当时只以 60 分万岁为目标，现在要用的时候全还给老师了，如果当初能好好学习，现在也不至于付出这么大的代价。市场就是市场，不上课就考试，如果你不懂规则，就要交罚单。

7 月份的上海室外温度达到 38℃，然而并不能影响我拜访客户的心情。白天受到不计其数的客户拒绝，晚上不断地看陈安之老师的“卖产品不如卖自己”的 VCD 来激励自己不要倒下。

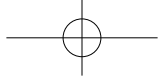
我相信，“过去不等于未来，没有失败，只有暂时的停止成功”，“成功者绝不放弃，放弃者绝不成功”。一次又一次地调整自己的状态，鼓励自己要坚持到底。每天看陈安之老师的 VCD 到深夜，一大早就起来做自我确认，自我暗示。

当时的我一看到书店或音像店，都会跑进去和他们的店长或老板聊天，但基本上都是被无情地拒绝。大家知道书是很重的东西，我每天背着一大袋样品，挤公交加打出租车，加上对上海的路又不熟悉，经常坐错公交车。当时我并不知道有像现在的丁丁地图这样的工具可以查公交线路，大多数是拿着一张地图找路并且向别人打听路。想想我当时也是一个“百万富翁”级的人物，怎么会去做这些事情呢？我也搞不清楚当初到底是为什么？

就这样，一个又一个的终端市场被我开拓出来了，同时公司的营业执照办下来，分公司开设起来，出版物经营许可证办下来，增值税审批通过，网站开通，一系列的公司历史大纪事，冲淡了我一次又一次的挫折和创伤，给我带来了一份又一份的喜悦，同时种下了一份又一份的希望。

由于我对上海的市场不了解，对图书音像制品这个行业也不熟悉，所以我一路碰壁。真想不到我遇到了把产品赊销给别人、过几月再结账、人家还不愿意进货的事情，这是我过去从来未曾遇到、也从来未曾想到的事情。

多年后我终于知道了原因，我之前所销售的都是顾客需求明显，并且需求量大的产品，顾客容易接受，所以我很容易就可以赚到钱。而我现在卖的书并不是“非买不可”的产品，也就是说顾客可以买、也可以不买，并不是他们的必需品，所以产品肯定没有那么热卖。如果产品不畅销，代理商或经销商自然不愿意代理销售，因为卖的量太小他们也赚不到什么钱，所以这就是为什么我把产品赊销给他们，他们都没有太大兴奋度的原因。



被拒绝的次数多了，也慢慢找到了原因，其实主要是因为图书这个行业有特殊的规则，像我们这样的图书及音像制品供应商，必须要有出版物的批发执照才能经营，但这个执照并没有几个人有，除上海文庙图书批发市场的那些店铺外，其他人都是没有的。这个执照不好办，要求办公场地要 1000 平方米以上，注册资本 500 万以上，而且还不一定能办下来。

另外图书行业有一个潜规则——代销。就是把书给书店后，要过几个月（通常 3—6 个月）才能结款，也就是我要用现金去把产品购进回来，再赊销出去，这样书店可以无偿占用我 3—6 个月的资金，这个是很可怕的。我想那些批发商怎么这么厉害，这样的制度他们还可以“活”，后来我了解到，原来他们的书都是出版社提供的，出版社是国家单位，而且他们出的书多，一批压一批，所以也就习惯了，并不怕资金周转不良。

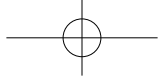
因为他们也是没有什么成本的，印刷费是印刷厂垫付的，稿费也是卖掉后再给作者的，编辑和发行人员的工资也不高，所以他们都还是有利润的。现在为什么有那么多渠道商转向出版商也是这个原因。

其实这个行业最赚钱的就是上游的出版商和终端的书店，但相比之下，上游的出版商赚得最轻松。而我现在处在这个产业链最痛苦的环节中，一方面要用现金去上游进货，另一方面要赊销给下游的经销商，也就是我的上游和下游都在用我的钱做生意，而我必须把钱免费给他们使用，收到的却是连存款利息都不够的利润。

我开始后悔当初的草率，后悔代理之前没有花时间去深入了解这个行业，没有了解规则，后悔自己一不小心陷入了这个泥潭。但后悔又有什么用，商业就是商业，现在已经走到这条路上了，只能咬咬牙，豁出去了。

代销就代销，只要你愿意帮我卖产品就行。我当时的想法是只要产品能卖出去，就一定可以把钱收回来。现在回想起来我当时真的是太幼稚了，也正因如此，到现在上海的几家书店还欠我二三十万，这些应收款都变成了“阴收款”。

其实，所有生意中赊销是最不可取的，因为赊销并没有实现产品的销售，只是库存的转移。产品只是从我的仓库转到了经销商的仓库，我们还贴了运费，如果钱收不回来的话，那就算是给经销商送钱了。越积越多，到最后轻则会变成坏账，重则会将公司拖垮。



其实我们在做企业的时候，一定不要忘了我们的目标和目的，目标是尽可能地扩大销售量，但我们的目的还是要赚钱。如果不赚钱而扩大销售量，那我们就是在找死，这是非常不可取的事情。

有时候我们宁愿把生意做小一点，但争取能保证收到现金，一手交钱一手交货，宁愿为了收到现金而少赚一点儿钱，保证每笔生意都有一点儿利润就可以了。这也是为什么别人开小卖部卖烟、卖水、卖电话卡等利润微薄的商品还能赚到钱的原因。

尽管我很努力，可业绩就是不理想。而且图书音像市场有一个坏规矩——所有的产品一律代销。就是先把货物放到他们那里，等3-6个月后，产品卖掉多少就结多少款。信用不太好的人还一拖再拖，让我收不到钱。我想这样下去是不行的，东西放到别人那里卖了，钱还拿不回来，这样多不划算呀！不如自己开一个书店，这样卖多少书就可以收回多少钱了。

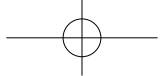
开始时我对图书行业还是有梦想的，因为过去一直有一个开书店梦想，所以在上海开发渠道的过程中我也在找店铺，期望能够开一个书店。后来我在跑业务的过程中，大家都要我拿出版物经营许可证，同时又要我开增值税发票，我结合了我这几个月来收集到的行业资讯，想到了一个解决方案。

我花了三个多月时间，差不多把整个行业规则学会了，我想自己开一个书店，这样就可以申请到出版物经营许可证了，然后用零售的执照做批发，想通过打擦边球的方法进行。虽然这个工商部门是不允许的，但现在的市场基本上都这样做。因为我的公司注册资本是50万，所以申请增值税发票也是不难的，只要有分支机构和固定的办公场所，就可以申请增值税发票了。

于是我决定开书店。2003年8月，我开始到处找店铺，但好的地方都被别人占了，如果要转过来的话要花不少的转让费，再说我也不太了解行情，又没有去找中介，找了好久都没有发现有商铺出租。那时候我买了一辆自行车，天天到处转，虹口区和杨浦区我都转得差不多了。

有一天傍晚我在国和路看到一家店，门口有一个很大的招牌上写着招租，同时看到门口有一个中年人坐在那里，于是我就上前问他店铺是否要转租。原来那个店铺是卖洁具的，但生意不好，关门了。

其实我也犯了错误，应该先了解一下这家店为什么关门，最好的方法是问



周边的店铺这边的生意好不好，边上的店铺为什么要关门。这样可以了解第一手情况，可是我当时太急了，看到有转租的招牌就像看到救命草一样。

他一看见我就问是否要租，我说我准备开一个书店，这个店铺租金要多少钱？然后他说要1万元钱转让费，每月租金4000元。我先付了1000元定金，第二天去签约。我很高兴，终于找到店铺了。

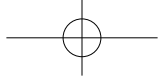
其实我一直都在犯错误，一直都在做只为“目标”不为“目的”的事情。为什么这么说呢？因为如果要开店的话，选址一定要选好，如果选址不好宁可不要开店，否则必败无疑。但当时我一点儿常识都不懂，只觉得能找到店铺可以开书店就已经是万幸了，至于未来的生意好不好我都没有想过。

当时的我是太急了，所以才那么匆忙，现在想起来只能怪自己太无知了。不过任何事情的发生必有其目的，并有助于我们。因为在那里开店而认识了一个人，这个人转变了我后来的事业方向，这或许是我交学费后的最大收获吧！

第二天我就带上现金过去签约，因为他是二房东，所以他带我去见大房东。签约后我就开始了装修工作。考虑到那个地方可能很快就要拆迁，所以也没有进行很好的装修，只找人做了简单的玻璃钢货架，然后请梦工场帮忙设计了招牌，拿到斜对面的喷绘店让他们做好并帮我挂上去。这个简单的装修花了近1万元钱。

书店是开起来了，但我的主要产品还是陈安之的那几本书。我把陈安之的书籍摆了满满一个书架，但其他地方都是空的，为了增加销售量，我又买了一部电视机，用于播放陈安之的VCD，以此来吸引顾客。想到我的书店不可能只卖这几本书，于是我又到上海文庙图书批发市场采购了一批图书增加产品的种类。可我的店址选的实在太差了，一天经过店门口的人都没有50个，这样肯定没有办法做生意。

可店既然开了，不可能马上关门，再说营业执照都还没有办下来呢，怎么能轻易放弃呢？在我的字典里向来没有放弃这两个字，我希望把书店开成成功学及企业管理类图书的专卖店，未来想开成连锁书店。于是我给书店取了一个名字——成功书吧，想未来的店铺可以给读者一个良好读书的环境，比如可以通过卖咖啡之类的饮料增加营业额。想法虽好，但梦想和现实总是有一定距离的。由于我的店铺周围根本没有这样的消费人群，而且地方太偏了，估计没有几个



人知道我的店铺的存在。

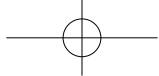
书店开起来了，但生意并不好，可以说每天都在亏钱。由于我们的品种太单一了，每次进货时都是进一些我认为对我有帮助的书籍，根本没有想过市场需要什么样的书，哪些书比较好卖，只是站在自己要立场，而忽略了顾客的需求。产品不够丰富、定位不准、店址没选好、人流量太少等等一系列因素弄得我心很很差。一天的营业额只有几百元钱，有时候甚至一本书都卖不出去，书店每月的营业额都不够交房租，更不要说书店人员的工资及其他费用。

我的资金压力越来越大，虽然最初我计划最多投入 80 万元来做这个项目，但之后投入了 130 多万元，现在被终端欠了 50 多万元，而每月的回款少得可怜，不够我的人员工资及办公费用。

或许这是我的梦吧，关掉了书店我的希望就全部破灭了，这是我无法接受的事情。其实刚开始开这个书店也挺不容易的，最难的就是办出版物经营许可证。因为我们那个地方要拆迁，所以当时去新闻出版局时，他们审核很严，我至少跑了 7 次，每次总有各种各样的借口不能让我通过，当时我天天骑着自行车往返在我的公司和控江路上的杨浦区新闻出版局之间，每次我都是像一个小学生在等老师批复作业一样，诚惶诚恐的在等着他们高抬贵手，但都徒劳无功。

我没办法就找大房东帮忙，我说你一定要帮我把这个执照办下来，现在新闻出版局说我们的房产证复制件不行，通不过，所以你一定要帮我，否则我没有办法做下去。于是他和我一起去新闻出版局，然后他和新闻出版局领导说了一下，我心想这次应该可以了，但还是不行，我不知道当时到底是什么原因通不过。所以当天晚上我很生气，我就打开新闻出版局的网站，发现他们有一个留言的地方，于是我就给他们领导写了一封信，说我们外地人在上海创业不容易，希望能够高抬贵手尽快办好出版物经营许可证，这样我才能办营业执照，并说明我已经跑了七八次了，总不能让我再这样跑下去吧，这样和上海面向全国招商的口号好像不相符。

本来我也不知道该怎么做的，似乎是因为我写的那封信而有所转机，我至今也不明白到底新闻出版局领导有没有看到我的那个留言。但第二天他们打电话让我过去时，明显的他们的态度好多了，脸上还带着微笑，我有种受宠若惊的感觉。总之能让我办下那个执照就谢天谢地了，但这个执照真不好办，还要



我去参加培训，并拿到证书后才可以。还好我可以先报名，然后参加过一段时间的培训，他们可以先给我办理出许可证。

经过了近半个月的时间，终于拿到了那张沉甸甸的出版物经营许可证，我真是太高兴了，然后马上去工商局把营业执照办好。办好店铺的营业执照时差不多是在 2003 年 9 月 15 日。

接下来还有一件事情我没有解决，那就是办理增值税发票的开票事宜。这个也是很麻烦的一件事情，要买专门的电脑及打印机，还要参加培训，同时要有专门的保险箱，税务部门要亲自上门检察，证明我们是否有申请增值税发票的条件。这个相对出版物经营许可证会简单一点，没有像上次那么麻烦，无非是钱花了多一些，我没有跑那么多次，只是我们公司的财务跑的次数多一些。差不多在 2003 年 10 月，我的一切手续才办好，这是一段漫长的过程，好累。

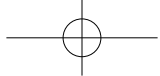
那时人手不够，我自己既是老板，又是送货员，也是搬运工，我想这样肯定是不行的，于是我就到人才市场招人。真不明白为什么别人的展位那么多人投简历，而我的展位一个人都没有，我总共招了三次都没有招到人，花了不少钱，居然简历没有收到 10 份。至今我都不明白问题出在了哪里，没有人来我公司应聘，真不知道我哪里没做好。

当时的我，好像也没有什么目标，只是希望生意能好起来，但至于该采取什么样的行动，我心里也不知道，每天只是用工作来麻醉自己，让自己不要停下来，这样就不会去想问题了。

那时候我每天早出晚归，不管是工作日还是周末，几乎天天在外面见顾客，上班时间去他们公司，周末则去终端书店了解情况，摆摆产品。当时我每天只要没有出去，我就感觉心慌，觉得今天没做事情，觉得今天不够努力。

我天天跑来跑去的成效并不大。现在想起来，其实我当时是不敢面对自己，不敢面对现实，是一种逃避的表现。只是给自己增加一个心理安慰，这样我就会觉得今天我在努力了，这是一种自欺欺人的想法，如果做事没有成效宁可不要做。

当时陷入了一个恶性循环中，没有好好地去分析一下自己，也没有去看现金流量表，更没有去思考未来何去何从。其实这是非常危险的，可能很多人也跟我一样犯过这样的错误吧！



但当时没有人指点我，我现在才明白，悔不当初呀！

比尔·盖茨说：“人生最怕的就是陷入失败的循环。”我也曾陷入了这个循环，现在想想都是一件恐怖的事情。生意如果继续这样亏下去的话，我的所有钱都会没有，这使我感到重重危机，所以想要改变，但怎么改变，我一点儿办法都没有，因为我也没有什么能力，估计也做不了什么事情。

2003年9月底，在我骑自行车回家的路上，经过了国济路，我看到有人准备利用国庆节期间在“百联又一城”的那块空地上做展销，从2003年10月1日到2003年10月6日，每个摊位以12000元/6天的价格出租。

第一天我经过时没有什么想法，过了几天后，我突然有一个想法，按正常来讲，做展销应该可以赚钱，如果我去城隍庙（上海的一个地名，有一个小商品批发市场）进一些小商品来卖，应该可以赚钱。

因为这个想法我也付出了代价，后来我总结一点：做事情不能以赚钱为目标，钱只是实现目标后的一个奖赏，如果一心只想赚钱的话，可能会亏掉更多钱，在考虑赚钱的同时，更要考虑风险。

当时我自认为这个想法很好，又不影响书店经营，国庆期间其他公司放假，我可以不用去见顾客，趁机赚一笔倒不错。结果没赚反赔。

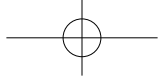
我看了一下这次展销，主要卖一些小商品，我想我到底要卖什么东西呢？当时不知怎么想的，我想到了卖“拼图”，于是我就交了租金把那个摊位给租了下来，然后让我同学去城隍庙进了一些拼图回来，他们过去时还进了一些小灯笼、小红旗等一些小玩意儿。

等他们把货拿回来时，我一看就呆了，进这种小灯笼、小红旗进来干什么呢，送我都不要，谁会要呀。我想发火但又不知道说什么，只怪自己没有去采购，正所谓授权不等于弃权，而现在只能由我自己承担责任了。

他们说：“批发市场的人告诉他，国庆节会有人买这些东西的，所以就进了。”哎！我都不知道该说什么，主要还是他们没经验呀，被人推销了，因为我们都知道，这些东西人家在国庆节前就会买好，而且谁会到我们这样的地方买这些东西呢？

我没什么好说的，反正货都进来了，退又不能退，只有卖了再说。

那个国庆节人都不知道哪里去了，展销点一点儿人气都没有，加上还有三



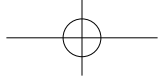
天时间都在下毛毛雨，我投资的 3 万多元就这样打了水漂。

6 天时间过去了，我除了剩下一大堆拼图及一些没用的小灯笼、小红旗和 6 天的总共营业额 1000 多元钱外，其他的就是收获了满腔的失败感与挫折感。

因为我们去进货时没有和批发商谈好退货的事情，所以那些东西放在我的仓库好长一段时间，后来我实在看不下去了，就让人去城隍庙以进货价一半的价钱再卖给批发商，算是清理库存。

现在我曾经展销的地方已经变成了高档的购物场所——百联又一城，但会有谁会知道，在这片土地上我曾经失败过呢？也许另一个人的成功是在更多像我这样的人失败基础上建立起来的吧！

这个是我内心深处最难忘的记忆，但是我很少回想这些事情，我也从来不曾提起，如果不是今天想起，我还真想忘记这段历史，因为这段历史太沉闷了，这也是我人生中的一个黑暗时期。



02 > 找寻贵人及良师益友

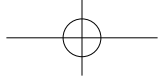
一、一生中一定会遇到某个人，他打破你的思维、改变你的习惯、成就你的未来，称之为贵人。

二、人生当中所经历的每一件事，所认识的每一个人，都或多或少的会影响到你的人生，有些人的出现只是为了给你上一堂课，然后匆匆离去。

三、人生最大的失败莫过于交错朋友和选错合作伙伴。交错朋友可能让你走上不归路，选错合作伙伴将会让你一无所有。

四、成功路上不仅需要贵人相助，更需要小人刺激。没有人会无缘无故地出现在你的生命中，每一个出现的人都值得感恩。



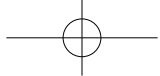


一生中一定会遇到某个人，他打破你的思维、改变你的习惯、成就你的未来，称之为贵人。

开书店的日子是平淡的，由于生意不好，人也很沉闷，唯一的好处就是自己可以天天看书，因此我的知识储备量还算不错，我后来能成为演说家，很大的原因也在于之前开书店时的知识积累。开书店的另一个收获是，认识了不少影响我命运的人。

有一次来了一个年轻人，他说他是坐公交车经过我店门口时看到我的招牌后决定进来看看的，他的名字叫徐家东，也很喜欢陈安之，因此就聊开了。后来我了解到他是上海体院的在读研究生，也是上海一家黄页公司的销售总监，他告诉我他现在在做网络推广，就是代理 3721 的网络实名或者帮别人建网站之类的东西。

当时我不懂什么网络，也不懂什么叫 3721，那时我很“菜”，连 QQ 都没有，除了会在新浪上面看看新闻，其他的就不会了。但和他的聊天过程中我觉得网络应该是好东西，他可以算得上是我的启蒙老师，偶然的际遇为我之后的互联网创业开启了一扇天窗。



有一天来了一对年轻情侣，男的一看到我的店铺就很兴奋，他说这个产品很不错呀，他很喜欢陈安之老师，买了一些书。后来我们就聊开了，原来他是福建省周宁县人，算是半个老乡，叫周国斌。我了解到他现在卖电脑，原来做过钢材生意。

后来有一次我打电话给他，本来是想找他买电脑的，但他告诉我现在他不卖电脑了，而是去做了一个行业网站——中国钢铁网，而且做得还不错。

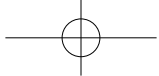
有一天我上网查信息，无意中想到网上购物已被越来越多的人所接受，我想不如做一个网站来卖这些产品。于是就想找一个人来建一个网站，在网站上卖我书店的那些书，这样或许可以提升销量。我公司的名字叫“游傲”，若在网站上也能取一个好名字的话，一定可以比较容易传播。

因为我对网络不了解，我就找到一个会做网站的朋友来帮我建网站，全权委托他帮忙，建一个能卖书的网站就行了。有一天他打电话给我说：“老板，我们该取一个什么样的域名？”我说：“我不知道域名是什么？”

他回答说：“域名就是别人在地址栏输入就可以找到你的一样的‘地址’。基本上用英文和数字表示。我们想卖书，但网站上关于‘书’的域名已经被人注册了，我们还要再想一个。”并且让我立刻给他一个。我想，公司名字叫“游傲”，不如我们网站的英文名字就叫“YOAQ”吧！于是我的网站 www.yoao.com 就这样诞生了。

现在回想起来，当初的确有很多机会没有把握住，如果当初能看到域名的价值，大量注册域名然后转卖的话，也是一个非常好的生意。后来我听说有人专业从事域名注册并高价转卖成为百万富翁、千万富翁，可惜我错过了，主要是因为我不懂，而我不懂的原因是没有向身边的人深入地学习。生命当中有很多贵人出现在你身边，但我们不懂得把握，他们就这样消失了。

网站建起来后，没有人访问，这时又要在互联网上做广告，让人们知道有我们网站的存在，因此投入了大量的宣传费。由于当时对网站不了解，网站建得很难看，也没有人在我们的网站上买东西，投入的近万元都打了水漂了。



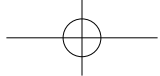
人生当中所经历的每一件事，所认识的每一个人，都或多或少的会影响到你的人生，有些人的出现只是为了给你上一堂课，然后匆匆离去。

我天天在想如何改变这个现状，但总是找不到方法。因为市场就是这样，我的产品又很单一。原来签合同时这家公司说会每月出一个新产品，总共会推出365辑。但到目前为止除了那6本书和4张VCD外，还没有一个新产品推出来。我在想，如果再这样卖产品的话很难养活公司。

有一天我听说：现在陈安之的演讲会很多人听，现在深圳在开他的课，很火，门票卖得也挺贵的，请他的演讲费好像不高，大概在3.5万~7万，如果能办他的演讲会，应该可以赚钱。

说者无心，听者有意，对于很想赚钱的我来说，现在一听到可以赚钱的东西，立刻就有兴趣了，然后就问怎么才能办陈安之的演讲会，要怎么联系他，要多少钱，要怎么办等一系列问题。

其实当时我想办他的演讲会除了想赚钱之外，还有一个原因：我想产品之所以销的不是很好，应该是老师的名气在上海还不够大。如果我能把老师请过



来，办一次现场演讲，再透过报纸或者电视媒体的宣传，那就既可以扩大影响力，增加终端的产品销售（这样我可以更快地回收现金），又可以通过这次的课程赚取现金流。

当时的我对如何举办演讲会一点儿都不懂，对教育培训更是一无所知，之所以想去举办演讲会，我想背后的心理因素就是想赚快钱，以为这是一根救命稻草，其实这是一个更大的陷阱。可是我当初并没有总结投资图书行业的失败教训，从一个不熟悉的行业进入另一个更不熟悉的行业，其结果可想而知，但我当时并没有意识到。

这几个朋友都表示他们以前有做过演讲活动的全程策划，并且取得非常好的效果，也给主办方赚了很多钱。他们的夸夸其谈让我信以为真，也让我下定了决心举办陈安之老师的演讲会。我承诺把公司 40% 的股份分给他们，因为他们有经验，没有钱，而我有钱却没有经验，这样可以优势互补，充分合作，到时候大家都可以赚钱。

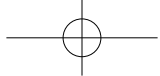
这样我们三人就达成了一项合作，约定事成之后的分成比例，所有的资金都由我来出，赚了钱后按 6 : 4 分成，我占 60%，他们两个人占 40%。他们一人负责整个演讲会的策划并推销门票，一人则负责政府关系，提供营业执照及公安报批并推销门票，我则能卖票就卖票，因为我还有其他的事情要做。于是他们都爽快地答应了。

我觉得我们三人的合作最大的问题是，他们只有权利，没有义务，只约定了赚钱了怎么分，而没有说亏了他们要承担什么责任，结果这个亏钱的责任当然完全由我来承担了。

后来我得到一个经验：一个有钱没有经验的人和一個有经验没钱的人合作，结果是有钱没经验的人会失去钱得到经验，而有经验没钱的人会得到钱，同时变得更有经验。

多年后我明白了一个道理：如果你和别人合作，如果别人不用出资的话，他的心态是不一样的，没有压力就不会有动力。如果是合作，一定要双方都投资，因为你出钱的速度决定你的态度，试想一个不愿拿钱出来合作的人怎么可能对合作项目有信心呢？

还有一个总结是：作为一个老板千万不要轻易说免费分股份给别人，如果



你动不动说分股份给别人，只能说明，自己对公司没有信心。这样又如何能让别人相信公司的未来，如何让别人跟随你呢？再说这个世界上太容易得到的东西，别人是不会珍惜的。

经过我们的努力，终于和陈安之中国区的经纪人谈好请陈安之来上海演讲的事宜。因为陈安之 2003 年的行程都已排满，如果我要办演讲活动就要等到 2004 年。2003 年 12 月时陈安之的演讲费才 12.5 万 /3 小时，可能是我的心太急还是其他原因，他的演讲费在 2004 年要 25 万 /3 小时，而且只能限定在 1500 人之内，超过这个人数的话还要再另外给老师提成。

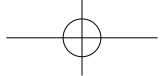
即便如此，要请到他还是不太容易，他还要看你的态度及经济状况。我前后和他的经纪人接洽谈了两个月，他才答应接受我的邀请来上海演讲。演讲会时间预定在 2004 年 2 月 21 日。在汇款到深圳的当天，我还有点儿犹豫，心想这么大的投资我一点儿把握都没有。这时我还专门打电话给我这边的策划人，说出了我的疑虑。

他说：“没问题，我今天在参加一个沙龙活动，认识了一个以前曾策划过世界汽车推销冠军——乔·吉拉德的演讲活动。今晚这边我已经卖出了至少 20 张的门票。”（其实他是骗我的）。我一听就信心十足，以为他可以把这次活动做好。于是，就马上汇了十几万元作为课程预付款。

当时我们天真地以为举办演讲会很容易，以为只要请到陈安之来演讲就可以赚钱了，其实很多事情看别人做好好像很容易，但自己做起来就不一定了。因为我们可能缺少别人一样的条件或者资源。举办一场演讲会就更不容易，由于要涉及的东西实在太多，最大的问题是招生，如果没有人来听演讲的话，那一切就全泡汤了。

因为要办演讲会必须要有培训的营业执照，否则以举办研讨会的形式必须要有文化传播的许可证，我又遇到了和图书发行一样的问题。特殊行业需要特殊证件，但我都没有，是一大问题，怎么办呢？后来发现市场上做培训的没有几家有这个经营范围，因为工商局不批，所以大家都是以“企业管理咨询”的名义举办研讨会。

为了能顺利举办演讲会，我又重新注册了上海游傲企业管理顾问有限公司，我像一辆刹车失控而停不下来的汽车，四处乱撞，逢山开道，遇水搭桥，好像



自己很会处理事情，但其实不知道自己在做一件什么样的事情，也不知道我要得到什么结果。

多年后我深深地明白了一句话：当你一心只想着赚钱，你就赚不到钱；当你的目标是把事情做好，那么钱就会奖赏你。从这次失败中让我真正地体会到：一个人不管做任何事情，都不能把赚钱摆在第一位。

演讲会的时间定在 2004 年 2 月 21 日，讲师确定下来了，接下来最重要的是要把举办演讲会的地点定下来，于是我就开始找能容纳 1500 人的会场。后来终于找到了光大国际酒店，可以容纳 1500 人，我迫不及待地支付了 1 万元定金，以确保我的演讲会可以顺利进行。

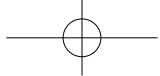
我把票价定在 600—800 元，给经销商的利润是 200—300 元。定这个价格是我们自己凭空想象出来的，根本不知道定这样的价格是否能让客户买单，也没有了解过经销商是否愿意为了这些利润而帮我们销售，一切都是站在自己的立场而没有以客户为中心。换一个角度说，以这样的定价，即使成功推广 1500 人也最多收支平衡，不会有任何利润，但当时的我根本没有好好算过账。

在推广的过程中，有一位培训同行提议：半天的演讲费定价这么高可能不会有很多人来听，同时，现在的票务代理商都希望能有高一点儿的利润。如果能把半天的演讲会变成一天，再请一位老师放在早上讲，下午陈安之老师讲，这样我们就可以把票价提高一些，代理商也比较愿意推广，来听演讲会的人也会觉得物超所值，这样可能会更好些。因为如果是一天的演讲活动，就可以吸引周边城市的人来听，而半天的演讲，周边地区的人可能就不会来。

我接受了他的提议，他们也推荐了几个比较有名的讲师，如曾仕强、王琳，最后我决定邀请张锦贵教授和陈安之同台演讲，因为陈安之号称成功学权威，而张锦贵当时号称华人成功学之父，我们想让这两个成功学大师在台上 PK 一下，增加演讲会的亮点。

一个投资 50 多万的“项目”就这样开始了，说起来你可能会觉得好笑，但事实上我们当初的确就是这么干的，当然你现在或许会觉得我当时很笨或很勇敢，但事实上这样做是不行的。

多年后我总结自己失败的原因，演讲会只是一个“产品”，而举办一场演讲会相当于一个创业的项目，除了考虑产品之外，还必须考虑价格、营销渠道、



推广方式等，遗憾的是我把学校学的 4P 营销理论全还给老师了。

所有的一切从一开始就注定了失败。我想说这是我人生做过最失败的决策，或许这就是“年轻”的代价吧。不过人生就是这样，所有的决策都没有对错，对的决策让我们成功，而错的决策则让我们成长。

如果不是因为那一次举办演讲会，我想我也不会进入培训界，也就不会有后来的转型做培训网站的想法，我现在更不可能因此而成为作者、演说家。人生就是这样有得有失，没有得到我要的，我将得到更好的。

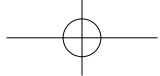
时间一天天地过去，马上就到 2004 年 2 月 21 日了，按照我和讲师的约定，必须在开课前一周把另一半讲师费打到他们的账上，否则将视为违约，放弃举办演讲会的资格，于是我就去汇了余款，这时我突然发现，我的银行存款差不多花光了。

原来账上引以为傲的 100 多万现金，居然在不到一年的时间里，就被我花光了，我开始担忧未来，怎么办？没有钱要想在上海活下去不是一件容易的事情。我在想到底该如何才能获得收入以支撑目前的局面，我开的书店生意差得很，每月的收入不足以支付房租和员工的工资，赊销给各书店的书，每月能结回来的货款少得可怜，有些书店一拖再拖，我发现我每月的支出远远大过于我所收入的，我开始慌了。

我想到一个解决问题的方法就是，推广演讲会的门票，只要能把票卖出去就可以收到现金，但如何把票卖出去，我不知道。

有人建议我去和培训公司合作，把票批发给他们，利用他们手上的客户资源来销售，虽然批发给他们的价格比较便宜，但至少可以快速把票卖出去，收回现金。有几家培训公司知道我将要举办这次演讲会，表示愿意帮忙推广票务。后来认识了几个做培训的人，和他们签订协议，以五折的折扣让他们帮忙卖票，并把他们列为协办单位，一起打印在宣传单上，我希望他们能努力的帮我卖票，这样我可以收回现金。

有人建议我增加销售人员，因此我立刻去人才市场招人，虽然那次招聘会人山人海的，但遗憾的是我连简历都没有收到几份，招到了几个员工对如何销售出门票一点儿经验都没有，我根本没有办法培训他们，因为我也不懂。这样我招来的人不但没有给我带来收入，反而增加了我每月的工资付出。



多年后我明白了一个道理：公司在不赚钱的时候千万不要增加员工，因为士气不好，招进来的新人很容易受环境的影响，同时也会增加公司的负担，导致公司破产。在一个产品还没有经过市场验证之前，在没有总结出行之有效的销售方式之前，也不要大规模的招销售员。

最好的做法是：先小范围的测试后再扩大，产品出来的时候，最好由老板亲自来当产品的试销员，这样可以快速了解客户对产品的反馈信息，包括客户对价格的承受度，以后客户在购买过程中会出现的所有反对意见。测试成功后才可以大量招业务员来帮忙销售。

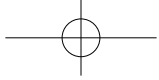
这样做的好处是：老板可以给新员工一些销售上的指导，容易成为新员工的偶像，而且可以成为他们的销售导师，员工的忠诚度会更高。同时老板也可以用自己的销售业绩证明给员工看，产品是可以卖出去的。员工如果做不出业绩一定是他自己的原因，他会自己检讨和反省自己哪里做得不够好。而如果老板自己都卖不出去的话，员工就会觉得是因为产品不好而卖不掉，这时候他们就会把问题归到公司身上，从而导致团队士气低落。

2月21日马上就到了，但这些票好像还没卖出几张，至于陈老师要来上海演讲的事情好像也没几个人知道。除了在我自己开的“成功书吧”及上海的一些书店有几张并不显眼的海报宣传此次的课程外，没有其他任何途径可以让人知道华人第一位成功学权威将要来上海演讲了。

在这样的情况下能卖出几张票呀！演讲会就要开始了，怎么一点动静也没有？听课的人在哪里，我总不能让陈安之老师对着一大堆椅子演讲吧，再说我的投资怎么办？前前后后我投进去的钱有四五十万啊，现在不要说赚多少钱，眼下如何收回成本都是一个问题。

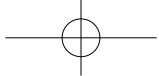
那几天我几乎没睡觉，压力可想而知，而面对这种市场状况，我的合伙人，原先的那些“策划高手”们个个都推脱说，他们现在有其他事情，没空帮忙了。有人甚至人间蒸发，至于赚到了再分红的事情他们也不提了，因为明摆着要亏钱，而且不是亏几万元，而是几十万元，他们也怕承担责任。现在一切的烂摊子全部落到我的身上，等我去收拾。

这一次，我深深明白：在你困难的时候千万不要奢望有任何人会主动地帮助你。这个世界上有太多的人“锦上添花”，但却没有几个人会“雪中送炭”。



如果我们一心寄希望于别人主动帮助你脱离苦海，那你就大错特错了。生命中有很多人的出现，只是为了给你上一课，然后匆匆离开。

多年后我明白了一个道理：在这个社会上，没有人会为你所做的事情承担责任，没有人会在意你的眼泪，也没有人能和你分担痛苦。我们要为自己所做的一切事情负责任，所以，我们也不可能将我们的不幸怪罪到别人身上，我们要对我们的生命负 100% 的责任。



找寻贵人及良师益友



人生最大的失败莫过于交错朋友和选错合作伙伴。交错朋友可能让你走上不归路，选错合作伙伴将会让你一无所有。

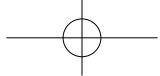
很多时候我们总会心存幻想，期待着有一天会有奇迹发生，期待着像武侠小说里的情形：当你不小心掉下山崖或被敌人打下山崖后，就会“无意间”捡到一本“武功秘笈”，然后“天下无敌”。现实中也会有很多人抱有这样的想法，在碰到困难的时候就幻想着能“中彩票”，或者幻想着奇迹出现。

虽然我感觉情况不妙，但对奇迹的发生还是心存一些幻想，希望有奇迹发生，但奇迹从来没有出现过。2004年2月19日晚，我直觉告诉我不能再等了，于是我就打电话给其中一个合作伙伴，问他在哪里。

他说：“我还在深圳。”

我听后又差点晕过去，“天哪！不会吧！过两天要开课了，你现在还在深圳，有没有搞错？”我发火了，“你快点从深圳给我回来，机票我报销。”

他说：“好的，我看一下。”



过了几个小时后他打电话给我，说：“我买不到机票，现在坐火车回来。”
我晕死，我猜想他是不好意思面对我，所以选择逃避现实。

我说：“不会吧，怎么可能买不到机票，你是不是不敢见我？”

他说：“不是，回来再说吧，我现在广州火车站。”

现在我也不能说什么了，看来还是我自己想办法吧！于是我就马上打电话给另一个合作伙伴，问他现在总共卖了多少张票，他也没卖几张，然后我就和公司的人员确认了一下售票情况。经过统计，所有代理商加上我们自己卖的票，合起来才 85 张票。

我的天哪！我定好了会场，定金交了 2 万元，门票也都印好了，而且马上会场 1500 人的位置就摆好了。况且，听说陈老师有规定，如果演讲现场听众人数达不到 1000 人，他可以拒绝出场演讲。那样的话，所有损失都由主办方承担，当然还是我自己承担。如果陈安之拒绝出场，那我就完蛋了，所以不论如何都要把人数凑齐。

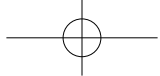
但哪里去找这 1000 多人呀？在上海我认识的人一共也没有 100 个呀，怎么办呢！当时我急死了，我感觉天都快要塌下来了。

当时我第一反应：完了！完了！现在只卖了 85 张票，票务收入还不够会务的“场地费”。损失巨大不说，如果到时人太少，陈安之老师不出台演讲的话那顾客有意见要退票我就死定了。那样我不仅会一无所有，还将失去信用。天哪！说实话我当时真的后悔来办这次活动。

人往往就是这样子，做错事情都是不从自己身上检讨，反而会把责任推到别人身上，这样对自己没有任何的帮助，反而会让你失去更多东西。那时的我除了抱怨还是抱怨。我怪我不该代理这个产品，不该举办演讲会，我怪都是因为别人的建议我才来举办这个演讲会，但抱怨能解决什么问题呢？能扭转局面吗？

人是有思想的动物，当我们碰到任何事情时可以往好的方面想，也可以往坏的方面想。可笑的是，我们往往都会想到不好的一面，因此人生当中自然就多了是非。而且最爱说的就是：要想当初……？

人生是一个选择的过程，人与人最大的区别就在于他们的思考方式的不同。正所谓善恶都只是在一念之间。亨利·福特曾说过一句话：不管你认为你能或



不能，你都是对的，但结果就大不相同了。

有时候影响我们成功或者失败，只是一个想法而已。人生的结果是由我们的行动产生，行动是由我们的决定产生，决定来自于我们的一个想法。如果我们对结果不太满意，就要改变我们的想法。只有改变我们的思考方式，才能改变我们的人生。

不管内心多么复杂，该面对的事情还是要面对。我必须要对自己的生命负责任，因为我的梦想没有实现，我不能放弃。

19日凌晨一点了，我还在想接下来该怎么办，这时我想到要赶快结束这个煎熬。我还年轻，未来的人生还很长，我要一步步走好，不能被这一点儿小挫折所击倒，大不了我重新再来，何况本来我就是一无所有的。即使这次破产也没什么大不了的，就当是我从社会上赚到的钱，现在重新回馈到社会。

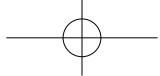
况且，这些人生经历可以算得上是一种财富，至少我曾经努力过。这么年轻能输得起这么多钱也是一件让人骄傲的事情，这也是我有“本事”的一种表现。

抱怨会使我迷失方向而得不到解决的方法。就这一个想法的转变，我就立刻停止了报怨，我又找回了曾经那种永不服输的精神。我决定从现在开始要百分之百地对自己的生命负责任，任何人都不能影响我的决定。

这时，我想到一段很有力量的文字：我一定要伸展出去，发挥我更多的生命，我一定要成就自己的伟大，我知道它在我的心中等待着被挖掘出来；从今天起我再也不会被否定，在我生命中的这天，我终于有勇气去做自己必须要做的事；并且停止找一条简单的退路，我会付出为了达到这个目标所需的代价，因为我知道不能发挥自己潜能的痛苦，是比做任何工作的痛苦更大。不管工作有多难，我明白一次做完一个目标，我生命的计划就会完成；每个都是走向我将来的一步，我明白每一个我完成的目标都会使我更进一步走向我生命所想要的，而且不必要甘心于去接受别人所给我的，或者只为了讨生活而工作，我有改变自己生命的力量。

我就立刻打电话给陈安之老师的经纪人林正财先生，我向他汇报了一下情况，请教他我该怎么办。其实我内心已有打算，要么举办活动，要么退还顾客所有门票的钱，即使真正破产也不能失去信用。

我记得当时是深夜 12 点。我告诉了他我现在的情况，问他怎么办，请他帮



我想想办法，否则我就完蛋了。

他听完后告诉我：“如果人数不够的话，就最好往后推。”

这倒是给了我新的方向，我之前还真的没想到可以往后推，“陈安之的时间肯定很宝贵，会给我机会吗？”我问他。

他说：“那还能怎么样？等下无非就是我被骂一顿喽。”

我说：“我考虑一下再打电话给你。”

他说：“好，我和陈老师还在打篮球。”

这么晚了还在打球，真佩服他们，现在没空管他们了，想想我自己吧。

人不够肯定没办法开课，但酒店的定金都付了，前面也有一些票卖出去了，如果我往后“推”的话，酒店的两万元定金就没了，前面卖出去的这些票又该怎么处理呢？如果别人要退票的话，我现在还真的没有钱可以补偿退款，因为我现在的现金快用完了，怎么办？

前去无路，后退无门，我现在是叫天天不应，叫地地不灵呀！但又能怎么样，不管内心多么复杂，该面对的还是要面对，逃避不是办法，再说我也不能忍受失败，我还是得找方法，我现在必须做决定。因为现在如果不做决定的话，明天我就回天无力了。

我这个人有一个优点就是越遇到大事时头脑越清醒。那一刻我的头脑非常的清醒，我知道我要把所有的悔恨转化成力量，任何抱怨都是解决不了问题的，我必须勇敢地面对，而且我必须立刻决定，并且我这个决定绝对不能错，因为我没有挽回的机会了。

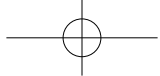
在下决定之前我还是要收集一些资讯，以确保我决策的正确。

显然我现在对两个合作伙伴是没有什么好说的了，于是我就想到了另外一个培训业同行，他也是我们这次课程的代理商，之前他所在的公司有举办过大型的演讲会，我和他也见过一两次面，我感觉这个人还不错，所以找他商量。

于是我就说现在我们只卖了 85 张票，过两天就要开课了，会场这么大没人怎么办？并说我有意思想把这次课程往后推。

他告诉我把课程往后推是不可取的，因为他曾经举办的博恩·崔西的演讲会时也曾推迟过，顾客的反应很强烈，建议我还是要想办法如期举办。

我说：“如果如期举办的话，现在是 19 号，20 号一天肯定卖不了几张票，



到时候现场的人不够肯定不行。”

他说：“人不够的话，我们可以免费地请很多人来听，如果延期举办的话，顾客有意见要退票是很麻烦的，而且下次你又推广不了那么多人呢？”

这个想法倒是不错，只是不适合我，因为钱都是我投资的，如果免费送票出去的话，人还是不来怎么办？我之前也有听说过免费送票给人家，但没有人来听课的事情的。

他说：“我认识很多保险公司的人，我可以帮你联系他们，让他们来捧场。”

我说：“我再想想吧！”于是我挂断了电话。

凌晨1点多，我再次打电话给林正财，可能他在打篮球，打了好几次后他才接到。

我就把刚才别人告诉我的情况告诉给了他，并说出了我的疑虑，酒店的定金没了是小事，但如果推迟举办的话而由此产生的顾客退票，以及如果延期举办又推广不了那么多人的话该怎么办？

林正财听完我的情况后，告诉我说：“现在这种情况下就往后推，也就是课程延期举办，陈安之老师这边我帮你解释，到时请陈老师改期演讲。”

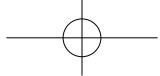
我说：“如果改期的话张锦贵教授那边怎么办？”

他说：“张教授为人很好，你打电话过去跟他解释一下，只要你跟他说明真实情况，请他原谅，告诉他你是第一次办活动没经验，他会理解你的，并且也会帮助你。”

我说：“那好，但如果我们延期举行，原来买过票的顾客有意见要退票怎么办？”

他说：“你就告诉顾客实情，说你是第一次做没经验，这次人数没招够，课程往后推迟举办。只要你态度诚恳，我相信他们一定会支持你的。况且我们的课程只是往后推迟又不是不举办了，如果他真正想成功的话一定会来听的。”

他听我没说什么，好像明白了我的真实想法。并给我讲了对我人生有史以来最有力量的一次激励的话，他说：“标峰（那时我就叫这个名字），你想一下，陈安之老师在全世界都演讲过，但你是我们陈安之老师国际训练机构中，有史以来最年轻的筹办课程的人，可以说也是一项世界纪录。我们从来不乱选合作伙伴，这证明了你是优秀的，否则我们也不会选择你来举办。因为很多人想办



陈安之老师的课程，我们都没有答应。以你的年龄及现在的结果是一般人不具备的。你要相信你自己。即使这次办课程亏了，但我相信你从这次活动中学到的经验是任何人用钱买不到的。所以请你一定要有信心，我们相信你可以办好。”

听到他这些话时，我的眼泪都快要流出来了，但我不能哭，坚定地说：“好，我试试。”

他又问我：“标峰，说实在的，如果你亲自去卖票的话有没有可能卖出100张票？”

我说：“那肯定不止。”

他说：“好，即使最差状况来讲，现在的85个顾客全部要退票，而你自己卖了100张票，相比之下哪个更好？”

我又说：“假如万一我延期举办了，下次又没有那么多人，那老师讲不讲？”

他说：“你尽最大能力去做，结果如何另说，假如你下次只推300人，我们也讲。”

他这句话给了我莫大的支持，当时我觉得林正财简直就是我的救星。

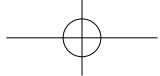
我说：“我明白你的意思了，谢谢你！那我们要推的话，就要马上定一下时间，不然不好和顾客说。”

他说：“老师的时间还真不好定，我要看看他的行程行不行。”

然后我们商定了一下时间，他给了我两个时间，3月19号或者是4月10号，因为老师只有这两天有空。其实这个真是太难了，一方面要考虑陈老师的时间，另一方面又要了解酒店在那一天是否有会场空出来给我，如果那天会场被人预定或陈安之老师没时间的话，都是行不通的，所以我也是抱着试试看的心里，想明天一大早去酒店问一下情况后再决定。于是，我们就在电话里商定把2004年2月21日的课程推迟到2004年3月19号或4月10日来举办。

放下电话已是第二天早晨4点了，我心想：我一定要亲自主控自己的命运，不要把我的命运交给任何一个人。这个决定让我感觉很兴奋，我有一种想要大声高喊的感觉，我要把我的一切负面情绪都发泄出来。来上海这么久，此时可以说是最放松的。后来我就很放松地入睡，管他的，只要有我在，天是塌不下来的。

第二天一大早我就立刻跑到光大酒店和他们的销售人员说明情况，我说：“2



月 21 号的活动要取消了，人数不够，没法办。”

他一听，脸都绿了。

我看出他的为难，然后我又说：“你看看能否帮我查查 3 月 19 号或者 4 月 10 日的会场有没有被预订，如果没有的话我就马上订下来，这个事情不能拖太久，现在马上要订下来，否则我无法交代。”

他面带难色，说：“这样呀，如果你 2 月 21 日不用的话，那你之前付的 1 万订金是不能退的噢。”

我说：“我知道的，没办法，现在是救命呀，那个钱我不要了，对于给你带来的麻烦深表歉意，你现在还是尽快帮我查查接下来的时间吧，否则我无法向所有合作伙伴及买过票的顾客交代。”

然后我们就马上动手查了一下酒店的预定表，发现 3 月 19 号已经被人订了，于是我们又马上查了一下 4 月 10 号，我心想要是这一天又不行的话，我就要完蛋了。

谢天谢地，还好 4 月 10 号这一天原来有人预订过，但又取消了，于是我就马上说：“就定这一天了，你马上帮我订下来。”

他说：“那你要重新付订金”。

我说：“没问题，只要能帮我订下来，付多少订金我都愿意。”

于是我又匆匆打车回公司，又打车过去给了他 1 万元的现金支票，总算是把这件事情定下来了。

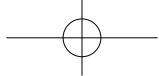
然后马上和林正财确认，我说：“酒店已订好了，3 月 19 号没场地，现在只能定在 4 月 10 日了，你帮我和陈安之老师确认一下时间，现在陈老师那边的事情就拜托你了，请你一定帮我美言几句，免得老师生气。”

他说：“没问题。”于是陈老师这边我总算是搞定了。

但接下来我还要面对代理商、合作伙伴以及买过票的顾客，我也感到问题的严重性，如果他们不支持我的话，我就完蛋了，但担心总是没用的，我必须尽快通知他们才行。

于是我就电话通知了几位合作伙伴到我的书店商量事情，并告诉他们我决定延期举办的事情。

他们听到都惊呆了，说：“推迟的风险太大（其实不推迟我的风险更大），



而且很麻烦。”

我早就料到他们会这么说,我发挥出我有史以来的强势,我不能被他们影响,我说:“我已经决定了,不要再说了,问题我已想过了,现在我要和你们商量一下怎么解决眼前的问题。”

于是大家就议论开了,我听他们议论,但心中已有了对策,只是没说话。

看大家议论得差不多了,我说:“现在大家去做好各自的顾客工作,买过票的人向他们解释一下说我们的课程要往后推,对于愿意接受的人我们采取每个人送一本陈安之的新书《绝不裸奔》作为感谢,请大家做好工作。”

当时的《绝不裸奔》一本是38元,而且是新发行的,还是有吸引力的,所以大家感觉还是可以的,大家也就没说什么了,也可能都在打各自的小算盘吧!那时我觉得,卖出去的票也不多,问题应该不算严重,但事实上问题挺严重的。

我看了一下时间都到中午了,是午饭时间了,于是就请他们几个人吃饭,吃饭时我为了鼓励大家的士气,就许诺说:“如果这次活动大家能帮助我举办成功的话,我就请大家去福建武夷山旅游。”其实轻易许诺是不对的,尤其纵横在商海,说到就一定做到。

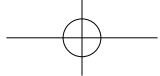
大家都说好。当然好了,因为钱都是我出的,不好才怪。

午饭后,大家都挺高兴的,又到我的书吧商量如何发传真去和顾客说这件事情。这时我的那个“合伙人”终于从深圳回来了,我告诉他我的决定,他苦苦地笑了笑,也没说什么,我也没有追究他什么,事到如今又能怪谁呢?但我心里此时已是对他失望透顶,也对他不再抱有希望了。

现在想想当时的我一定很恨他,怪他帮我走上了这条不归路,但事实上后来我想想,其实他还是挺尽责的,只是可能在于他的能力有限,或者我听信了他的大话而误以为他好有能力。

这可能就是职业经理人和老板的区别吧,职业经理人总想在老板面前证明自己有多么厉害,谈自己过去辉煌的成就。如果作为老板自己没有眼光判断的话,势必让企业走入一个误区,造成不可收拾的局面。

他们唯一的不同结局是,到最后职业经理人可以选择离职,拍拍屁股走人,好的人会说声对不起,不好的人可能还会怪公司提供的平台不好,让他没法发挥;而老板不能离职,只能承担一切后果,所以最大的受害者还是老板。因此



从来只见过老板自杀，没有见过一个职业经理人跳楼。

在我的人生当中，这次算是第一次领教，2005 年我又领教过一次，所以对我的伤害也是挺大的，这是后话，暂且不提。

他当时可能也有点儿不好意思，因为看我的脸色好像也不是太好，所以他没有说话，他可能也是在猜我刚才和他们说了些什么吧。我告诉了他现在的情况，并说了我已定好 4 月 10 号的演讲会场地了，和陈老师那边也说好了，现在我和大家都商量好接下来作买过票的顾客的思想工作，并说出了解决方案。他静静地听着，没说什么。

看到他这个样子我感到很快乐，因为我觉得我现在终于可以不用听他的话，可以选择自己做决定了，现在谁也挡不了我，一种做给你看的心态让我找回了一点点儿快感。

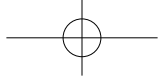
然后大家商量如何把我说的落实为行动，找地方打一份文件出来，作为传真件给顾客传真过去，再和顾客解释。

下午 2 点多，总算是把这些人打发走了，我觉得挺轻松的，现在我说了算，接下来要由我自己主控，想到这个全身都非常的放松，我不知道这是一种什么样的生理现象。可能是感觉这一年多来，和书店及音像店打交道的过程中一直都在当“孙子”，每天都想讨好别人，感觉一直都不是在做我自己，现在我要找回我当年“笑傲江湖”时的那种霸气，现在要做回真正的自己而产生的生理现象吧。

下午 3 点多，文化传播公司的那个伙伴面带愧色地来到我的书店，他当时还不知道我已经决定把活动推迟的事情，因为我当时对他也没有什么信心，所以没有通知他，可能我当时也有点怪他吧。心想：要不是他们两个，我现在也不至于这样。加上这次他也没有卖出几张票，当时还说要帮我卖几百张呢，现在居然 10 张都没有。另外让他帮忙公安报批的事情好像也没有办好，所以当时我决定推迟的事情就没有告诉他，可能在我心里已经没有他的位置了吧。

我记得当时他脸红红地和我说：“兄弟呀，这件事情搞不定，公安不敢批，因为怕要承担责任，而且陈安之和张锦贵都是台湾人，怕宣传一些不当的言论，所以搞不定。”

看着他这个样子，当初拍胸脯保证解决的豪情都哪里去了？当初还承诺解



决不了就拿脑袋让我砍，可现在还不是一样没办好？不过还好，之前问过他关于报批的事情，吞吞吐吐的样子，我就有感觉他可能办不好，所以我也对他没有报什么期望。现在我的活动取消了，你即使没拿到批文的话，对我也没有什么影响，我当时心里是这样想的。

我好长时间没说话，静静地看着他，他脸红红的，很愧疚，我想我折磨他也够了，他肯定也是尽力了，不是他不努力，只是他的能力还不够。所以就不想让他继续难过下去了，因为我觉得没有意义，最重要的事情是接下来还要大家一起努力把演讲会举办成功，其他事情都可以等到秋后算账。

于是我就告诉他演讲会推迟举办的事情，我看得出他听后是又惊又喜，可能他也没有想到事情会这样来一个 180° 大转弯吧。同时他没有拿到批文的事情也可以告一段落，因为现在已经不重要了。

接下来最重要的事情是处理顾客意见和抓紧时间推广演讲会门票，期待下一次能做得更好。于是我说了一些鼓励他努力推广票务的话，并让他不要再去解决批文的事情了，那个不是重点，解决不了就听天由命，到时候如果现场出了问题再处理，我自己负责。

我坐在椅子长长地舒了一口气，时间快下午 4 点了，好像事情都处理完了，才想起要赶快回办公室，但我忘记了一件更重要的事情。

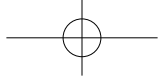
在回公司的路上，我接到台湾打来的电话，居然是张锦贵教授的秘书打来的，她告诉我，“张教授已经到上海了，明天下午他将在他龙通广场讲课，你们可以过去看一下。”

我吓了一跳，天哪，我居然把这么重要的事情给忘记了，我真是太糊涂了，昨天晚上想好今天要打电话给他，告诉他演讲会推迟的事情，可从早上一直忙到现在居然把这么重要的事情忘了，真该死。

我说：“真不好意思，我们的这次演讲会要推迟举办了，因为我没有推广到那么多票，我正想打电话给您沟通这件事情呢，没想到张教授这么快就到了。”她说：“啊？这样呀！那我帮你问问看。”然后我们挂断了电话。

我记得当时车子刚经过虹口足球场，我头都麻了，怎么这么快？这下可怎么办呀？

没人商量，而且此时我已不再信任这些合作伙伴了，我觉得在关键时刻人



都跑光了，还得靠自己。但我该找谁商量呢？这时我突然想到，昨天林正财不是可以帮我吗？而且他也是台湾人，应该可以给我一点儿建议，现在看来只有他能给我指点迷津了。

于是，我马上打电话给林正财，我说：“张教授已经到上海了，刚才他的秘书打电话给我，让我明天去见他，我跟他秘书说了演讲会推迟的事情，我明天都不好意思去见他了，怎么办？”

林正财就跟我讲：“既然来了，你明天还是要过去见他，向他表示抱歉，说因为你年轻没经验，能力不够，没有推广到预期的人数，只要你态度诚恳，我相信张教授一定会理解的，他这个人很好的。”

听了他的话，我心中的石头才放了下来，决定明天过去见张锦贵教授，说明情况，并请他原谅。

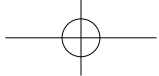
这时候我打电话给主策划人，跟他说了张教授已经到上海的事情，问他怎么办？其实我当时是故意问他的，想看看他到底会出什么主意给我，看他没反应，我觉得也没意思，就和他说明天和我一起过去见张教授。我又长长地舒了一口气。

本以为可以清静一下的，但这时我的手机又响起了，原来表面看上去波澜不惊，底下却是暗潮汹涌。其实培训界也是很小的，一个小小的消息足以让它沸腾起来。

这时有一些我还没来得及通知的票务代理商（可能是因为他们没卖什么票，所以还没有通知他们。），都听说了我要推迟的事情，就打电话来咨询我，我的电话都快要被打爆了。我记得我当时在公交车上一直不停地接电话，可能我当时的声音也很大，而且口气很强硬，连公交车司机都受不了了，对我表示强烈地抗议。

我不知道当时公交车上的其他人对我有什么看法，但从公交司机如此强烈地抗议就可以看出大家一定忍我好久了，可能是他们不好意思说我吧，因为我当时的脸很“臭”。此时我已经忘我了，完全没有感觉到自己是在公共场合，还在不停地讲电话。

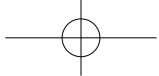
这时司机转过头对我大声地说一些我听不懂的上海话，此时我正在火头上，我把电话移开，恶狠狠地冲着公交司机说：“你找死呀！叫什么叫。”司机看到我火气这么大，又这么凶，就转过头认真开车去了。我还是在打电话，我记



设计你的人生
SHEJI NIDE RENSHENG

得听到司机在转过头的同时小声地说了几句,估计是在骂我神经病之类的话吧!

但我根本没有顾及这些了,还是不断地在电话里和他们说,一直到我下公交车时我还在不停地讲电话。我估计这是有史以来最不注重公共场合的一次,也可能那个公交车上的人都会在心里大骂我是神经病吧!又或许在我下车的那一刹那,大家都在为我的下车而喝彩呢?但有谁知道,此刻我心里要承受多大的压力。



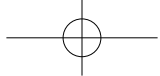
成功路上不仅需要贵人相助，更需要小人刺激。没有人会无缘无故地出现在你的生命中，每一个出现的人都值得感恩。

回到家时，电话还是不停地响，各种各样的问题，晚上我一点儿胃口都没有，接下来怎么办？我自己有能力推广 1500 人吗？从去年的 11 月份开始到现在才推广了这么一点儿人，现在开始到 4 月 10 日，一个半月时间里我有能力推广 1000 人吗？我看我不行吧！

不管了，天塌下来当被子盖，再说吧！我还是好好睡觉，管他的，反正不会死，大不了我的钱全部亏光，又变成以前的穷光蛋，有什么了不起的，本来以前就一无所有嘛！安心睡觉去。

心里虽然这样想，但自己还是没有信心，晚上我听着关于增强自信心潜意识的录音入睡。“在我的心中，有无限的潜能，任何愿望，他都能实现……无论在任何挑战的情况下，我终有反败为胜的一天……”

2 月 20 日，一大早就起来，匆匆地赶到位于闵行区吴中路的龙通生活广场，那是张锦贵和他的朋友在上海投资的产业。我们到那里时，他正在给他们的几百名员工讲课，我们走进去，在后面找个位置坐下来，我朝他挥挥手。



虽然我是第一次见他，他也没有见过我，但他的秘书应该有告诉我我今天来见他的事情，所以他应该猜的出是我。后来他说：“现在，来了两位梦工场的朋友（因为当时联系他时是以梦工场的名义联系的，所以他误以为是梦工场请他），让我们用热烈的掌声欢迎他们的到来。”

我受宠若惊地站起来和大家挥挥手，然后坐下去，接着他继续讲课，而我在一边听他演讲。这是第一次听他演讲，感觉他挺幽默的。接着他说：“本来我这次来上海是来演讲的，结果主办方居然没有推广到人数，演讲会延期，我的机票都买好了，所以就变成过来给你们演讲了。”

演讲结束后，他请我们一起共进午餐，我对演讲会的延迟深表歉意，并请他原谅，他也表示理解。饭后，他带我们参观了他的“广场”并教了我很多东西，鼓励我把事情做好。

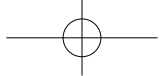
回来后，就是处理原来买票的顾客的问题。本来以为很简单的一件事情，却没想到那么复杂。汇东公司买了 50 多张 VIP 的门票，而这些票也不是从我手上买走的，是从一个咨询公司那里买的。当他们过去解释时，可能没有表达清楚，所以汇东公司的姚总非常的生气，说要退票，我猜测可能是票务代理商说陈安之生病了所以不能如期举办演讲会的话。

他打电话给我，问我怎么处理，因为我当时还没有通知他买过票的人有送一本《绝不裸奔》的事情，所以我就亲自带着 50 本新书赶到汇东公司，经过沟通，我们了解到，他们这次的票是给全国各分公司的高层主管买的，现在各分公司的高管都买好机票准备过来了，而且有的人都已经到机场了，本来明天的演讲，他们今天才知道推迟了，他们的损失也很严重。

咨询公司的人说陈安之喉咙痛不能来演讲，陈安之作为一个公众人物，定好时间怎么能因为自己喉咙痛而不来就不来呢？如果是陈安之的个人原因，汇东公司坚决要求退票，并且表示以后永远不听陈安之的课。

了解到情况后，我们向姚总说明了真实情况，请他原谅，姚总是一个非常明事理的人，对我们的举动也表示谅解，虽然还在生气，但现在还能怎么样呢？然后我们说：“对于给您造成的损失深表歉意，针对这种情况，每个人送上一本陈安之的新书《绝不裸奔》表示我们的歉意，敬请谅解。”

总算把这件事情处理完了，又长长地舒了一口气。多年来我一直对姚总很



愧疚，也很感恩。我非常感谢他当年对我们的支持，如果他当初要退票的话，我真的没有钱可以还他。因为一大部分的钱都被代理商扣下了，而如果他要退票的话，肯定是找我这个主办方退，那我必须还他全款，但被代理商赚走的钱是不可能会拿回来的。

之后，马上要开演讲会的时候，我没卖出几张票，后来他也听说现在市场上有 300 元 / 张的票，就打电话给我问我有没有票，并且一次性买了 200 张。如果不是他当时买了 200 张，我想 4 月 10 日的演讲会一定不会那么成功。

演讲会结束后，我亲自登门表示感谢，他对我说：“我们这次花了十几万买票，结果我们买到的票是最贵的，本来是想要你退钱的，但听说你这次活动也亏了不少，所以我就不向你要了，重要的是我们在这次演讲会上学到了东西。”

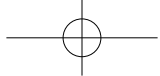
我非常感激他，2005 年 7 月 2 日我举办张锦贵的演讲会的时候，也送了两张票给他，他也来了。在 2006 年的一次陈安之的演讲会上我再次见到了他，之后就没有再见到他了。我都会发条短信给他，问候的同时表示感谢，感谢他曾经对我的帮助。

在处理汇东公司事情的同时，在一辆从浙江开往上海的火车上，有另外的 30 多个人来上海听演讲。这件事情是我后来才知道的，当然这件事情不是我处理的，但我后来了解到，卖票的那个代理商处理得也是十分的艰辛，就差向人下跪了。

想想由于我的无知而给很多人带来的麻烦，内心真是十分的愧疚，希望他们能原谅我当年的无知、无能而犯下的错误。同时我也感恩在那段我最困难的日子里给予我支持和帮助过的人，虽然我可能还不知道他们的名字，但我会永远地在心里为他们祝福。

生命之中总有很多人和事需要我们感恩，当我们抱着一颗感恩的心来回顾过去时，我们会发现，其实我们非常“富有”，只是当时没有察觉。事情总算告一段落了，心中的石头也总算落地了。但接下来面临更大的挑战，就是如何保证 4 月 10 日能把课程做成功。

时间一天天地过去，但似乎看不到什么希望，我看这次是凶多吉少吧。这时有人打电话给我，说介绍给我一位非常优秀的企业家认识，说不定他们会团购我们的门票，于是我就过去了。



然后我们说起我将举办的陈安之的演讲会的事情，也许是他们公司自己的培训系统比较好，所以他对陈安之这类的激励演讲不是太喜欢，觉得培训效果可能不太好，没有让员工去听的想法。

后来他说：“对了，我可以介绍给你一个非常优秀的朋友认识，他非常热爱学习，你可以去拜访一下他，说不定他会带员工去听课。”

成功者的行动力果然超强，他当场就拨电话给他的朋友，并在电话里帮我约好下午去他们公司见他。虽然他给我介绍的朋友后来没有买票，但我还是一样感谢他对我的支持。所以我送了几张票给林总，请他到时候来捧场。

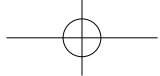
他和我们聊起了一些事情，他说：“人脉很重要，前两天我在打高尔夫球的时候认识一位朋友，我今天就写了一封英文信，等下寄给他，”这时他指了指桌面上的那封英文信，真是让我佩服，原来成功的人对人是这样的热情和对事是这样的认真。这也给我上了一堂生动的课程，我在想我必须亲自出马，否则我又将面临一条死路。

这时我想起以前在我书店里认识的那个对陈安之很感兴趣的朋友，约他到我办公室，我和他谈了一下我现在的情况，他建议我去登报纸的广告，让全上海人都知道陈安之要来上海演讲的消息，这样效果可能会比较好，同时又建议我要加强自己的销售团队建设。他说你和别人合作给别人 50% 提成，别人可能都还嫌少，但如果你自己的团队，给 40% 提成就很高了。

我觉得他说得挺有道理的，对于他说的第一个建议登广告，我有想过，但我不敢执行，因为登报纸广告要花不少钱，但有没有效果就不知道了。同时，我还有一个顾虑，就是我也不想把这件事情弄得太轰动，因为公安那边的报批没有通过，我怕如果把事情弄得太大，到时候出了问题没法收拾，还是偷偷地进行比较安全，免得到时候竹篮打水一场空。

对于第二点：建团队这个方法挺好的，这个比较可行，我决定执行。但时间所剩无几了，这么短的时间内能组建一个什么样的队伍呢？我也在怀疑我自己。

然后他又告诉我，他有一个朋友开了一家公司，叫南群广告，有几百人组成的销售团队，他们公司的业务员打电话，一周时间就可以把上海所有的公司都“翻一遍”。如果能让他的朋友帮我推广，一定会比我找培训公司推广来得快，



少说卖几百张。

我觉得要是能有这样的人帮我的话一定很好，为了表示感谢，我送了一张票给他，请他到时来听演讲。第二天，我接到电话，他说他朋友愿意见我，让我过去，同时让我带一份见面礼送给他朋友，这样会显然更有诚意，我觉得应该这样做，毕竟是请人帮忙嘛。

我问他你朋友喜欢什么东西，他说：“我朋友也喜欢陈安之，你带一套最好的陈安之的产品送他。”因为有他的引荐，所以我们聊得很愉快，我至今还记得他当时和我说的：“上海滩饿不死人，只要你不放弃，就一定会成功的。”可能徐家东把一些事情都和他说了，所以很快就定下来用他的销售团队帮我推广票务，我也给了他一个非常低的折扣，并留下 300 张票，如果票卖完了，我再送过来。

我又开始对自己有信心了，我觉得他们如果能帮我卖上 500—600 张票，那我就成功了，为此我也曾兴奋了老半天，同时也增加了在后来我和其他人谈判时的底气。虽然这个是虚无的业绩，但曾经在我人生最黑暗的时刻，给我点了一盏希望的灯，让我有勇气战胜黑暗。

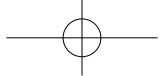
他们的团队卖黄页广告，很厉害，虽然他们自己也和我一样，相信陈安之的演讲对人是有帮助的，也努力去销售了。但终究销售演讲会门票和销售广告还是有区别的，最后他们也没有卖出几张票。后来我把票价降低到 200—300 元/张时，他们公司的人买了七八十张。

后来他和我说：“票不太好卖，虽然顾客比较多，但大多数人没有听说过陈安之，所以业务员打电话也不会出业绩。梁总这么大的公司，如果让他的业务员继续做没有生产力的事情，是不行的。因为卖票的业绩和卖广告收入是没法比的，所以不好意思，不能帮到你。”

我很理解他们，我知道他们都已经尽力了，我至今感谢他们。后来我做培训时，也曾帮他们培训过一两次，尽微薄之力以表感激之情。

由于这次活动的推迟，让很多顾客感觉我们不太守信用，因而他们还是担心 4 月 10 日的活动会推迟。很多经销商都对 4 月 10 日活动的成功举办也没有什么信心了，不愿意帮忙推广。

有些人还故意放出不利的消息，对我们来讲真是雪上加霜。也有些同行在



等着看我们笑话，在 10 号前一个晚上有人指着我的鼻子说，“假如明天会场有超过 1000 人来听课，我把脑袋割下来给你。”

还有一个南京的培训同行说：“假如刘标峰能推广超过 500 个人来听课，我就从南京爬到上海。”

总之，这一段日子是我人生中十分“黑暗”的，每天晚上我几乎无法入睡。

我难道等死吗？不行，我不能输，我不要让看不起，“人活一口气”，这么多人认为我不行，我就要证明给他们看。我暗暗下定决心，无论如何我都要推广 1500 人，哪怕花再多钱，因为我要让人知道我——刘标峰还是有能力的，在大家认为我不行的时候，我要做给别人看，让大家对我刮目相看。

为了鼓励自己，为了使自己不在挫折中倒下，每天晚上我都放一个自我确认磁带：在我的心中有无限的潜能，任何愿望他都能够实现，无论在任何挑战的情况下，我终有反败为胜的一天。

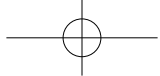
但做事情不是光有信心就行的，在结果面前，只能用业绩说话，在市场面前，只能用现金说话。

有一天朋友告诉我：“他有一个朋友，叫赵诚君，在青岛，以前也举办过好几次陈安之老师的课程，现场演讲推广票的能力是一流的，你可以联系一下他。”于是我马上打电话给他，在电话里谈了一下，但他的要求比较高，好像他的所有费用都要我承担，同时每一张票以 300—400 的价格给他，我有点儿受胁迫的感觉，所以就拒绝了他。

我当时说我宁愿票一张都没卖出去，也不愿合作，我想不明白当时为什么会那样，可能是出自内心的一种抗争吧！没想到之后我们居然成为一个课程的同学，命运真是捉弄人，让我学到了一点：做人千万不要把话说绝了，免得日后难相见。

日子一天天地过去，压力也越来越大，2004 年 3 月初，朋友让我去参加他们在 3 月 10—13 日举办的殷生博士的课程，学费是 4800 元 / 人，其实我当时并不想去的，但他说：“学员里有优秀的人，而且有做培训的，你如果过去和他们成为同学，说不定他们会帮你。”

听到这句话时我心动了，于是我就去报名参加了这三天的课程，没想到居然在这个课程里和赵诚君成了师兄弟，三天来我不记得学到了什么，但因为这



三天让我有了转机。

三天的课程主要教的是资本运作及企业 IPO 的一些事情，我觉得那个离我很远，以为学那些东西用不上，那时候我对理财是一窍不通，而且那时我心里想着是推广票的事情，所以学得不精。

因为我们当时的同学很少，才 10 个人，所以大家比较融洽。大家就说按年龄排行，因为我的年龄最小，我就排在第十，所以他们都叫我“十弟”。三天课程结束后，我说：“兄弟们，4 月 10 号马上就要到了，可我的票还没卖出几张，请大家一定要帮帮我。”然后抱抱拳。

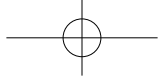
课程结束时我们几个师兄弟一起去洗浴中心里洗澡，我是南方人，真不习惯集体洗澡，但是“兄弟”嘛，所以就舍命陪君子了。那天晚上我没回家，和大家一起在洗浴中心睡觉，晚上聊到了一两点，我实在困得不行，最终睡着了，早上 5 点多迷迷糊糊地醒来，发现赵诚君已经起来了，而且很有精神。

我觉得奇怪，昨晚那么晚睡，现在这么早就起来了，而且还这么有精神，实在让我佩服。当时，我不管什么时候睡，早上没睡到 8 点就会感觉没睡够，也就不会有精神。怎么他才休息这么一点点时间，现在精神就这么好，于是我就问他原因。

他告诉我：“睡眠时间不在于长短，而是在于质量，我学过成功学，用自我催眠的方法睡觉，只要睡一两个小时就够了”。我当时听了感觉非常的神奇，所以在想，看来我虽然是做成功学的，但我并没有学会成功学，原来成功学还可以用在这里。后来我也学了一些自我催眠的方法，我也差不多和他一样，每天睡两个小时就很精神。

第二天大家一起去我的书店，赵诚君就在我的书店里给我的业务员培训了一个小时，同时告诉我演讲销售很重要，建议我去演讲销售，并给了我一句我至今终难忘的话：“凡有的要加倍给他，让他富足有余；没有的，连同他所有的，也要一同夺过来。”其实我后来才知道这句话出自《圣经》，并且是“马太效应”的缩写。

这句话给我的感觉是自己无论如何都一定要强，靠山山倒，靠人人老，还是靠自己最好，如果自己不强的话，我们自己的那一份终究也会被人夺去。所以我想通了，为什么会有人乘机压低我的票价，为什么有人故意给我落井下石，



为什么有人要敲我竹杠，其实这一切都是弱肉强食的表现呀。

因为他要回青岛，所以没有时间，不然可以帮我去演讲销售。他让我自己去演讲销售，同时教我一些演讲销售的细节，但我当时根本不会演讲，只是听着，心想我要去试一下，否则就是等死，不行的。

这时候一个朋友到上海，我请他们在我书店的二楼做足浴，这时候我们的“大哥”说：“标峰现在举办陈安之的演讲会，陈安之是谁，可是亚洲顶尖的大师呀，现在标峰办陈安之的演讲会，和中国举办奥运会差不多呀，所以我们一定要帮他在这次活动办好。”

大家都觉得挺有道理的，然后大哥说：“现在我们必须要保证人数，才能确保演讲会的成功举办，所以在演讲会的门票价上，我们要想办法降下来，给经销商更低的价格，这样才会有人帮你卖。”

我觉得有理，反正都到现在这个节骨眼上了，如果我还死死控制我的价格，那就不会有人帮我了。我也想过如果票的价格降下来，将会是对最早买票的人不公平，但我又有什么办法呢？

事到如今我还能怎么办？所以我就说：“大哥，那你就帮忙定一下，你觉得要怎么样才行，我照做就行了，兄弟我就拜托你了。”

然后大哥说：“我们的票价就降到 300 元 / 张。”我一听，这么少呀，但想想，能卖出去总比卖不出去好吧，如果按 300 元卖出去，卖几百张也是钱呀！现在我还是不要什么原则了，否则他们如果不帮我，就再也没有人帮我了。

于是我就说：“好的，那样的话就给代理商 200 元 / 张，让他们去卖。”

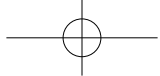
大哥问我：“现在还有多少张票。”

我说“票大部分都在其他代理商手上，我手上也没有几张了，但能卖几张我就知道了，要等开课了才知道。”

他说：“现在，你再去印票，印 1000 多张，有了这些票后，就可以更快地卖出去了。”

我当时觉得：现场只有 1500 个位置，我已印出了 1500 张门票，如果再印 1000 多张，那不就造成通货膨胀了，总不可能两张票共用一个位置吧！

但又想：也许票不可能全部卖出去，所以就试试吧。如果我要大哥帮我卖，不给他们票肯定是不行的，又想到如果我的票不重印，旧的日期估计也没有人



会相信，反而不好。

于是就这样定下来了，我又印了 1000 多张门票。当时我真的是不计任何代价，只要确保演讲会的成功。如果不是大哥的这个建议，以及兄弟们的帮忙，我相信那次演讲会不会那么成功的，因为有好几百张票都是一个师兄帮我卖出去的。

票是重新印出来了，但我还是要去卖票。因为我的那些业务人员素质及能力实在有限，人又太年轻，整个团队的人看上去都像小孩子，所以上门推销根本卖不出票，那时我们也不懂电话营销，因此我想到了赵诚君的建议进行演讲销售。

随后我让我们的业务员去约场，因为我听说陈安之老师机构的讲师都有一份演讲稿，用那份演讲稿进行演讲销售，于是我打电话问林正财能不能给我一份，我准备用这个来演讲销售，然后林正财就把那份演讲稿传真给我。

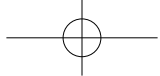
但我不会演讲，怎么办？于是我就背呀背呀！只会背，我也不知道里面的意思，我也不明白为什么要这样讲。但那时业务员帮我约到场，我不得不赶鸭子上架去演讲，真是丢人现眼，害得我好长时间不敢演讲，还好后来去安之机构实习了一段时间，才敢重回舞台。

我记得我第一场演讲是在上海平安保险公司，他们给我一个机会，在早会的时候给我一点儿时间演讲，但没有说演讲完后销售的事情。我一上台就晕了，看到台下坐的几十个人大多数是阿姨、老奶奶，我的心都发凉了，而且他们似乎也没有把我放在眼里，都是交头接耳地在下面议论着事情。

一看到这场面，我本来准备好的演讲稿全部忘了，我也不记得我当时讲了些什么了，感觉讲了不到十分钟就自觉退场。因为我感觉得出来，没有人愿意听我讲，很多人都走来走去了，还有人在下面大声地说话。

于是我的第一场演讲就在失败中收场了，带着受伤的心灵和巨大的挫折感，我灰溜溜地走人了，出来时见到了他们这次负责联系我的培训部经理，我真是无地自容呀！只能赶紧跑了，因为真不好意思见他。

虽然失败了，但我能怎么样呢，还是要去讲呀，业务员又约了太平洋人寿保险公司，我总结了上次失败的原因：演讲稿不熟悉，只能再背，因为那段时间事情多，精力总不能集中，所以还是不能完全背下来，但我能怎么样呢？还



是上台演讲了。

这次的演讲会比上次的好一点儿，没有全忘记，至少背出了 2/3 的讲稿，看到下面木然的表情，我那颗幼小的心灵又一次受伤了。讲完后还是没有一个人愿意买票，于是我又一次灰溜溜地走了。

不能放弃呀，再来一次。这一次又约了太平洋人寿保险公司的另一个分部，我又过去了，一两百人的会场只坐了 20 来个人，而且大多数是阿姨，经理说：“还好了，现在保险难做呀，没有人愿意来当保险公司的业务员了，现在有这么多人已经不错了，平时也差不多。”

我又讲了，这次出的丑更大。讲了一半居然有人说：“你还是不要讲了，买一份我们的保险好了。”我说：“我买过了。”他们说：“那你再买呀！”所以演讲也没有办法再讲下去了，我又灰溜溜地走了。

这时又我约到了泰康人寿保险公司，我又去了。这次的人多呀！主要是因为他们的领导比较重视，所以 100 多人的会场人挤得满满的，而且大多数都是年轻人，我想这次可以发挥了，演讲稿现在我应该算是很熟悉了吧。

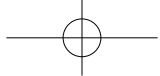
但我又错了，一上讲台面对这么多人我就吓坏了，讲着讲着，台词想不起来了，很快我的汗水就流下来了，还好我故作镇静地东拉西扯把演讲稿勉强背出 3/4，但感觉得出来下面的人也没有学到什么东西，最后我开始介绍演讲会的时候又只剩下我一个人演独角戏了，我又只好灰溜溜地走了。

从那以后我好长时间都不敢当众讲话了，因为有很大的心理障碍。一看到人多就想起过去失败的场景，还好后来我去深圳安之机构学习了一段时间，现在我在几百家企业和上百所高校演讲过，没有出现过类似的情况，现在是人越多我演讲就越兴奋、越有激情，想想这几年变化真是大。

由于演讲推广不成功，我只能望洋兴叹了，看来我是没有办法回收现金了。现在如果没办法把人数推上去，我到时候出的丑可就更大了，所以我还在积极地想办法。

有一天我听说各省在上海都有办事处，而且各地的老乡也是挺多的，我在想我老家也应该有“驻沪办”之类的机构吧？如果能找到他们，请他们帮帮忙介绍一些老乡来听课应该是可以的。

于是我就上网查了一下福安市驻沪办事处的信息，搜到他们的地址及电话



后，我立刻打电话过去，向他们告明了我的情况，但电话里说的不清楚，于是他们就让我去他们的办公室详谈。

他们看我这么年轻，对我不放心，说要去我办公室看看再说。第二天他就到了我办公室，同时也带来了另一位福安市政府驻沪办的领导，看了我的营业执照，同时看了我的办公室，觉得我不像其他年轻人一样，看起来像是做事情的人，所以就决定帮忙，介绍了几十位老乡来捧场。当时为了卖票我真是求爷爷告奶奶呀，什么样的方法我都用了。

4月10号就要到了，我对10号当天的会场爆满是有信心的，但怎么样确保会场的秩序稳定，怎么样确保演讲会的顺利举行，我一点儿把握都没有，于是我把工作重心做了一些调整。

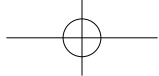
举办这个活动让我深深地感悟到一点，为什么陈安之老师会成为亚洲第一名演说家，因为他的要求高。如演讲时指定要用JBL音响，而且还要有几个反听喇叭，要重新租专业的音响。

同时要让我把会场的方位及平面图，传真到香港给他的风水大师，同时要指定住的酒店，因为酒店名字最好要和陈老师“搭配”的，所以让我订在浦东的瑞吉红塔酒店，同时还要指定套房里的卫生间朝向是否“符合要求”，以确保演讲会当天不出意外。

他助理还专门传真了一份讲师用品清单给我，上面都是陈安之老师要用的一些东西，包括喝什么样的矿泉水、什么样的饮料、用什么颜色的纸巾，还要买指定牌子的燕窝，甚至还有云南白药。

接下来就是要忙于到机场迎接老师的事情了，我特意电话咨询林正财，到时候陈安之老师要怎么接，张锦贵教授要怎么接。林正财告诉我陈老师要坐别克GL8，因为这个比较宽敞，坐着舒服，并且告诉我，最好在车上不要跟陈老师说话，因为老师要休息。同时林正财又告诉我，张锦贵教授喜欢比较多的人去机场迎接他，越多人越好，而且还要制作条幅，所以我又专门让人做了条幅。

我准备去租车，但有朋友建议，可以去学员那里借车，因为学员也乐意去接老师，感觉可以和老师近距离接触比较荣幸，所以我就想到了借车，但我向谁借呢？于是我就想去找汇东公司的姚总，我打电话给他，请他帮忙，他也很乐意帮忙，刚好他公司有别克GL8。同时我又打电话给上次认识的南群广告公



司梁总，他有宝马 760，而且他也乐意帮忙。于是有了他们的帮助，我就可以不用去租车了，和他们约定好时间在 4 月 9 日早上接陈安之老师。

4 月 9 号早上，我让梁总的车子从我的办公楼下经过，和他一起去酒店，把陈安之老师所需要的东西全部放入他的房间。开好酒店房间后，我就赶往浦东机场，陈老师来得比较早。本来告诉我 8 点多钟会到浦东机场，但我们在机场等了好久都没有见到他人，这时林正财先出现了，他告诉我老师下一班飞机到，所以他就先到了。

我们都很失望，和我一起去机场迎接陈安之老师的有梁总、黄天翼，还有汇东公司的两位主管，他们都带着鲜花来接老师。因为老师不太喜欢人多，所以我也没有通知别人来接，以免麻烦。当时我和浦东机场的钟山书店还有合作，书店也有贴陈安之的海报，于是我就过去和他们的营业员说我把海报拿下来，等下接完陈老师后再把海报贴回去。她们一听陈老师要来，也很高兴，要和我一起等，并拿了陈老师的书等他来时签名。

我一大早就出来了，没吃早餐，饿得很，一直等到 11 点左右，才接到陈老师。陈老师穿着很休闲，戴着帽子，和他一起来的有他的助理和庄总。接到老师后，他是面无表情的，和我一起去接陈老师的人送花给他，他也没有表现出高兴的样子，后来他的助理接过花，我看得出来送花的人不是太高兴，但我也不好说什么，后来他们说老师有点儿“大牌”，弄得我都有点儿为难。其实我知道陈老师是不太喜欢这些，但我夹在中间其实也是挺难做的。

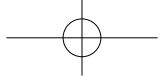
随后陪同陈老师一起来到机场的停车场，我问老师要坐哪辆车，老师看了一下后决定坐别克 GL8，这样我就和林正财一起乘梁总的宝马去酒店。在车上的时候我和林正财说看来我不适合当“元帅”，可能我更适合当“将军”，别人让我做的事情我可以做好，但我自己好像都没有什么策划能力。

林正财笑了笑说：“标峰，其实人生在于自己给自己定位，你脑袋是怎么样的，结果就会如何。你有没有上过陈安之老师的超级总裁班？”

我说：“没有呢，我只听过陈老师的演讲会，其他的我都没有参加过。”

他说：“那你一定要学习一下，如果没去上课的话，至少你应该去看看现在市场上盗版的陈安之老师的总裁培训班现场，这样你才能进步。”

我觉得他说的挺有道理的，我现在真的是对企业经营及相关事情一无所知，



这样显然是成不了大器的。

在路上我们一直聊着，不知不觉就到了酒店，汇东的两位主管把老师送到酒店后就先开车回去，我看得出他们不是很高兴，我打电话给姚总表示感谢，他告诉我以后做事要有计划些。我唯唯诺诺，这次真是太感谢他了，不但买了我好多票，同时还帮我这么大的忙，这份恩情我一定记得。

因为我还要去接张锦贵教授，再次让梁总和我一起去机场。当时已经 12 点多了，我们就在瑞吉红塔酒店的一楼餐厅吃面。因为那里的东西很贵，所以梁总为了帮我省钱就说吃面了，这样我就请他们简单地吃了一碗面。

吃完饭后，我们赶往机场。同时我让人在书店那边把所有想去接张锦贵教授的人员，包括公司里能叫到的人都带到机场，这样他们一共来了二十几个人，我们在机场集合，并让他们把条幅带来。

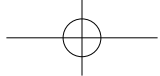
一直到下午 4 点多才接到张锦贵教授，因为我之前见过他，所以一眼就认出他了。我就让大家高举条幅，大声喊：“欢迎张教授，欢迎张教授”，弄得机场所有人都来观望，还以为是哪里来了大人物，或者认为我们是一群疯子吧！

说实在话，我不太喜欢这么高调，但教授喜欢，我也必须去做这事，随后我和教授一起上车，我订的酒店是光大国际酒店，因为会场就在那里，这样比较方便一些。

但到了酒店后，我才发现我犯了一个错误。因为陈安之老师指定要住豪华的行政套房，所以我就按他的规定来订。但张教授那边没有沟通好，他秘书说只要住四星级以上的酒店就行，结果我帮他订的只是一般的标准房，这样显然不够档次。教授一进入房间我就感觉我做错了，因为我之前也没有来看过他的房间是什么样的，现在发现那个真的不合适。

然后教授开玩笑说：“这和我在台湾的卫生间差不多大。”我知道我错了，向教授道歉说：“对不起，我没有亲自看过这房间，是让人订的，办事不利，请原谅，我马上帮您换一个套房。”

然后我飞奔前台，开了一个商务套房，再把张教授接过去。因为张教授为人比陈安之老师更随和，所以大家都非常喜欢他，纷纷和教授合影，同时在张教授房间聆听教诲。虽然我犯了错误，但张教授也还是很理解我的。他说我这么年轻，办这么大的活动，而且又是第一次办，没有经验，是可以理解的。



4月9号下午，接到一个业务员的电话，他说有一个顾客要买50多张票，问还有没有票，我说不会吧，怎么这时候才来买票，早就“卖”完了，所以这笔单子就没法做了。那是一个学校的团购票，因为前些天我怕这些票卖不出去，差不多都送完了，现在来买票真不是时候。但也让我学到了，任何时候都不要放弃，因为我放弃了，所以就没办法做成这笔生意。

因为我还要忙于布置会场，所以我没有时间陪同教授吃晚餐，就让朋友负责接待教授。我再跑到会场，监督会场的布置，一直忙到晚上10点多。

我一直跑来跑去，午饭就吃了一碗面，早饭晚饭都没吃，而且我已经连续几天没睡好了，我真的一点力气都没有了。后来，我说要睡觉，就在会场的椅子上睡，可是我真的睡不着，又想到了还有事情没忙完，又要开始工作，真的是把我累坏了。

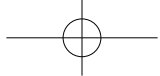
这时会场的椅子还没有摆好，我就让会场里的人帮忙摆好位置，还要用绳子校准线，以保证位置的整齐，摆好椅子后又要将座位牌贴上去，这样一直忙到了近12点。这时候张锦贵教授来到了会场，一看会场里全是陈安之的宣传画，连他的海报都没有，看到他的表情，我又知道我做错了。

但这个不能怪我，因为张锦贵教授没给我照片，网站上也找不到他的大一点儿的图片，根本没法做喷绘，而且当时我做陈安之的产品，所以陈安之的海报就比较多了，另外深圳梦工场也寄来了喷绘。

这时张锦贵教授拿出了一张他的照片，他说拿去电脑店里让人做一个大的易拉宝，到时可以摆在会场上。这个主意很不错，但现在都快12点了，所有的电脑店都关门了，而且明天早上8点多就要用，现在不是为难我吗？

这时我也没有办法了，箭在弦上，于是我就叫了一个业务员，让他去办这件事情，我告诉他是不惜任何代价一定要保证完成这个任务。我不知道他当天晚上是怎么做好的，也不知他找了几家喷绘店，但第二天早上真的拿到了那个易拉宝。但说实在话，把那个易拉宝放在会场上显得更加凄惨，很不显眼，如果没有那个可能还会更好些。

大家看到张教授都很高兴，他开始很兴奋地给我们讲课，大家都认真地听，他不知道，我们还有好多事情没忙完，但又不能阻止他讲。我只能听着，盼望着他快点儿讲完回去休息，因为我们还要忙着布置会场。



终于把教授送回房间住下来，我们开始在现场演练主持，试过了几个人都不太行，最后林正财就说：“标峰，你是主办方，你来当主持人好了”。

我说：“好呀！”但怎么当主持人，我还真的不会，我上台拿着话筒练习。但我的状态实在很差，而且因为前期演讲推票的负面神经链，所以表现真的是太差了，上台的话两腿都会发抖，显然主持不好。

这时听说陈安之老师要来会场试音了，10 分钟后就到。于是我们赶快把会场收拾好，这时陈老师来了，试了一下音响，效果还好，很顺利，陈老师差不多试了 5 分钟就通过了。之后陈老师回酒店，而我们则继续布置会场。

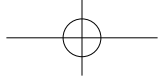
这时候会场里有几个以前跟随过陈安之老师的助理告诉我：“标峰，你很幸运噢，以往老师试音都要一个小时以上，而且还会经常临时换音响的，没想到你这么顺利就通过了。”

其实他也觉得幸运，音响上没发生大的问题，主要的原因是我花了不少钱才租到这个指定的音响，否则肯定是通不过的。最后我实在不行了，就先到原来开给张锦贵教授的那个房间休息，我实在撑不住了。但还有好多事情没有弄好，包括会场的胸牌，所以他们继续弄。那些天我们真的好辛苦，晚上基本上没怎么休息，都是日夜加班。

我以为大功告成了，但没想到的是，更大的挑战还在后面。2004 年 4 月 10 日是我人生中具有历史意义的一天。经过我们多方的努力及众多朋友的帮忙，“与成功有约”大型研讨会于当天胜利召开。当天共吸引了近 1500 人参加，这其中的苦，我想没有几个人能理解。很多人好奇为什么我们公司当时只有 3 个人能推广到这么多人？我总是笑笑。因为我为之付出的努力是别人看不到的，然而我学到的东西也是别人没法学到的。

4 月 10 日早上 5 点多我就起来了，赶忙把我公司的工作人员叫醒，让酒店的工作人员在会场的门口摆上签到台。但因为当时没有经验，所以把签到台摆到了门口的位置。因为我没想到 1000 多人的威力，结果人一多就挤得不成样子，后来根本没法签到。

我没想到的是，这些学员的热情有这么高，早上 5 点多会场门口就有很多人了。我准备 7：30 开始签到，我们就按原定的计划按门票来换胸牌。这 1000 多张胸牌，虽然分成四组进行签到，但人一多，根本没法找到对应的胸牌。



而且最失败的是当时主持人在会场里面彩排，不让学员进去，说等8点再进会场。结果导致了很多换到胸牌的学员和还没有签到的学员都挤到了一起，现场就更乱了，后来就根本没有办法签到了。

开始我在的时候还好，8点的时候我去接张教授，请他去吃早餐，没想到我回来后发现整个大厅都是人，密密麻麻的，签到台都被挤得不成样子了，这时快9点了，还有非常多的人没有换到胸牌。

这时就有很多人在骂主办方，骂得很难听，就差要打人了，弄成这个样子，我当时真的无能为力。人这么多，现在换票根本来不及了，因为现场太乱了，好几十个人一起挤着一个工作人员说我要胸牌号，工作人员根本没法工作。

我在会场外艰难地维持着秩序，但我没想到的是会场里面的学员为了争位置，差点打起架来。当时那人想去抢主持人的话筒，并想打人。还好学员中也有些素质高的，主动出来帮忙维护秩序，才勉强没出什么问题。但现场没有几个人会按自己的座位号来坐，大家都是乱坐，还有人坐到了VIP的席位上。幸亏VIP的门票并没有卖那么多，否则我就更麻烦了。

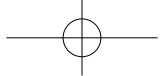
我看马上9点了，不能这样下去，于是我就想：“算了，不换胸牌了，有票的人就直接进去吧”。但这样的话混水摸鱼的人肯定很多，因为我也看到不少没票的人也在会场门口叫喊着，想制造混乱然后进去。

我想想了，现在也顾不了这么多了，于是我就跳到了会场入口处的签到台上，大声地叫：“有票就可以进。”然后把工作人员手上的所有胸牌都拿到我的手里，学员把票给我，我就用嘴巴一咬，撕掉一部分，再给他一个胸牌让他进去。

因为这样我才缓解了危机，终于在我奋战半小时后所有的学员依次进了会场，这时已经9：20分了。

这时候我的工作人告诉，XX（其中一个卖了票不给我钱的代理商）想见我。我看到了最不想看到的人带了十几个人来找我，说能否让他们进去，等上完课再给我钱，我苦笑了一下，心里是明白了。但这时我根本无心管这事了，要怎么样就怎么样吧！就让他们进去。

之后我马上上楼去接张锦贵教授。把张教授送上讲台之后才想起还有好多事没做好，然后拿着张教授的相机拍了几张照片，当时太忙了，居然忘记了自己的相机去拍几张，导致我至今没有那场演讲的照片，这不能不说是一大遗憾。



我忙里忙外，从前一天晚上到上午 10 点没有吃任何东西，已经饿得受不了，但又走不开。因为这两位都是顶尖名师，要照顾好，如果他们不满意就会连累到这些消费者，到时就麻烦了。

10 点钟，陈安之老师要赶到会场。

陈老师要指定车辆，我原来不知道，以为打车就可以了，所以没准备好。我实在没办法在这么短的时间内找到，租赁公司也没这么快。要在半小时内赶到实在太难了。

“让他打车过来，可不可以？”我说。

他助理说，“这是标准！如果不是这车子，陈安之老师不过来，那后果你自负。”

天哪！这么多人都还在等他呢！如果他不来那不是全完了，我肯定会被人“吃掉”！

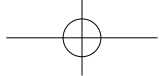
我立刻打租赁电话，好不容易联系一部 GL8 时，已经很迟了。此时我决定让车子直接到酒店接他过来，而我只能不去了。因为张锦贵教授马上要讲完了，还要接待他吃午餐。如果车子从会场出发我再过去肯定来不及了，当时我真是分身乏术。急也没有用，该面对的还是要面对。关键时刻，我只好让其他人员陪张锦贵教授吃饭，自己陪同陈安之老师。

终于把陈安之老师接到了会场，这时候发现学员差不多都出去吃饭了。林正财让我至少找三个年轻的小伙子在会场等老师，陪陈老师一起跑步。于是我就找了三个助教在会场里待命。

陈安之老师还让我准备一个吧台椅，就是坐在上面可以旋转的那种，等下老师讲课时要用，同时又要让我去准备一副扑克牌。

早不说，哎！现在我又要忙了，扑克牌比较好解决，我让其他人去便利店帮我买好等下交给林正财，而我要去找吧台椅，除了酒店的销售员就没有人能帮我了。但酒店也没有，我请他无论如何也一定要帮忙找到，这时他想到酒店楼上的一个餐厅有，但不知对方肯不肯借给我。我说不管花多少钱我都要借到。于是他找了一个人和我一起去借，到了餐厅之后，我发现张教授刚好在上面吃饭，是我的几个朋友陪着，我匆忙打了个招呼，就去借椅子了。

还好对方肯借给我，我交了一点押金后就让工作人员抬到会场，真是舒了



一口气。这时张锦贵教授问我“吃过没有”，我说：“没呢，现在不饿”，其实我已经感觉到饿了，但好像没有什么胃口，因为事情还没有处理完，不确定的风险还是很大的。

张教授一直劝我吃一点儿，于是我坐到了餐桌前，喝了两碗鸡汤。由于事情还很多，我不能久留，就先走了。我要去陈老师那边，免得他们要找我找不到。

我到了会场门口时，发现陈老师已在里面热场了，会场的所有门都被关起来了，但看得见陈老师在里面跑步。这时我刚转头就看到了徐家东和南群广告的梁总，我上前和他们打招呼，但徐家东的脸色很不好看。

看到我就很不客气地说起我来：“你怎么搞的，早上我们没位置坐，你想梁总今天可是带了一个贵宾来捧你的场，你却让人站了一个早上，人家这次也帮了你不少，你怎么可以这样。我们本来是想早上可能到得晚点儿，所以中午就提前入场，没想到现在居然被人赶出来，怎么有这样的事情。”

我知道肯定是刚才陈老师热场，不想让学员看到，就把在里面的学员都赶出来了，由于那些助理不认识梁总他们，把他们也赶出来了，徐家东他们当然有气，结果就把这个气全发泄到我身上了。

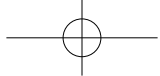
我和他解释了一下，但他还是很不高兴，说：“陈老师如果这么大牌，我们就不听了，亏得我们对他那么尊敬，他们却把我们当小狗一样赶出来。”

我满肚子的委屈，但我又不能说什么，想想从早上到现在一直神经都是紧绷着，现在被他批了一顿，我心里感觉特别的难过，居然没有控制住情绪，大声地哭了出来。

当时真是太难过了，我一边哭一边用脑袋撞旁边的玻璃，想让自己不哭，却哭得更厉害，感觉全身在抽筋，眼泪一直流。

我当时根本没留意边上还有好多人在看着我，可我顾不了那么多了，好久没有这么放松地哭过。这个世界只为我的哭泣而存在，也许是压抑了太久了吧，今天终于得到了发泄。

徐家东看我哭了（他也没想到我居然会哭），感觉到我的压力可能太大了，便过来安慰我，可越是安慰我哭得越厉害，梁总也过来安慰我，说：“标峰别灰心，任何事情都会过去的，只要有兄弟在，我相信你一定可以成功的，刚才徐总不是怪你，你也不要太难过了。”



无论他们怎么劝我别哭，但我还是停不下来，我想我至少哭了 20 分钟。这时陈老师热场结束，学员开始入场。而我却在会场门口大哭，所有人都觉得很奇怪，我的几个朋友一直问我怎么了？但我说不出来。

这时候林正财出来了，他也很奇怪我为什么哭了，安慰我也没有用，他就说：“标峰别哭了，老师来了，等下被老师看到不好，别哭了。”

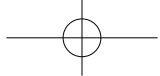
听到这个后，我慢慢地减小了哭声，一个人跑到一楼。因为我的眼泪还不停地往下流，要一下子停住是不可能的，所以我只能找一个没有人的地方，调整好情绪再回来。

花了好长时间终于让自己不再哭了，擦干了眼泪回到会场，这时学员也差不多入场了，演讲会也快开始了，我看了一下时间已经 2 点多了。这时接到张锦贵教授的电话，说他在门口，要回去了。于是我马上拿了一个东西跑到门口，发现张锦贵教授正在他干女儿的宝马车上，准备去机场。我将事前准备好的宜兴的紫砂壶送给他。因为我事前了解到张教授比较喜欢接受礼物，所以我事先让人专程到宜兴帮我准备的。幸好有他干女儿送他，我当时还真的没有想过这件事情，只想着他来时的接机，没想过送，我真是太糊涂了。

送走张教授后，我匆忙跑到会场，终于等到陈安之老师上台演讲。我发现陈安之老师这次比上次在杭州的演讲更卖力。因为讲台不够高，他让助理拿了两把椅子放在讲台上，再让两个助理扶着，他站在椅子上激情跳舞。这次真是太精彩了！全场的人看到这种场面都发出尖叫声，大家不约而同地从座位上站起来，跳呀跳呀！接着也都跟陈安之老师一样站到椅子上跳了起来。

没多久有一个工作人员找到我，说有人想闹事，让我过去处理一下。我赶快跑过去，发现有一个人没有买票想要进去，被助教制止，他说：“不让我进，我就去报警，说你们非法集会。”真是弄得我头痛。

我走出会场后在休息厅那里看到了那个人，我后来知道那个人也是陈安之老师的学生，这次是从北京过来的，好像也是做培训的。我就觉得奇怪，他也是老师的学生，应该知道规矩才对，怎么可以不买票就想进，而且说不让进就给我们找麻烦的事情呢？最后好言相劝（我估计他也是故意说说吧，或许也不会报警），我也不想添麻烦便让他进去了，总算是把事情处理好了。这次课程，我总共花了 53 万元，而我自己却忙得没有时间听，前后连 10 分钟都没听到，



真是可惜。

快到结束的时候,我让助教把前台给围住,让出一条道来让陈安之老师退场。因为我见过陈安之老师在杭州的演讲,知道下课时陈安之老师退场会发生什么情况。这么多人都要他签名肯定会出问题。如果没有保护好他,那后果不堪设想。

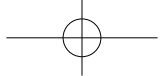
演讲完,陈安之老师非常有礼貌地说:“谢谢!谢谢你们!你们的成功是我的责任,我的成功都是你们带给我的。”同时向整个会场深鞠了三个躬,以表示感谢学员听众听演讲的热情。此时陈安之老师满脸泪花。这让我重新认识了陈老师,他并不像想象中的那么远。他也是经过无数次的失败后才有了今天的成就,之后立志为社会做贡献,传播成功学。其他的我也不是很了解了。但如果真的是帮助社会的话,为什么又要收取这么高的讲课费?我当时想不明白,后来才明白。这是他自己对自己价值的肯定。

我本以为陈安之老师会像上次杭州演讲一样,一讲完立刻就走的。没想到这次他演讲结束后,居然走下讲台和前排的人一一握手,这大出所有人的意料。因为以前给大家的印象是讲完就不见人影了。正准备从后门退场的顾客,一看这情况,一下子全跑到前面来。这可给我们的安保工作带来了极大的麻烦。很多人高喊:“陈老师,我爱你!”全场都“疯”起来了。能和陈安之老师握到手的都兴奋不已,拿着自己的手认真地看,感觉从来没有对自己的手像此刻这样珍惜。

好不容易把陈安之老师送进休息室,门口还安排了3名把守人员。但还是有几百位学员吵着要陈安之老师签名,情绪非常激动,不让进去就要和安保人员拼命。我们只好说:“陈老师刚讲完课,让老师休息一下!”才平息众怒。

送走了陈安之老师,回到酒店清理完会场,这样一天才算真正结束了。结束后,计算了一下,这次活动总共损失超过20万元人民币。值得庆幸的是,这次演讲现场也算是规模超前,并且没有出现什么意外。讲师的表现也是上海历届演讲活动中最好的,顾客对老师的表现也是打了100分,而且也没有像人家当初说我的那样,来不了500人或1000人,总算没有给自己丢脸,算是成功了。钱可以损失,但人可千万不能被人看扁。

当天我妈妈打电话给我,问我情况如何。我回答说:“没关系,我还没倒下,只要我不放弃,就不算失败。这一次就当作是公司在做广告,以后一定可



找寻贵人及良师益友

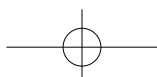
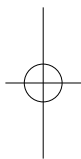
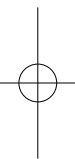


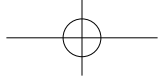
以赚回来。”同时让他们放心。回到会场，我一个人站在空荡荡的会场上发呆，心里只想着一句话：“从哪里摔倒，我就要从哪里爬起来”。

4月10号结束后，我一觉睡到11号中午12点，一看手机居然有38个未接电话，130多条短信，我实在是太累了，手机是铃声加振动都没有听到。起床后我去称了一下体重，居然只有120斤，而4月9日晚我称的时候是130斤，我至今不知道为何在一天之内瘦10斤，但那是真实发生的事情。

如果不是因为举办这次演讲会，我的人生不会有这么多经历；如果不是因为别人的“小看”，我想我不会如此努力与坚强。所以非常感谢那些“朋友”，他们给我上了人生的最重要一课；感谢那些伤害我的人，因为他磨炼了我的心智；感谢那些欺骗我的人，因为他增进了我的智慧；感谢那些绊倒我的人，因为他强化了我的能力；感谢那些不负责任的人，因为他教导了我人生当自强不息。

所以说：成功路上需要贵人相助，更需要小人刺激！





03 投身富有前途的行业

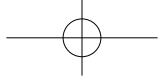
一、每颗珍珠原来都是一粒沙子，但并不是每一粒沙子都能成为一颗珍珠。起点可以相同，但是选择了不同的拐点，终点就会大不相同。

二、与其与马赛跑，不如找一匹好马，骑在马上，当马到达时我们也就到达了，这种骑在马上成功的方法叫“马上成功”。

三、没有不赚钱的行业，只有赚不到钱的人。但并不是所有行业赚的钱都一样多，在特定的时期人们需要特定的产品或服务，只有提供符合人们需要的产品或服务，才有可能赚到钱。

四、领先一步是先烈，领先半步是先驱。如果没有找对方向，花费只能是徒劳。





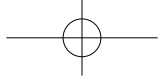
每颗珍珠原来都是一粒沙子，但并不是每一粒沙子都能成为一颗珍珠。起点可以相同，但是选择了不同的拐点，终点就会大不相同。

2004年4月10日是我人生中最大的一个拐点，意味着我从原来的“百万富翁”又沦落为一个穷光蛋了。眼下的我花光了所有的积蓄，意味着我必须面对现实，重新开始。

如今我再回顾10年前的4月10日，最大的感悟是：凡事的发生必有其目的，并有助于我，假如没有得到我要的，我将得到更好的。生命中有很多今天看来最为悲惨的日子，但会是明天最值得感谢和纪念的日子。

4月11日，我接到陈安之老师助理林正财的电话，说陈安之老师明天早上要回去，让我准备好别克GL8于4月12日凌晨4点到酒店接他，同时过去结房款。这时我才想起事情还没有完全结束，差点忘了还有这事。于是赶快联系汽车租赁公司，定好了车子，让司机第二天凌晨3点半到我楼下接过我去酒店，然后再去上海虹桥机场。

4月12日凌晨3点半，我到了陈安之老师入住的酒店，等到4点多才看到



老师下来，然后送他到机场。一路上也没怎么沟通，因为陈安之老师的习惯是在车上闭上眼睛休息，通常都不说话。到机场后，我和陈安之老师的特别助理去办理登机手续，借机我问他：“樊老师您好，我现在这种情况接下来该怎么做比较好？”

他说了一句：“马上成功。”

我笑笑：“这什么意思？”

成功当然要快一点了，有谁不想马上就可以成功？这样说和没说不是一样的吗？

他看我好像没有什么反应，他又说了一次：“马上成功。”

这时我才真正想起陈安之老师的 VCD 里面有一段话叫：与其与马赛跑，不如找一匹好马，骑在马上，当马到达时我们也就到达了。那我们和马相比也只差了一点点，这种方法叫马上成功。

我豁然开朗，赶紧说：“谢谢。”

他问我：“有没有上过陈安之老师的超级成功学？”

我说：“有，我在杭州听过陈安之老师的演讲。”

他说：“不是演讲，而是在深圳为期两天的培训课程。”

我回答：“没有。”

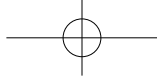
他说：“你如果想要成功，那么你一定要参加一下这两天的课程，我相信一定可以改变你的一生。”

我心想，听课有什么用，我不是代理你们的产品吗？天天听还不是这个样子？演讲会不是也听了么？怎么现在越来越穷了？本来以为会赚钱，现在却亏钱，再听下去可能更穷了。心里虽然这样想，但嘴上还是没有说出来。

只是笑笑说：“那我等有空再去喽！”

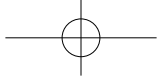
什么才叫“有空”，我想这也是一个借口而已。事实上，接下来我的目标是什么，我将要往何处去，我都不是太清楚，怎么可能会“没空”呢？主要是因为我学习觉得没用，接下来最重要的是想办法生存下来。

在从机场回酒店的路上，我一直在想樊助理刚才讲的“马上成功”是什么意思，真正要表达什么，似懂非懂。到酒店后，我把酒店的房间退了，结清了



设计你的人生
SHEJI NIDE RENSHENG

酒店的费用继续回去睡觉，真是累死我了，现在总算是结束了，终于可以休息一下了，但接下来怎么办，我该何去何从呢，我依然没有任何方向。

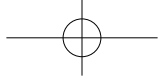


与其与马赛跑，不如找一匹好马，骑在马上，当马到达时我们也就到达了，这种骑在马上成功的方法叫“马上成功”。

回来后，又把陈安之老师的那本《创业成功的 36 条铁律》找出来重新看了一遍。发现原来自己看过那么多遍还是没学会，看来是自己真的不够用心。

我在想：“成功的人都有一匹马，而我的‘马’又在哪里呢？”当时我总结失败的原因：陷入了一个错误的思维中，认为我这次的失败主要是因为公司的销售人员太少。我想如果我公司有很多优秀的销售员，一定可以将这次的门票卖好，就不至于被代理商牵着鼻子走，不会被压价，不会有人敢卖了票不给我钱。我想一定要组建自己的销售团队，要组建团队首先要有人，也就是所谓的要有“人才马”，而我公司现在才几个人，显然是不行的。我要找“人才马”。

于是，我就到人才市场及人才报上大量地投放招聘广告，结果还是没有招到几个人。后来我发现一个现象：人才市场基本上招不到人才，人才都在别人的公司里，因为人才根本用不着找工作，好的公司都在找他们。现在在人才市场找工作的基本上都是一些新手，或者是一些在原来公司里工作不认真，态度不好被开除的人，没有公司要，才来到人才市场上找工作的（当然这只是开玩



笑的说法，凡事没有绝对）。

夸张的是，当时只要有人愿意投简历到我公司，我都会把他当宝一样，不管这人能力如何，一概录用。所谓的面试根本没有去了解这个人的各项能力和条件，只是一味地想办法说服对方加入我公司，很多时候不是我在面试员工，而是员工在面试我。当新员工问我公司的工资待遇、奖励标准，晋升通道，福利待遇等问题，我根本不知道怎么回答，因为从来没有想过这样的问题，只是觉得你来我公司上班我给你多少钱就行了。所以优秀的人一看我这样子肯定不会选择加入我的公司，而我能吸引到的肯定是什么都不懂的新手，让我这个什么都不懂的新人去带一群更新的人，公司会成功才怪。

当时我也不知道我招人的目的是什么，只是天真地以为有人了业绩就会提升，但却没有想过把人招进来后做什么，没有想过把人招进来是要有事情做的，是要付出工资的，是要给他们设计好晋升通道和生涯规划的。更没有想过要招人进来之前必须先设计好公司的组织架构，要分好岗位，制定好岗位职责。而这些我通通没有考虑过。

多年后我明白了一个道理，企业招人是为实现目标服务的，而不是为了招人而招人。招人之前必须先定好岗位职责，然后再找各方面能力及态度与岗位相匹配的人，这叫先定岗再招人。而我们平常犯的最大错误就是先招人，再根据人的能力分配岗位，结果导致我们设了很多和实现企业目标不相关的岗位，完全浪费。

现在，我的公司已有了上百人的团队，员工都是老员工介绍或推荐进来的，再也没有像从前那样去人才市场招人还招不到的情况，也没有出现面试员工时被反面试的事情。主要是因为现在我已有了一套成熟的管理方法，我为员工设计了很好的薪酬机制、晋升机制、分红机制，满足了员工的需要，解决了他们的问题，同时能帮助他们实现梦想。

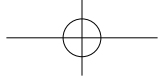
如果你现在也面临招不到员工的情况，我建议你先自己回答三个问题：

员工加入你公司能得到什么？（物质）

员工加入你公司能学到什么？（成长）

员工加入你公司未来有什么希望？（精神）

现在我在讲《总裁商业思维》课程时常会和老板说一句话：**企业表面上缺**



人才，其实是缺能吸引人才的机制。其实企业招员工和公司销售产品是一样的，只有你把你的企业销售给员工，员工才愿意加入你的公司，这样你才能组建团队去销售产品给客户。

老板必须把员工当成企业的客户来对待，因为客户如果没感觉到公司的产品物超所值就不会购买，员工如果没有感觉待在这个公司比待在其他公司好，那么他就不愿加入公司或选择离开。

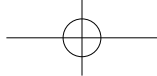
因此，一个老板必须要服务好员工，员工才能服务好客户。如果你的员工心不定，他不可能发挥出他的能力，如果他不发挥出能力，公司不会有人才出现，更不会有发展。再者你招新员工进来后，他们接触的都是老员工，如果你的老员工对公司不满或对你不满，这种消极情绪会立刻影响到新员工，导致新加入公司的员工马上离去或变得和老员工一样消极。

可当时我并不知道原因所在，还是寄希望在招聘上，几乎所有的招聘会我都去参加，或许当时我是希望有人愿意加入我公司以给我壮胆助威吧。我招了很多没有经验的新人，慢慢地他们成为我最大的负担，天天抱怨这，抱怨那，公司的业绩一直好不起来。

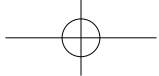
每进来一个人时我都对他寄以厚望，但得到的却总是失望。只能再到人才市场上去招，希望能招到人才。结果只是白费劲，浪费不少时间和金钱。几经失败后，我连去人才市场的勇气都没有了，与其找员工来让自己更累，不如精兵简政，自己慢慢干，而且不至于损失更多时间和金钱，也不会浪费自己的精力去培训他们。

当时我并不知道，一个公司表面上缺营销人员，其本质上却是缺有杀伤力的产品。我没有从公司自身的产品上找原因，而是把这一切问题都怪罪到员工不努力上，这是我身为老板最愚蠢的表现。可是我当时并不知道我的问题所在。没有去思考为什么我的员工离开我的公司后，加入了别人的公司却能成为销售冠军。不是因为别人的公司有多好，也不是因为别人的公司会培训员工，而是因为他们公司所卖的产品是当下客户需求的产品，因而他们能做出业绩。

我现在的团队之所以能不断地壮大，除了我的机制设定的好之外，最主要的还是因为我现在所卖的产品是当下需求量比较大的产品，所以我的员工在销售过程中只要找对客户，不要什么销售技巧都可以成交。原因在于我现在的产



品能满足客户的需求、解决他们的问题，同时能帮助客户实现梦想。这是后话，暂且不提。

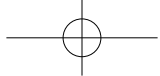


没有不赚钱的行业，只有赚不到钱的人。但并不是所有行业赚的钱都一样多，在特定的时期人们需要特定的产品或服务，只有提供符合人们需要的产品或服务，才有可能赚到钱。

经过反复几次折腾后，公司又回到了从前的样子，比原来更惨的是，银行里的钱快没有了。时间就这样一天天地过去，我也慢慢变得麻木了，不知接下来该何去何从的人是最痛苦的，我在忍受着痛苦的煎熬，也在努力地经营书店，期待能将它经营好，反败为胜。

那段时间我天天学习，把陈老师那些课程的现场录音和 VCD 全部买来学习了一遍，但还是没有方向。虽然我学习完感觉增加了不少知识，可对未来还是一片茫然。面对这样的情况，我想：靠别人不如靠自己。但公司还是没有业绩，这样下去肯定不行的。公司未来的发展方向在哪里？这是我天天必须思考的。

有一天我在想，为什么我们公司招不到人才？可能是公司不够好，我承认公司不是很正规。你要人来你公司发展，起码要给人愿景吧。如果公司未来都不知道在哪里？又有谁会来呢？一个公司靠什么发展？对，“产品”。每一个



公司都要有它的产品，而且它的产品必须要很有市场，很适合市场的需求。这样分析下来，原来是自己的产品有问题。是的，我代理这个产品一直以来都是亏损的，我也很努力做了，但市场销售情况就是很差。表明这种产品不是最好的“产品马”。我的书店营业额不高，也是因为产品不合消费者喜好。

我在想，怎样找到一匹好“产品马”呢？毕竟自己做这一行做了这么久了，如果放弃这个行业再从事其他行业好像不太好，那不是我的风格，也浪费了一年的心血。怎么办？因为4月10日办了一次课程，很多培训公司以为我们是同行，而且一定有很多顾客资源，于是就想和我们合作，让我们代理他们课程门票。同时我发现培训市场还是很大的，但目前推广很难。主要是很多人想上课又不知道有什么课程可以上，也就是信息的不对称。可能课程很好，有人要参加，但又不知道什么时候举办课程，在哪里举办？

这样就存在着一方面想学而又学不到（就是想学习的人找不到卖方），一方面又是想卖卖不出的现象。（就是培训公司不知怎么找顾客）。而且很多培训都是在白天举办，很多人白天要工作，没法放下工作来参加学习，因此又失去了很多顾客。这样培训公司的业绩就不会太好了。

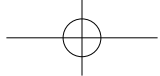
我天天在想，用什么方法能解决这个问题。有一天，我在上网时忽然来了灵感，要是我去做一个在线学习的网站会不会有前景呢？帮助别人可以在任何时间、任何地点学习任何老师的培训课程，应该是不错的主意。

我想在线学习一定会有很大的市场空间，我结合了国内几个在线学习的网站，找到了超越他们的方法，于是就着手构架我的网站。我希望能成为国内第一名的在线学习网站，但我要找一个网络高手来帮我实现。

2004年6月1日，在上海长宁体育馆举办“NAC成功者大会”，由于我们公司举办过这样的活动，这次他们请我们作为活动的协办方。我买了一张门票入场听课，想看一下所谓世界第一名房地产销售大师——汤姆·霍普金斯是什么样子的，那次活动让我真正见识了什么叫世界第一名的销售大师。

他差不多讲了两个小时，便开始推销他的录音带教材，介绍了5分钟后开始卖，全场都疯了。我记得我当时是坐在二楼，听完他的介绍后直接从二楼跳下去冲到前面买卖教材，你可以想象当时现场有多疯狂了。

没想到那天的活动，陈安之老师也来了。陈安之老师在美国时曾向他学习过，



称他为老师，同时陈安之老师在台湾时也请汤姆·霍普金斯演讲过，也算是好朋友。今天汤姆·霍普金斯不远万里来到中国，他无论如何都要尽一下地主之谊。

这次是汤姆·霍普金斯第一次到中国大陆，全国各地来了很多像我一样慕名而来一睹世界第一名大师风采的人。这里面有很多是陈安之老师以前的合作伙伴。当天中午陈安之老师请了所有合作伙伴共进午餐，我很荣幸成为其中一员。让我意外的是，陈安之老师说要在第二天下午到我公司，让我受宠若惊，因为这是可遇不可求的。

他的随行助理告诉我，说：“这可是陈安之老师有史以来第一次免费上门指导，很多大老板想请都请不到。因为你态度很好，是一个‘值得’帮助的人，所以要珍惜机会哦！”

陈安之老师到我办公室后，向我了解了一下情况，并教了我一些方法，同时提出要到我那一家“成功书吧”去看一看，顺便了解一下市场行情。到了书店后，他又问我：“现在一个月书店的业绩有多少？”我笑笑说：“不可思议（意思是不太好，只是一种比较积极乐观的说法）。 ”

他又问我：“你现在采用什么促销措施呢？”

我回答说：“现在成为我们的会员，买书可以享受9折优惠。”

他又说：“效果好吗？”

我回答：“不太好。”

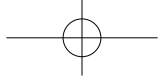
他又说：“假如你要卖书再赚100万可能吗？”

他的这句话正中我的要害，这是我内心最大的痛。同时我想，现在这样卖书的话要赚100万简直就是天方夜谭。因为客流量太小了，而且销量的确一般，陈安之老师果然就是陈安之老师。

厉害！我不由开始佩服他了，眼光这么犀利，一下子就看到了我的要害。他的意思是让我不要再坚持经营这家书店了。他了解我这人很会坚持，很有韧性。但坚持错误的结果，只会错得更离谱。

以前我有若干次想要放弃，但都坚持下来了。因此，即使生意不好，明摆着开店亏钱，不开反而不用亏钱。但我还是希望有奇迹发生——“等到哪一天我的店铺所在的地方人气旺起来，更多人知道我的书店，生意就会好起来。”

我记得我前段时间去文庙进货，被批发市场的一个前辈批了一顿，他说：“小



刘你搞什么东西呀，有像你这样开书店的吗？开书店至少要有个定位，你总不能顾客要什么你就进什么吧，每天来进几本几本，你难道不烦吗？”我觉得他教训得对，因为有时候为了满足顾客的需要，我们也会帮顾客去找书，这样几本书赚到的利润还不够找书花掉的成本。

当然我也明白结果会怎样，可能等不到那天我就已经破产了。只是一直都下不了决心将书店关掉，那毕竟是自己一手做起来的。要关掉它就如同亲手杀死自己的孩子一样难受，正因为如此才让自己陷得更深。今天他帮我说服了我自己，我现在明白接下来该怎么做了。我要尽快把店铺关掉，开始新的事业，我要学会选择，舍得放弃。

这时我才真正从内心里感激陈安之老师，我才发现他其实也是很好的。以前没有向他请教真是错的，早一点请教可能损失会少一些。这时开始后悔以前上课时没有认真听讲，也没有花一点儿时间去深圳接受他的培训，我想这些损失真是太大了，看来他是有水平的，一定可以帮助我改变现状，于是决定下次他的课程一定要去听。

刚好 2004 年 6 月 4-6 日在上海有“法拉利车友会”，陈安之老师是法拉利车主，因此他受邀参加此次盛典。我接到樊亿钛的电话，他说：“标峰，不想见识一下上百部法拉利摆在一起的场面呀？”

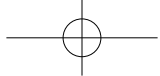
我说：“当然想去见识一下了。”

他说：“好呀！那你就过来吧！”

你有看过上百部法拉利摆在一起的场面吗？那个声音真是厉害，各种各样的车，实在是太壮观了。富人的生活实在是太令人羡慕！“不知我什么时候也能拥有一辆法拉利”，但当时我对自己并没有信心，因为 4 月 10 日的挫败感，让我对自己产生了很大的怀疑。我在 5 月份看陈老师的《自己就是一座宝藏》时，就看到里面有这样一句问话：“假如你是老板，你愿意雇用你自己吗？”我当时都吓坏了，怀疑自己现在如果出去找工作，可能都没有人愿意聘请我。

陈安之老师告诉我，一定要多参加一些“盛会”，到一些大场面上去感受一下富人的生活，你就知道自己该过什么样的生活了，同时你也才会知道如何努力？

几天后陈老师回深圳之前，让我到西郊宾馆去一趟，把他和某知名明星一



起打过的那个篮球送给我。我送他们去机场，我感觉陈老师对我还是挺照顾的，这些天虽然没有和我说什么，但我感觉他是一个非常善良的人。那时候陈老师也有到上海发展的决心，他的助理让我帮陈老师找办公楼，至少找 20 幢，而且要全上海最好的，到时候陈老师再过来看。于是我就让我公司的人员和我分头行动，找了 20 多套办公室，并画好平面图传给他。

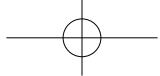
一个人要成功，首先要有见识，然后才会有知识，这样才会有胆识，之后再加一些常识才能成功。成功是很容易的，只有想不到，没有做不到。因此一个人要成功之前，一定要让自己扩大视野。那时的我还不是很自信，因为到上海来一年多了，还从来没有一种“成功”的感觉。

可能是受到的挫折太多了吧，自己都不太确定今后还能不能成功，以至于连想要拥有一部“法拉利”的想法都觉得不现实，这样的思考格局也太小了点儿。今天算是我转变人生的一天，从现在开始我要改变，一个人要想成功就要先从心里把自己当成成功人士，没有成功的时候就要把自己“装”成成功人士，每天都要西装领带。因为只有先有了成功的形象后，慢慢就会改变你的内心，从而建立自信。只有改变内心形象后才可以让自己脱胎换骨，从而走向成功。

那时的我根本没有成功者的意识，也从来没有把自己当作老板，对自己的形象根本不在意，因为内心里不够自信。甚至当时连我的名片都不敢印“总经理”或“总裁”的职务，只印了一个“经理”的名头，害怕别人笑我。正因为如此，会出现我现在的这种结果也属“正常现象”了。自助才能天助嘛！如果自己都看不起自己，那怎么会有别人看得起你呢？

当天，陈安之老师的特别助理陈鸿升告诉我，说：“陈安之老师刚开始创业的时候，办公室只有两平方米，夏天没有空调，他常跑到百货公司去吹冷气，每天只能吃白吐司面包，喝白开水，非常艰苦。一年只有一套西装，但每次见顾客及演讲都是西装领带，回来就烫好下次再穿，好让自己像一个成功人士。经过不懈的努力，终于在两年后成了亿万富翁。”并给我提了很多改变形象的建议。

一个人要想成功，就必须在成功之前先树立一个成功的自我形象，也就是在还没成功的时候就要把自己当作成功者。模仿成功者的穿着、形象，慢慢地你会真的以为你是一个成功者，并且真的让自己相信你已经是成功者，这时你



就开始迈向成功之路了。

多年后我回顾着自己的人生历程，从中得出了这样的人生经验：一个人必须善待自己，只有这样才能拥有一个完美的人生。因为，如果连自己都不喜欢自己，是不会有人喜欢你的。

从那时起我开始注意自己的形象，开始每天给头发打一点啫喱水，让自己看起来精神一点儿。服装搭配方面也开始注意起来，每天开始打领带，这样让自己的精神面貌焕然一新，也敢在自己的名片上印上“总裁”了。心想，别人如果看到这么年轻的总裁应该佩服我，怎么可能会有人来笑话我？即使我现在再差、再没水平，起码我也是一个老板。

想想，很多人在 22 岁还不知道自己在干嘛呢，有谁比我优秀呀！在自我肯定后发现我充满了力量。自助才能天助，我又开始相信“成功学”了，相信陈安之所说的是真的了。以前太急功近利，被蒙住了双眼没有看出自己的方向在哪里？看不到目标而盲目的行动是危险的，也是没有出路的。只有认识自己才是解决问题的唯一途径。

要让事情改变，先让自己改变，要让事情变得更好，先让自己更好。

6 月 17 号晚上我到了深圳，陈老师听说我到了，当天晚上开着他的宾利车来到我住的酒店。他亲自开车，让我坐在他的宾利体验一下。坐在宾利车里的感觉真是太爽了，那还是我第一次坐那么高档的车子，成功人士的生活真是让人羡慕呀！

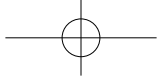
那时候我在想：不知我何时也能开上宾利车。真没有想到现在我居然开上了宾利敞篷车，所以说生命当中一切事情都是有可能的。

很多人很用功，他们不是不能成功，而是他们的头脑中没有闪过要成功的念头，或者不知道该如何成功。

在我们的生活中，最让人感动的日子总是那些一心一意为了一个目标而努力奋斗的日子。哪怕是为了一个卑微的目标而奋斗也是值得我们骄傲的，因为无数卑微的目标积累起来可能就是一个伟大的成就。

金字塔也是由一块块石头堆积而成的，每一块石头都是很简单的，而金字塔却是宏伟而永恒的。

6 月 19—20 日，我飞到深圳参加了由陈安之老师主讲的为期两天的“超级



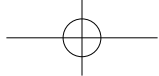
成功学”课程。这次课程让我收获很大，学会了一些理念，也开始学着运用这些理念。回来后就把几个我认为是“负债”的员工给开除了，节省下一大笔费用。这笔钱是这次课程费用的好几倍，也算是这次课程的最大收获吧！

本来我是订好 21 号晚上回上海的机票的，但陈老师 21 号早上 6 点多就要飞往上海来看办公楼。我不能不陪他们，我只能重新再买一张和他们同一航班的机票到上海。

我们花了两天时间看了 20 多幢办公楼，但陈老师并不满意，就让我再找，下次再来看，第二天下午的 5 点多我送陈老师去机场。7 月份陈老师又到上海看了 20 多幢办公楼，8 月份又看了一次。我们差不多把上海好的办公楼盘看过一遍了，但并没有陈老师满意的。

跟在陈老师身边的最大收获就是他超强的行动力，时间管理非常好，而且他的助理也非常的“厉害”。陈老师要走的话，他就会先去把电梯按好，等老师来的时候电梯刚好到位，这样就省去等电梯的时间。

走之前，陈老师让我在上海帮他招兵买马，让我着手组建销售团队准备成立分公司，并准备了几个公司的名字，让我去工商部门查询能否注册。

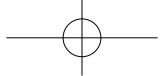


领先一步是先烈，领先半步是先驱。如果没有找对方向，花费只能是徒劳。

7月初我们的在线学习网站“成功加油站”终于上线。我给网站取名为“成功加油站”，意思是：为成功加油。

网站上收集了当今世界 100 多位顶尖企业管理大师及成功学大师近 300 门现场的培训课程视频、音频，包含了成功学、潜能开发、人际沟通、销售秘诀、领导艺术、演讲技巧、经营管理、两性关系、亲子教育等现场培训课程，帮助更多渴望成功的人更快速的成功。

我想每个人在成功的过程中都需要各种各样的知识，就像车子要加油一样，我们也要给脑袋加油。补充成功的知识，所以取名为“成功加油站”。后来我觉得这个名字还不够响亮，我就把网站的名字改为“中国第一成功网”。感觉这个名字还不够大，于是又改为“第一成功网”。我的目标——做闻名世界的门户网站。



其实那时候我也不知道互联网的精髓是什么，只是以为内容多就是大网站了，所以犯了很大的错误。由于我们的新版增加了很多栏目，顾客原来的习惯被打破，顾客开始不适应了，反而不太喜欢。

几经失败后，我终于摸索出了运营网站的一些门道。后来我的“第一成功网”成为当时国内最大的在线学习网站，注册会员近一百万人，我也因为这个网站被国家工商联评为“中国最优秀的民营企业家”。当时和我们合作的网站有阿里巴巴、腾讯网，还有中国移动和神州行支付卡以及中国邮政的网汇通，这是我引以为傲的历史。

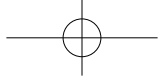
遗憾的是我错过了一个机会，当年播客技术还没有兴起。记得2005年有一个朋友和我说现在国外有一门播客技术很牛，可以把视频传到网站直接播放，不用下载播放软件。可我当时自以为是地说那不就在博客里加一个视频而已嘛，没有什么了不起的，就错过了技术升级。后来，国内相继出现了土豆网、优酷网，他们采用的是最新的播客技术，并取得了风险投资的支持，结果我这个中国最早做视频网站的“前浪”就死在了时代的沙滩上了。

“第一成功网”算是我人生中开发的第一个产品，我为此付出了3年多时间，投入的金钱是几年来所赚来的全部，以及我人生的第一套房子（最穷时我把北京的房子卖了，遗憾的是那房子卖了之后，现在每平方米涨了2万元，这是我人生最大的痛，每每想起都有一种巨大的挫败感）。

现在有无数的人开始投资网络教育，说着我当年说过的话，却不知我当年在给人们描述网络教育前景时是多么的充满激情，对网络教育是多么的热爱与充满希望，是如何给人们描绘着宏伟的蓝图。遗憾的是，中国到现在做网络教育的公司基本上没有赚钱，很多只是以网络教育的名义在收着各地区代理商的钱，网站的真实付费用户少得可怜。

这么多年来，我也见过无数个重拾我当年未完成的梦想在努力前行的人，现在基本上都已了无声息了。不是因为他们不优秀，也不是他们做错了，而是这个时间点，绝大多数人暂时不需要这个东西，没有人买单，因此他们和我一样活不下去。现在还有一些在大声地摇旗呐喊的人，如果没有风险投资的支持，他们肯定和当年的我一样早就死了。

多年后我总结我的“第一成功网”失败的原因：不是我笨，也不是因



为我不努力，而是因为特定的时代人们需要特定的产品或服务，任何时代的人都有特定的需求，在只有找对符合人们需要的产品或服务，才有可能赚到钱。

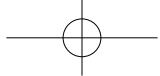
如果想要创业成功，所研发的产品必须能符合当下人们的核心需要，解决人们当下最迫切要解决的问题，帮助实现人们当下最渴望实现的梦想，否则再伟大的梦想都将是一场恶梦。

所有在市场上成功的人，都是因为把握住了时代发展的脉搏，了解当下人们的需求，并推出了能满足当下需要的产品。所有的成功者并不比我们努力，而是他们的眼光值得我们学习，因为只有把自己和时代的发展完全的融合，才能让自己快速的成为下一个成功者。

市场不相信眼泪，顺市者昌，逆市者亡。当年做网络游戏的人成功了，后来从事电子商务的人也都成功了，甚至连买卖域名的人和提供免费下载软件的网站也都成功了，但唯独做网络教育的人没有成功。不是网络教育不好，而是时机还没有到。来的早不如来的巧，领先一步是先烈、领先半步是先驱，市场以成败论英雄，不是根据你的努力而论排行。

多年后，有一个人创办了一家名为小米手机的公司，因为把握住了智能手机时代，创业不到3年，市值突破100亿美金。其实，不是他有多努力，也不是他有多能干，而是因为他是巧干。他成功后说的最有名的话就是：站在台风口上，连母猪都会飞，没有飞不起来的猪，只有懒得去找台风口的猪。

亲爱的伙伴，或许我们的企业都是那只等待台风的猪，但你知道台风什么时候来吗？



04

➤ 修炼一绝活儿成为专家

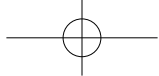
一、很多时候，不是我们想飞就能飞的，更多的时候是看我们自己准备好了没有，同时要看看自己是不是长有翅膀，否则我们是不可能飞的。

二、想要得到别人得不到的荣耀，就要忍受别人耐不住的寂寞，华丽蜕变的光环背后，总会饱含常人难以承受的辛酸。一生中，总有那么一段时间需要你自己走、自己扛，不要感觉害怕、孤单，这只不过是成长的代价。

三、人生就像在大海中游泳，困难会像浪潮般汹涌而来，只有当我们学会游泳时，才能笑傲江湖！

四、你还没有成功是因为需要你的人太少，为何别人不需要你？因为你没有绝活儿，可以随时被替代；当别人开始依赖你时，你就离成功不远了，依赖你的人越多，你就越成功！





很多时候，不是我们想飞就能飞的，更多的时候是看我们自己准备好了没有，同时要看看自己是不是长有翅膀，否则我们是不可能飞的。

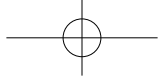
2004 年 7 月份在广西桂林有一次书展，我去参观了。因为那时我也不知道我未来的方向到底在哪里，书店还在开着，网站也在运营着，梦工场的合作也到期了，我想去看看是否有好产品可以做，同时增长一下见识。

那时我之所以四处跑来跑去，其实是对自己所做的事情也没有太大的信心，也是在寻找机会，或许是以考察为名逃离现实而跑出去透透气吧！

十年过去了，现在我也像当初一样在全国各地跑来跑去，但现在和当初不同的是，现在我是为一个目标而四处跑来跑去，当初我没有目标，纯粹是在浪费时间。

2004 年 8 月 2 日，陈老师的助理打电话给我，说：“陈老师明天从北京到上海，让我约一下想加入陈安之机构及我公司团队的人。明天陈老师将要见大家，和大家聊一聊。这可是一次非常难得的机会噢，一般人可是没有这个机会的。”

随后又让我去订外滩三号顶层的那个只容得下两个人的餐厅，明天陈老师



要用。于是我就马上打电话预订，但时间太紧了，对方说没有提前一周预订，服务不能保证，他们宁愿不做这笔生意也不接受预订。

我费了九头二虎之力，终于将他们的管理人员说服，同意第二天让我们用，但吃的东西无法单独定做，只能和大堂的一样。于是就这样订下来了，总算是完成了老师交给的任务。同时我也在感叹，公司为了保证自己的服务品质，居然可以连生意都不做，让人不得不佩服他们对品质的要求。

我带着近十个人一起去见陈老师，午餐很愉快。大家都是第一次来这么高档的地方，难免有点儿约束，但都非常的开心，因为那里可以看到整个外滩，非常的漂亮。

陈老师的助理一一问我们每个人的姓名，以及自己过去成功的经历，同时让大家说说自己的梦想。大家聊得很开心。

陈老师和我们说：“我现在要分享两个全世界最经典的成功秘诀，这个秘诀是我研究成功学 20 多年来总结出来的，当今世界还没有 10 个人知道，昨天我在北京刚说给几个人听，你们也可以算是最早知道这个秘诀的人”。

我们都非常兴奋，很认真地听着。

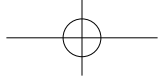
陈老师说：“要成功一定要问自己两个问题：一、我要什么，二、我愿意付出什么代价。”陈老师说得非常精彩，我也有一种豁然开朗的感觉。老师说：“一定要将自己想要什么写下来，写得越多越好。”

他又说：“我见过一个人，一共写了 1800 多条，写了 373 页纸，甚至写到了 100 多年以后。”然后老师让我们每个人至少写出 50 条自己想要的，同时至少写出 50 条所愿意付出的代价。

陈老师又看着我说：“标峰，你要当领导，你要写得比任何一个人都要多，你知道吗？”我说：“我明白了老师。”我下定决心一定要努力，一定要实现我的梦想，而且要将我的梦想写下来，这样才不会让自己迷失方向。

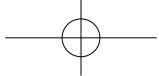
随后陈老师又拿出他的非常名贵的手机、手表给大家看，用来激励大家。陈安之老师又看着我说：“要成功就必须先找到成功的榜样。标峰，你要从事教育培训，那你必须要向世界第一名的教育培训公司学习，那当今世界第一名的教育培训机构在哪里呢？”

我说：“我明白了老师。”



我发自内心地感谢陈老师给我指明了方向，所以当即决定 8 月 5 号前往深圳陈安之国际训练机构学习。我在想我一定要学习好，回来才能带领好团队。

陈老师告诉我他的机构来了一位从台湾来的蔡老师，他是这里的第二位员工。蔡老师在 11 年前就跟随陈安之老师学习，现在刚到大陆发展，是机构里的第一名行销讲师，在带领团队及销售、演讲方面都是非常棒的。陈安之老师希望我跟着他学习，这样对我发展更有利。



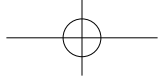
想要得到别人得不到的荣耀，就要忍受别人耐不住的寂寞，华丽蜕变的光环背后，总会饱含常人难以承受的辛酸。一生中，总有那么一段时间需要你自己走、自己扛，不要感觉害怕、孤单，这只不过是成长的代价。

2004年8月5日，我飞到了深圳，这次到陈安之国际训练机构只有一个目的——学会所有的一切。来之前，我把所有我要学的东西全部写了下来，并规定自己何时学会。晚上12点左右到了深圳，并在机构安排的住处住了下来。由于我是经销商，和林正财他们都是好朋友，所以我就住在他那里。

凌晨1点钟左右，我看到了察心鹏老师，他刚训练团队回来。我第一次见到察心鹏老师的时候，感觉他很年轻，看上去只有二十五六岁，想不到他已经30多岁了，不知他怎么会如此有激情。

他进来后，林正财就给我介绍：“这位就是察心鹏。”然后林正财也介绍了我，说我是上海的代理商，这次来深圳主要是学习。

察心鹏问我公司的使命是什么。我给了他一张名片，上面有我公司当时的使命：“为大家提供一系列的成功学培训教材，帮助全人类实现平衡式的人生”。



我和他一直聊天，直到凌晨4点才准备睡觉，当时我就睡在客厅的沙发上。早上7点多钟，我醒来时发现察心鹏已经醒来，洗漱完毕后我又和他聊了起来。他很认真地说：“你这次是来学习的，学习最有效的方法就是亲自参与其中，只有把练习当比赛，这样才能成功。”

他接着说：“我想你是知道我们机构的规矩的，第一天要换回100张名片，如果没有换回来的话你就不要回来了，因为这是标准。如果你做不到，那么你不配来到我的团队里。我最初加入老师机构时也是一样的，我们现在所有的人都一样，我相信你也一定可以做到。”

同时，他告诉我在行动之前先把行动的理由写出来，这样会给自己足够的动机，有利于目标的达成。我心想：天哪，这怎么可能做得到？100张名片我到哪里去找呀？难道要我到大街上一个个去要吗？这是什么规定呀！

他好像看出了我的心思，接着说：“换名片就是要让你们体验一下被人拒绝的感受，建立你的信心，一个人最需要的能力就是推销的能力，今天换名片就是在推销你自己。如果你连自己都推销不了，那以后要你推销产品不是更难吗？”

我觉得有道理，不能放弃。我知道我来这里的目的，我不能空手而回，上海的团队还在等我呢，我不能让大家失望。于是，我就在本子上写了几个理由：

我从上海过来是来学习的，因此一定要全力以赴。

如果我没办法做到，那我也没办法要求我的团队成员做到。

我一定要严格要求我自己，千万不能被人小看。

我要向察老师学习，所有人都能做到，我没有理由做不到，做不到的话我会很没面子。

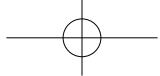
我相信我能做到。

我一定要做到。

写完以上理由我就出发了。那天好像老天有意要考验我，雨下得很大。

我对深圳的地形不太熟，心想：怎么完成任务呀！电梯从23楼下到1楼的时间里我一直在思考方法。就在电梯打开的一瞬间我有了方法，那就是到人多的地方，同时大家都要有名片，最好是商务场所。

随后我就打电话给在深圳的朋友，问深圳哪里的人最多。他们告诉我是“高



交会”。我一想，太棒了！这样的地方都是商人，应该可以换到名片。于是顾不上外面下着大雨，就冲进一辆出租车，来到了高交会。

刚好今天有一个展会，于是我很顺利地换到了 120 多张名片，一看时间还不到 11 点。有人说：“成功很简单，只要方法正确。”的确是这样，选对池塘钓大鱼。今天的换名片让我明白了做任何事情，只要一定要做，同时找对方法，就会很容易。

然后我打了一个电话给林正财，我告诉他说：“我换到名片了。”刚开始他不太相信，怎么可能这么容易换到，因为有太多人换不到而被淘汰了。于是林正财给我建议：一是可以自己去玩，等晚上 8 点到机构接受训练；二是可以继续换名片，看最高纪录能换多少张，以后可以给团队成员做榜样。

我想了一下，最后决定去拜访一位在深圳做出版图书的朋友。我和他在 4 月 10 号见过一次面，是在张锦贵和陈安之的演讲会上。由于我之前听过他的名字，见面时感觉我们还是挺投缘的。

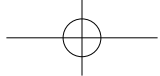
我决定去见一下他，说不定可以想出什么好点子，对事业的发展有所帮助，但没想到那次见面居然让我成了畅销书作者。在他的鼓励与支持下，我出版了人生的第一本书《马上成功》。所以说，是人生当中太多的偶然际遇造就了现在的我们。

晚上 8 点回到机构时，认识了几名团队成员，没过多久察老师也到了。和我同时到的还有另一个人，他没有换到 100 张名片，察心鹏毫不妥协，将他赶了出去。我心想：“哇！看来是来真的，不是开玩笑。”

轮到我汇报情况时，我向大家介绍了我自己，并报告说我已成功换回 100 多张名片，同时将名片拿出来给大家看，这样我顺利过关，还收获了大量的掌声和“你是最棒的”的鼓励声，感觉真是不错。

随后察老师又要让大家设定目标，同时教了一些东西，训练结束时都已经 12 点多了。当天晚上我和团队成员一起到他们住的地方，从新闻大厦步行过去要近 20 分钟。住的地方是庄总给大家租的，环境不错。

到住的地方后，大家在客厅里练习电话营销话术，轮流去洗澡，同时还要手写目标 50 遍，这样一直练到了凌晨 3 点。对我来说，真的是第一次感受到这么疯狂的人，最后有几个人就坐在客厅的沙发上睡着了，我便和其他人进房间



睡觉。

我记得当时有一个叫朱强的人，话都说不清楚，蔡老师让他要比别人努力10倍，所以他每天早晚要写目标500遍，基本上没有睡眠时间。没想到多年过去了，原来我觉得不可能成功的人现在居然也成了培训师。当时和我一起的还有一个叫杨津华的人，现在也是一个培训师，还挺成功的，现在开的是宝马7系。所以说，努力一定会让你成功的。

第二天早上6点多我就醒了，在床上打开本子手写目标50遍，可以说我是闭着眼睛写的。连续两个晚上只睡了3个多小时，对我来讲简直是有史以来的第一次，难免有点困。

但他们几个也还是挺精神的，在大家洗漱完毕后前往机构。天气真是热，才20多分钟的路程就汗流浹背，还好到机构后有空调，于是就站在空调面前猛吹，终于不再感觉那么难受。

大家在晨会上，跳激烈的热身舞，互相喊“你是最棒的”，相互激励。我不会跳，就跟他们学，跳完一遍后我又要求他们再教我一遍。他们知道我是从上海过来学习的，也乐意教我。

连续几天都是这样，蔡老师的高压电真是强，有一个伙伴状态不好，没有达成目标，被逼站在一幅画的面前大声喊“我是最棒的”100次，喊完后那人声音都哑了。可奇怪的是，第二天他就有业绩了。这些东西我都看在眼里，写在心里。

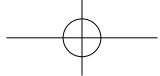
接下来的两天训练都到凌晨3点，结束后我再回住的地方，洗完澡还要手写目标50遍，写着写着就这样睡着了。第二天6点多醒来，闭着眼睛手写目标50遍，有时候起来看看自己写的目标，都看不清楚自己写了什么。

连续几天都是很紧张的工作，打电话打到嘴巴酸起来，早晚还要各写目标50遍，就是把自己今年要达成的目标写在本子上。蔡心鹏老师说：“这是陈安之老师教的，加深印象。”让我们的脑子里时刻想着我们的目标，这样动力就会比较足。

同时，每天早上起来还要大声地自我确认：

我可以在任何时间任何地点销售任何产品给任何人。

所有的公司都主动请我去演讲。



所有顾客都主动的跟我购买商品。

我是全世界最顶尖的推销员。

我是全世界最有魅力的人。

全世界所有的人都非常喜欢我。

我的朋友都是世界一流人物。

我是全世界最棒的人。

我是全世界最有自信的人。

我是全世界最有行动力的人。

我是全世界最有毅力的人。

我每天神采飞扬。

我拥有成功的习惯。

我的时间管理真是好的没话说。

我的收入每年以百倍以上速度快速增长。

以上所有自我确认的潜意识词句都立刻输入我的潜意识。

每当我在复习这些自我确认词句的时候，这些词句都会在我脑海中倍增100 万倍以上，并永远不忘。

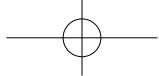
每天都要念，晨会上要背诵这些口诀。说实在的，那一段日子我们都像一个个“疯子”。虽然看起来自己像疯子，可这一招还是非常有效的，慢慢地我开始变得越来越自信，我发现我们团队的成员也一天天有了变化。

后来我举办老鹰训练营时，就把这套自我确认的方法加入到晨练当中，效果非常好，学员在21 天的训练之后自信心都会有10 倍以上的提升。所以，生命当中没有任何努力会是白费的，没有任何经历是浪费的。

最有效的教别人的方法就是身体力行。可以这么说，今天我有这样的成就，都是从察心鹏老师那里学来的。虽然陈安之老师的课我上了好多次，但我都不知道怎么用。比如，陈安之老师说要每天早晚各写目标，但我一直都不写，以为这个我懂就可以了，而没有去做。

世界上最远的距离就是从知道到做到的距离。陈安之老师有现在的成就，都是在他不懈的努力下而得来的。只是我们不知道他的过程，无法复制他的方法。

虽然很多人学了的成功学，但还是不会做，还是没有成功。成功学是拿



来“用”的，不是拿来学的。这就是为什么很多人虽然看过很多书，上了很多课程还是没有成功。你和这些人聊天时，一提到这些成功学的理念，他们比你还要懂，但他们的“结果”实在是太令人失望了。

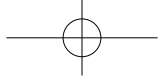
我从察心鹏老师身上学到对我帮助最大的一点，就是他有使用这些成功学的方法，我看到他每天早晚也在写目标，而且他基本上不睡觉，但精神很好。晚上我们经常交流到凌晨两三点，让我学到非常多东西，同时也验证了陈安之老师的成功学理念是对的，以前不知道怎么用，才让自己那么狼狈。

我时常说，如果陈安之是我老师的话，那么察心鹏一定是我的人生教练，林正财则可以说是我的军师。因为我从察心鹏身上更多的是学到了“怎么做”，而从陈安之老师身上更多学到的是“如何思考”。这都是我一生当中最大的财富。

在深圳那段时间虽然很累，每天最多睡三个小时，所有的伙伴都一样，但学到了最多的“东西”，也和当时的几位伙伴结下了深厚的友谊。

人生就这样，做任何事情都要付出代价，我们需要勇气来做决定，有些时候我们也明知要改变，要下定决心，但真正要抉择的时候又下不了决心。

多年后我总结这段人生经历：想要得到别人得不到的荣耀，就要忍受别人耐不住的寂寞，华丽蜕变的光环背后，总会饱含常人难以承受的辛酸。一生中，总有那么一段时间需要你自己走，自己扛，不要感觉害怕，不要感觉孤单，这只不过是成长的代价。



修炼一绝活儿成为专家

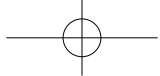


人生就像在大海中游泳，困难会像浪潮般汹涌而来，只有当我们学会游泳时，才能笑傲江湖！

有一天林正财打电话给我，让我晚上去梦工场。当天晚上陈安之机构的人在那里看《首席执行官》的电影并接受训练。那次我是最后一次去梦工场的办公室，来到他们的办公室时感觉还是挺好的，我觉得我原来没有把成功学学习好，现在一定要好好学习。当天晚上的训练由陈老师的助理主持，看完电影后训练到12点左右结束，随后大家才离开。

我心想这些人真是不一般，每天都这么晚，早上又是那么早起来，真不知他们怎么受得了。我把在深圳训练的点点滴滴都记录了下来，林正财则建议，让我上海的团队也用同样的方式训练。于是我就发信息回上海，通知上海的团队成員也一样“一天之内换回100张名片”。

现在我们公司早已不用这一方法训练员工了，不过当时还真是有效。当时我们的团队成员当中有一个名叫陈哲的年轻人，才18岁，高中都没有毕业。那天他没有换到名片，不敢回来，就一个人在上海外滩睡了一夜，而且在睡觉的时候，手机还被人偷了，但第二天他完成了任务。



那时我还不会演讲，我去陈安之机构的目的是学习如何运作培训公司，另一个就是学习演讲。那段日子真的很苦，我们每天打电话约人来参加我们的演讲会。有一天在我们的办公室里举行了一场 OPP，由察心鹏老师主讲。这次我终于见识到演讲是怎么一回事，其实最重要的还是沟通，用心和学员进行沟通，不为演讲而演讲，这只是一种一对多的大众化传播思想和观念。从察老师的演讲会上学到了不少东西，更重要的是学到了演讲的技巧。

有一天林正财打电话给我，让我去跟陈安之机构的另一位老师，去看看那个老师是怎么讲的，我非常高兴，马上过去了。我跟的老师是王笑菲老师，我到了他的办公室后，跟他们一起去给一个企业的高层主管培训。当时的陈安之机构都是用这种方式推广演讲会的门票的，给企业免费培训，再说服公司老板买票去听课。

我先跟着王笑菲老师去跟他们公司的老板沟通了几分钟后便过去演讲。我记得他没讲多少内容就结束了，差不多 40 分钟。之后我们又和他们老板到了办公室，很快老板就买了几张票。

这让我大开眼界，原来推广演讲会是这么容易的事情，我也才知道我当初为什么卖不出演讲会门票了。我学到了不少，同时也增加了我能演讲的信心，我发现演讲真的是一件非常简单的事情。

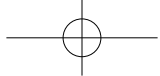
之后的两天，林正财又让我去跟陈东伟，有一天还是我来做主持人。因为我看过了几场，所以做起主持人来我还是挺得心应手的。演讲会讲得不错，但并没有人买票，我也不知道是什么原因。

之后我又去跟陈东伟的另一场演讲，那一场成交了几张票。我奇怪为什么讲一样的内容有的地方会有人买票，有的地方没有人买，看来和顾客本身还是有很大的关系的。

这样跟了几场之后，我的信心倍增，相信我回上海后一定可以把我的演讲讲好，同时可以将我的团队带动起来。

有一天我和察老师说：“我有一个广州的朋友可能要培训，我可以帮忙介绍。”我约好后就和察老师过去演讲，收到了一万元讲课费，察老师分给我 4000 元。哈哈，这算是我人生接的第一个内训单。

我觉得察老师的演讲不错，就和察老师商量，我回上海后推广他的课程，



到时候我们来包装他，而且以后一直举办他的课程，他同意了。之后我策划了名为“迈向销售巅峰和打造卓越团队”的课程，时间定在9月19日，主讲为蔡心鹏。同时让公司的人员开始在网站上宣传，让人设计门票的宣传海报，同时我制定好了门票价格。

8月下旬，我学习结束，从深圳回来的时候我带回了大量的资料，包括陈安之机构的运作流程的系统。

我决定轻装上阵，好好地大干一场。我淘汰了原来团队中一些不合格的人员，并到处招兵买马。那时候一个人要到我们公司，必须要写50个要加入的理由，而且我们全没有底薪。上班考核的第一天要到外面换回100张名片，第二天要站着打100个电话，每天晚上要训练到凌晨，早上一大早就要起来“自我确认”：我喜欢我自己！我是最棒的！我是最优秀的！我是最好的！我一定会成功！

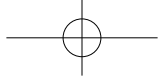
我用在机构所学的所有方法训练团队。每天晚上训练到凌晨两三点；早上6点多起床，打电话，换名片；每天早上跳晨舞，做自我确认。早上的声音太大，我们怕吵到左右邻居，都会把窗户及门关得紧紧的。那段时间大家住在一起，每天轮流煮饭，虽然很苦，倒也乐在其中。

同时我专门到电脑喷绘店去做了几张非常大的喷画——“梦想板”，我把陈安之老师的头像换成我的，写上我的名字和畅销书作者、顶尖推销员、顶尖演说家、杰出企业家、亿万富翁缔造者之类文字。一张贴在我住的地方，另一张就贴在我的办公室里面，我坐在办公的位置上就可以看到。

我记得当时我贴了那张梦想板后，我都不太好意思让人进入我的办公室，因为开始觉得有点儿吹牛，没想到后来这些都变成了现实。后来我把我想到的奔驰、宾利的图片设置成我的电脑桌面，一样变成了现实。多年后一部电影《秘密》影响全球，里面就有介绍这个方法，幸好我当初就开始采用了，所以我真诚地建议你一定要把自己的梦想写出来，喷绘出来。

9月份的演讲会我们定的目标是推广500人。心想，只要办得好，以后就可以把这个课程当作我们公司的品牌课程来推广了，就不愁没有“产品马”。想着找到了一匹好马，从此就可以马上成功了。

我开始复制陈安之的模式，给上海的各企业做免费演讲，透过演讲来做售前服务，同时告诉顾客我们现在推广的课程，主讲老师及课程所能学到的东西。



顾客觉得我们的演讲对他的企业员工有所帮助时，就会报名参加我们公司的培训课程。

可以说我的演讲水平都是那时练习出来的，如果没有那段时间的积累，就不会有今天的我。刚开始时演讲水平一般，讲得不是很好，只是凭自己的状态来影响顾客，所以顾客满意度不高，成交的量也有限。之后越讲越好，有的时候一场 20 个人听我演讲就会有十几个人报名参加，当然也有一张都没有卖出去的情况。不知原因何在，讲的东西一样，有的人有收获，有的人听不下去。

现在回想起来，还是挺佩服当初的“勇气”的，或者是无知者无畏吧，只有三分颜料也敢开染房。想想那段经历真是有点儿不好意思，但这毕竟是成长的一个过程。

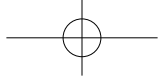
那时我对自己非常有信心，激情绝对是一流的，现在想想其实当初也讲不出什么内容，但状态真是好得很，不管几个人我都会很投入、很用心地讲。有一次演讲时，只有 5 个人在听，我也很认真地讲完。

现在想想当初自己不知从哪儿来的信心，每场演讲都是激情四射的。由于我当时很年轻，难免有人持怀疑的态度来听我的演讲，我当时一上台就会问：

“在座想成功的请举手，大家是希望年轻一点儿成功好还是年老一点儿成功好？觉得是年轻一点儿成功好的朋友请举手我看一下。好，在座有没有谁 19 岁创业，21 岁就成为百万富翁的。请举手我看一下，好了好了，不用看了，那个人就是我你知道吗？如果我今天 80 岁了再来教大家如何成功的话，大家要不要听我讲？显然是不要了，因为我如果不能做到年轻就成功的话，显然也没有办法教你们是不是？所以今天老师最大的优点就是年轻，这么年轻还可以站在台上讲，一定有他成功的秘诀是不是？”

经过我这么一说，人家怀疑的眼光就少了很多，当然也有看不起我的人。我记得有一次我去一家房地产中介公司演讲，本来是说好有几百人的，可我到了会场发现只有 20 多人。我上台刚一开口，就听到下面有两个中年人在那里大声抗议：“我还以为是什么人来演讲呢，结果是一个小毛孩，快把你认为最重要的东西讲出来，其他就不要讲了，我还要回去。”

这还是我第一次听到这样的反对意见，我当时想都没想立刻说：“我 19 岁创业，21 岁成为百万富翁，你说能不能教你呢，像我老师 25 岁创业，27 岁成



为亿万富翁，你说能不能教你呢？如果我老师两年时间成为亿万富翁的经验都不能帮到你的话，我相信这个世界上也没有人可以帮到你了，那你也可以不用去听了，如果你现在真的很厉害，那你也不用坐在下面听我讲了，你说是不是？”

我记得我当时很理直气壮，被我这么一震，那两个人立刻变得老实多了，没有说话，还是坐在那里，认真地听我讲完。我不受他们影响，继续讲我的内容。戏剧性的结果是，结束后那两个人来找我，说“你讲得太好了，请问一下你们有没有这方面的教材可以卖给我呢？”我向他们介绍演讲会的事情，后来那两个人也买了门票。现在想想觉得挺好笑的。

那段时间我的成长速度很快，特别是在精神状态及演讲水平上，整个人都变了，变得很有激情，很有动力，好像每天有使不完的劲。我们的团队成员的成长也是突飞猛进，他们每天打电话约企业让我去演讲，晚上8点开始学习到凌晨两三点，大家都是不断地学习再学习。那时大家住在一起，轮流煮饭，AA制。

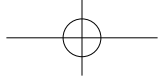
团队成员有时跟我出去做演讲会的主持人，那时我每天演讲三场以上，早上一场，下午一场，晚上一场，甚至有时候一天要讲五场，即从早上7：00—9：00，然后从10：00—12：00，下午2：00—4：00，5：00—7：00，晚上再从8：00—10：00，当然更多的是忙到夜里12点才吃饭。我非常感谢和我一起走过来的这些团队成员，他们都是最棒的，也是我所见过最有使命感、最会付出的人。

当时我们也没多想，只想帮助更多的人，把成功学发扬光大，我认为只要我们不断付出就会有所收获。但现实并没有像说的那样好，不管我们多努力，结果还是不太理想。

9月15号一看业绩，发现现状和目标相差甚远，我们还没有推广出100人。怎么办？还好有一位老顾客对这次课程很感兴趣，报名50人参加，他让他公司所有的员工都来参加本次活动，可以说是帮了我大忙。可这样加起来也只推广了150人。

这次因为有上次的经验，我没有提前订酒店，在开课前两天才把酒店订下来，这样做一方面可以根据实际推广人数来安排场地大小，不会造成场地太大人太少或场地太小人太多的情况发生。

开始我和讲师说好是办课程结束后，按实际收入情况五五分成。但在开课



前两天他告诉我，只要我向他买十几套《成功全集》就可以了，不用再跟他分成，而且他说在讲课的时候就可以把产品卖掉。

我知道这样做对我是不利的，如果这样，我就要承担产品卖不出去的风险，因为当时零售价是 3800 元，进价是 3500 元。这样我算起来要花好几万出去，如果卖不掉我的损失就大了。

因为他是老师，我出于尊重没有和他谈判，只好答应这样做。虽然感觉这样不公平，但还是照做了。结果是我得到了很多产品，同时这些产品都待在我的仓库里。

这次课程不但我没有赚到一分钱，还赔了不少现金。通过这次活动我明白：任何合作都最好签订合作协议，否则吃亏的永远是自己；同时一个人在社会上生存，不管是打工还是办企业，都要自己有实力，如果没实力，你就会处于很被动的状态，接受你不想接受的条件。

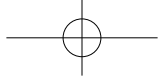
讲课也一样，正因为今天我们自己还不会讲，所以要请人家来讲。因此我要积累实力，把所有别人对我的不公平都当作修炼我的材料，让我更快地成长。

接下来在 10 月 30 日我们又举办了第二期。这时我们公司经过我一个多月的训练及带动，已经有很多人都会讲了，个别人讲得比我还要好，于是又开始了没日没夜的演讲。

记得当时我们给美容公司演讲，因为这些公司都是晚上才有空，我们要等到晚上 12 点他们没有顾客的时候才能开始培训，所以我们都是从晚上 12 点开始讲，到凌晨 3 点多才能回到家里，早上 7 点多继续给其他企业演讲。因为我们是免费帮企业演讲，一般企业都会派车子来接我们，所以我们基本上都是在车上睡觉。车到了我们也醒了，振奋精神开始演讲。

因为这些美容院通常是周末最忙，可我们的课程安排都是在周末，所以推广业绩不是很理想。可我们还是努力演讲，以争取更多顾客的支持。

记得有一次，早上 7 点钟我就出发到了上海市嘉定区，从 9 点开始给一家企业演讲，讲完再到奉贤区另一家企业演讲。但奉贤区那边的司机听错了，没有到嘉定区来而到了我们公司所在地，公司离嘉定区有近 1 个小时的路程，结果他赶到接我时，已经耽搁了 1 个小时，一路上我们都顾不上吃饭就匆匆上路了。可不巧的是，司机对路不熟我们又迷路了，结果下午 3 点才到目的地。



这时候肚子已经很饿，但原来我们说好是1点开始演讲，他们1点前就准备好了。所有的人在会议室已经多等了2个小时了，我顾不上吃饭，让主持人调节一下气氛就开始演讲了，讲到5点多下课时我都快要站不住了，但我还得在8点前赶回公司，因为有很多顾客将在晚上到我们公司来听我演讲，我必须回去。我怕吃晚饭会来不及，于是匆匆吃了几口快餐马上上路，赶回公司做演讲。赶到时已经7：50，刚好来得及，准备了一下又开始讲了。演讲结束后，我一看表已经11点了，我们才刚开始做饭，大家都饿坏了，但没有一个人会叫苦。

还有一次，我们公司的一位讲师给一家企业从晚上12点讲到凌晨2点，老板感觉非常满意，于是请他边吃火锅边聊天，直到凌晨5点才回来，第二天7点他又要去另一家企业演讲。

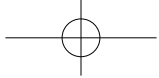
如果要问我钢铁是怎么炼出来的，我不懂。但你如果要问我，一个讲师是如何打造出来的，我可以教你。同样的，你问一个人是如何成功的，我也可以给你两个字，那就是“努力”。

“天下没有免费的午餐”，“世间自有公道，付出总有回报”。要想成功，必须要付出代价。因为我们来自社会最底层、没有学历、没有背景、没有良好的人际关系、没有经济条件，而所有的这一切都不是影响我们成功的理由。我们必须愿意付出代价，不懈地努力，让自己受尽苦楚、脱几层皮，并且每一次的失败后，都能重新站起来，这样才可以成功。我经常说的一句话是：一切为了成功所付出的代价都是值得的，让失败来得更早一些吧。因为我有梦想，我一定会让我的梦想起飞。

我经常会想起那一段时间，当时怎么会有这么强的信念，到底是什么原因让我们这么卖命，到处给人演讲，一分钱都不要（有时候碰到小气的老板，连车费还要我们自己出）。

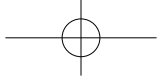
那是一段只求付出，不求回报的日子，也是一段令人难以忘记的日子。我一辈子都很感谢我们游傲的那一批团队成员，是他们的支持才让我走到今天。当然由于各种原因，也有些人未能一起分享公司现在的喜悦。每当我看着公司发展的照片时还是时常想起他们，想起那段激情燃烧的岁月。

多年后我都会很内疚，因为我的无知与无能，没有带好那个团队，而导致最后大家的分开，但庆幸的是时过多年，那批和我一起奋斗过的人现在都取得



设计你的人生
SHEJI NIDE RENSHENG

了很大的成功，有几个人的身价都已达千万了。后来遇到他们时，他们说和我一起奋斗的日子是他们一生最大的财富，没有那段激情燃烧的日子，就不会有今天的成就。



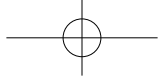
你还没有成功是因为需要你的人太少，为何别人不需要你？因为你没有绝活儿，可以随时被替代；当别人开始依赖你时，你就离成功不远了，依赖你的人越多，你就越成功！

虽然当时非常的努力，但成效也不大，我也不知问题出在了哪里。10月30日很快就到了，我们也只推广了100人，这次蔡老师没有让我进产品，我们按原来约定好的那样扣除成本后五五分成，但这次因为推广的不理想，所以我们只分了几千元。

但这次演讲会办完后，我发现公司的人员不像一开始那样有激情了，兴奋度也没有原来的高，有些人还在抱怨是老师讲得不好。原来是大家对所推销售的产品没有太大信心了。于是我就和团队的成员商量，把公司产品转型到卖我们网站的在线学习卡上面。在我的说服下，大家也觉得卖我们的在线学习卡是不错的选择。于是我们就设定目标，制定好游戏规则，开始展开销售工作。

要成为一名讲师，就需要大量的资讯，需要到处学习各种知识。那段时间我为了提升自己，经常跑到深圳听陈安之老师的课程，同时也跑到全国各地学习各种课程，总之只要有课程我就去听，各大师的课程现场都能碰到我。

由于不断地学习，我的各方面能力都提升了很多。然而学的越多，就越发



现自己的无知。到顾客那里后，在演讲前我不会和顾客沟通，因为不知道该讲什么，只是上台之后才开始演讲，讲完了就走，也不知道顾客对我怎么看。

其实不敢和顾客沟通是因为自己当时知道的并不多，所以摆出高深莫测的样子来掩饰自己的无知。而且那时候大家都觉得应该塑造讲师的价值，要抬高姿态，于是开始学习陈安之老师的高调，保持神秘感。其实后来我才发现，这是错误的，因为这样去讲课的结果就是很容易自我膨胀。

人生就是这样在不断的失败中总结经验。所以很多事情还是要去经历，经历了就知道怎么回事了。

为了能把我们的网站学习卡更好的销售出去，我们需要找到目标客户（当时的我总算是有所进步，开始懂得寻找目标客户了）。我们分析热爱学习的人都在哪里，渴望成功的人都在哪里，有可能买我们产品的人又在哪里，以及他们会在哪里出现，我如何才能找到他们。

很快我们就找到了答案，这些人通常都在课程现场里面。他们热爱学习，才会去参加培训。我想陈安之老师每次的课程都有 1000 多人，那就是最佳的宣传途径了。

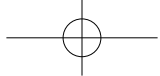
2004 年 12 月 18 至 19 日是陈安之老师的生日活动——两天的超级成功学课程有 3000 多人参加。我的团队成员都想去听，而且听说是 3000 人的会场，一定很热闹，不去可惜；去了之后如果宣传到位，一定可以吸引到一些人成为我们的客户。

我觉得这次就当宣传，把公司所有的人员都带过去，到时候统一服装，一定很显眼。于是我们就决定参加 12 月 18 至 19 日的课程。

到 12 月 15 日左右，林正财打电话给我让我去深圳帮忙推广演讲会，同时可以学习一下他们是如何组织的。我就先过去了，到了机构后跟着他们的推广讲师去推广演讲会，我当助手及主持人。

那时候我听说陈老师的课程现场也接受赞助，在现场拉一条广告条幅是 10000 元，我想我要推广我的网站的话，投这个广告倒不错。于是我就定了一个广告位，然后又和林正财商量，如何才能引起大家的注意呢？

这次是陈老师的生日，那我们就送一份特殊的礼物给老师。最后，我们决定做一张大贺卡，高 1.5 米、长 10 米，在演讲会开始时从最后排传到最前排，



这样就可以让所有人都知道我们了。

2004年12月18日，是我人生当中最难忘的一天。这一天陈安之老师像往常一样上台演讲，但我发现这一次他没有像上次那样充满活力及激情。最初我还以为他可能是改变风格，结果没几分钟发现他一直冒冷汗，并不停地用纸巾擦汗，我感到很奇怪。

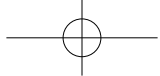
我这次带的特殊礼物，是要在陈安之老师讲课中场休息时送他的，但陈安之老师的特别助理在中场休息时跑过来偷偷告诉我：“陈安之老师病了，在场外吐了很多血，但陈老师还是要坚持讲课。”我一听，感觉鼻子很酸，有眼泪快要流下来的感觉，但我很快就控制住了。助理说：“可能会支持不住，所以就不要送了，等下看情况再定。”

结果没多久，我们被告知陈安之老师实在是上不了台了，刚才他已经坚持了很久，实在不行了，刚刚在场外连续吐了4次血，如果不到医院生命就会有危险。但老师还是坚持要讲，他要为现场的3000多人负责，可当他站起来准备上台时又倒下了，而且已经不行了，所以请所有学员改期再上课。为表示歉意，还特别加送一期超级成功学课程和一期NAC说服力课程。

知道陈安之老师生病的消息，很多人情不自禁地流下了眼泪，甚至抱头大哭，现场真是让人感动。我看到这样的场面，又想起陈安之老师平日对自己的教导，现在他病成这样子还坚持讲课，这种精神是何等的伟大，我也不禁流下了眼泪。我从没有想到一个人有这么大的人格魅力，这么强的人生使命，不考虑自己，一心只为别人。一个人能不为自己而活，实在是非常难得。

多年后我终于明白了一个道理：当别人开始依赖你时，你就离成功不远了，依赖你的人越多，你就越成功！为什么陈安之老师那么成功，是因为需要他的人很多。在当时他算是中国最顶尖的演说家，他的演讲可以激励学员积极向上，很多人听完他的演讲都会对人生充满信心和希望，所以他不仅是人们心中的偶像，更是很多人心目中的神。人们需要他，自然会有人源源不断的送钱给他，因为客户需要购买他这个“产品”。

另一方面他公司的员工也需要他，因为他就是公司的“产品”，如果没有他这个“产品”了，他公司的那么多员工就意味着要失业。所以从这一点上来讲，老师是员工的招财树，他们肯定会拥护他。



我在想当初我为什么没有成功，是因为那时需要我的人太少，需要我公司产品的人更少。如果我的公司倒闭了，没有几个人会感到可惜，因为我的公司没有独特的竞争力，世界上多一个少一个这样的公司也没有什么差别。

多年后我成为了国内一流的培训师，创办的“老鹰训练营”帮助了无数人改变命运，走向成功。他们有的从事业的破产边缘到起死回生，业绩倍增；有的从家庭的破裂边缘到重归于好，如胶似漆；有的从工作的麻木不仁到重拾信心，升职加薪；有的从负债累累到咸鱼翻身，短时间创造奇迹；有的从一无所有、仅存梦想的起点开始成为百万、千万富翁……

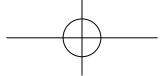
在思维导图培训领域我更是首屈一指，我创办的大脑银行成为了专业的商业思维训练机构，现在我每个月举办的“创世纪——总裁商业思维”课程场场爆满，每场都有上千人从全国各地来到我的课程现场接受我的培训，让我帮他们指点迷津。

不是我有多么的神奇，是因为我在这么多年的创业过程中经历了太多的失败，而我却从这些失败的背后总结出了一套成功的方法，并应用我自己总结出来的一套思维模式让我在这两年内取得了巨大的成功。他们愿意来听我的课程，是因为可以少走弯路，因为我可以用我创业 13 年来总结的经验来帮助他们快速地得到结果，迈向成功。

我给自己定的目标是成为一个像陈安之一样的人，我要让更多人因为我的存在而让生活变得更美好。我要让别人需要我，要让我公司需要我，要让客户需要我，要让自己变得更加优秀，变成无法被随时替代的人。

曾经有一段时间我在思考，到底是什么原因让我们成长、成熟、成功的，为什么很多人有很好的条件但最终失败，为什么很多人一无所有却能成就大事业。结果这几天晚上突发奇想，偶然得出一个重要的结论，那就是我们都过分地依赖于别人！

因为我们都懒，所以很多事情我们都会不自觉地依赖于他人。然而，过分依赖的结果就导致了我们的最终结局——失败！我们每个人都不愿接受失败，却很喜欢依赖别人，这很矛盾，但又很正常。我发现很多人成功往往都是在即将走投无路时才会觉醒，确切地说是在没有办法得到他人依赖时才开始发奋图强，从而改写人生的命运。



我们都说，“自古英雄多磨难”，其实这些人之所以成为英雄，也是因为他没有把希望寄托在他人身上，都是靠自己的努力一步步取得事业的成功，从而名垂千古。虽然他可能会有一些得力的助手帮助他成就事业，但他并没有依赖于他的助手，而是“利用”了助手的能力，把一切都掌握在自己的手中。一个人所有的成功或失败负责任，没有抱怨，没有后悔，没有借口，一心只为目标努力向前。

这一切都是他们成功的真正原因，你可以去翻一下历史，查看一下古今中外取得巨大成功的人，有哪一个人是依赖于他们取得成功的？当然我不是在这里为成功者歌功颂德，也不是披露他们的手段，我今天想说的是我们如果要想取得成功，就不能依赖于他人，不能心存任何侥幸，否则我们永远都不可能取得成功。

我经常听到一些人抱怨命运对自己不公，抱怨老板不重视自己，抱怨公司没有给自己最大限度的资源或支持（这一点在很多经销商或代理商中最为明显），当然还有学生抱怨老师没把自己培养成材，还有儿女抱怨父母不能给他们最好的背景支持。

试想，如果我们一直都在抱怨这抱怨那，那么我们所有的心思都是没有用的，我们没有把心放在自己身上，去认真分析一下自己到底是否尽了最大努力，也没有去分析一下自己拿什么东西来证明自己是一个值得帮助的人。其实这一切归根结底就是两个字——依赖。

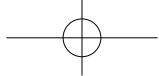
我们都寄希望于别人要重视我们，寄希望于别人要帮助我们，其实这是对自己人生的极大不负责任。我们把人生的主动权都交给别人了，同时这也是一种不幸，不幸的是我们自己也不知道自己为什么会失败。

我们都依赖于别人，而很少主动出击去为自己创造更大的机会，同时我们都依赖别人，把命运交到别人的手中任人宰割却毫无招架之力。

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，然而得到的结果却是最信任的人对自己的背叛，让自己的心在流血。

过去我把公司业绩提升的希望寄托于业务员身上，而后得到的结果却是得不偿失。

过去我把公司的发展寄希望于团队，而得到的却是团队成员迟到早退、当



一天和尚撞一天钟地磨洋工。

过去我过分的依赖，依赖的结果换来的就是5年的苦苦挣扎而没有找到出路。

这一切，都是依赖的结果。我想我不能再依赖了，因为我也受够了。与其把希望寄托在别人身上，不如就此放手，让自己彻彻底底的做一个自由人，做一个能真正掌握全局的人，做一个能对自己所做的事百分百负责任的人。

否则我们将永远活在这个“希望”当中，而这个希望却是渺茫无期的，总有一天这个梦会破裂，那时得到的更是伤痕累累！所以我决定不再依赖，慢慢地发现，原来我也可以成为一名技术高手，没有技术人员反而不会发生技术问题了，没有销售人员反而销售业绩更好了。

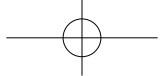
或许你会觉得这一切很奇怪，但其实也不奇怪。因为主动权在我们手中，没有了依赖，只会让我们变得更努力；没有了依赖，只会让我们的行动力变得更强；没有了依赖，反而让我们的人生得到了更大的成长，这一切只因一个词——负责任。

因为负责任，所以我们学会用心思考自己；因为负责任，所以我们学会分析问题；因为负责任，所以我们要思考这样下去的结果；因为负责任，所以我们比原来更努力！

当有一天你发现别人不依赖你的时候，就是你该出局的时候了。这个世界上靠山山倒，靠人人老，还是靠自己最好！所以你还是别指望了！别指望别人来帮你，别指望别人对你负责任。因为如果你都不能对自己的行为负责任，那谁又能对你负责任呢？所以，你还是别指望了！

记住：你可以让别人依赖于你，但你千万不可以依赖于别人。依赖别人的下场是成为寄生虫，而且会死得很快；但你却可以通过努力培养自己的优势，让别人来依赖你。而且当依赖你的人越多，你会发现你已经是一位超级成功的杰出人士了！

这就是成功的终极秘诀！那么，现在请你如实回答：你是依赖于别人呢？还是让别人依赖于你？你是寄希望于别人呢，还是要成为让别人寄希望于你的人？



05

学会团队合作 $1+1 > 3$

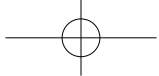
一、一生中，一定会遇到一群人，他们点燃你的激情，
觉醒你的自尊，支持你的全部，称之为团队。

二、拿破仑·希尔说：没有平台，能力无足轻重！
一个人若想成功，不是组建一个团队，就是加入一个团队！在这个瞬息万变的世界里，单打独斗者的路就越走越窄，只有选择志同道合的伙伴，才会走向成功。

三、用梦想去组建一个团队，用团队去实现一个梦想。人因梦想而伟大，因团队而强大，因感恩而充满力量，因学习而改变，更因行动而成功。

四、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什么样的人。





一生中，一定会遇到一群人，他们点燃你的激情，觉醒你的自尊，支持你的全部，称之为团队。

从来没有想过我会成为一名写书人，但生命中有些事情说发生就发生了，不是因为你多优秀，而是因为你身边有什么样的人。

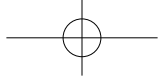
那是 2004 年 12 月，提前几天去深圳参加陈安之老师的 3000 人演讲会，由于还有几天时间才开课，便去朋友公司做客，和他聊了很久。因为他们是从事图书出版行业的，所以我们聊了很多图书方面的事情。

偶然间我半开玩笑地说：“我以后一定要写一本书，教别人如何快速成功，而且书名我都想好了，叫《马上成功》。”

他一听，就来劲了，说：“那为什么不现在写，而要等到以后？”

我说：“可我从来都没写过书，怎么可能写得出来？”

他说：“其实写书是非常容易的，你看过那么多书，有你自己两年成为百万富翁的经验，又向那么多大师学过。现在社会上很少有像你这样的年轻人，他们大多都在找成功的方法，但一直没有找到，如能把你自己认为对你成功最有帮助的内容写下来，对社会一定有很大帮助，一定会很畅销。只要你写出来，



到时我帮你出版就好了。”

朋友的这一段话增加了我的信心，但对于能否写好我还是没有把握，不知道我的书写出来后是否有人愿意买。回到上海后，我写了一个“《马上成功》畅销 500 万册，2005 年畅销书排行榜第一名”的目标贴在我的办公桌对面，然后我就开始构思，如何把这本书写出来。

我分析过陈安之老师的演讲内容，发现他都在讲一个概念，举 3 个左右的例子证明这个概念，他的课程一般讲 10 个概念。我根据这些来构思我的书，列了几个框架给自己参考，可怎么样才能写出来呢？

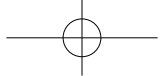
从来没有写过书，我能行吗？我一直问我自己，吹牛可以不打草稿没有关系，但真正的写一本书可不是吹吹牛就可以了。但我都已经吹出去了，我团队的所有成员都知道我要写书了，而且我的梦想板上也贴了“《马上成功》畅销 500 万册，2005 年畅销书排行榜第一名”的文字，我肯定不能不写。

但我都好久没动过笔了，不知从哪里下手。这时我想起以前在农校读书的时候，基本上每周都会有一篇文章在学校的校刊上发表，而且广受好评，学校征文比赛时我也经常得奖，可见我的文笔不差。

这样一想我倒是提升了不少自信心，因为我相信所有的语言都是无力的，只有真诚的发自内心的东西才会有力量。只要我能把我的真实感受写出来，一定没有多大困难。而且我想起那个朋友说的：现在像我这样 19 岁创业，21 岁成为百万富翁的人还真少，现在 22 岁自己办企业的人也不多，同时在 22 岁写书帮助别人的人那更是太少了。

如果我能给大家创造一个榜样那是很不错的，那将会是一件很有意义的事情。同时，如果能把我的经验和别人分享，在他们看过我的成功历程后，可以克服各种自我设限、突破障碍、改写人生，这将会是一件非常伟大的事情。虽然我不伟大，但我可以做一些伟大的事情。现在不是有很多人想快速成功吗？我就教人如何快速成功，这样一想马上来了灵感。我相信，我一定可以写好这本书，并且会对社会有所帮助。

经过 15 天的努力，我把书写好了，算起来速度也是挺快的，这要归功于我五笔打字的速度。书写好了，接下来就要开始营销，不然没有人知道我及我写的书。我把书稿交给出版社后，就开始宣传我的新书了。



马上要出版了，有一天出版社告诉我说：“想在书里面增加一张 VCD，这样可以提高书的零售价。如果不加 VCD，只能卖 25 元左右；如果加一张 VCD，可以卖到 30 元左右，而成本只会增加 1 元，希望我能拍一张 40 分钟左右的 VCD。”

时间非常紧，他只给我 3 天时间，要让我把演讲内容拍摄出来给他。虽然我那时演讲过很多场，但我们并没有拍摄下来，所以我还真的没有可以用来做宣传片的 VCD 内容，怎么办？

现场演讲可以，但让我对着摄像机演讲还是第一次。后来经过不懈的努力，终于拍好了，那是我人生公开发行的第一张 VCD，但我自己都不怎么好意思看。因为是我们的团队成员在客厅里用 DV 拍下来的，背景布是用两块蓝色的布贴在墙上制作而成；我又是第一次讲，没有经验，语速超快，不过讲的内容还是不错的。

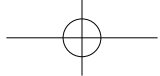
后来有一次我在南阳演讲，偶然在一个直销公司的专卖店里发现几十个人围在电视边一起看我的《马上成功》视频，发现他们看得还挺起劲的，但我怕被他们发现就悄悄地走了。

其实想想也是挺有意思的一件事情，人生总会充满各种各样的偶然，或许不经意间发生的一件事情就会影响我们的人生轨迹。但这一切似乎也是一种必然，从选择开始，就决定了中间的必然过程以及结局。

现在回想起来，从这本书的产生到发行，是我人生真正的转折点，多年后我公开发行过我的 DVD 视频教程《引爆学习力》、《钱是这样赚的》都是请专业团队制作的，而且我的演讲已炉火纯青了，对着摄像机也不再像当初那么紧张，这或许就是进步吧。如果不是因为有那第一次，估计我后来发行视频教程时不会那么顺利。

如果不是因为这本书的发行，我想我现在也许并不知道我可以“写书”；如果不是因为这本书的发行，我相信我也不会举办全国百所高校的巡回演讲；如果不是因为这本书的发行，也许你也不会认识我。总之，也许的事情太多太多了。

让我没想到的是，《马上成功》这本书投放市场后，一个月内居然再版了 3 次，不知道什么原因，那本书卖得还挺不错的。随着书籍在全国范围内的热销，



很多看过我的书的读者也纷纷到我公司来应聘，要加入我们这个成功的团队，我们都不用登招聘广告就来了很多员工。

其实陈安之有一句话是挺对的，即“只有先稳固，才会有速度”。只可惜我们当时被胜利冲昏了头脑，并没有认真思考我们自己的能力是否可以扩大规模，也没有认真研究分析公司的商业模式是否可行，不知道单凭满腔的热情和超强的行动力是远远不够的。

图书发行后，我们立刻感觉自己变得知名起来，现在我自己总结我当时可能有点飘飘然了，感觉自己变得伟大起来。可能是感觉自己这么年轻就可以出书而变得有点儿骄傲了，自信心提升过度的结果就会使人变得自大！

很多人看过我的书之后选择加入我的团队，但实际上很多人都是抱着一个来学习的心态，他们没有这个行业的经验。因为我们销售的是无形产品，相对其他产品而言，就会显得相当的困难，所以这些人加入进来后并不能给我创造业绩。

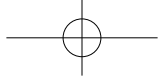
虽然我们是无底薪的团队，表面上看起来没有成本，但实际上成本是相当高的，因为我要为大家找房子，为大家安排住宿，正所谓安居才能乐业嘛！由于人不断增加，最多的时候我租了5套房子，平均每月的租金都在3500元，加上办公室每月6000的租金，真是一笔非常大的开销。

原来我们公司12个人，在120平方米的办公室里办公，觉得还挺好的。但新的一年我想尽快地发展，同时人员大量增加，于是我们决定找一个更大的办公地点。

搬进新的办公室后，感觉一切都挺好的，相信这一年一定会起飞。但我并没有起飞，反而差点儿折翼。所以很多时候，不是我们想飞就能飞的，更多的时候是看我们的条件具不具备，以及我们自己到底准备好了没有，同时更重要的是要看看自己是不是有翅膀，否则我们是不可能飞的。

有时候我们在人生或创业过程中，跑得太快了反而不是好事，一步一个脚印可能更适合我们，那样可以让我们走得更远。如果走得太快了，反而会出现大麻烦。就像车子一样，好车和普通车的区别不在于它能跑多快，而是在于跑快的时候，刹车是否灵敏。

那时候的我只想着往前冲，只看着目标的好处是让我们充满动力，但其实



创业的时候还是要看看自己的实际基础。比如说财务的问题，如果不能很好地制定财务预算，一味地烧钱可能是加快我们死亡的方法。

有好长一段时间我都没有过问财务的事情，也没有看财务报表，更没有看公司的现金流量表，一心想着为了梦想可以不惜一切代价。那段时间加入我们公司的人很多，租了不少房子，花的钱其实是很多的。但我并不知道，依然是我想到什么就做什么，每个月都没有仔细的编制预算。

盲目扩张的结果让我的成本急剧提升，但每月的销售业绩少得可怜。有一天我看了一下财务报表，吓了一跳，天哪！连续5个月，我们公司的亏损额都在10万元以上。

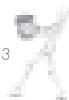
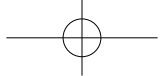
公司账上的钱越来越少，快支撑不下去了，怎么办？我想到了房子，我决定把北京的房子按原价卖掉，这是我人生中犯的最大一个错误。后来我学了投资理财后发现，买房子其实不要一次性付款，我们可以向银行贷款。可以用一次性付款的钱买多套房子，等房子升值后再卖掉，赚取差价。但我当初选择的是一次性付款，主要是没有人教过我。

学习真的太重要，学习会花很多钱，但不学习会花更多钱。如果当时我有去学习投资理财的观念，我不会选择卖掉房子，而是选择用房子抵押贷款，可惜我卖了。或许是因为当初我急于套现，所以把我的房子按原价卖掉了，现在那里的房价每平方米涨了2万元以上，我为此损失了将近200多万人民币。

虽然我现在也有了多套房产，但每当想起这件事情我都是挺挫败的，或许这就是成长的代价吧！后来我在老鹰训练营中专门用一天时间教大家投资理财，目的是为了帮助学员不要再犯我当初犯过的错误，后来有不少的学员按我教的方法理财，从来没有为钱发愁过，或许这就是上天有意让我来“度”大家的吧！

当时的我迷失在人来人往的“团队”当中，或许是开公司以来一直四处招人而没有招到几个，现在有人愿意主动加入我的公司而忘乎所以了吧。我又犯了一个历史性的错误，和过去推广陈安之演讲会门票时一样，盲目扩大销售团队而没有一套有效的管理系统来支撑团队的运行。

因为有为员工提供住宿，所以公司就成了收容所，收容了很多没有地方住的人。没有对入职员工进行信息管理，公司的钥匙随意交到员工手上，导致我的电脑被其中一名员工偷走。多年后我从另一个员工口中得知某人偷了我的电



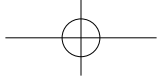
脑，但又能如何。

由于没有一套完整的组织架构，也没有级别的不同，甚至没有固定的经理和总监来保证团队有序地运行，像孩子过家家似的采用轮流当队长的形式管理公司，结果可想而知。团队没有业绩，公司不断亏损，最后的结果是我不得不将 90 多名员工全部开除，退掉员工宿舍。

在那时候近百人团队中，还是有一部分非常优秀的员工的，但当时我的管理水平实在太差，情绪控制也不会，所以他们都以到全国各地成立办事处为名，慢慢地渐行渐远，最后完全脱离公司，也宣告了我的彻底失败。

多年后我总结失败的原因：团队就是一堆木炭，只有放在一起才能燃至灰烬；如果分开了，人心就凉了，再次点燃它就难了。而且我当时犯的最大的错误，就是经常在员工面前说：“你们再不努力我就开除你，我相信没有你们，我一样可以把公司做起来。”

这样的蠢话，导致一些员工非常没有成就感，说这话的结果是没有让差的员工更努力，而是把优秀的员工气走了。所以我建议各位老板，千万不要在员工面前说这样漏气的话。也不要经常在员工面前发火，因为发火是无能的表现，你在责怪员工把事情搞砸了，让你无法收拾。更不要当面骂员工笨，因为员工是谁招进来的？如果员工笨只证明一件事情，那就是你比员工更笨。

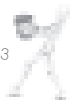
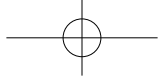


拿破仑·希尔说：没有平台，能力无足轻重！一个人若想成功，不是组建一个团队，就是加入一个团队！在这个瞬息万变的世界里，单打独斗者的路就越走越窄，只有选择志同道合的伙伴，才会走向成功。

当时我主要的工作就是在全国的高校演讲，销售我公司的产品。现在想起来真是没有意义，全国各地跑来跑去，慢慢地和团队的沟通就越来越少，感觉得到大家在业绩不好的情况下，激情也一天天地降低了。这时候大家的意见就没有原来那么统一了，以前我说什么大家就执行什么，但现在并不能做到如此了，我也感觉得出我的领导力在一天天地消失。

多年后我明白了一句话：一流的领导管理员工的思维，二流的领导管理员工的行为。当时我并没有去仔细地检讨自己，还是不停地盲目行动，最后导致一个近百人的团队说散就散了，其实这是我领导力不足的表现，当时我根本没有领导能力。一流的领导应该是不断地鼓励员工，而非强制要求员工做某件事情，否则只能适得其反。

现在回过头来分析我当时的状况，主要原因还是在于我当时的心态不够好，



弄错了自己在公司里的角色，没有把员工当成员工，我把自己当成救世主了，认为我做老板都这么努力，你们做员工的应该更努力才对，怎么可以偷懒呢？

那时候是五一劳动节，按理说大家放几天假也是应该的，但我自己觉得我都不放假，你们放什么假呢？其实我的想法是错的，如果每个人都有像我一样的想法，那么他们也不会跟着我了，他们可能自己去创业了。

多年后我终于明白了一个道理，写了一篇感悟：如何才能成为一个杰出的领导者并成就大业。

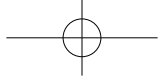
为什么力拔山兮气盖世的西楚霸王项羽会败给一个酒肉之徒刘邦？为什么豪气盖世的关羽会败走麦城？为什么一世英明的诸葛亮会累的病死？古往今来有多少有能力的强者没有成就大业，成大业的更多的是一群能力一般的人。前几天偶然感悟，联想到自己，发现一个巨大的问题，让我深深地思考！

我感觉自己也在犯一个同样的错误——不重视别人。通常在强者的眼里一切都靠自己，他要顽强活下去，必须让自己有超强的能力，很少去依赖别人，一般是被别人的依赖。因此很少去在意别人的感受，只活在自己的世界里，从来不担心别人的背叛，因为他相信他有能力收拾残局，同时他也相信他有打败别人的能力。

强者只喜欢强者，看不上一般的人，一般人在他眼里只有能力的差别，没有危险指数，能用就用，不能用也不强求。这种思维模式决定了他对手下人的关注度不高，韩信之所以离开项羽而投奔刘邦的原因就是他在项羽手下没有成就感，为什么他会没有成就感呢？

韩信的能力虽然很强，但在项羽的眼中却是一般，为什么呢？因为项羽自己很强，所以韩信的能力就不足以显现。而韩信到了刘邦那里之后，由于刘邦的带兵能力不行，就会重用韩信，因而在刘邦那里就显出韩信的重要性，又没有人压制他的才能（而在项羽那肯定不会轮到韩信来带兵），自然潜能得到激发，就会表现得越来越好。

如果是一对一单挑的话，项羽是完全可以打败韩信的，无论是武功还是韬略，项羽都算得上是当时天下第一的高手，但问题是刘邦那里有很多像韩信这样的人，而且大都是从项羽那跑过去的，对项羽的性格及才能相对比较了解。如果敌对的人对你很了解了，你要对付起来就不太容易了。项羽的知识面再广，



能力再强，也抵不过术业有专攻的一个团队精心的谋划，于是就这样失败了。

这让我想到为什么我这么多年来，身边没有凝聚一大批有能力的、为我所用的人，主要的原因是我认为自己“太强了”，对手下的人未加以重视，虽然他们在别人的眼里可能很优秀，但我觉得和我相比相差太远，我根本不怕他们离开。因为我从不担心没有他我会怎么样，也从不担心少了他我的公司会发展不了或活不下去。

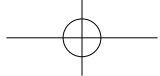
对于他们的心理状态我自然很少去触及，也不愿意花时间和他们聊天相处，只是在不断地发挥着自己的强处，总有一种思想在告诉自己：“靠山山倒，靠人人跑，靠自己最好。”所以很少去做底下人的思想工作，或许一个人本来是有心跟随的，但用心不够，慢慢地他会发现自己在公司里也是可有可无的，找不到自己的位置，然后无趣地离开。而我很少和他们沟通，就会对于这种离开的人贴一个标签：这个人没有下定决心跟随我，离开是对我的背叛。为了让自己变得更加的强大，于是就开始新一轮地武装自己，然后更看不起手下人的才能，最后成了独孤求败！

以前我没有发现信任的重要性，现在企业越做越大，越发现信任的难能可贵。在这个复杂的社会中，要真正百分百的相信一个人真的是太难了，小到买卖产品、团队合作，大到职务任命、权利分配。在这个世界最大的成本是信任成本。如果不相信别人，我们将活得太累，而且很多事情根本没有办法开展。现在我开始体会领导人的“无为”，说得很容易，但要做到实在是太难了。

我发现所有的英雄人物都有着强大的自信心，同时都遭受过或多或少的背叛，因而对别人不太有信心，总是抱持着怀疑的态度来看人，而不能百分百的信任对方。因为他知道信任是要付出代价的，而对他们能力而言，信任自己比信任别人要好，自然就不会想到要收买人心，百分百的让别人相信自己，为自己所用。不能做到这一点，就注定了凡事只能靠自己，累死自己。

今天正式的在此检讨自己，接下来要做的不是我的强大，而是要凝聚团队的力量，让团队的成员激发潜能，给他们更大的舞台以表现得更好，那样才有可能成就一个强大的商业帝国。如果不做改变的话，终有一天我也会成为历史上的遗憾！

我相信我会是杰出的领导者，不管过去犯过多少错误，但我现在意识到问



题所在，接下来一定会是一个新的开始，。

独木不成林，一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩。或许是因为有了如此深刻的认识，我的人生才有了现在的成就。2010年我结束了在上海单打独斗的创业历程，选择了与人合作，吸收了两个股东一起成立了“大脑银行”——苏州大脑方程式信息咨询有限公司，并把公司开在了苏州，重新创业。

在创业不到三年的时间里我们就创造了奇迹，也让我及公司的很多人都从此变成了成功者。2013年有人以新东方的创业历程拍了一部电影《中国合伙人》，其实我们三个人合作的故事会比中国合伙人更精彩，期待我们能创造比新东方更伟大的奇迹。

接下来让我来向大家介绍一下我的两个优秀的合伙人，一个是我多年的员工，一个是我老鹰训练营的学员。这两个人成为除我老婆之外最重要的事业伙伴，因为他们两个人的加入，我的事业插上了起飞的翅膀。

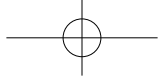
首先我向大家介绍一下我公司的总经理李超先生，他是我众多学生中最优秀的潜力股，虽然年轻，却有着非同一般人的经历，他的领导力、执行力都一流，是年轻人中不可多得的人才。从他身上我看到了什么叫优秀，我觉得此人是上天派来帮助我的，这样的人才我不能错过，于是我就花了点儿心思把他吸收成了股东，下面一起来听听他的故事吧。

李超：老鹰训练营改变历史的奇迹

记得在来老鹰训练营之前，我是一个有着众多坏习惯的学生，抽烟、赌博、酗酒成性，很多老师、同学认为无药可救，父母头痛不已、束手无策。

在此期间我也认识到自己这样做是不对的，自己不应该这样下去，甚至我也曾想过并且尝试过去改变，但是每次都没到几天就又回到老样子，渐渐地我变成了集众多坏习惯于一身、误入歧途、无法自拔的人！

面对这样的我，父母痛苦不堪，想了很多办法但都于事无补。一次偶然的机，在姐夫的介绍下我来到了“老鹰训练营”，经过21天日日夜夜的千锤百炼，在这个积极上进的环境里，在苏引华老师的带领下，我的心一次次地被震撼，我内心深处那个可怕的魔鬼被一天天的清除。21天的课程在我的脑海中注入的新的思考模式，课程结束后我开始了新的生命。我不再抽烟、赌博、酗酒，



不再去想更不做那些阻碍我进步的任何事情，我开始了新的生活！

回到学校后我就想，既然这个课程连我这样的人都可以改变，对我帮助如此之大，那如果我把这其中的精髓分享给我的学生，那不是也可以帮助他们吗？于是在我回到道馆的第一个星期五我就把我在“老鹰训练营”学习的核心内容以演讲的形式分享给了我跆拳道馆的所有学员。不可思议的是当我分享完之后，我道馆里面有一个曾经上网成性（一个星期7天至少要5天通宵上网）的学生竟然也下定决心从此以后不再通宵上网，还公开承诺要把时间和精力花在学习上，而且后来果真没有再犯。“老鹰训练营”的魔力实在是太不可思议了！

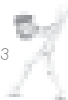
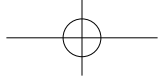
更夸张的是，在我上完“老鹰训练营”后，我彻底改变所有的坏习惯，全身心地投入到我的事业当中，并且将在老鹰训练营学习的商业模式以及演讲、说服力运用到我的跆拳道馆实际操作中，半年后我将我的跆拳道馆从原来的一家拓展到了现在的3家，每年为我多增加了20多万的收入，并且帮助到了更多的人，使我在大学毕业前就成了名副其实的李总，并且黑带跆拳道俱乐部被很多学生及家长评价为：不仅仅是一个学习跆拳道的地方，更是一个改变命运的“宝地”！

由于事业中遇到挑战，那一年12月我再次来到了苏州复训老鹰，并把自己改变的故事分享给了老师和同学，苏老师发现我的故事具有一定的代表性，邀请我下届再来分享。

再次的学习让我有了更深、更大的收获，同时积极思考并配合苏老师完成课程教学，在与苏老师的配合中巧妙地将那一届课程的销售额及利润提升了近2倍！

临近课程结束时，苏老师说有没有兴趣一起合作，共同把这些课程的影响力做大，帮助到更多的人。我当时以为是和我开玩笑，细说几遍之后我似乎感觉到苏老师确有此意，就此我们开始深入讨论合作细节。

在谈到职务分配时候使我感受最深。可能苏老师看出了我在任何时候都有想当老大的野心，就说：要不这样吧，超哥，你有冲劲、有魄力、有胆量、敢冲敢闯，你来当老大吧。听到这话我只是条件反射地回答说：“苏老师你阅历比我丰富，行业经验比我多，创业比我久，你应该来当老大。”当时为了这事我们互相推辞了好几遍，最后苏老师说出了真心话：“说创业这么多年了，职



务高低已不再是我的追求，只要一起能把企业做强做大，帮助到更多的人，我什么都愿意放下。”听到这里我突然感觉无比羞愧，感觉苏老师的胸怀已完全能够包容了我，甚至能够包容更大的世界。

想到这里我彻底打开心扉，感觉正如苏老师所说的，如果能够将公司做强做大，帮助到更多的人，那职务高低不再是个问题。我说：“在我们公司永远只有一个太阳，那就是你。但公司可以有好几个月亮，我是月亮当中比较大的一个，你白天亮完了，不亮了，晚上换我出来亮一亮。”

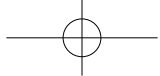
从那以后我、苏老师以及在背后一直默默付出的沈飞龙沈总开始了我们共同创业的征程。在2010年6月29日，我们在苏州成立了新的公司——大脑银行。

一晃创业路上我们已经一起走过了将近四年，四年的风风雨雨、荆棘坎坷，我们有电影《中国合伙人》里面有的很多的经历。这一路上我感觉自己学到了太多也成长了很多，从一个争强好胜的“黑社会老大”、一个跆拳道的小教练员、一个摆地摊的小贩，成长为了一个员工心目中的好领导、学员心目中的好老师、社会眼中的“企业家”，实现了自己买豪车、住大房的梦想，更沉淀了一支强大的百人销售团队！

回想起来，用今天最时髦的话说，真的有点儿“屌丝变土豪”的感觉。在这里我要真心的感谢“骗我”来上“老鹰训练营”的姐夫，是你给我提供了改变命运的机会。更要感谢一直引导我前进的老师、我最好的合作伙伴——苏引华老师，是他改变了我的命运，指引了我的人生方向。还有我的最佳搭档沈飞龙沈总，感谢他一直以来的支持、包容与理解。同时还要感谢一路走来曾经加入过大脑银行的战将们，是你们锻炼了我的能力。更要感谢现在大脑银行的所有团队成员与合作伙伴，是你们的支持与努力才有了大脑银行的今天。最后要感谢的是一路以来支持我们的大脑银行最棒的学员，是你们的相信，让我们实现了我们的价值，成就了我们的梦想！

在成长的过程中，在“屌丝变土豪”的路上，很多人浮躁，耐不住性子，甚至都不愿付出，更不愿意扎实地做事，就想一口气吃成一个胖子。

这几年来体验最深的就是：一个人成长的过程，也就如树生长的一样。一棵树要长到枝繁叶茂，一开始它不是拼命往上长，而是找到适合自己的环境先往下长，往下长的过程一般人都不会在乎也看不到，但随着时间的推移根部一



天天成长，营养逐渐丰富，等到时机成熟的时候往上长，这就是水到渠成的事情。即使这个时候在它的正上方压一块大石头想挡住它往上长，它还是会从旁边长出来，你想挡都挡不住。

这段往下长的过程会很寂寞，但要成功就必须耐得住寂寞，因为耐得住寂寞才能守得住繁华。一个人要取得成功，这个“慢慢熬”是你必须经历的过程，没有任何人可以绕道而行。在这段时间里不要去奢求别人的认可，不要去在乎别人对你的看法，让自己静下心来细细地去体会世界的荣辱与辛酸，体会世事常情，当你成功从中走出来，必将悟到许多地一般人一辈子都无法触摸到的人生真谛！

船行水上总会遇到狂风巨浪，人在世上难免困扰忧伤，风浪检验水手的胆量，困难考验人的坚强，迎难而上，会有无穷的力量！静心“像树”一样成长，成功皆当水到渠成！

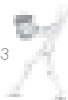
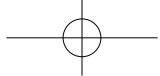
我梦想有一天我能够用大脑银行这个伟大的平台帮助到加入大脑银行的每一个伙伴，让大家都在最短的时间内成为他心中的“土豪”，帮助每一个相信大脑银行的合作伙伴和学员实现他们人生的“土豪梦”！让我们一起上路，携手共进，大脑银行，共创辉煌！

接下来我向大家介绍一下我公司的副总经理——沈飞龙先生。他从2005年一直跟随着我，虽然基础不是很好，但因为态度好，积极、努力、上进、勤奋，慢慢成为我不可缺少的左膀右臂。当我再次成立公司时，把他吸收成为了股东，现在他算是实现了完美的逆袭，让我们一起走进他的故事吧！

沈飞龙：胜者为王，马上成功！

我出生在福建省福安市的一个小山村，因为我是男孩子，农村人都是重男轻女的观念比较重，从小到大爸妈都很疼我。1998年初中毕业，我就没有上学了，跟着堂哥在社会上混，整天赌博、喝酒、打架。记得有一次我们去赌博的时候出老千被人发现，和别人打了起来。那次打得很凶，最后人家报警，我们被抓起来了。后来是家里人想尽办法，把我从公安局保释出来。

回到家里，我爸对我说：“我把你养大，供你读书，就是想让你不要跟我一样务农。”因为这一句话，我反省了，开始和过去的生活告别，可是想想，



我没有学历、没有能力、没有资金，我现在能做什么，我没有方向。

后来我妈让我去学修车技术，修了一段时间发现修车很累；想着去开货车，可是要跑长途，发现开货车更累。后来干脆回家了，和父母说我要去大城市发展，因为我从小就有一个梦想要做个富人。

2004年家里给了我2000元钱，我就这样北上了。到了北京，发现找工作很难。后来我去做保安，做保安的日子也很无聊，白天上班，晚上就和一帮人打牌。一段时间后，我发现这不是我想要的生活，就到处找机会。

一次在朋友家玩，看到他桌上的一本名为《马上成功》的书，作者刘标峰（苏老师的笔名），这本书影响了我的一生。书中说成功的人都有一匹马，而我的马在哪里呢？2005年3月我来到上海想要加入苏老师的公司，经过面试后我终于加入了上海游傲公司。

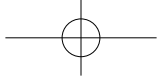
当时苏老师要求我们新人第一天要出去换名片，要换回100张，与其说是“换”，不如说是去“要”，因为当时我们并没有自己的名片。这是一件非常难的事情，但因为我有一定要做到的决心，当天，我达成了这个目标。

第二天要做的事情是给这100位客户打电话。我记得第一次打电话给顾客的时候，我连普通话都说不好，顾客就骂我：“如果你这样的人也可以出来做销售，路边要饭的都可以做销售了”。

为此，我下定决心一定要做好销售。苏老师经常给我们做培训，他说要做好销售一定要投入，不管别人怎么说你，怎么骂你，都不要放弃，只要你不放弃，顾客永远拒绝不了你。

当时我全身心地投入去做销售，每天晚上1点多睡觉，早上5点就起来练普通话。不到半年时间，我就成为公司新人当中销售业绩最好一个。因为我一直都在以积极的心态做销售，所以业绩一直很好。当时每个月都可以拿两三万的提成，到2008年底我赚了人生第一桶金40万。2009年，我回老家给父母盖了4层楼的房子。

2010年苏老师准备在苏州创办一家新公司，我很荣幸地成为新公司的股东之一，我想可能是因为苏老师觉得我一直以来心态都很好，又很认真、积极和忠诚。想想当初和我一起加入游傲公司的人当中我不是最优秀的，但几年之后就剩下我一个人，或许是因为这一点苏老师让我成了股东，这或许就是所谓的

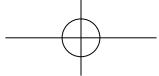


胜者为王吧。

记得我们开始创业时，办公室不到 150 平方米，可是我们几个人很团结，大家齐心协力，想的就是如何把我们的事业做得更好。我们公司的业绩不断地增长，团队成员不断地增加，当年我就买了人生第一辆车子——荣威 550。

2011 年我们搬到一个 400 平方米的独立二层办公楼办公，现在我们的办公楼接近 1000 平米，公司的很多员工都实现了买房、买车的梦想。我也不例外，房子、车子、妻子、孩子我都有了，而这一切都要感谢苏老师，因为有了他才让我这么快实现“马上成功”的梦想。

当然也要感谢支持我们大脑银行的客户，感谢公司所有的员工，这么多年来我明白一个道理：一个人如果要实现梦想，选择很重要，然后跟对人，做对事，坚持下去就可以实现梦想。



学会团队合作 $1+1 > 3$



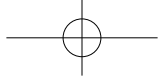
用梦想去组建一个团队，用团队去实现一个梦想。人因梦想而伟大，因团队而强大，因感恩而充满力量，因学习而改变，更因行动而成功。

世界第一名的潜能激发大师安东尼·罗宾说：“这个世界上赚钱的行业很多，但没有一个行业比帮助别人改变命运、帮助别人成功来得更有价值，更有意义。”

2010年3月的一届老鹰训练营中，我用NAC神经链调整术帮助了一位学员调整了思维模式，给他建立了正确的神经链，结果他就“活”了——从一个极度自卑的人变成了一个充满自信的人。晚上分享时，他光芒万丈地说：“之前我的大脑程序错误，感谢大脑工程师帮我重装了思维系统，现在我恢复正常了。”

言者无心，听者有意。我说：“你说什么，再说一遍。”他吓一跳，以为说错了什么，说：“我说感谢你帮我重装了大脑系统。”我说不是这句，是另一句。然后他又说了一遍“感谢大脑工程师帮我重装了思维系统”。太棒了，就是这一句，我说：“你真是天才，这么多年我一直没有想过自己要成为什么样的人，现在你给我指引了方向，太感谢你了！”

135



这或许就是所谓的“爱出者爱返，福往者福来”的道理吧，如果我没有主动帮助他调整思维模式，他就不可能给了我一个天大的灵感。所以我深深地相信因果定律，那就是你付出什么，就会得到什么。

这主要感谢 2008 年我遇到的一位高人刘克亚，他让我找到了我的优势，也让我学会了经营自己的长处，同时把所有的精力聚焦到了培训这个领域。说实在的，从 2003 年起到 2008 年遇到他之前，我一直在重复着失败，对自己也渐渐失去了信心。

但他的一句话点醒了我：“我们只能从成功走向成功，你已经成功，哪怕只有一点点的成功都可以把他放大，直至变成更大的成功。不要去改正缺点，而要发挥优点，因为无论我们如何改正缺点，我们都无法超越原来就具备优点的人。”

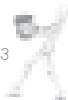
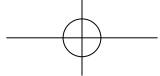
我醒悟了，这么多年我一直都在不断地犯错，其实创业不是我的一大优势，估计这个世界上和我同样年纪的人没有几个有我的创业经历。再说我有演讲的功底，又会写书，还有几年从事互联网、开书店的经历，以及这几年来听过无数的课程所储备的知识，这些东西如果能结合起来将会是我的一大核心竞争力。

在他的指引下，我想到了用互联网营销为基础，将我创业近 10 年的失败经验，再结合市面上优秀讲师的理论基础，分享给和我当年一样迷茫的创业者，于是我便开始走上了培训的道路，并应用刘克亚所教的营销方法在第一个月赚到了近 100 万元，让我有了东山再起的资本。

根据刘克亚百分百为顾客服务的理念，让我在培训时全身心的投入，目的是希望帮助学员改变错误的思维模式，建立正确的思维模式和行为方式，让我的老鹰训练营成了中国最佳的个人成长及企业发展课程。我也从举办“老鹰训练营”的过程中获得了全方位的提升，这一点必须感谢刘克亚老师，当然更需要感谢引荐我认识刘克亚老师的洛基英语团队及郑力，这是我一生都要感恩和铭记的人。

有了这位学员给我的定位——大脑工程师，更加坚定了我所从事的工作的价值，我觉得再也不能浪费自己的时间了，正如刘克亚老师说的，“谁能够提升聚焦，谁就能够提前成功”。

于是在 2010 年 5 月，我开始筹备开一家全新的公司——大脑银行。“大脑



银行”这个商标是我在 2005 年时就注册的，当时想等我把游傲公司做成功了以后再去创办这家公司，全身心投入脑力开发这项伟大的事业，推动中国脑力开发事业的发展。但现在我不想等了，因为有了自己明确的人生目标——成为大脑工程师。

10 年的创业历程让我明白了一个道理：任何一个伟大的事业都不是一个人能做成的，而是需要找到志同道合的人组成团队才能实现梦想。我在上海创业了 7 年都没有成功，就足以证明单打独斗是不行的，我必须改变。我要的不应该是百分之百的控股权，而是要做成一份伟大的事业，这样才能证明我的人生价值，我必须把股份分出去，吸引更多优秀的人加入。

在综合分析后，我选择了吸收沈飞龙和李超成为联合创始人，因为他们两个人身上有我身上所没有的特质，可以和我形成优势互补，我相信有了他们两人的加盟，可以更快地实现我的梦想。于是，大脑银行就这样横空出世了。

创办大脑银行的初衷是，将我这么多年来学习各种各样的知识，如成功学、管理学、营销学、神经语言学、行为心理学等结合到思维导图的教学中，帮助更多人重新编写我们的大脑程序，透过思维导图来让大家理清思路，发散思维，倍增脑力，提升记忆力、阅读速度，提升人们的想象力、判断力、决策力及创造力等等，从而帮助更多人建立正确的思维模式和行为方式。

我给大脑银行定的愿景是：成为世界第一名的脑力开发公司。

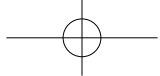
我给大脑银行定的使命是：最短时间内帮助最多人学会正确的使用大脑，获得幸福、快乐、成功的人生。

我给大脑银行定的价值观是：创造价值、精益求精、全力以赴、不找借口。

我给大脑银行定的宗旨是：提升民族素质、促进经济发展、推动社会进步。

我给大脑银行定的服务理念是：不做让顾客满意的产品，只制造让顾客尖叫的产品；宁可让所有没有购买我们产品的顾客感到遗憾，也不会让一个购买我们产品的顾客感到后悔！

我给自己及大脑银行定的目标是：培养 10000 名大脑工程师，帮助 100 万名老鹰训练营学员走向成功，帮助 1000 万企业掌握并应用思维导图，帮助 10 亿人掌握正确的学习方法，捐建 3300 个“引领中华”爱心图书馆，影响全球 30 亿人学会如何正确地使用大脑！



我给自己定的人生使命是：透过商业思维的广泛普及，为中国培养一大批具有高度创新精神、具有自主知识产权的，能影响全世界的企业，让“中国制造”走向“中国智造”，为实现中华民族的伟大复兴而奋斗终生！

为了加强信念，2012年，我送给自己30岁的生日礼物是一块刻着我人生目标的墓碑，立志此生致力于帮助人们提升思维、启迪智慧，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！

此外我又写了一篇文章，并当做公司企业文化，名为“我有一个梦想！”。

亲爱的朋友们，在我们一起走过的日子里，曾经春意盎然，也曾经烈日当空；经历了硕果累累，也感受了寒风凛冽。尽管一路波澜曲折，但我依然怀有一个梦想！这个梦想深深根植于每个大脑银行人的梦想之中。

我梦想有一天，大脑银行将给全人类的大脑装上世界上最先进的程序，帮助人们提升思维、启迪智慧，让所有人过上幸福、快乐、成功的生活，成为世界第一名的脑力开发公司！

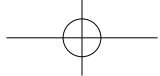
我梦想有一天，所有的人都不再为学习彷徨，因为“引爆学习力”将帮助他们掌握更好的学习方法，不再死记硬背，不再机械化应付考试，用更少的时间吸收到更多的资讯！

我梦想有一天，所有的人都不再为阅读发愁，因为“书是这样看的”将帮助他们掌握快速阅读的方法和技巧，让他们用30分钟看完一本书并记住核心内容，节省更多时间！

我梦想有一天，所有的人都不再为赚钱而烦恼，因为“钱是这样赚的”将帮助他们开启思维，引爆利润，复制成功者的思维模式让自己更快的成功！轻松赚钱，潇洒生活！

我梦想有一天，所有人都不再为成功而担忧，因为“目标与时间管理系统”将帮助他们设定明确的人生目标，做好时间管理，修正错误的行为，找到更好的方法来达成目标！

我梦想有一天，所有人都不再为幸福而痛苦，因为“在红尘中修行”将帮助他们在不知不觉中获得灵魂的觉醒，修身、齐家、治国、平天下！获得幸福、快乐和成功！



我梦想有一天,“总裁商业思维”成为所有商业人士的必修课,让中国企业拥有更多的自主知识产权和高度的创新能力,让“中国制造”走向“中国智造”,影响全世界。

我梦想有一天,大脑银行已是百年老店,所有的客户都是我们最亲密的朋友,在发展中分享脑力开发带给我们的喜悦。

我梦想有一天,大脑银行已成为行业典范,我们充满激情、坚守诚信的伙伴们,都开着宝马、奔驰来上班,用我们敬业和不断追求创新的精神,实现我们和客户共同的理想。

我梦想有一天,大脑银行的股票成为长期价值投资的明星,微笑挂在每一个人的脸上!

我梦想有一天,待我们渐渐老去,我们的孩子拉着我们的手说:“我要努力学习,考上哈佛,然后去大脑银行工作!”

我有一个梦想,一个终身奋斗的梦想!

有了这个梦想!我们就能一同收获胜利的果实,一同抵抗低谷的阴霾!

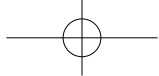
有了这个梦想!我们就能一同争吵、一同分享,一同坚持,一同创造!

有了这个梦想!我们就能彼此信任,相互扶持,共同成长!

我有一个梦想,一个终将实现的梦想。

多年的创业经验告诉我们,一个光喊口号的公司是没有用的,我知道要成为一家优秀的公司必须修好内功。公司必须有良好的机制才能吸引员工并让公司发展壮大,所以我必须为公司规划好未来,设计好公司的蓝图,规划好公司的组织架构,让员工明白自己的晋升通道。为了更好地招人、留人,我制定了在行业中相对有竞争力的薪酬机制、分工机制、考核机制、PK机制、操心机制、快乐机制、开会机制等等。

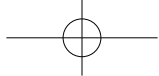
因为有了这个梦想的指引,加上物质和精神两手抓、两手都要硬的企业文化,让公司的员工从1个变2个、2个变4个、4个变8个的快速增加起来,现在我又有了近百人的团队,但和过去的百人团队相比,我现在团队的人均年产值接近百万,而我过去的百人团队是让我每月亏损,说明这几年我成长了。现在我也越来越轻松了,因为现在我几乎每天都在全国各地演讲,基本上每月到



公司 2 次，但就算我三个月不去公司，公司也能正常运转，这得益于现在的系统打造得好。

现在当我在讲“总裁商业思维”课程把现在所用的一些团队管理的方法分享给学员时，他们都和我有同样的感慨：要是 5 年前我就知道了这些有效的团队管理方法，那么我可能 5 年前就成功了。

话虽如此，但又有多少人知道我之所以有这些经验，是因为我背后失败了多少次才总结出的，又有多少人知道我为此付出了多大的代价。他们只是付出了一点儿学费和 3 天时间，就少走了我十来年的弯路，相当于他们可以提前 10 年时间成功。如果 10 年前也有人教我这些方法，那么我的成就肯定比现在还要大 N 倍。



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什么样的人。

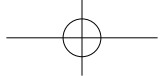
在我的团队中有无数屌丝出身的年轻人，他们被大脑银行的使命和愿景吸引而加入公司，在这个平台上创造了属于他们生命的奇迹。

接下来让我给大家介绍一下我们公司里部分优秀员工，让你知道我们的团队是什么样的团队，同时你也可以从他们的身上学到如何让自己从一个穷光蛋变成高富帅或白富美。

■ 逆袭之一：江小姜——“促销员”的逆袭

我是一个没有任何家庭背景、人脉，从小在家经常被人怀疑、瞧不起的人，在我这个年纪出生的小孩子大都是在家长手心里长大的，而我却是一出生还来不及好好感受家人的温情，就远离家乡被送至一个陌生家庭寄养。原因就是在我出生时上面有个姐姐，还有一个刚去世的哥哥，我是超生的产物。

家里人在刚失去哥哥时只想把我留下，却又迫于国家政策得把我隐藏起来，



而“藏”的唯一的方法就是把我寄养。这一藏，就是5年，在这最很重要的5年里我只是在不同的家庭里轮转。

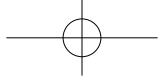
我向往着和其他小孩子一样有爸爸妈妈，我也向往着能和爸妈在同一个屋檐下享受着家庭的欢乐，但是对我来说最美好的童年失去了太多一个小孩子本该有的快乐。可想而知在不同的家里长大的小孩子，对家的渴望有多么的强烈。后来国家政策准许我们家再生一个孩子，弟弟出生后，家人也正式把我接回家，我有了正式户口，总算有了一个家。刚进这个家一切都是陌生的，听姐姐说当时我进这个家是惊恐的，不让任何人抱，只是每天跟着姐姐，过了好长时间，才重新适应过来。

当自己以为可以拥有了家的快乐时，恶魔再一次降临到我们家，爸爸得了癌症，而且已是晚期。平时就体弱的妈妈没多说一句话，毅然决然地给爸爸办了出院。出院不是不治，而是为了和毫无希望的癌症抗争，花更高的费用转入省肿瘤医院医治，但是当千里迢迢转至省医院时，同样的情形再次发生——如果手术爸爸可能当场死亡，即使成功最多也是延长半年寿命，手术意义不大。但是妈妈毫不犹豫地说：“必须手术，哪怕是多活一天，哪怕他啥也做不了看着他存在，哪怕是把家所有能卖的卖了也得治。”

就这样，家里借了所有能借的钱，换来了爸爸半年的生命。爸爸去世时，只留下一句话：“我把钱花光了，你们怎么办，不行到时就不读书吧。”这是一个以前一直对着我们说“任何时候都要学习，不管家里多穷，只要能学习的都要供着上学”的爸爸留下的最后一句心痛的话。

那年姐姐中专刚毕业，我14岁，弟弟12岁，我们都在念小学。就这样，家庭的重任全压在体弱的妈妈身上。听姐姐说在哥哥去世时，她曾想着一起走，在曾经的一段时间里每天都要有人看着她，不能让她寻短见，直到后来怀上了我。而如今爸爸出事了，她的伤痛是无人能理解的，但她面对这种情况只能收起伤心的情绪，开始为了我们的生计而操劳。

从那之后，我们再也没有过一家人其乐融融地一起吃饭的场面。姐姐一个女孩子为了挣点钱回来，独身异乡打工，再想家也不敢轻易回来，只有过年时才匆匆忙忙地回来住几天。妈妈永远都是在田里忙碌着，桌上的菜永远是一清二白。而我和弟弟就是学校、家里、田里，三点一线的生活。



但生活的艰辛没有把我们家人难倒。爸爸走后,我们彻底感受到了世态炎凉,有的亲戚开始远离我们,有的人用排挤方式把原一片合股的枇杷山股份给挤出,有的人从爸爸手上借钱不承认……但也有人情的温暖:有我们善良的邻里乡亲每次在收获农作物时放下自家的事情主动来帮忙的,每次看到妈妈挑着重担时跑过去帮一把的,也有姨姨、舅舅们给压岁钱当生活零用钱,也有学校给我们家人支持,免些学费的。

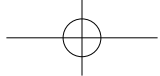
在这种艰难的环境下,姐姐一直鼓励我们念书。我顺利地中学毕业后去读了高中,而我高考时却失利没能考上好的大学。复读?家里老妈已坚持了这么多年了,哪还能让她再承担那么重的负担,因而我决定踏入社会。

2009年刚踏入社会的我就想努力挣钱,想让妈妈脱离农田。我的第一份工作是统一促销,这对当时的我来说是一个很大的挑战。但是对于没有学历、没有关系的我来说,成长最快的就是销售,销售最能锻炼人,也是突破自己的一个方式。所以我每天很努力,早上6点多出门,晚上12点才能回到家,工作中不管多累都是笑脸面对。

就这样我的第一份工作在坚持了一个月后,在别人每天只有50元收入时,我特例地拿到了每天60元的佣金,在别人1个月最多促销20天时,我却硬要做到了25天。在努力三个月后,我从一个促销员,变成了带队的小组长,这对一个没出过门的我来说确实不容易。虽然我的努力得到了回报,但是1个月下来不到2000元的收入,除去交通、吃饭、房租的费用,所剩下来的只能凑够自己的学费(夜大),至于给老妈分担,让她脱离农田的梦想简直是遥不可及。如果以这样的速度发展,3年、5年,能实现吗?我感到有些力不从心。

虽然很想快速成功,想早点儿孝敬妈妈,但是现实中我的环境、我的学历、我的资源注定了我要一步一个脚印靠自己努力。我只能把浮躁的心平静下来,用心地一步一步做好我的工作,然后唯一能做就是比别人更努力,付出更多。

经过2010年一年的努力,过年时我在交完自己学费后,终于剩出了2000元给妈妈。可是,就在2011年过完年后想再回到福州市努力时,突然有一天我肚子疼得受不了,去医院检查出是急性阑尾炎,必须做手术。这又是一个晴天霹雳,动手术要费用的啊!大城市住院费用很高,但手术又必须做,家里有农村医保,那唯一能做的事情就是回家做手术,节约些费用。于是我让医生开了



点儿药，暂时止住了痛，请了一个星期假买了一张回家的车票。医院告知做完手术后要好好休息，三个月内不能动、更不能搬重东西。可是在我的工作中，这却是无法避免的事情，如何是好？工作身体吃不消，可不工作没收入啊！

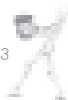
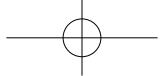
在不上班的日子，无意中上网时我了解到了大脑银行公司的一些情况，公司的理念、文化深深地吸引了我。那时候身体还没好，但又发生了一件意想不到的事情——妈妈也得了急性阑尾炎，必须做手术。而我们孩子三个都在外地，姐姐说我刚做完手术回去也帮不上忙，所以这件事就由她来负责。当姐姐回家照顾妈妈时，我的心更急了，妈妈太操劳了，我还能继续等着吗，我还能休息吗？想到这我再次登陆了大脑银行网站，根据上面招聘信息提交了自己的简历。我也知道这一提交，就意味着如果面试通过，我就得去上班，同时我得放弃在福州市的夜大学业。上班就不再是个病人，看着还是鲜红的刀疤，我笑了，我愿意比别人更努力。在姐姐毫不知情的情况下，我上班了。

2011年3月15日，我正式成为大脑银行一名前台，每天帮忙处理一些办公行政事务。为了能及早地了解业务知识，我每天白天上班，晚上回家学习。很快我对业务知识也有所了解了，成了出单最快的员工——在进公司的第一个月就做出了业绩。在这一刻我知道，在这里我必定能实现与时间赛跑的梦想。

经过两个多月的努力，我5月份的工资终于突破了5000元，在这里1个月的努力成果相当原来两三个月的努力成果，但这只是一个开始。在这里每个人都是那么积极，都朝着梦想努力，在大家的带领下，我开始了朝着冠军目标的努力。

在7月份我终于获得了我在大脑银行的第一个个人冠军，也在这个月我的收入突破了万元，现在一个月的收入已是我原来半年努力所得。这时我能停止脚步吗？不能，以我现在情况，还无法让妈妈放心享受生活，还无法在这座城市拥有我们的家。此时，我的目标已从原来挣钱回家修建老家的房子放大到了在这城市拥有房子。很多人会觉是痴人说梦，以前我也绝对这么认为，但是在这里，在大脑银行里，我知道这绝不是痴人说梦，而是一定可以很快实现的。我也要帮助越来越多的人了解大脑银行，帮助越来越多的人快速成功！

2011年8月我因成绩优秀得到了公司组织的自驾游的奖励，这也圆了我每年要出游的梦。公司每年都有这种奖励，我必须努力把握住以后每次的出游，



让自己在这大脑银行平台里实现旅游的梦想!

经过近一年努力,2011年12月我已从一名前台晋升为客户经理,也开始不再局限于只自己努力工作。在2012年1月,我开始了带领团队,我不再是要个人成功,我还需要带领我的团队成功。

这对我来说确实又是一个挑战,有想退却过,但是人生只有不断地挑战,才能快速地成长。我也相信在大脑银行这个平台,不存在自我设限,只能尽情地发挥。

一直以来,苏老师说没有实现不了的目标,只有不敢想的目标。我再次给自己设定了目标:团队冠军,个人月收入突破五万元。

在2012年3月,我的目标又实现了,团队获得了团队冠军,个人月收入突破五万元。

这时,我知道我的房子梦在一步一步地近了。我开始带领着我们团队一次又一次勇夺冠军,就这样,我们连续在3、4、5月都获得了团队冠军。

2012年5月公司又组织了黄山游,我们团队就有6个人参加。

2012年8月公司组织了呼伦贝尔草原游,我又再次参加。

在呼伦贝尔草原游玩回来的9月5号,我们发工资,工资发完的第二天,我实现了我一直以来的房子目标,也就是房子的一切手续办好了,同时也把妈妈接到苏州一起生活了!

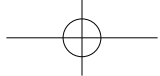
在2013年的4月我又荣升为公司的销售总监!

2013年5月、10月都再次获得北京游和新加坡、马来西亚游的奖励!

回顾在大脑银行的这两三年里自己所获得的是之前在福州市的十倍、百倍。在此,我要感谢大脑银行给我提供的这个平台,如果不是加入大脑银行,在我以前的工作环境,不管我多努力,都不可能这么快实现买车买房的梦想。而我能走到现在,要感谢大脑银行的各位领导的支持与鼓励,还有无数支持我的客户。

我最初的梦想现在已经实现了,接下来我的目标就是追随着苏老师,帮助更多的企业家走进我们的课程现场,帮助更多的创业者从迷茫走向成功。

在完成这个目标的过程中,还需要无数理解、支持我们的人,对这些理解支持我们的人,我只能不断地学习、不断地提高自身的能力、水平,用最优质的服务来回馈。



■ 逆袭之二：高树奇——“高中生”的逆袭

在我小学的时候，我是个性格开朗、调皮捣蛋的孩子，妈妈很宠爱我，可能因为我是家里最小的缘故吧（我家里有五个姐姐）。

在初中的时候，我开始变得自卑不爱说话，常常因为自己的自尊受到伤害一个人躲到一个角落里思考事情。就这样，在自卑中成长，在成长中自卑，当我看到陌生人时，会潜意识躲开；在公共场合我也会站在一个不起眼的角落里看到别人不断地自我绽放，自己只有欣赏的份儿。

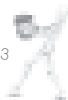
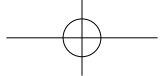
在我高中的时候，我向暗恋已久的女生表白，结果大家都知道我是失败的，一个女孩子不会喜欢一个自卑的男孩子的。我远远地望着，幻想着我拥有她的日子是多么美好，想象着我们一起生活、一起学习、一起做饭、一起工作、一起和我们孩子玩乐。现在想想那时的自己就是一个幼稚的小孩子。

高二的时候，我被别人骗去做传销，最后经过家人的阻挠，我又回到了高中，回去继续完成我们家人的梦想，考上理想的大学、找到理想的工作，这是母亲期望的。但不孝的我还是没考上大学，并且考试的分数低到极点，自己变得越发自卑。

看到亲戚的不理解，邻居的瞧不起，我真的想过死，但还是家人给了我活下的希望。是我的母亲，我伟大的母亲，不断在我人生中指导我，让我不断地成长，我爱我的母亲，虽然曾经我也恨她，恨她没给自己一个好的家庭，恨她把自己带到这个世界，恨她是那么的平凡。

我不认输，在一次偶然的的机会，我听说有一个“名师大舞台”，说是可以帮助想成功的人改变命运，我便抱着怀疑的态度来到苏州。当时我什么都不懂，看到一个可以成功的机会，心里又燃烧了，要是能成功，自己愿意为此付出任何代价。所以，我并没有考虑太多就报名了，当时课程是2000多元，这在我家乡相当于一个人1个月的工资呀！我不管，人生改变也不只这几千元钱。

课程的第一天，给我的感觉是这是干什么的？一群疯子。不过我还是坚持听下去，慢慢地老师的演讲触动了我，我的人生从此魔术般改变。当时对我影响最大的就是老师的几句话：一个人要想快速成功，先为成功者工作然后和成功者一起合作，最后让成功者为你工作；还有就是要成功先发疯，头脑简单，



向前冲。也许是我笨，我就听话照做。

于是我选择加入大脑银行这个平台。我通过一年的努力买上了人生的第一辆车——荣威 350，我也即将买上我人生中的第一套房子。这一切的实现都要感谢一个人，那就是我们的苏引华老师，是他给了我第二次生命。

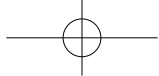
当时我选择加入大脑银行有两个原因，一是苏老师的演讲真实和实用。一个人的成功不仅仅要有激情，更多是要有一个对自己的成功定义，只要你找到你的内心的真正驱动力，你才能真正地在你的天才领域快速成长，你才能真的快速激发你最大的潜能。一个人的改变不是痛苦的改变，而是每天因为你的梦想激发你改变，这样的改变才是愉快的。二是思维导图是未来的发展趋势。国家强大靠武器，企业强大靠工具，老板成功靠思维，所以大脑银行未来将是引领世界发展的培训机构。我的选择就这么简单。

■ 逆袭案之三：庞婷峰——“农村小子”的逆袭

我叫庞婷峰，来自甘肃省宁县的一个小村子，从小家里很穷。由于家庭的原因我从小就内向，自卑，不喜欢讲话，即使跟亲戚说话都面红耳赤。两年前我还是一名大学生，因为家里穷，上大学的时候父母承担了很大的经济压力，导致我在大学更加自卑，内向，封闭自己。迫于经济压力，只好在上课之余去做兼职，餐厅服务员、超市保安、钟点工、工地，几乎能做的我都做过，有时候工作到晚上 12 点。重复的日子一直这样过着，曾经多次想过放弃，但为了能完成父母眼中儿子是大学梦的梦想坚持了下来。

最后完全感觉这样的日子过腻了，渐渐地人生失去了方向，对大学生生活失去了信心。为了赚更多钱减轻家人负担，我通过大量的兼职工作攒的积蓄加上同学那里凑来的钱，在 2011 年大学三年级的时候在学校附近的商业街成功开了自己梦想的服装店。梦想终归是梦想，服装店没有一点儿生意，一天的营业额连房租和水电费都不够。服装店勉强开了一年，最后宣告破产，作为一个大学三年级的学生，我开始背着 5 万多块的负债，每天早出晚归的，除了上课就是去打零工，努力地挣钱还钱。

这样的日子真得不是正常人过的。大学快毕业了，又开始忙于毕业后的工作，而网吧成了我唯一娱乐的场所，并在这里开始了我新的梦想，这就是我们大脑



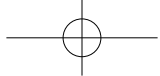
银行。无意中从网络上看到苏引华老师的畅销书《敢走自己的路》，看完简介毫不犹豫地买来一套，如饥似渴地整整看了18遍，又从网上寻找关于作者苏引华的简介，他的故事让我彻底震撼。

一个1982年出生于福建省福安市一个小山村的无名小伙子，从一无所有到一无所缺，成为畅销书作者，从农村的乡巴佬到知名企业家，苏老师的经历深深地影响了我。我便开始计划去苏州听苏引华老师的演讲。记得当时是2012年4月16至17日，苏引华老师在苏州举办第一次名师大舞台的演讲课，为了把握机会我起早贪黑地努力打零工赚钱，终于凑到苏老师演讲课的门票费用1380元（普通席位），又从同学那边借500元钱作为路费、食宿费。2012年4月14日我坐上了天津开往苏州的火车。经过一天时间于15日终于到达苏州，16日演讲开始。现场有1000多人，我坐在最后面根本看不到老师，只能很认真地听。苏老师虽然只演讲了3个小时，但是让我明白了很多，从这一刻我眼前一亮，感觉自己找到了方向，找到了人生的归属。当天晚上我一个人静静地思考，这样一个没有任何背景的农村小子都能如此成功，他到底和我有什么区别？我一直问自己这样的问题。

最后我发现苏老师的成功和学习离不开，当我们大学毕业后不是学习的终止而是开始。时间很快过去了，我一直思考怎么样能更深入地了解苏引华老师，当我闭上眼睛的时候满脑子都是老师无懈可击、光芒万丈的演讲背影，突然眼前一亮，那就是加入老师的公司，为这样有格局、有胸怀的老板工作肯定能改变自己。

2012年7月大学毕业，但4月听完苏老师的演讲后，我就毅然决然地加入苏老师的团队大脑银行。时间过得很快，现在已经是加入大脑银行的第二个年头。记得当时的选择曾遭到了无数人的拒绝和怀疑。家里的父母不同意，亲人、朋友都用充满着异样的眼光看我。而且加入公司前3个月，什么都不懂，因为一个大学还没有毕业的学生根本不懂什么是销售，什么是演讲。但那时候也是我成长最快的时间，一个人租了一间不到20平方米的房间，每天陪伴我的都是梦想，都是那些不愿意放弃的决心，

那时候为了不让父母家人担心，自己吃饭都很难，可就是不愿意让人知道。每天下班，当别人都离开的时候，我就一个人在办公室努力地工作。饿了时就



用工作填充饥饿，实在忍不了，就吃馒头，当时一个馒头都要吃一天。这一切虽然很可怕，但是在我心里根本没有什么，我一直坚持着我的大脑银行梦，坚持着我的选择；正因为我的坚持，所以每天都在没有人的地方练习演讲，练习普通话。人多的地方不敢去，只能在公司旁边一个学校的操场上练习。

没想到居然不到一年半的时间，我就可以给苏引华老师在 800 人总裁商业思维演讲现场做主持，并且一年后成为大脑银行的核心骨干——公司的销售经理，并且成为公司里的主持人。

现在，我打造了最实战、最优秀的销售团队——突击队。为了能实现自己的目标和梦想，曾经被客户拒绝过 50 次、100 次，甚至 500 次，还被客户辱骂、恐吓、贬低。当这一切发生时，我问我自己，我还要坚持我的梦想吗？我为了自己的梦想这样受罪值得吗？但是最终我选择了坚持，并且在一年后我多次获得公司个人冠军、团队冠军。所以今天我站在这个舞台上要告诉大家，为梦疯狂就可以创造辉煌，10 年后的你一定会感谢现在为梦想疯狂努力的自己。

两年前我是一个自卑、内向和不爱讲话的年轻人，但大脑银行让我变得自信，大脑银行让我收获了一个全新的自己。我深深地知道，加入大脑银行只有一个目的，就是帮助曾经和自己一样的人认识自己，了解自己，改变自己；加入大脑银行，站在舞台上讲自己所做，做自己所讲。

现在，我已经从一个自卑不敢上台讲话、自己有想法不敢表达的人、从一个连吃馒头都要细算的人完全是脱胎换骨，敢于上台演讲，尽情地表达。

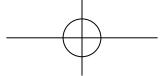
人生需要蜕变，蜕变的过程很痛苦，但是你只要坚持下来，在一个平台上就有自己立足的地方。大脑银行给了我痛而美丽的回忆，丰富了我的大脑，还富了我的口袋，让我给父母交了一份满意的答卷，因为加入大脑银行，让我成为父母的骄傲，家族的骄傲，成为所有大学生的偶像。

大脑银行使我由浮躁走向踏实，由彷徨走向坚定，并走向成功。

大脑银行让我摆脱平庸和低俗，克服人性的弱点，走向优秀和杰出。

大脑银行的平台是有力量的，它是我人生前行的动力之源，它激发了我生命中所有的潜能。

所以我要用感恩的心祝福大脑银行发展得更大、更强。我要感谢生命中的贵人苏引华老师，这一切都是源于苏老师创造了这个伟大的平台，源于我坚持



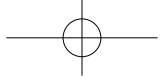
了自己的大脑银行梦想。

■ 逆袭案之四：田华——“打工妹”的逆袭

16岁正是我生命中最美好、最灿烂的年华，也是一个人成长学习、吸取知识的最佳年龄，但由于家道中落，负债20多万，因此我决定放弃学业，加入村里的劳作大军当中。我知道离开校园意味着什么，虽然心里痛苦、挣扎，但是我不想看到我的父母没日没夜的工作。在村里劳动的三个月中，我天天与贝壳为伍，日出而作，日落而息，虽然憔悴了很多，但是成熟了不少。我的心中总有不甘，难道我要一辈子当村姑吗？难道生活一直要这样的贫穷下去吗？我心中开始在呐喊，我一定要出人头地，我一定要改变，我要成为一个对社会有贡献的人。当渴望成功的种子在我身上发芽的时候，那种按捺不住的冲动迫使我决定走出去，到外面的世界去看看。于是爸爸给我100元钱，让我去广东打零工。手里拿着爸爸给我的100元钱感觉沉甸甸的，这是爸爸的辛苦钱啊，家里唯一积蓄了。

拿着100元钱我生怕被抢劫，专门换了1张50元，5张10元，把其中一部分钱藏在袜子里面。就这样我告别了家乡，南下去了广东省的汕头市。对于这个极度陌生的城市，我的警觉性提高了上百倍，我生怕坏人在我的身上动坏主意。我知道我的父母很舍不得我离开，但是人要学会成长。我记得很清楚，我第一次去广东什么都没有，身穿一套衣服，脚踏一双鞋子，一个背包里面还装了一套衣服，多么的简单啊！因为没有亲戚，没有伙伴，没有钱住宿，我人生中第一次在公园睡觉。那晚我基本没睡，我害怕坏人过来抢我的钱。就这样我安全地度过了第一天，可接下来该怎么办呢？我的工作问题，吃饭问题。我只有88元钱了，怎么办呢？我必须找到一家包吃住的工作，这样我才能生存啊！我一直在大街上游荡着，我不知道这个地方叫什么名字，到底是什么地方。我开始哭了，我很害怕，我不知道我该怎么做了。我拿了1元钱给我的爸爸打电话报平安，心里当时是委屈的，但是我不敢说。我对爸爸说，“这里很好，城市的人非常热情，我没有地方住人家还让我住了一个晚上。”就这样和爸爸草草地聊了几句，挂掉了电话。

远离家乡，一个人来到了陌生的大城市，没有学历、没有任何的家庭背景，



身上也没有钱，当务之急是找到工作。然而，一次次去用工单位应聘，均以失败告终。在海边不怕苦、不怕累的我，此时的内心充满疑惑、茫然、失落和自卑。

“在很久很久以前，你拥有我，我拥有你；在很久很久以前，你离开我，去远空翱翔，外面的时间很精彩，外面的世界很无奈……”这首《外面的世界》让我感同身受，我还来不及看外面世界的精彩，外面的世界就接踵而至。我知道既然闯出去了，就一定要在这个城市立足，就算看不到未来的路，我也不能放弃。

在食不果腹的3天之后，我终于找到了我的第一份工作，在汕头市澄海区当一个未成年的零工者，包吃住。我总算是有着落了。

这个工厂的老板、师傅对我非常好，知道我没钱，看到我很饿，马上就给我面包吃。我非常感谢当时的那位师傅。

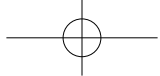
就这样，我开始我的打工之旅了。我非常努力地工作，别人上白班，我上夜班，因为夜班的工资更加的高。我非常开心，我终于要赚钱了。

记得我工作了10天，工资居然是800元钱，我以为老板算错工资了，就拿着工资去找老板。我说我的工资没有那么多的钱吧，老板说，“小女孩儿，你肯吃苦，工资是400元钱，剩下的是你的奖金，”我说奖金也没有那么的高啊。其实我知道，在工厂哪里有什么奖金啊，是老板看到我的不容易，用工资接济我。我觉得自己很幸运，第一份工作就遇到了这样的一个好人，使在我小小的脑海中深深地记住，这个世界上的好人非常多。当时非常感激，即使现在我也很感激我的那位老板。

2010年年底，我偶然一次购买了苏老师的书，开始被书中的故事深深地吸引。19岁创业、21岁成为百万富翁，这样的人，没有任何的家庭背景、没有任何学历，也能成功。他的各方面与我很相似。

2011年我决定北上苏州，加入这个传奇人物创办的大脑银行。到了目的地，我看到这里的伙伴们每天都充满了激情，活力四射，工作氛围非常好，我深深地被这里的伙伴感染，我感觉我已经像喝了酒一样微微醉了。我内心深处一直响着一句话：“我一定要加入这家公司。”

苏老师说教育培训业是最具有前景、但也是最富有挑战性的行业，不是每个人都能坚持到最后，很多人不能够坚持，在半路就放弃了，要在这个行业有



所作为，一定要耐得住寂寞，守得住孤独，经得起诱惑。

2011年7月我正式加入了大脑银行，成为公司的一员，那天我激动得晚上一直睡不着觉。但现实是严峻的，刚刚开始就惨遭客户极端的拒绝，还好我们每天都要接受大量的训练。就这样持续了两个月，激情散去后，我并没有一蹶不振，而是选择了坚持，很努力地坚持，我相信一切都会好起来的，我相信没有我迈不过去的坎。因为苏老师说过：冬天来了，春天还会远吗？

从第一月工资600元钱到月收入2万元以上，我一天比一天进步，同时我马上要成为大脑银行分公司的总监，核心骨干。在未来希望跟老公一起，努力过上幸福生活，希望为孩子做榜样，让孩子看到一个努力、勤奋、不达目标不罢休的妈妈。

时光流逝，岁月如梭，现在我加入公司差不多有3年了，在这里让我变化太大了。我有的时候回想起当初那个傻傻的我，还会忍不住偷笑。对我来说，这是非同寻常的3年，是奋力拼搏的3年，是从无到有的3年，是不断创造奇迹的3年，是不断书写辉煌的3年。

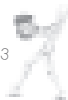
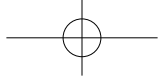
在这里我的目标、我的梦想一个一个地被实现了，我的格局打开了，我拥有很多我同龄人所没有的东西，我很欣慰，我很开心，接下来我要在大脑银行里实现更大的梦想！

■ 逆袭之五：方晓胜——“放牛娃”的逆袭

我从小是一个没有目标和梦想的人，唯一的梦想就是让爸爸过上好生活。小时候爸爸给我灌输的观念就是，读完初中，放牛或者挖煤挣钱娶一个老婆，传宗接代。

然而，我并没有帮爸爸实现这个心愿，小学三年级就辍学了。因为我从小在单亲家庭生活，母亲去世的时候两个姐姐13岁，哥哥7岁，而我3岁，妹妹一岁都不到。爸爸又当爹又当妈又要挣钱养家，把我们兄妹5个拉扯长大，一个40出头的人四五年时间头发白了一半。

前几年还好，两个大一点儿的姐姐在爸爸出去挣钱的时候还能照顾我们，但后来两个姐姐16岁外出打工时被贩卖到了江苏，整整6年才找到。没有了姐姐的照顾，10岁的哥哥一边上学一边照顾我和妹妹。



哥哥辍学外出打工那年我 12 岁，上小学三年级。当时我学习很好，因此爸爸挣钱更拼命，但从来舍不得为自己花钱，甚至连生病都不舍得去看，就为了给我们省学费。

看到爸爸那样辛苦我很心疼也很着急，心想如果爸爸病倒了怎么办？为了让爸爸不再那么辛苦，所以决定辍学。那时我发誓，以后长大一定要让爸爸过上好生活。

穷人家的孩子早当家。我 12 岁挖药卖钱，14 岁学会倒卖桃子赚钱。那时跟着堂哥到桃园 3 毛钱进桃子回来，背到村里 8 毛钱卖出去，一天能赚 15 块钱。但我赚到的钱全都交给爸爸补贴家用。

2006 年我 16 岁，为了挣更多的钱我决定外出打工。当时没有路费钱，只好到煤矿挖煤赚路费。到煤矿人家不收，我因为人太小，后来借钱给煤矿管事买了两盒香烟才总算收留了我。拼了一个星期的小命，我挣到了 480 元钱，然后拿着这些血汗钱踏上了开往昆明的火车。

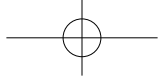
到了昆明人生地不熟，一星期没找到工作，钱也快花完了。还好在找工作时认识一个老乡在工地打工。经过他介绍我找到了我人生第一份工作，那就是工地农民工，包吃住 30 元钱一天。

在工地做了 3 个月，发现挣不到钱，决定投奔在江苏省打工的姐姐。到了江苏省吴江市，在姐姐的帮助下做了 3 年的化纤厂操作工。这期间一直都是按部就班的，每天都是两点一线。我发现 3 年下来自己银行卡里面连 5000 元钱都没有。当时我就在内心问自己：如果再这样下去，我什么时候才能让爸爸过上好日子呀？

2009 年 8 月经过反复思考，我决定辞职找销售的工作而且做得很好。经过一年多的努力，在老师的帮助下团队发展到近 100 人，月收入也从当初的 2000 元钱倍增到 20000 元钱。

人就是这样，有成就时，很多人崇拜你、恭维你时，就不知道自己是谁了。我当时就觉得自己很了不起，很厉害，开始自负、玩世不恭，对老师不尊敬，对伙伴动不动就破口大骂，最后不得人心。到 2011 年 2 月过完年，团队的核心成员都走了，还带走了很多客户，最后就剩下我一个光杆司令。

没有了团队，没有了客户，也就没有了收入。这给了我致命的打击，从此



不愿意与人交流，脸上没有了往日的微笑。开始沉迷于网络游戏，整天把自己关在网吧里。朋友劝说不听，姐姐劝说也不听，最后他们都觉得我无可救药了不再管我，跟我拉远了距离。由于堕落沉迷于网络游戏，半年我花光了所有的积蓄。

一次姐夫在网吧找到我说：“你还想这样下去多久，你姐被你气得吃不下饭，如果这件事情被爸爸知道了有可能被你气死。如果再这样下去你这辈子就废了，你之前不是跟我说过要努力让爸爸过上好日子吗？看看你现在在干什么，这个样子能兑现给爸爸的承诺吗？你再这样下去不但害了自己，还害了家人。”

姐夫的话深深刺痛了我的心灵，让我彻底醒悟了，我决定不再玩网络游戏。2011年8月开始找工作，可是接下来一次偶然的机会在网络上看到一个叫“中国青年创业论坛”的课程，我毫不犹豫打电话报名参加了。当时苏引华老师讲的课程让我觉得很真实，很想报名苏老师的老鹰训练营，但是没有钱。课程结束后我到网上搜索苏老师的视频学习时，无意中看到大脑银行的招聘信息。

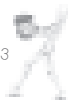
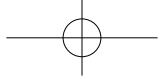
经过在网上对公司的了解，我决定到大脑银行面试。当时应聘的人有30人，经过四轮的面试留下了12人，很幸运我就是这12人中的一名。刚进入公司什么都不懂，什么都不会，经理让我听话照做，经过不断努力在加入公司10天内成交了5个客户。

可是接下来3个月里，业绩一直都不好。我静下心来从自身找原因，发现自己对产品不够了解。后来每天晚上下班后同事玩电脑，而我则学习专业知识和销售知识。那段时间，发现自己欠缺什么就死皮赖脸地向同事请教。发邮件、网络营销、不会做微信都是跟同事请教学会的。

功夫不负有心人。在不断地学习过程中，月收入终于从1000元到5000元，从5000元到10000元，从10000元到20000元，从20000元到30000元再到40000元。一开始我虚心向别人学习，最后我成了别人学习的榜样。

在自己不断地努力下、公司领导的栽培下，我一年时间成功晋升为公司的客服经理，成为公司核心骨干中的一员，一年半的时间买上了我人生中第一辆价值13万元的轿车。

一路走来有无数的拒绝、嘲讽、不屑、看不起。每当这时候我就会想起苏老师跟我们说的那句话：“成功的路上需要贵人的帮助，更需要小人的刺激。”



这句话鼓励我走过无数荆棘与坎坷！我庆幸遇到了苏老师，是苏老师给了我正确的引导才让我走到今天，得到了那么多曾经想都不敢想的东西。

我坚信跟着苏引华老师，跟着大脑银行，奔驰宝马、豪宅别墅都不是梦。更重要的是跟着苏老师能实现人生价值，因为苏老师做的是一份对中国企业发展有帮助的事业，一份对中国教育起到关键性促进的事业！这是一份使命，一份责任。

大脑银行梦，我的梦！大脑银行梦，中国梦！携手大脑银行，你我共创辉煌。

■ 丝逆袭之六：李娇娇——“流水线女工”的逆袭

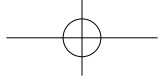
在来大脑银行之前，我是一个普通的打工妹，在流水线上做操作工，一个月30天恨不得上32天的班，每月才拿到1000多的工资。当时每天至少上12小时的班，累死累活挣的钱，还不够自己花的，连一件像样的衣服都买不起。我很自卑，低微的生活让我迷茫空虚，想死的心都有。

每天的生活就是两点一线，除了公司就是宿舍，没有什么朋友，内心极度自卑。由于自己学历很低，又来自农村，感觉身边的人都比自己强，不敢和别人讲话，非常的自闭。我不会上网，连打字都不会，什么都不懂，傻傻的。每天重复过着同样的生活，感觉枯燥无味，觉得生活了无生趣，极度的空虚，不知道未来该何去何从，一直生活在抱怨中，曾经几次失去了活下去的勇气，走在自杀的边缘。

后来，我在朋友的推荐下，报名参加了大脑银行的一次培训课程，就是这堂课改变了我的一生。我变得自信，开朗乐观，这是我第一次接触培训行业，认识了世界首席大脑工程师苏引华老师。当时，我就迷恋上了这个行业，课程结束后，就下定决心加入这家公司。

进入大脑银行初期，我顺利地通过了考核，加入了销售团队。这对我来说，是一个非常大的挑战，因为我之前从未从事过销售，什么都不懂。还好当时有老师和队长带着我，公司也做了一些培训，我才慢慢地对销售有了一些了解。

加入公司以来，我一直很认真、很努力地工作，电话量一直是整个部门最高的，因为我知道自己没有基础，只有多打电话才能出业绩。每天晚上几乎都是最后一个离开办公室的。可能是我的努力感动了客户，后来我成功地邀约了



上海的一个大老板参加了我们的课程。这个大老板上完苏老师两天的课程后感觉非常好，就报名参加我们公司的所有课程。这让我成了我们公司的现场单次成交冠军，受到了董事长的高度表扬。

后来，我依然很努力，每个月的业绩都做得非常棒，我的收入从原来的几千块钱一直往上升，现在我的月收入早已突破了20000元，升职为客服经理，而且还被公司奖励，免费参加公司核心课程21天老鹰训练营。这仅仅用了两年的时间。

现在的我，每天都过得很开心。自从进入大脑银行以来，我成长了很多，进步了很多，以前连邮件都不会发，现在QQ、空间、邮件、建群、发帖全都学会了。

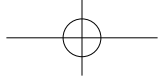
以前我自己非常负面，现在我经常开导别人不要负面；以前我几乎没有朋友，也老是觉得自己不够好，不够爱自己，很自卑，现在的我很自恋，朋友多得数不清，因为我无论和谁都可以成为很好的朋友。

以前的我，什么都没有，手机用的是老古董，不能听音乐，现在我有了自己的3G手机和笔记本电脑；以前的我连一件几百块的衣服都买不起，现在我的西装都是几千块钱一套的。

以前穿的鞋子都是几十块钱的，穿一个月就坏了，现在我的鞋子最便宜的都是几百块钱的，穿一年都不会坏；以前我用的擦脸霜是十几块钱一瓶的，现在我用的护肤品都是品牌的，最低几百元钱一瓶，还要用好几种不同的，有空还会去做美容，保养一下。

以前的我很想出去玩，但是没有钱，一直没有如愿，现在的我随着公司，已经去了很多地方游玩，如南京中山陵、苏州上方山国家森林公园、苏州太湖牛仔俱乐部、苏州木渎灵岩山、上海外滩、上海南京路步行街、上海东方明珠、苏州山塘街、苏州金鸡湖、苏州白马涧、安徽黄山、内蒙古呼伦贝尔、北京故宫长城以及国外的许多国家和地区，如新加坡、马来西亚、香港、澳门；以前的我，每天都觉得空虚，现在的我每天都觉得过得很充实。

在大脑银行，我找到了我的人生伴侣，即将步入婚姻的殿堂，组建自己的家庭。这在以前，我都不敢相信，现在都实现了。真的要感谢伟大的苏引华老师，是他搭建了大脑银行这个平台，创办了老鹰训练营，彻底地改变了我的一生！



如果你渴望进步，如果你渴望拥有一个不平凡的人生，渴望改变自己的命运；你对自己有足够的自信，你想让自己活的更有价值，让自己更快速的成长，那就加入大脑银行这个大家庭吧。

在这里，你会结交一群有梦想、有激情的年轻人，而且会是一生的好朋友，因为大家曾经一起并肩作战过，所以大家的感情都很深厚，就像一家人。

在这里，你会找到人生中最好的教练，和成功人士近距离接触，并且可以成为朋友；在这里，会点燃你的激情，放飞你的梦想，让你为了自己的梦想努力奋斗，让你的人生更加精彩！

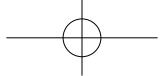
来吧，朋友！让我张开双臂热烈欢迎你的到来！为你的选择欢呼，为你的人生喝彩！

■ 逆袭案之七：刘国伟——“宅男”的逆袭

世界不可能一直美好，现实也不可能一直如愿，但世界上总有太多的巧合、太多的奇迹。我身上就发生着这样一种巧合。这次巧合，让我找回了自我；这次巧合，让我找回了本应该属于我的世界；这次巧合，改变了我的一生。上天给我的这次机会，是让我无意中看到了《马上成功》这本书，让我进入了大脑银行，让我焕然一新、彻底改变。

三年前，我生活在偏僻的乡村，因不甘于平凡还没有毕业就加入了社会这个大军中，进入城市打拼。因为我生长在农村，性格很内向，不喜欢说话，不懂得交流，曾经被亲戚和邻居称为是整天大门不出，二门不迈的“绣花女”。可就这样一个没有学历、没有任何背景、没有任何可以依靠的关系、没有什么能力，也没有社会经验，甚至连话都讲不清楚的有严重口吃的人，在竞争如此激烈的社会打拼，其结果是可想而知的。

现实的残酷让我忘记了曾经暗地里许下的诺言，忘记了曾经美好的梦想。曾经的我，多次在心底暗暗地发誓一定要摆脱贫穷的生活，时常梦想着凭借自己的努力去挣钱买房买车。可是现实是残酷的，对于我这样一个无学历、无背景、无能力、无经验、无口才、无关系的六无青年来说，我的梦想必然会化成幻想。曾经为了找一份工作，不辞辛苦地去各个公司面试，可是都被人事经理无情地拒绝，最惨的一次是连续被 34 家的人事经理毫不留情面地拒绝。在这种打击下，



我几乎失去了信心，失去了生活的热情，也没有了刚出来的那种斗志。

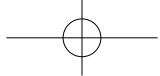
在这种经常没有工作的日子里，我们是10个人挤在一个20平方米密不透风、阴暗潮湿的地下室里，每天过着不是人过的生活，几乎天天吃泡面，吃了上顿就没有了下顿，一包方便面有时都要分三餐。在残酷的现实中，我不得不丢弃梦想，成为生活的奴隶，为了维持最基本的生活四处奔波。虽然拼命地工作，却还是生活在最底层，忍气吞声地苟活，没有任何尊严。这就是我三年前的生活。

有时候夜深人静了难免会想起曾经那已经远去的梦想，想想现在的生活，情不自禁地落下痛苦的泪水，感叹别人的人生，抱怨世界的不公。我知道这一切都无济于事，我要改变，我要找回梦想，去实现它。但是还是不知道该何去何从。这一切的一切，时常折磨着我，我一直很苦恼！一度的消沉、迷茫，在迷茫无助时，书就成了我最好的伴侣。所以我常常在心烦意乱时去书吧翻看一些书籍。

一次偶然的机会，我在华润万家的书吧看到了一本《马上成功》的书，作者19岁创业、21岁成为百万富翁的经历吸引了我，而书中的内容更是深深触动了我。“目标始终如一，长期坚持不懈；你要成功的话，请你坚持到底。相信在不久的将来，你我们会在成功的巅峰相会”——这是书的经典语录。看到这，我内心对成功的欲望被激发了，我深深地思考一个问题：“你相信你自己你就一定行？”我的人生转折就在这一刻开始了！

带着好奇和疑问，我进入了大脑银行公司的网站，了解到了老鹰训练营的一些基本情况，也看到了许多让人难以置信的真实故事，特别是一个叫超哥的故事：超哥是一个抽烟、酗酒、赌博样样都来的一个人，简直是无可救药了。可是就是这样一个人，在参加了老鹰训练营后，命运居然改变了。我的内心再一次被燃烧，我要改变，如果我再不改变，我将永远是这个样子。于是，尽管自己没有那么多钱去参加这个老鹰训练营，也要想尽一切办法去参加，最终东凑西凑勉强够了学费，参加了培训学习。

在2009年11月18日这一天，我如愿以偿地来到了老鹰训练营，渴望成功、渴望改变的心使我每一天都认真学习和互动。21天地学习，让我收获了很多，我不再软弱、不再逃避、不再只知道索取，而是很刚强、勇于担当和乐于奉献。课程结束后，苏老师在我的笔记本上留了一句话：你渴望的程度是你能力唯一



真正的限制！这句话一直激励我到现在。在发现了自己的改变后，就下定决心要脱胎换骨彻底改变，于是加入了大脑银行。

在刚开始加入大脑银行半年的时间里，销售业绩一直为零，不过我有一颗奋斗的心。我不断地提高，不断地改进，最终业绩有了，现在是周周拿奖，月月夺冠。到现在每个月都能获得公司奖励的 600 元钱寄给父母作为养老金，我现在得到爸妈的支持和认可。这一切的改变，一切的成功都是因为老鹰训练营和大脑银行，它让我从一个有严重口吃话都讲不清楚、内心自卑、性格内向和极度迷茫不自信的人成长成了一个有着自己的房子和车的让人羡慕的人。

我现在站在大脑银行这个舞台上分享着自己的故事，激励更多的人走向成功。这一切都归功于“老鹰训练营”，因为它，我加入了大脑银行。在加入大脑银行的三年里，我几乎游遍了中国和世界：从南京中山陵到福建太姆山；从天下第一奇山黄山到一望无际的呼伦贝尔大草原；从北京的长城、故宫、颐和园、圆明园到连云港的花果山、水帘洞；从新加坡到马来西亚、香港、澳门。大脑银行实现了我的旅游梦，也让我增长了不少见识。

在我毫无梦想、极度自卑、无助迷茫的时候，苏老师的一本《马上成功》给了我方向和勇气；在不知我活着还有什么意义时，老鹰训练营彻底激发了我的斗志，让我获得重生；在我不知何去何从时，大脑银行给我搭建了走向成功的七彩桥。

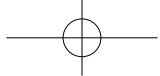
如果你不够自信，老鹰训练营将会给你自信；如果你不够优秀，老鹰训练营会让你更优秀。加入老鹰训练营吧，让你的人生从此不平凡！

如果你还有梦想，如果你想点燃对生活的激情，如果你想更快成长，那就不要犹豫了，加入大脑银行吧！在这里，你会得到你想要的！

■ 逆袭之王：林晓聪——“洗车工”的逆袭

我叫林晓聪，来自福建省漳州市一个偏僻小山村，自小家境贫穷。极度内向、自卑、孤僻的性格一直伴随着我小学、中学和大学。高考落榜，学校被调剂了三次，专业被调剂了五次，我勉强在一所普通学校就读。

毕业时，投了 2000 份简历都石沉大海。到 28 家公司应聘销售工作，不仅没有录用，还被羞辱了一番：“就你这熊样，话都说不清楚，还做什么销售”。



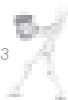
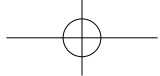
为了生计，我被迫在一家普通汽车美容店当洗车工，在这里面我也受到了各种各样的欺负，还被骂为书呆子，连洗宝马的资格都没有。我知道这不是我想要的生活。

我特别渴望改变现状，想从事销售工作，可是每次都惨遭拒绝！后来没办法，我只能在餐厅做服务员。为了改变现状，我开始不断学习，在偶然的机会有中看到苏引华老师《敢走自己的路》，进而了解到21天老鹰训练营。为了凑足12000的学费和食宿费，我做了三份工作，每天工作到凌晨2点，向20多位朋友借钱，才终于凑足了学费，在火车上站了20多个小时去参加老鹰训练营。

在21天老鹰训练营中，我的自信、表达、心态、演讲都有一定的提升。后来我经过考核加入大脑银行。上完老鹰训练营课程之后我的口袋仅剩50元钱，我就靠这50元钱度过了一个月。我没有任何销售经验和技巧，口齿不清，经常被客户拒绝、恐吓、嘲笑。因为没有业绩，几乎没有吃过早餐，一个月只能靠啃面包、喝水来充饥。就连200元的房租都交不起，每天起早贪黑的，就是为了躲避房东的视线。一次碰巧遇到房东，还被羞辱了一番。我受够了，我受够了，受够了！我受够了这样的生活！

于是我加倍努力，别人打100个电话，我就打200多个，比别人努力2倍。公司的氛围很好，每天开早会、跳舞、做活动，每个人都很积极，状态很好。虽然我前3个月业绩为零，但是大脑银行的领导很负责任，帮我分析客户，不断地给我支持和鼓励。第4个月我就成为公司的销售冠军，第5个月继续成为销售冠军，并且升职为销售经理。后来在高手如云的公司里，为了成为公司的主持人，我争取每一次成长的机会，都是抢着上台。大脑银行的领导胸怀都很大，舞台也是很大，只要你勇于去争取，只要你不断地去准备，你就有机会。

有机会把握机会，没有机会自己创造机会；有平台把握平台，没有平台自己搭建平台。做了梦想板，我就开始行动。为了锻炼自己的主持演说能力，本来伙伴的生日晚会没有人主持的，简单唱个歌、吃一下蛋糕就结束了，我仔细观察就发现了这个机会，所以主动要求主持生日晚会。结果不可思议的事情发生了，本来是生日晚会，在我的主持之下却变成了“结婚晚会”，场面相当壮观，相当热闹。我也因此“一举成名”，接着又主持了我们李总的生日晚会。这次更加火爆，更加刺激，什么节目都有，唱歌、跳舞、武术、走秀、魔术等，



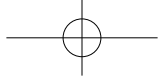
再加上我的修饰，怎一个热闹了得。后来晚会场面一次比一次壮观，不亚于春节联欢晚会，我创立的“生日晚会”也因此成为大脑银行的文化，流传至今！

为了成为主持人，我包揽了公司每次的生日晚会主持；为了成为主持人，我失声了 18 次；为了成为主持人，我申请了 28 次。我不断用行动来证明，终于赢得了公司高层领导的认可，破格让我在青年创业论坛开始当嘉宾主持。这是我第一次课程主持，而且现场 1000 多人。我第一次主持就主持千人会场，这是破天荒的，前所未有的。后来跟着苏老师到全国各地去主持去演讲，以前我做梦都不敢想象我能在这么大的舞台演讲。非常感谢公司给我一次又一次机会去成长、去锻炼；感谢大脑银行给我提供这么好的舞台，我以前从来没有这样的舞台来锻炼自己，非常感谢大脑银行。

在半年多的时间里，在公司领导的培养下，我协助大脑银行开发了黑龙江哈尔滨和内蒙古乌海市场。由于有很多机会学习锻炼，加上苏老师和公司领导不断教导，很快我就成为大脑银行金牌主持人，同时也是大脑银行早操激励教练、老鹰训练营早操激励教练。我不断地传递能量给学员，让他们充满活力与激情，让他们对未来充满希望。不到一年的时间我成为公司的高级客服经理，是公司的核心骨干；同时我也被评为大脑银行 2011 年度最佳新人。不到一年半我就买了我人生的第一辆车——大众朗逸，同时还享受公司分红等丰厚待遇。我在学校设定的目标是 2015 年买车，大脑银行让我提前三年实现了我的买车梦。

2012 年下半年为了顺应公司的发展，我专职做了半年的客服经理，由于我服务的客户满意度很高，所做的业绩也名列前茅，被评为大脑银行 2012 年度十大杰出人物；同时公司还给我父母每个月发放 600 元的养老金，并且颁发奖杯和荣誉证书。以前我洗车每月工资只有可怜的 800 元钱，现在我的收入已经 5 倍、10 倍、20 倍、50 倍的增长，太不可思议了。

公司有清晰的职业生涯规划 and 明确的晋升通道，只要你达到条件，就可以申请晋升。2013 年我跟随公司的发展步伐，不断跟着我们总经理李超学习，在他的指导下，我不断扩大团队，团队人数也在不断地增加。在 9 月份我的团队就有 10 多人，我成功晋升为销售总监。在大脑银行，公司每年都有奖励优秀员工国内国外旅游，只要你达成一定的指标就可以免费参加旅游。我曾先后去了江苏、安徽、北京、内蒙古、新疆、福建等省市，另外还去了新加坡、马来西亚、



香港、澳门等地方。这些都是公司奖励的，大脑银行帮我实现了环游世界的梦想，我实在是太幸运了！

2014年，我继续培养人才扩大团队，现在我的团队已经有30多人了。同时我也是家里的顶梁柱，现在我的父母已经不用干农活，我把他们都接到了苏州，一家人都在一起，幸福无比。

感谢大脑银行实现我一个又一个的梦想，所有的一切以及我未来的一切，在我还没有认识苏老师之前、没有加入大脑银行之前我想都不敢想，但是现在一切已经呈现在你我的面前。

在此再次深深感谢21天老鹰训练营，再次感谢我生命中的贵人苏引华老师和李总的教导、训练与鼓励，感谢我的父母、家人及我的无敌团队，还有大脑银行的学员们一直以来对我的支持与鼓励！

■ 逆袭案之九：王洪涛——“贫困大学生”的逆袭

大家好，我是大脑银行王洪涛，非常高兴今天有机会来跟大家分享大脑银行给我的人生轨迹带来的重大转变。同时，也借这个机会感谢大脑银行，感谢公司领导、家人以及各位朋友、伙伴一路来的陪伴和支持，没有苏老师，就没有我的成长，没有苏老师也就没有我的今天，希望在将来的日子里，让我们携手共进，共赴美好明天。

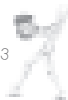
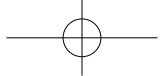
1990年2月6日，我出生于山东省日照市农村的一户贫穷的人家。由于家里经济条件很差，是哥哥和嫂子一直给我支付的学杂费和生活费。大学的时候我有个相爱的女朋友，但是在女友跟家人说了我家的经济条件后，遭到了家人的强烈反对，而我的父母也因为这件事深深的自责和自卑。看到父母和女友为难的样子，我深深地意识到，如果我自己不马上改变现状，造成的后果一定会让我后悔一生。因为我彻底受够了这种被动、无助、压抑、绝望的生活，真的是受够了。

受够了看到为了帮我支付学费哥哥和嫂子的艰辛！

受够了看到父母辛劳的身影和自责眼神！

受够了女友父母的嫌弃！

受够了看到女友流泪自己却无能为力！



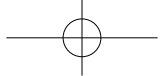
受够了同学们对我的看不起的眼神……

大学毕业后，通过我生命中的贵人也就是“向阳”同学的介绍，认识了大脑银行。通过看公司的资料和视频，我被公司的氛围、苏老师的气魄以及美好的未来吸引，当时我毅然不顾妈妈的反对，带着家里仅有的300元钱前往苏州。在离开家乡的火车上，我跟自己说，这次一定要干出个样子来，改变命运的机会就在我的眼前。就像一只饿的快要死去的孤狼看到了一个猎物，我一定狠狠咬住，绝不放口。

但是，理想很丰满，现实很骨感，销售和成功并没有我想的那样简单。刚刚走出校门，初次踏入社会，而且身上带的钱去掉路费已经所剩不多。为了节约开支，我和同事一起在一个离公司很远的村子里面找了一个最便宜的地下室住下，适逢梅雨时节，让本来就潮湿的地下室处长毛。在我感觉已经无法忍受的时候，某天晚上房子开始漏水，而且正好滴在被子上，本来就已经潮湿长毛的被子直接湿透了，我晚上只能抱着个盆，不脱衣服睡觉。再加上生活费用的告急，我一天只能吃一顿饭，而且是吃最便宜的馒头，最好是硬的馒头，这样还可以吃得少一点。某天夜里，正在抱着盆子睡觉的我突然感觉额头上有东西在动，冰凉冰凉。我一下惊醒，马上用手拍掉，这是一只蜈蚣。随后我也睡不着了，起来后看着潮湿的地面，潮湿的房子，我突然意识到，如果我再不全力以赴，我能够维持的时间就不多了。我必须付出比别人百倍千倍的努力。终于，严格按照公司打造好的业务体系和领导的指导，通过一个多月夜以继日的拼搏，在加入公司后的第二个月，通过公司的思维导图讲师班课程拿到了我的人生的第一笔“大额”薪水4600元。随后，我仿佛抓到了救命的稻草，在吃到第一口肉之后只能是更加努力地拼搏，因为我已经看到了公司的发展和自己美好的未来。虽然中间经过很多的磨难，但是公司领导和全体伙伴都共同坚信我们的美好未来。在公司领导的带领下，开启了我美好的人生：月收入从5000、10000元、一直到50000元、60000元。我现在有了自己的家庭，有了车子，已经从一个十足的草根男变成了一个凤凰男，每次想起这些经历我便内心充满感激。

我是幸运的，刚毕业便跟随苏引华、李超这样伟大的导师一起为梦想拼搏！

我是幸运的，在我刚毕业的时候就有幸加入了大脑银行这样优秀的公司！



我是幸运的，能够加入了最优秀的无敌战队，跟随林总监和各位家人并肩作战！

我是幸运的，90 后的我可以在毕业两年内拥有十几人的优秀团队！

我是幸运的，我乘上了大脑银行这艘驶向美好未来的特快列车！

2011 年 3 月 19 号加入公司后，多次获得个人销售冠军、团队销售冠军！

2011 年 12 月晋升为代理经理，开始带领团队！

2012 年 10 月，晋升为销售经理，拥有自己的团队！

2012 年 12 月获得大脑银行“十大杰出人物”荣誉称号和“突出贡献奖”荣誉称号！

2013 年 4 月，在老家盖了自己的房子！

2013 年 5 月，获得公司奖励，免费 5 天 4 夜“北京之旅”！

2013 年 9 月买到了自己的第一辆车子，福特蒙迪欧！

2013 年被公司授予“感动大脑银行十大杰出人物”荣誉称号！

2013 年带领团队获得 2013 年度成交冠军！

2013 年 10 月获得奖励去新加坡、马来西亚旅游！

2013 年 11 月获得公司奖励去香港澳门旅游！

我在此也说一下 2014 年的部分目标：

培养 3 位客服经理，晋升为总监。

帮助团队中 3 位伙伴买到心爱的车子。

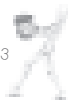
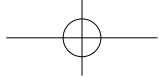
打造 30 人业务团队。

帮助 200 位企业家走进《总裁商业思维》的课程现场。

比鲜花、奖杯、红旗、掌声更加宝贵的是我们无数个日夜背后超出常人的付出，多少次团队一起通宵达旦，多少次团队一起吃苦瓜、啤酒淋头、吃大蒜、爬地板……用实际行动来履行大脑银行的宝贵精神：“必须要用生命捍卫自己的承诺！必须用生命去帮助到每一个学员！”

没有这些宝贵的经历就没有我的成长，也不会有今天的收获！感谢公司领导的教导和团队的付出，我为我是大脑银行一员深感骄傲，我为我是无敌队的一员而感到自豪！

在这里容许我再次表达我的谢意：感谢苏引华老师和李超老师的引领，感



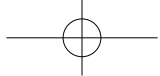
谢一路来林晓聪总监的领导和帮助，感谢无敌队赵经理、陈象经理、廖海胜经理以及无敌队每一位家人的付出和陪伴，感谢一路以来每一位学员的支持。我会用加倍的努力和付出来回报每一位贵人的帮助，让我们携手并肩，跟随着大脑银行这辆快车共同奔向我们美好的未来！

■ 逆袭来之十：张庭——“模具工”的逆袭

2009年我刚高中毕业就要踏入社会，爸爸语重心长地和我说：“张庭，我们家是农村的，一没背景、二没能力、三没人脉，一切都要靠自己。你现在要工作了，我唯一能支持你的就是卖掉家里传下来的古董而获得的5000元钱，以后生活的好坏就看你自己的能力了！”于是18岁的我怀着梦想独自出发到广州找工作。由于年龄小又没有工作经验，应聘过10多家工厂都纷纷被拒绝，身上的钱也快无法支撑了，最后还是在广州打工老乡的帮助下进入一家工厂做模具加工的工作。每天日夜工作18个小时只能拿1300元的工资，尽管工作再辛苦再累心中仍然有一个渴望实现的梦想：让家人过上更好的生活！然而工作5个多月后发现在工厂里一辈子都无法实现，绝望的感觉让人窒息却又不知何去何从。

原以为我只能在工厂里打一辈子的工，突然有一天，我高中同学和我联系，告诉我他在大脑银行工作的成长和收获。了解我的情况后，他说苏老师经常分享一个案例：假若你生活在一座高山上，山上没有报纸没有任何的宣传工具。从小到大，你爸爸只拿馒头给你吃，你身边所有的朋友都在吃馒头，你会觉得吃馒头很正常。从来没有人告诉你有水煮鱼，有肯德基，有满汉全席，那么你会不会想吃一块肯德基？不会，因为你不知道。当你不知道可以环游世界时你会去做这件事吗？当你不知道有奔驰有法拉利时你会去买它们吗？成功有四“到”：第一个是知道，第二个是悟到，第三个是做到，第四个是得到。如果你渴望实现梦想，就要加入能够帮助你成长并且实现梦想的平台，知道成功者都是如何做到的，在他们身边学习成长，在成功的环境中开始蜕变。经过他的沟通交流，我被触动了，我受够了工厂的生活，所以我决定加入大脑银行。

2010年3月份加入大脑银行做电话销售工作，刚好公司的销售冠军晋升成为经理开始组建团队，我所在的团队除了经理就只有我1人。当我第一次看到



公司发工资时，我们经理一个月的收入居然是我在工厂里面将近1年多的收入，经理就成为我工作中的第一个榜样，我下定决心跟经理好好学习，听话照做。当时经理只告诉我一句话：只要你持续不断地打电话，我能做到，你也能做到。所以我脑海中只有一个信念：就是打电话。尽管我从来没有做过电话销售，没有任何技巧，但我有强烈的企图心，我每天打200多个陌生电话，被拒绝、不需要、没时间、不了解、直接挂电话，甚至被骂神经病，最严重的一次是被客户恐吓说：再打电话就报警。在高密度的电话沟通过程中，慢慢地有客户被我的企图心和工作态度所感动，开始愿意了解公司的课程。记忆最为深刻的是：我人生中的第1位客户抱着试试看的心里走进苏引华老师的课程，经过3天的学习，他不仅在课堂上学习到如何构建自己公司招人、留人、薪酬分配、组织架构等系统知识，更是获得高质量的人脉资源，他在课程结束后不断地表达对我的感谢。从那一刻起，我心中升起一种神圣感，自己在从事一份帮助别人的工作，是带着爱和使命的。每一位客户都是我的贵人，我工作最大的意义就是帮助更多的客户走进苏老师的课堂，用我们的产品让人生活得更幸福。我自己也从一个什么都不懂的业务员蜕变成长为公司核心领导层之一，不仅懂得营销、打造销售流程、成交流程，和企业家洽谈合作也变得得心应手还能开拓公司业务，所结交的朋友都是事业有成的企业家。

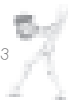
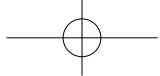
原本我是一个在工厂打工拿着1300元工资没有发展的打工者，因为加入大脑银行，奇迹般成了一年内可以买车买房、年薪百万不是梦的突击销售部总监。

原本我是一个没有自信、没有背景、没有资源、没有人看好、没有任何条件可以成功的高中毕业生，因为加入大脑银行，奇迹般成了拥有开疆辟土战将、拥有庞婷峰、庄强、鲍瑞林、田华、谢广营、黄胜华等顶尖人才的天才团队领导人。

原本我是一个毫无经验的电话销售业务员，因为加入大脑银行，奇迹般成了载入公司业务手册“张庭成交法”的创始人。

原本我是一个为生存而担忧的平凡人，因为加入大脑银行，奇迹般成了公司每月固定为父母发放养老金荣耀家族的有用之才。

原本我是一个没有能力更没有机会外出旅游的普通员工，因为加入大脑银行，奇迹般跟随苏老师走遍大江南北，每年获得公司奖励国内外免费旅游的核心领导层之一。



原本我是一个只能向他人学习、请教的跟随者，因为加入大脑银行，奇迹般成了培养一群伙伴、轻轻松松月入 50000 元并且可以进入公司股权激励方案的榜样。

原本我是一个只能进入打工者圈子的人，因为加入大脑银行，奇迹般成了拥有百万、千万，甚至上亿身价企业家朋友的圈内人。

回想在大脑银行工作这些年的生活，酸甜苦辣，全都尝遍了。但留在心底的只有两个词：突破和精彩。这是我人生中最精彩的几年。一次次突破，无论是性格、知识、能力，还是生活状况，都有了一次又一次地飞跃！每当别人问我：“每逢你遇到挫折和困难时，是什么让你依然选择死心塌地地跟随苏老师？”我都会回答：“当一个人总是能发现并满足你的每一个需求，把你的需求看得比他自己的需求还重要，而且总是不断发现你的才能，并提供舞台给你发挥；给你足够的授权空间，让你在他的授权范围内游刃有余，让你有足够的空间去实现你自己的目标；他不断地帮助你成长，让你对未来充满了希望。你还怎么离得开他？还有什么理由不与他患难与共？！”正是因为有了苏老师，有了大脑银行这个平台，才有我今天所获得的成就。所以我工作的使命是：让我们一起实现梦想！让伙伴们有车有房有家有钱花，让伙伴们成为家族的骄傲，让客户用我们的产品生活更幸福！

■ 逆袭案之十一：黄伟丽——“地摊小妹”的成功逆袭

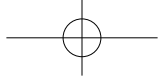
大家好，我是大脑银行销售总监黄伟丽，今天我跟大家分享地摊小妹如何在两年的时间实现有车、有房的梦想！

小学没有毕业的我 15 岁就外出打工，曾经做过计件女工、饭店服务员、操作工，最后沦落到“摆地摊”，每天过着颠沛流离的生活，尝尽了生活的酸甜苦辣。

因为自己的天真被别人骗过两次（每次都是被骗得身无分文），更因为自己的天真被自己同房的女孩威胁、勒索，由此被朋友认为是“容易被骗”的人。

也因为自己的自卑，没有得到过任何人的重视，被父母认为要注定在“农村种地一辈子”的女孩。

更因为自己连续 6 个月销售业绩只有 75 元，只能沦落到寄人篱下、靠朋友的施舍来维持生活，因此被家人认为在“做传销”，并委托哥哥和嫂子开车把我“绑



缚”到昆山关了3天3夜。

当时生活在社会底层的我，在家人的怀疑、痛斥和信心、希望全无的情况下，我无数次地想到过解脱自己、救赎自己。

就在2010年12月18日偶然的一次机会，有幸参加大脑银行举办的青年创业论坛演讲会，被真诚的苏老师和聪慧的超哥所吸引，更因为苏老师现场的一句话“一个人要成功，要么组建一个团队，要么加入一个团队”改变了迷茫、无助、自卑、不知何去何从的我，使我坚定了自己。

因此，在2011年5月4日我毫不犹豫地加入了大脑银行这个大家庭。但由于前期对生活的不信任，在加入公司的一个多月的时间里，仍无法全心全意做事。正在意识徘徊的时候突然接到妈妈打来的电话，被告知父亲出车祸已经3个月了。当我看到我的父亲时，他的头部因为受到猛烈的撞击有点儿神志不清，他的手臂受到严重的冲击，骨头挫伤打上了石膏。可就是这样的一个父亲为了能给家里减轻负担，尽快还上欠下的外债，曾多次从医院偷跑出去干活。当我看到父亲一瘸一拐、已经直不起腰的时候，我很无助、好伤心，我的心瞬间被掏空了，我再也无法忍受了

那一刻，我真的受够了！！！！

我受够了家人需要帮助的时候我却无能为力！

我受够了那个自卑、不自信的我！

我受够了那个贫穷、不会赚钱的我！

我受够了那个整天为一日三餐苦恼的我！

我受够无法达成目标、只会自欺欺人的我！

我受够了无法回报曾经给予我帮助的朋友！

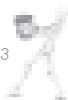
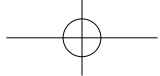
我受够了家人因为我的无能被人嘲笑！

我受够了那个每个只能挤公交、住地下车库的我！

我受够了每天只能吃馒头、咸菜的我！

我决定撑起家，暂时丢下受伤的父亲和疲惫的母亲。2011年8月25号清晨，我在我们家门口磕了4个响头离开了。

2011年8月26日再次回到大脑银行。我没有任何退路，只能脚踏实地、扎实努力、不找任何借口地工作。在加入公司第二个月我成为近100人团队中



的“销售冠军”，并在公司脱颖而出。在第三个月里我的月收入就突破 15000 元，这个收入超过了我原先一年的收入，也是我之前从不敢想的事情，但是大脑银行却让我实现了。当时我真的很兴奋、很激动、恨不得把这个消息告诉全世界的人！

2012 年的 1 月 1 日迎来了中国首届脑力开发年会，我度过了人生中最惊喜的一天——苏引华先生亲自为我颁发了“年度最佳新秀奖”及荣誉证书（父母获得公司每月发 600 元的养老金），拿着荣誉证书和刻着自己名字的奖杯，收获到的不仅是喜悦和激动，更有无比的荣耀，因为从来没有在亲人和朋友那得到重视的我，在加入大脑银行的第一个年头就挣回了 22 年来从没有过的面子。

接下来有很多我之前都不敢想象的事情：

我不敢想象小学没有毕业的我，有一天竟然可以站上千人舞台去分享我的故事，来激励更多需要帮助的伙伴！

我不敢想象一个曾经吃馒头、咸菜、挤公交、住地下车库的自己能在苏州有车、有房，能够在老家给父母建起两层楼房。

这一切的一切都是大脑银行给我的。感谢 3 年前的一个决定（加入大脑银行），感谢大脑银行领导对我的栽培，感谢团队伙伴给我的鼓励和支持！

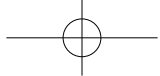
如果你渴望进步，渴望拥有一个不平凡的人生，渴望改变自己的命运；你对自己有足够的自信，你想让自己活的更有价值，让自己更快速地成长，就加入大脑银行这个大家庭吧！

改变家族命运是我一生的追求，加油！让你、让我相会在成功的大脑银行，一起实现人生的辉煌！

■ 逆袭案例之十二：江世伟——“中专生”的逆袭

大家好，我来自福建省一个农村。一个 90 后的农村的孩子，小时很内向，不爱和人多交流，亲人都说我有点孤僻。但自己内心却有着自己的想法。小时候看着妈妈每天早出晚归，只想早早地让她脱离农田，自己每个月可以给她生活费用，让她坐在家里安享生活。

中专毕业出了校门，我又能做什么呢？学模具专业的，自然而然进了厂。进了厂一个月 2000 元工资，有吃有住，确实也能省下一点儿钱给妈妈。可这能



改变什么呢？厂里死气沉沉的，只能让我更孤独，只能让我为了省那么一点儿钱，没了一点儿业余生活，人更不爱和别人交流。而我不喜欢和别人交流吗？不是的，我想有朋友，也想和别人无所拘束地去玩，我想打破现状。所以在厂里工作一年后，我选择了离职。而什么最能锻炼人，能打破我现有的性格呢？

销售，只有销售最快，最有效。所以当时选择了一家销售水笔的公司，无底薪，高提成。30%的成本，70%的提成。每天早上6点出门，晚上10点回来。刚开始，我真的以为我找到了我的事业。那时一天可以挣100元、200元、50元、20元，但每天车费和住宿费用可以把所有挣的钱耗掉。坚持了半年家人开始担心我是不是被骗了，但自己还是很坚持。

家人开始担心了，后来发现了一个大脑银行网站，让我有空上去看看，多关注一下，上面有很多的学习分享，可多看看，学习人家的成功经验。虽然很不乐意，但是一次周末无意中登陆大脑银行网站，看到上面好多大脑银行的员工分享因加入大脑银行而改变，学员分享因学习大脑银行课程而改变，他们收入改变了，能力改变了。这让我震撼了，我们这一群人，每个都有着积极向上的思想，都想着改变，对自己的事情也很执着。但是，一年了，没一个口袋有多余的钱，精神状态一直下滑。原因何在呢？最后我在一篇文章里找到了原因，就两个字：产品。

好的产品造就了客户，同时成就了自己。而自己所选的产品——水笔比市面上价格高，无法提供最高价值，更别说后续价值，只能为了销售而销售。产品有问题，努力的方向不对，付出再多，结果也不会是好的。

当意识到问题时，我毅然地选择了离开，从福建省来到了苏州市，选择了大脑银行。因大脑银行的文化，让我看到了未来。看着一封封客户的感谢信，产品的价值给客户带来的持续收益，员工的改变、突破和给客户带来的帮助，让我深深知道这产品的价值及这一份事业的意义。

面试时，我知道我经验的不足及能力的缺乏，但是我相信这是一份我会为之持续努力的事业，是能让我自己能力得到改变、会给自己和客户带来帮助、创造价值、双赢的事业，所以发自内心地申请加入。

因自己的性格问题，开始害怕直接和客户介绍产品，所以选择了网络，从淘宝做起。原本对电脑打字都不熟练的我开始了淘宝的经营。刚开始，因自己



的不主动，只是坐着等客户主动询问，一直很难出业绩。看着身边的同事一个个都出业绩了，自己却落后，心里很急，但是越急越不出业绩。这时开始了反省自己，我是想天上掉下钱，等着捡吗？这种事情能发生吗？答案是不能。既然不能，我却一直做着不可能的事情，又怎么可能有结果呢！

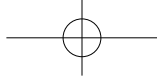
而我想要有结果，能做的事情只有改变。苏老师说过：“相同的行为只能得到相同的结果。”而想要得到不同的结果，只能改变。

很庆幸，公司领导的付出、指引、培训，慢慢地我不再守株待兔了，开始主动出击，通过找广告、关键词优化、直通车竞价、邮件等一切网络营销工具，空荡荡的淘宝店铺产品在一个个上架后从无定订单到一个星、两个星、再到钻，一步一步地经营起来，收入也从几千，到一万、两万，比原来成倍的增长。但是这时自己好像还是感觉缺了点什么，缺了什么呢？

收入好像是比原来在上涨了，但是我来到大脑银行为了什么呢？获得钱，还有获得能力、改变自己。但经营淘宝却是独自埋在电脑前，都是通过文字网络交流，缺少了语言的沟通，团队交流也少。这时自己意识到了改变，慢慢开始边经营淘宝边主动打电话联系客户，再到后来开始带人，一步步逼着自己主动和团队的人交流，和客户交流，解决问题。在经过一年多的努力后，我成功晋升成了客服经理，也获得了大脑银行家长养老金资格，终于实现了自己最初的梦想，让妈妈不用干活，坐在家里每月可以领取到大脑银行发放的养老金。自己也不断地获得了出去旅游的机会，到了连云港、黄山、内蒙古、新加坡、马来西亚、香港、澳门游玩。自己的足迹与视野也因大脑银行在一步步改变。

当一个人有力量时，只是一个人在做事情；当有了团队后，就不再是一个人了，团队的力量永远大于个人力量。有了团队责任也重了，以前做得好与不好，只是一个人的事情，但有了团队，团队的荣誉胜过那直接的收入。每当我们为了那周 PK 的红旗，团队人员一起拼搏，那种互相扶持努力的心让人振奋。在带领着团队拿到一个个红旗时，收入也在不知不觉地改变了。以前一个人时月收入 20000 元已觉得很高了，但是当带团队后，经过半年多的努力，月收入突破了 50000 元，但还感觉很少。这只是一个开始，相信在后续努力过程中，随着团队的成长，我们收入再次的翻倍是自然而然的事情。

收入的变化虽让人开心，但是最让人开心的是在服务客户过程中，每每收

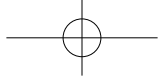


到客户发来学习的感悟和感谢。当客户在一次次对着我们说感谢我们把他们介绍到这边来时，我们所有的努力都是值得的。

钱收获了，客户感谢也收获了，而最大的收获是自己能力提升的收获。我们这些90后的很多通病——以自我为中心，在带团队过程中在一步步磨灭，为客户着想、为团队着想、为队员着想、让自己慢慢培养起了为他人着想的心态，培养起了我们的责任感。

大脑银行两年多的历程，让我获得了钱，完成了最初的小小梦想。也让我突破了和人交流的障碍，改变了自我为中心，培养了责任感，还有很多很多，感谢大脑银行这个平台成就了我。

而这两年多的经历也只是一个开始，坚定了我努力的方向。我会朝着这个方向，继续一步步努力下去，用自身的改变感染着同样90后的一代，让更多的人追随着大脑银行而改变；和跟随着我的人一起努力拼搏，用我的服务帮助更多的企业家了解到大脑银行的产品，受益大脑银行的产品，给企业带来持续不断的收益。



06

培养高情商舍得分钱

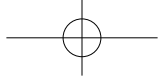
一、沮丧是昂贵的浪费，低落是致命的伤害，抱怨是最大的无能，成功的速度取决于你从低谷中快速跳出来的速度！

二、商业的本质是“交换”，只有创造被利用的价值才有资格和别人交换，你能让多少人获得利益，就有多少人帮助你成功！

三、这个世界上有很多人有能力帮助你，但为什么他们没有帮助你？你需要给他们足够的理由，告诉他们帮助你就等于帮助他自己。

四、影响我们成功的最大因素不是智商，而是境界。合作的本质是“分”，只有“分”得清楚，才能“合”得愉快。一切没有建立在共同利益基本上的合作，都不能称之为合作。





沮丧是昂贵的浪费，低落是致命的伤害，抱怨是最大的无能，成功的速度取决于你从低谷中快速跳出来的速度！

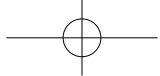
从某种意义上讲，创业要成功，情商比智商更重要。想要创业成功必须有一项特质：无论经历过多少次事业的挫折，依然坚定，依然乐观，依然蓬勃向上。也可以说坚忍不拔，屡败屡战，积极进取。

有人说人生就像一个茶几，上面摆放着各式各样的杯具。也有人说，人生就像心电图，如果一帆风顺，表示你已经挂了。或许人生原本就是由一连串的挫折组成，小成功有小挫折，大成就会有大的挫折。或许创业的过程中注定要和泪水、汗水及迷茫相伴。

记得 1996 年我第一次参加中考，语文的作文题目就是“我经历的挫折”，没想到这个过程伴随了我这么多年。

在 2001 年底，因为不小心被骗，导致我身上只剩下两毛钱，不可思议的是用这仅有的两毛钱过了 15 天，那是一段不堪回首的日子。

2003 年到上海创业以来，经历的无数次失败，至今仍然如电影情节一样历



历历在目。在这过程中有投资的失误、客户的拒绝、合作伙伴的背叛、朋友的反目、团队的破裂、伙伴的离去、官司的纠缠……

因为不懂判断风险，导致数十万投资在转眼之间化为泡影；因为没有人际关系，开书店时花了大量的钱并来回跑了十几趟新闻出版局才办到图书经营许可证；因为不懂演讲技巧，曾经被人轰下台；因为不懂销售，曾被顾客无情地拒绝；因为不懂工商管理法规中的广告法，书店的招牌未经审批就挂上去，而被城管下令拆除，处以罚款；因为不懂知识产权，网站里收录了网络上流传的文章和电子书，曾被作者以侵犯知识产权为名告上法庭，赔了数额不小的款项。

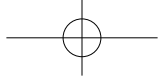
因为网站没有网络视听传播许可证，被上海新闻出版局带十几名公安人员冲进办公室调查取证，明令关闭，并处以罚款；因为公司没有培训资质，被人举报而被工商局联合公安局几十人冲进会场以非法传销为名打断讲课并被调查，最后罚款；因为不懂合作关系，不懂管理、不懂领导、不懂与人合作，导致朋友反目，团队解散。

一路走来，饱受了创业的艰辛，近十年来有过成功的欣喜，也有过失败痛苦，也曾迷茫、也曾气馁、也曾失落、也曾想放弃，但最后还是一次次地选择重新站起来。

现在回想起来，如果不是因为这些挫折，我的人生也没有那么多故事，现在我也不会变得这么坚强，我的视野也不可能有现在这么开阔，我的商业思维也不可能有现在这么完善，我演讲水平也不可能有现在这么好，我的公司经营管理水平也不会有现在这么高，我的信念也不会有现在这么强。

这些都是我人生中的财富，因为我经历了很多人所没有经历过的东西，或许在和我同年龄段的人当中，我的经历可能是最复杂的。同时我失败的次数比一般的人多很多，现在我可以说不不知道如何成功，但我可以告诉你如何防止失败。命运似乎很喜欢开玩笑，当你信心满满时，它或许会给你当头淋一盆冷水，当在你快绝望时又会给你一点儿希望，或许是它怕你中途罢演。

每个人的人生肯定都有一个“忙”、“盲”、“茫”的阶段，因为忙碌让我们没有时间去思考未来，从而让自己变得盲目。因为盲目的时间太久，让我们的人生变得更加的茫然。因为茫然不知所措，所以到最后，我们就慢慢地走向消沉。



多年后我看到一句话，说得实在太好了：沮丧是昂贵的浪费，低潮是致命的伤害，抱怨是最大的无能，成功的速度取决于你从低潮中快速跳出来的速度。

2005年下半年的某一天，我看到了一篇影响我一生的文章：

老鹰是世界上寿命最长的鸟类，它一生的年龄可达70岁。要活那么长的寿命，它在40岁时必须做出艰难却重要的决定。当老鹰活到40时，它的爪子开始老化，无法有效地抓住猎物。它的嘴变得又长又弯，几乎碰到胸膛。它的翅膀变得十分沉重，因为它的羽毛长得又浓又厚，使得飞翔十分吃力。

它只有两种选择：等死，或经过一个痛苦的更新过程。它必须很努力地飞到山顶，在悬崖上筑巢，停留在那里，不能飞翔。老鹰首先用它的嘴击打岩石，直到完全脱落，然后静静地等候新的嘴长出来。它会用新长出的嘴把指甲一根一根地拔出来。当新的指甲长出来以后，它便把羽毛一根一根地拔掉。5个月后，新的羽毛长出来了。老鹰开始飞翔，生命又得以延续至另外一个精彩的30多年。

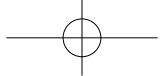
一个人、一个企业的成长过程也一样，必须经过蜕变期，才能持续发展。栽个跟头，吃点儿苦，没事。从来没有顺顺利利长大的企业，好像一个小孩从小要磕磕碰碰，有点儿小病小灾一样，经历点儿磨难，从中吸取教训，抛弃旧的思想，痛定思痛你就会成长，否则，永远做不大。

磨难、历练是一个人、一个企业必须经过的事，是笔财富。正是如此，才得以成熟，意志得以磨炼，性情得以锻造，所有的东西得以升华。有道是：不经历风雨，怎么见彩虹？

成长，意味着脱离幼稚期，走向成熟、理性。遇到问题冷静、客观地进行思考、判断，做出正确的抉择。不再浮躁，不再盲从，不再慌张，临危不惧，快速做出反应，使自己走出困境，转危为安，柳暗花明又一村。

每个人，每个企业都有低谷、困境的时候，也都有高峰、得意的时候。低谷时坚持，挺住就会走出谷底；高峰时谦恭，得意而不忘形，潜心修炼，方能取得最后的胜利。我们需要自我改革的勇气与再生的决心。只要我们愿意放下旧的包袱，抱着一个谦恭的心，愿意不断学习新的技能，改变自己，我们就能发挥我们的潜能，创造新的未来。

于是我就想到一句话激励自己：“人生一世，纵不能呼风唤雨，也要在商海中掀起一片风浪。凌志高飞，纵不能搏击长空，也要在人间划出一道彩虹。”



这句话后来成为老鹰训练营的广告语，可以说我当初举办老鹰训练营主要源于这个故事对我的启发，每个人要想成功都需要改变，无论任何时候都要对自己的未来充满信心，这样才能百折不挠、永不放弃。

记得我当时写过一篇感悟：《不要让人偷走你的梦想》，相信可以让你重新振作起来。

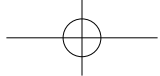
人生当中总会遇到各种各样的挫折，挫折是我们生活的一部分，也许这个挫折大一些，也许相对小一些，但终究都有一个特征就是让我们很烦躁，也有很多人因此失去了信心，因而慢慢梦想就没了。

回想自己到上海创业以来，也许最大的低潮就是前几天。这几天遇到了一些麻烦的事情，弄得我对自己的信心下降了很多，甚至怀疑自己这几年来所付出的到底有没有意义。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，一次又一次，而且还要受到重重阻力，压力不断地向我涌来，有时候都有“真的不想干了”的想法。

然而就像老鹰训练营之歌《勇敢》里面的一句话：“然而放弃了自己，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，那么可以告诉大家这几年来的努力全部白费，那我又将何去何从？我能做什么？我该做什么？没有人能告诉我，因为没有人比我更了解我自己，但也许我也不了解我自己。人生当中最大的陌生人往往也是自己，因为我们也不了解我们自己。

我们的人生取决于我们见到的人和我们所看过的书，这几天我见了一些人，或许是因为他们的想法无形地影响了我，让我对自己的判断失去了信心，或许我心存希望，然而失望，让我很痛苦。相信前几天的情绪低落就是因他们而成，让我陷入了一个失败的循环，如果我们都听别人的，那将会比失败更惨。回想这几年的创业之路，一路走来，的确犯了不少的错误，这些错误的决策有一部分是我自己想的，有一部分是别人给的。

自己做的错误决策自己也许能知道失败在哪里，别人给的决策却带给我了莫大的灾难，因此我以前有一句心里话：“如果别人给我的建议是免费给我的，那么我就一定不要采纳”，但现在为什么我要被他们的想法影响呢？没有道理，这些都是负面的想法，因为他们本身不是成功人士，或者他们不是创业家。创业家需要的是梦想，并且愿意为此梦想付出一切，而他们不是。所以不能听他



们的建议，否则我们只能死路一条，那样就真的被他们言中了——失败。

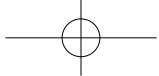
我们要想办法远离这些人，不要采纳他们的建议，也不要听他们的话，坚定自己的梦想，从自己真实的内心出发，因为我们的“心”可以给我们答案，会告诉我们该往何处去。也许我们所做的决定及我所走的路对一般人来讲是一条不归路，或者是错误的，但他们并不是我，我走我的路，不能因此而停止脚步。

这个世界上没有一个人的思维是一样的，所以不可能强求每个人对世界的认识都是一样的，或者对行业的认识都是一样的。每个人的认识不同，所做的事情也不同。即使一个行业里很成功的人，也许并不了解另一个行业的发展前景，也许并不了解另一片天地，他给你的建议，也不一定值得你采纳，因为他的建议只代表了他的思考方式，也许并不适合你。

比如说现在的天气是越来越热了，由于这个“热”的问题存在，因而有的人生产扇子，有的人生产电风扇，有的人生产空调，有的人生产空调配件，有的人卖冷饮，有的人卖水，还有人卖绿豆汤，对一个“热”的解决有如此多的方法，但每一个人选择做自己事情的时候都是从他们的“内心”出发的，并没有对错之分。也许很难说他们当中谁赚地钱最多，这件事情无可定论，也无可非议他们各种思考的价值。

所以有时候我们的想法和别人不同，并不是我们的思考有问题，也许这是属于我们自己的特色，如果都跟别人一样，那就不是我们自己了。所以还是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，也许我们的人生有过低潮，这时候请将自己放下，去认真看一本能激发我们自己的书，或者去看一张能激励自己的VCD，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。



培养高情商舍得分钱

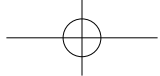


商业的本质是“交换”，只有创造被利用的价值才有资格和别人交换，你能让多少人获得利益，就有多少人帮助你成功！

2005 年 4 月初我去深圳参加培训课程，之后去广州见一个朋友，那天晚上我们就在酒店里聊到凌晨 3 点多。那个晚上改变了我的事业方向，要不然现在我的事业和生活会不一样。

当时我公司的主要产品是“第一成功网”的在线学习卡，我们谈到了我的营销模式，我们的产品定价，以及未来的发展时，他说：“现在的营销模式不太好，有点儿类似于直销（会员转介绍会员可以获得提成），这样所有直销公司的人就不会买你的东西，同时做直销的人也是最爱学习及最需要学习你网站上的内容的，所以你要服务于直销公司，而非自己做一套类似于直销的模式和直销公司竞争”。

他说他原来也做过直销，后来自己成立了直销公司，但最后失败了，带来了不少麻烦，他建议我放弃这个营销模式。同时他说：“以前有非常多的人会去参加陈安之的演讲会，但现在做直销的人都不去参加陈安之的演讲会了，你



知道为什么吗？因为直销公司的领导怕他的团队成员去听了陈安之的演讲后，会加入陈安之的直销系统（当时陈安之老师的《成功全集》采用直销的模式进行销售）。他们现在变成了一种竞争关系，直销公司的领导都在封杀陈安之。

同时你现在定的价格还是太贵了，虽然 1680 元 / 两年的价格很低，但现在为什么会有人宁可买盗版产品也不会来学习？因为如果我只是想学习里面的某门课程的话，我只要花 500—800 元就可以买到一套盗版的产品来学习了，没有必要非要花 1680 元而成为你的会员。”

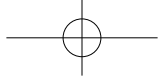
我感觉他说的很有道理，于是我就问他该如何做才好。他建议将价格降下来，推出包年和包月的学习卡，包年 300 元，包月 30 元。会员在服务期间可以无限次点播培训视频，但不能下载，同时我要做的事情是尽可能地去和讲师签约版权，增加我们网站的内容，这样可以更好。我全盘接受他的观点，第二天早上打电话到公司，让公司的人员停下原来的业务，让人去设计会员卡，等制作成卡后再销售。

超强的行动力是我曾经最大的优点，也是我曾经最大的弱点。我也不知道我当时的行动力怎么会那么强，但作为一个公司的高层领导，很多时候做决策是不能仅凭“一面之词”的。偏听偏信的结果可能不太客观，会造成我们判断失误，导致灾难。

现在我回想起这件事情都怀疑我当初是不是吃错药了，一个公司的业务模式、产品定价怎么能单凭一个人的一句话就可以说改变就改变。这样也未免太儿戏了，虽说一个人愿意听别人的建议和意见是好事，但毕竟这是公司，不是我一个人说了算，就算我是百分百控股的老板也不例外。因为公司任何一个决定都会关系到公司的团队，都会影响到员工的现在和未来。

有时候作为领导要学会以不变应万变、无为而无不为，没有想好的时候不要轻易出手，同时做任何事情都要做好几套备选方案。有时候我们必须收集足够多的信息来保证决策的正确性，有时候我们越急着做成某件事情，反而越做不好。特别是领导者在决策前，最好和团队成员好好地沟通利弊，这样有了各方的支持，才能保证决策的可行性。

当然做决策的时候优柔寡断也是不行的，该决策的时候不决策也有他的弊端。有时候做领导人还真不是一件容易的事情，在紧要关头要我们领导人有力



挽狂澜的能力，但最重要的还在于身为领导人必须要有非常全面的专业能力，这样才能临危不乱，处变不惊。

其实生活中，我们大多数的人都是拍脑袋决定，事后拍大腿说：“噢，忘了一件事”，最后失败了拍拍屁股走人。这就是很多人犯的通病，但作为企业的领导人决策不是他一个人的事情，会关系到公司的生死存亡。

多年后我总结那次的策略调整，是我做得最失败的事情之一，因为我遥控中止原有的计划，我的团队成员都不知道发生了什么事，打击了公司所有人的信心，让我的团队失去了方向，从此我走过了好长的一段摸索期，险些让公司倒闭。

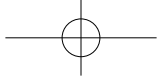
从广州回来后，我立刻推出了 300 元 / 年的年卡和 30 元 / 月的月卡，同时找了制卡公司，一次性做了 5 万多张，卡制作出来后是非常的精美，但我没想到这个也是一大错误。当然，做成充值卡的形式的一个优点就是流程变得更科学。原来选择开通会员的方式，当顾客买了我们的服务后，我们要会员自己注册好用户名告诉我们后帮他开通权限，或者是我们帮他注册好会员并在后台开通权限后告诉他，这样很麻烦。而使用充值卡后，会员可以在自己注册好用户名后直接用充值卡充值就可以自动开通权限，这样省掉了不少中间环节，也节省了人力成本。

其实很多人都认为网络教育应该采用包年或包月的收费模式，但我的经验告诉我，采用包年或包月的方法是不可取的，因为消费者并不喜欢，他们更喜欢的是个性化的需求，我要学什么就买什么，这样更人性化。

我们曾经做过调查，为什么顾客买了我们的包年卡或包月卡后，重复消费的概率很小，几乎没有人会再续费。后来顾客告诉我们：“我们上次买的卡还没有开始用呢，因为我也不能确定每天都上网。如果我现在开始使用的话，那如果哪一天我没上网就亏了，所以要等到我确定每天都会上网时我才刮开来用”。

客户的心理是这样的，公司的业绩肯定好不起来。因为提升业绩无非三种方法：1. 提升顾客服务人数；2. 提升顾客单次消费金额；3. 提升顾客购买频率。我们现在却做反了。

当从提升顾客服务人数来讲，要靠业务员大量地拜访。现阶段网络教育概念是挺热的，大家都接受这个新事物，都觉得在线学习这个方法很好，可以省



时间、省钱，同时可以不受空间的限制，自由学习。但真正要让他掏钱出来购买这个服务时就不太乐意了。

我们的业务员在开展工作时也是挺困难的，要“教育”顾客接受我们的服务，需要大量的成本。如果顾客决定购买时他们并不在意价格，而在乎的是能否学到东西及以在线学习的流畅性。一个业务员面对每个顾客的成本是一样的，会接受的人多少钱都会买，不会接受的人你送给他都不要。

原来我们的业务员成交一个会员可以收回 1680 元，他可以取得最少 20% 提成，有 336 元收入。但现在我们的会员卡有 30 元的月卡，顾客连 300 元的年卡都不太愿意买，而选择先买 30 元的卡“体验”一下，而业务员按 20% 的提成拿的话，只能拿到 6 元。这样你就知道业务员在开展销售的时候是多么难做，因为在相同金钱成本和时间成本的情况下，效益和产出降低了几十倍，业务员也赚不到钱，所以没法做下去。因为在这样的情况下去拜访越多顾客，可能“亏损”就越多。

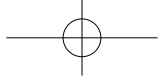
同样的，假如按以前的价格一个月服务 100 位顾客的话，可以收到 168000 元，而现在的价格则只能收到 3000 元，公司的业绩没有了，业务员也没有收入了，在上海这样的地方，没有收入是显然没法活下去的。大家可想而知，我是必败无疑的。

薄利多销要看是什么类型的企业，如果你的产品是渠道销售，或者顾客直接上门，同时你的顾客面足够广的话可以试着选择一下。如果你的产品或服务只有少数人接受，处于市场开始阶段或者是顾客很少的情况下，选择这种方式将必死无疑，所有的创业者谨记这一个血的教训。

虽然我的团队成员在我的领导和激励下对公司都有着高度的忠诚度，都有着强烈的使命感，都想着努力推广我们的服务给更多的人，盼望着有一天全世界的华人都在选择在我们的网站上学习课程，通过我们的努力去传播教育培训的知识和技能，帮助全天下人成功。

梦想是美好的，但现实总是这样的残酷，有一天我决定不能再这样下去了。大家跟着我不能赚到钱的话，我也是罪恶的，就像松下幸之助说的企业不赚钱就是罪恶。我想那时候我才真正明白他的意思。

企业不是慈善机构，因为慈善机构有别人捐钱给它，让它维持运转。而企



业必须透过自身的经营活动来产生现金流，这样才能为员工提供更好的福利，才能为顾客创造价值和提供服务。

企业家并不一定要去充当慈善家，他的职责是经营好自己的企业，为社会提升更多优质的产品和服务，为社会提供更多的就业机会，为国家上缴更多的利税，这本身就是最好的慈善事业。

企业家最大的责任是让顾客因为购买你的产品而让生活变得更美好。这就是慈善了，大家同意吗？让跟着你的员工因为加入这个公司而让生活变得更美好，是不是也是最大的慈善？那如果能做到这一点，我们基本上已经算得上成功了。

我们成功是因为绝大多数人希望我们成功，而别人之所以希望我们成功，就是因为他们希望从我们身上得到好处。如果客户可以从公司得到好处，员工就可以从公司得到好处，我们就可以立于不败之地，两条腿走路。当然，一个企业如果做到这两点够不够？不够。企业存在这个世界上，它有没有很多的关系？各位，如果你的企业不能让顾客赚到便宜，你肯定要灭亡了。如果你的企业不能让政府得到好处呢？也肯定灭亡。

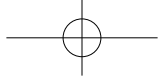
我有一个朋友在上海创业几年，他跟我说税务局、工商局天天查他。我说，请问你的缴税情况怎么样？他说，我这几年来持续每年都在亏损。我说他们不查你查谁？

商业的本质是“价值交换”，企业的本质是“创造价值”，我们提供的价值越多，我们赚的钱越多。

如果你花了 100 万生产一个产品，你愿意卖多少钱？大家觉得如果花 100 万生产 1 个产品只卖 100 万大家肯定不卖，因为对你来说没有增值，所以你肯定要卖给客户 200 万。那问题是顾客为什么花 200 万去买？我们能把产品以 200 万的价格卖给客户，是因为这个产品实际价值是 400 万。

也就是说我花了 100 万创造了 400 万的价值，最后我再 200 万卖给客户，对客户来讲花 200 万就得到了 400 万的东西，而我花 100 万就得到了 200 万，因此企业的本质就是创造价值。

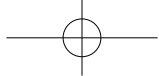
如果我能用 100 万创造 2000 万的价值，请问一下我赚到的钱会不会更多，顾客给我的钱会不会更多？你知道你为什么没有赚到钱了吗？你之所以现在没



有赚到钱或者赚钱少的原因是因为你为这个社会创造的价值太少了。所以我们要赚钱，我们要想办法最大限度地提升我们的价值。

你为什么花 5000 元、6000 元去买一部苹果手机？因为苹果公司在研发这个系统时可能花 2 亿美金。我花 2 亿美金研发出一部手机只卖你 5000 元，你买不买？请问你是花 2 亿美金去研发 1 部手机还是花 5000 元钱去买？我们实际上花 5000 元钱是获得了 2 亿美金的价值。对我们来说，是赚大了。

所以什么叫企业家？就是想办法让别人赚到最大便宜的人。为什么我们走高速公路，走高速公路是每公里要给五毛钱，为什么我们要给？因为走高速公路可以节省我们的时间，节省我们的路费，又安全，没有车匪路霸。也就是说你能够为别人省多少钱，这些钱最后都会回到你身上。这就叫作因果效应，大家同意吗？所以你能够帮别人赚到越多的钱你就能够赚到越多。



培养高情商舍得分钱

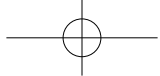


这个世界上有很多人有能力帮助你，但为什么他们没有帮助你？你需要给他们足够的理由，告诉他们帮助你就等于帮助他自己。

2005年我天天都在折腾，因为《马上成功》的畅销，让我过足了当作者的瘾，或许是因为当时的事业不顺利，所以我把成就感放在了写作上，我又写了一本自传体小说，取名为《让梦想起飞》。也许是由于公司当时也没有方向，所以我想到了是否可以进入图书出版发行行业。

在不听劝告的情况下，我这个不专业的人学着来出书了，但公司连懂编辑和排版的人都没有，盲目激进的结果在书印出来之后，我的“梦想”就折翼了。书里面有错别字，而且印刷质量也存在一些问题，印出来的这些书只能永远地放在我仓库里，直到有一天我将它们像垃圾一样处理掉。

这件事情让我明白了一个道理，世界上有很多钱不是你能赚的，如果你想什么钱都赚，必然的结果是你要付出比别人更多的学费。想明白了这个道理后，我就打电话给一个从事图书出版的朋友，问她是否愿意出版我的《让梦想起飞》。



或许是这个朋友曾经和我同是梦工场的经销商，有一定的交情，或许是她也知道我的第一本《马上成功》卖得还不错，所以她决定帮我出版《让梦想起飞》，于是我将书稿发给她。后来她让我重新给书取一个名字，因为一本书卖得好不好主要取决于书名。

有一天晚上睡觉的时候，我突然来了灵感，想到了《走自己的路》和《走我自己的路》这两个书名，于是我就将书名发给了她。最后经过他们公司所有策划人员商讨后决定用《走自己的路》作为书名。

6月份的时候她告诉我，《走自己的路》去参加长沙的书展，取得了非常好的效果，很多人下订单，于是我的《走自己的路》就这样发行了。后来有很多人看了我的书之后给我写信，说他人生有了很大的改变，甚至很多人告诉我，他拿到书之后看书看到了凌晨3点，兴奋得睡不着觉，给他的启发实在是太大了。同样我也收到了非常多的祝福，他们希望我在未来的人生路上能走好。

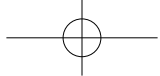
这也是我感到十分欣慰的事情，后来有一次我到广州拜访了她，她兴奋地告诉我：“我觉得我人生做得最对的两件事情，其中一件就是发行了你的《走自己的路》”。

她说：“当时我决定出你的书的时候，公司及很多同行都在笑我，说一个这么年轻的作者写的书你也敢发行，不怕卖不出去呀！但我还是坚信我的信念，因为我觉得这两年我是看着你成长起来的，所以我相信你的经历一定会对广大的年轻读者有非常大的帮助，就决定出版你的书。没想到效果远超乎我的想象，所以要谢谢你！”

其实是我应该谢谢她，因为她对我的帮助简直就是姐姐对弟弟的帮助，我非常感谢她，以及非常感谢所有支持我和曾经帮助过我的人，正是有了大家对我的支持和帮助，才让我有了今天的成绩，我会永远记住的。

多年后我明白了一个道理：这个世界上有很多人能够帮助你，但为什么他们没有帮助你，主要是因为我们没有给他们帮你的足够多的理由，如果你能够给他们足够多的好处，告诉他们帮助你就是在帮助他们自己，我相信他们一定会尽全力来帮助你的。可惜当时的我并不明白这件事情，所以错过了一些机会。

如果你渴望成功，你需要洞悉人性，满足人欲，才能获得人心，得人心者得天下。每个人都有欲望，每个人欲望都不一样，要想满足自己的欲望必须先



满足别人的欲望。

后来我把这个思想归结为一套管理方法应用在企业管理中，取得了非常好的结果，接下来和大家分享一下，相信可以帮助你取得更大的成功。

很多时候我们留不住员工，不是员工不想在公司，而是因为员工的家人反对，所以我们需要让员工的家人也希望我们成功，让员工的家人也来帮助我们，如何做呢？

在我们公司给优秀的员工发奖杯，一次发 3 个，发 3 个干嘛？第一个寄个他老妈，他老妈长这么大或许还没有收到过奖杯呢，试想一下她拿到奖杯之后会不会在村里到处炫耀？会还会不会？

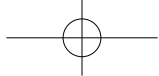
第二个奖杯发给员工自己，放在他自己的工作的位置上，这样会让员工有成就感。

第三个奖杯放在公司的奖杯陈列墙，这时候员工带客户来参观公司时，都会带客户去奖杯那兜两圈，同时增加员工在公司的重要性，让他把心放在公司里。

做到这一点还不够，我们每年年底的时候都会给优秀员工的父母发一个荣誉证书，感谢他们培养出这么优秀的儿女，为公司做出杰出的贡献。

同时从第二年开始，每个月的 5 号他们的账上会收到 600 元钱的养老金。各位，不要小看了这一点哦，如果说这个员工在我这里工作，他的父母每个月可以拿到 600 元的养老金，请问一下这个员工父母开不开心？他们父母会说什么？哎哟，竟然有人给我发养老金，我一个月还没赚 600 元钱呢。

我们定的规则是只有员工第二年在该公司里工作，他父母才能拿到养老金，如果员工离职了，父母的养老金就没有了。试想一下如果员工父母哪一天拿养老金拿习惯了，员工要离职的话，他父母这一关都过不了，大家觉得是还是不是？所以我们想办法把越来越多的人拉近我们，我们成功的速度就会越来越快，大家觉得是还是不是？



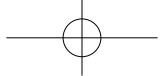
影响我们成功的最大因素不是智商，而是境界。合作的本质是“分”，只有“分”得清楚，才能“合”得愉快。一切没有建立在共同利益基本上的合作，都不能称之为合作。

2006年3月中旬，那时的我已全身心投入到了网络上，同时也慢慢淡出了培训界。那时候陈安之老师也打算不在深圳了，想到上海发展，所以他就到上海找办公室和住的地方。

陈老师要来，我肯定要去帮忙。我和陈老师一起去看了几个办公的地方和住的地方。那时候陈老师也一直想让我加入他的公司，成为他的网络部负责人，同时也想收购我的第一成功网，他还举了雅虎和阿里巴巴“结婚”的例子来说服我。

其实我在想，如果和陈老师合作也是不错的。他是成功学权威，同时又很有教育培训的经验，也认识非常多的讲师，非常有影响力，如果合作一定可以让公司更快地发展。但陈老师一直没有谈到合作的关键部分，我也不好开口。

当时我不知道陈老师是出于什么目的，我觉得你如果要收购我，起码应该



先开个价吧！出多少钱占多少股份，这个应该按商业规则来做，我总不可能把几年的心血全部送给你，然后去担任你公司所谓的网络部经理吧！

商业归商业，老师归老师，总不能因为你是老师我就放弃了谈判的权利，这一点我还是会懂得把握的，毕竟创立一份事业不容易。想当初我最困难的时候还不是我一个人走过来的，现在我稍微有点儿好转，哪里有便宜让人随便占呢？我想我也不是傻瓜，所以那次合作也就不了了之了。

其实这是我人生中错过的一次重要机会，试想当初我如果能明白到陈安之老师的价值所在，与他深度合作，把陈安之老师变成第一成功网最大的股东。借助陈安之老师在教育培训行业强大的影响力，与更多的培训师签约，就可以获得无数培训师的授权。同时借助陈安之老师的课程现场销售我的在线学习卡，或进行招商工作，也许我早就成功了。可惜当时我太在意眼前的利益而没有想到这一点。

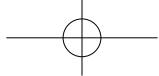
后来有一次我派人在陈安之老师的课程现场发我的宣传单，被老师的助理禁止，当初我不理解为什么老师要这样。我感叹这个世界没有永远的朋友，只有永远的利益。后来我才发现原来是我错了，因为这个世界只有永远的利益，才会有永远的朋友。

多年后有一个卖饮料的朋友，把大部分的股份转让给了陈安之老师，借助陈安之老师的演讲力招商和销售产品，一年内赚了近千万。这让我明白了一件事情：合作的本质是“分”，只有分得清楚，才能合得愉快。

很多时候我们不成功，是因为我们不懂得和别人“分”，也就是我们不懂得和别人共享利益。很多时候别人不愿意帮助你是因为你分地不够多，或者分地不够爽快。

多年后我明白了一个道理，企业之所以业绩不好，是因为员工的动力不足。员工之所以不能像老板一样全力以赴、没日没夜地工作，主要的原因他不是为自己干，公司的业绩好坏和他没有太大的关系，所以他们根本不关心公司的业绩，而是只关心他自己的工资收入。以前我舍不得给员工高工资，结果我也吸引不到什么好人才，更没有办法赚到钱。后来我改变公司的薪酬机制，结果公司业绩暴涨，我的收入也水涨船高。

从 2012 年开始，我给公司定了一个规则：把公司每年纯利润的 20% 分给



员工，只有达到一定业绩指标的人才才有资格分享这 20% 的净利，优秀者甚至可以升级成为公司的股东。这样的结果是：我公司的员工都“疯”了，根本不需要我监督和管理他们，他们都没日没夜地加班工作，结果公司的业绩每年成倍地增长。

以前我听人说过很多次：“财聚人散，财散人聚”，但一直没有领悟透其中的奥秘，现在我终于明白。很多时候影响我们人生成就最大的因素不是智商，而是境界。

在我们创业的过程中，你有没有可能付出很多给你的客户，结果客户还不领情？有没有可能对你的员工很好，员工还说你坏话的？员工跟着你肯定要得到好处，所以他跟你斤斤计较正常不正常？但是如果我们还是跟他一样斤斤计较，那就是我们没水准了。

你可以想一下，一个老板，如果在工资上跟员工斤斤计较，员工最后不一定会努力。多给工资给员工，他不一定会努力，但少给工资给员工了，他一定不努力。既然如此，我们应该多给还是少给？这时候就需要我们提升境界了，因为身边绝大多数人都想占别人便宜。如果我们要变成亿万富翁，我们要变成真正的大老板，我们跟别人斤斤计较，有没有可能变成高人，能不能？

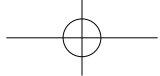
比如说你在买菜的时候，人家说一块你还要便宜一毛，买菜的人都看不起你，如果你买菜的时候多给人家一块钱，那卖菜的人一定会说：你是好人啊！一块钱就能立刻变好人，既然如此我们要不要让别人占便宜？

我们要提升境界的核心方法就是想办法让别人占自己的便宜。如果说你能容忍一切不能忍的东西，这时候你的境界就越来越高了，这时候你的成就就会越来越大。

你会发现这个世界上绝大多数当大老板的人能力都是比较差、比较弱的。世上绝大多数人没有学历的人却当了大老板，而很多学历很高，能力很强的人，没有成为大老板，原因是什么？有三个。

第一个原因是：因为能力弱、学历低找不到工作，所以被迫当老板。而那些能力很强学历很高的人，他很容易找到工作，结果一不小心就让自己变成员工。

第二个原因是：能力强的人会觉得以我的能力，随便找几个人跟我混都能混出很好的结果。很多能力强的人经常会对手下说：“我不需要你们，我也能



成功。”说这种话的人基本上没水准，说这种话的人也基本上都没成功。而能力弱的人才会觉得，以我的能力显然是成功不了的，所以我一定要找到那些能力强的人为我工作，所以这样子他就很容易成为老板。

第三个原因是：能力很强的人脾气都很差，如果发现手下的人做事做得不好，就会发火。如果遇到手下的人和他讨价还价时，他立刻就翻脸，不要你。项羽和刘邦的区别就可以看出来，为什么刘邦能成功，因为他能力弱，如果手下的人跟他翻脸，他翻不起，因为他知道自己得靠他，万一他跑了怎么办？虽然他做的事情让人很不高兴，还是要忍。

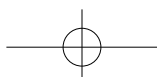
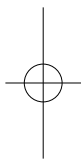
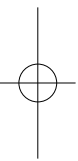
男人的胸怀是被委屈给撑大的，因为他每次在忍，把自己的境界提高，提高之后他下面的人就会想，除了他没有人能够容忍我了，就心甘情愿地为你打工。

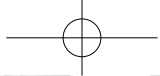
我们要做老板，就要想办法提升我们的境界。要提升境界我们就需要一个思维，既然别人都想占便宜，我就给他占。

你一定要记住一句话：绝对不要跟别人斤斤计较。很多人一出现就想着占别人便宜，如果你发现一个人跟你交朋友就想从你身上占便宜，你会如何？如果我一见到你就想占你便宜，以后你见到我会开心吗？如果说我每一次出现都给你占了便宜呢？我不找你你都会找我，大家觉得是不是？

为什么很多人在社会上混了这么多年，基本上没有人会帮他，因为他每次买东西的时候都想占便宜，我跟你交朋友就希望打一点折，你就会心里很不高兴。你心里会想我卖给别人能多赚一点，为什么要卖给你？

如果你只想占别人便宜，下次你打电话给他时，他一定懒得理你。以后你找到朋友买东西，最好按全价买。因为你的钱给别人赚也是赚，那为什么不给朋友赚呢？如果你这样做，你的朋友一定会说：“兄弟是好人啊，保佑你一生平安！”只有这样你的朋友才有可能越来越多，到时候才会有人愿意帮助你。





附录

设计你的人生，你也可以成为传奇

■ 丝逆袭之一：陈文强——相信的力量

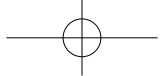
大脑工程师弟子 陈文强 盛世乐美管理公司董事长

人生的财富取决于你所认识的人和你所在的环境。回首10年的创业路程3起3落。3次失败的时候，我的生活只能用现在最流行的■丝来形容。首先要感恩生命中的恩师苏引华老师，没有恩师我就过不上现在土豪的生活。

年少轻狂的我，15岁就跟班主任吵架，初三的时候被学校开除。在16岁的时候独自一人闯荡上海过着“■丝”的生活。一次偶然的机会让我接触了美容美发行业，然后16岁就开始过上了学徒的生活。由于从小不服输的性格，短短2年的时间，在我老家就拥有了自己第一家门店，在接下来的2年时间里发展到了4家连锁，1家美容院，1家服装店。在20岁的时候我的年收入就可以超过50万了，在我同年人中过上了“土豪”的生活，每天在酒吧和夜总会里面度过，结交了一帮社会上的小混混。所以人生太早成功不一定是件好事，容易看不清自我。

在21岁的那年，我被所谓的朋友带到了地下赌场，15天输掉了128万元，

193



欠下了三十多万元高利贷。让我的生活直接从天堂掉到了地狱。被迫背井离乡，带着 200 元离开了我的老家，去了青岛闯荡，可以说过着逃亡的生活。还是因为骨子里那股不服输的性格，短短 20 天在青岛找了一个投资者开了一家店，因为合伙人的原因，最后还是以失败而告终。

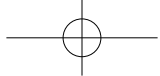
怀揣着 500 元返回了我的苏州老家。通过自己的努力，短短 2 年时间，从一无所有到再次拥有了 4 家连锁店，每年的收入不低于 10 万元，又过上了奢侈的生活了。可能从小有一个梦想，想成为一个企业家，所以在 25 岁的时候只是为了这个梦想，我投资了一家形象设计会所，聘请了我认为最有能力的朋友，给了他 40% 的股份，让他帮我管理。现实永远没有想象中那么完美，短短 6 个月的时间公司亏损 120 万元，人生又一次跌入谷底。形象设计失败后开始做美容培训，又失败。那时候为了让公司继续运作下去，从美容培训转成了我擅长的美发培训。

可是开店和开学校完全是两码事，为了打响学校的知名度，在苏州五星级酒店开了第一场发型发布会，请了意大利、台湾、香港的设计师来助阵，场面特别隆重，可是一场发布会结束又亏损了 5 万元左右。会议结束后合伙人也走了，那段时间我真的迷茫了，不知道该何去何从，整整在办公室坐了 2 天 2 夜。人生的低潮可能是高潮的开始。我坐在办公室里无意间看到了恩师苏老师的名片，报着试试看的心态去找苏老师。在苏老师的公司里面，和恩师沟通了一个小时，他的热情和真诚彻底打动了我。苏老师还给我一本他的自传《敢走自己的路》和一张他演讲会的门票。

短短 2 天时间，把苏老师的 300 多页的自传看完了，在书中发现恩师在 21 岁的时候为筹办陈安之和张锦贵教授的课程，1 天就亏了 30 多万元。瞬间就把我激励了。然后又去听了演讲会，在听演讲会的时候苏老师推广老鹰训练营的课程 21 天改变命运。

21 天改变命运让我彻底产生了兴趣，可是那时候公司亏损，我身上就 500 元钱了。老师说你是想成功还是一定要成功，我在心里想我一定要。正好跟我去的还有我一个店的店长，因为一定要的信念，用了 1 分钟说服了我的店长，借他信用卡交了课程的费用。

跟随恩师学习了半年的时间，从讲师班到老鹰训练营结束，我学会了领导



力、公众演说、团队打造、商业模式、思维导图等。我的命运开始了神奇般的改变。2011年人生第一次为18个人演讲，其中14个是我的员工，4个是顾客。2年之后，我能站在1000多人的舞台上与恩师、陈安之老师、徐鹤宁老师同台演讲。我深深感觉到不管做任何事情都要相信的力量。

回想我的蜕变，只能用一句话来形容：思想是原因，环境是结果。自从2012年跟随恩师在红尘中修行，只要恩师去哪里演讲和旅游，我都跟随恩师，在私底下跟苏老师和超哥、龙哥的沟通交流让我吸收了太多太多知识。一次偶然的机会苏老师给我定位在培训服务营销，这是我的擅长。在短短2年的时间里，我的公司从亏损200万到现在每年盈利百万以上，从2年前我的课程费100元没有人来听，到现在听我服务营销36计课程费至少1万元钱。2年前没人愿意请我演讲，到现在出场费1天至少3万元钱。2年前只有美容美发的人听我演讲，到现在报喜鸟、耐克等公司都请我去演讲。

跟随恩师2年时间，我的人生神奇般改变了，我的乐美美容美发连锁6个月时间从2家发展到了20家，团队从18个人也发展到了300人。给我父母在老家建了200平方米的房子，我也拥有了人生第一辆宝马。

恩师的目标要培养1万个大脑工程师，影响10亿人正确使用大脑，我被他伟大的目标所吸引了，作为大脑工程师的一员，所以在2014年我加入了大脑银行的团队，跟随恩师一起去实现梦想，共创辉煌。

■ 逆袭之二：封媛——折翅的鹰，重新飞翔

大脑工程师弟子 封媛 广睿丰商务公司董事长

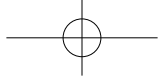
我是封媛，祖籍山东，新疆克拉玛依人，我的理想生活：有一个自己的事业，经济自由、时间自由。

带着美好的憧憬，我走向了工作岗位。

后来我发现这样离我的目标很远，于是1998年从工作清闲、收入稳定的国企辞职开始自己创业。

由于不懂经营，不会把控风险，到2000年12月底赔光了所有投资，成了无房无车，欠款30多万的“负翁”。

2004年1月第二次创业，在新疆克拉玛依区创立了现在的公司新疆广睿丰



商务服务有限公司，主要从事企业注册登记、会计代理、纳税服务及商标注册登记等服务。经过几年辛苦打拼，还清了所有的欠款并于2006年在市区繁华地段买下了我人生第一套房子，面积180平方米。

但由于缺乏管理经验，个人能力不够，在这之后的经营过程中出现了很多问题，如刚培训好的新员工就被其他企业挖走，老员工频繁跳槽，部门主管甚至带着公司客户出去自立门户，成了竞争对手。

我很沮丧，四处讨教，后来有好心人介绍我上了一些经营管理方面的课程，我如饥似渴地学习，花了很多时间也交了许多学费，尽管我很用功很努力但都收效甚微。

我开始怀疑自己选的行业不对。在2010年我去北京、上海等一线城市考察同行、考察其他行业，均无结果，还是在挣扎。

我又开始怀疑自己不适合创业。为什么有的只有小学文化程度的人能把企业做到遍布全国，我都学完MBA了，带领30个人的企业咋还这么累呢？

我感到自己像一只被胶水粘住翅膀的鹰，无法飞翔，我困惑、我沮丧、我绝望。

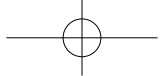
2013年5月的一天，与朋友聊天，对方无意中提起学习的事情，突然感到我有好几年没有学习了，于是抱着出去散心的态度来到了苏州，苏引华老师总裁商业思维的课堂现场。

苏引华，高高瘦瘦的，一张南方人的脸，稚气未脱，他是多么的年轻，又是那么的博学。不到一上午，我被他讲的内容震撼了！这就是我要的、这就是我要的。

从此一发不可收拾，我爱上了他的课堂。他出现在哪里，我就出现在哪里，7个月时间我参加了他3天2夜的总裁商业思维5次，参加了他5天4夜的思维导图讲师班2次、参加了他21天21夜的老鹰训练营2次，我贪婪地吸收着来自苏老师的智慧和精华。

我拥有了无穷的力量，我感到我可以像天上的雄鹰一样展翅高飞了，利用他传授的知识在半年内，我公司业绩提高了50%。

目前在苏老师的教导下我不但解决了我经营中的所有困惑，还解决了我生活中出现的种种问题，使我找到了人生方向。进入了心灵解放，身心健康，家



庭幸福，事业蓬勃发展的的大好阶段。

现在我越来越爱我的行业，越来越爱我的公司、越来越爱我的员工了，我发现从这里出发离我理想生活目标越来越近了。

师从苏引华，使我扩大了格局，提高了视野。

我和我的团队立志早日做我们的企业跨入全国同行业知名企业行列。

我们坚持不懈、无微不至地服务好我们的客户，像苏老师一样帮助全天下所有在困难中挣扎的中小企业走出困境，快速发展。

我不但要自己过上梦想中的生活，更重要的我要带领我公司全体员工早日实现他们的梦想。

苏引华，您让我快速成长，您是我的恩师、我的贵人！

我要向您学习，学习您博大精深、尽职尽责、无私奉献的忘我精神，这样的老师才是我们中小企业主所孜孜以求的导师。

我要感谢您、感谢您为我插上理想的翅膀，为无数迷途的创业者指引道路，衷心地谢谢您！！

我要告诉那些已经走在创业路上和有创业梦想的人们，不要自我摸索了，来这里吧，苏引华老师会让您快速成长，他能让你走上财富积累的快车道。选择他，你赚大发了！！！！

■ 逆袭客之三：刘雍——梦想承载的重量

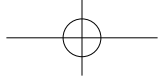
大脑工程师弟子 刘雍 龙吻实业公司董事长

万物速朽，但梦想永在。万物诞生，因梦想不灭。

我生于上世纪七十年代广东省客家地区的小山村，那里水清地灵，哺育了一群勤劳善良的人们。我自幼练习书法，14岁获得了市级少年书法冠军；记得就读中学的学费是我从街头卖对联赚取的。每到暑假和农忙假的时候，身边的伙伴们都出去玩了，唯独我骑着一部凤凰牌单车扑颠扑颠去冰棍厂租了一个冷藏箱，拉着满满一箱冰棒到处卖。

农家的孩子早当家。儿时的梦想是能建一座三层的楼房给父母住，而勤劳朴素的父母赋予了我坚忍不拔、吃得苦中苦的精神。

初到深圳，我的梦想是自己能开一间店，做点儿小生意。而现实呢，满怀



雄心壮志的我突然发现自己在学校所学的知识，与这个被喻为遍地黄金的国际都市格格不入，找工作到处碰壁，不是学历不够就是经验不足。好不容易找到了一份酒楼企划的工作（写大字报、菜单等），却因太枯燥而仅工作了半年就逃跑了。

在之后沉寂的两个多月里，我每天都在想一个念头：我要学习赚钱的技能，在这个现实的世界里，一定要有一技之长才能生存下去。

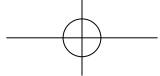
于是我决定在亲戚的一家影楼里打打杂，目的是为了学习摄影技术。手脚麻利和勤快的我很快得到了亲戚重用，我向他道出了我想成为一名摄影师的梦想，意想不到的，他给了人生创业初期的第一句让我刻骨铭心的话：“只要你有梦想，并相信一定能实现，那么你就勇敢去做，我支持你！”

在往后的三年时间内，我如愿以偿的成为了一名摄影师。但从不安分守己的我又开始筹划着属于自己的摄影棚。在当时成立一家摄影棚是需要一笔不小的资金，从小家境贫寒，身边没有朋友资助，如何才能获得这笔启动资金便成了我日思夜想的问题。

有问题就要想办法解决！白天上班，下班后就像热窝上的蚂蚁到街上转悠，就这样转悠了快一个月，忽然发现了一个商机，在酷热难耐的市场街头，只有三两档口卖西瓜，而且是供不应求。机会来了，老家种瓜的堂兄正愁着几百亩地的西瓜卖不出去呢！立马打了电话给堂兄并安排好了场地，在市场对面的空地上搭起了一个约五十平方米的竹棚，我写了一幅超大的海报：“西瓜若不甜就不收钱，欢迎品尝”，很快，竹棚前排起的长龙比对面市场门口还要长几倍，煞是好看。我一下班就去帮忙，汗水湿透了衣背，内心却无比快乐着。

这是我赚取的第一桶金，也让我攒足了开一家摄影棚的钱，同时我的事业也正式拉开了序幕。此后，在经营摄影棚的同时，我是按节气卖商品。甘蔗甜了卖甘蔗，荔枝熟了卖荔枝，橘子红了卖橘子，端午卖粽子，中秋卖月饼，春节卖对联。忙得是不亦乐乎，精力充沛得可以跑上景阳冈打死一只吊睛老虎！

2003年5月，深圳市龙吻传媒公司正式成立，我的梦想从最初的开店升级到了做企业，希望成为全深圳最有影响力的传媒公司。我也从摄影师的角色转换到了设计师。可能是骨子里蕴藏着一股艺术情节，与艺术相关的事业容易令我着迷，于是我留起了长发、蓄起了胡须，成为了一名真正的广告人，学习也



随之占据了我所有的空暇时间，学习平面设计、创意、品牌形象包装、活动策划、钢结构、学习公关……

然而，因为我的狂傲不羁、独断专横、好高骛远，导致公司严重亏损，于2007年9月清盘解散，数百万资金打了水漂。

伤心欲绝的我爬上了峨眉山的金顶，攀上了山崖，望着悬崖下的一片云海，脑海里一片空白，只想纵身一跳，一了百了！耳边不时传来一阵阵诵经的声音，难道我就这样放弃了，我的人生就这样了结了吗？我的梦想呢，我的家庭怎么办？不，绝不能死！我还年轻，还有很多东山再起的机会，还有足够的时间继续完成我的梦想。

一股强大的力量和信心冲上脑门，该回去了，回到那个跌倒的地方，重新站起来！

回到深圳后痛定思痛，鼓起勇气向亲戚朋友筹借了20万，重新召回了原有的部分人马，继续前行，一轮新的太阳冉冉升起。唯一不同的是，我的思路和步伐变得沉稳了。

现在我不但单经营传媒项目，还开了LED环境灯光亮化公司，连锁健身会所、美容院、连锁烘焙工坊。

随着企业规模的壮大，我日益显得力不从心。正当山穷水尽、焦头烂额的时候，一次偶然的机会，让我结识了我的恩师苏引华，是他教会了我如何经营企业、建立品牌、打造铁血团队，如何运用策略去整合资源、利用资源去创造财富，老鹰训练营让我学到了很多很多。

现在我的梦想更大了，我要用10年的时间，把集团整合上市，实现我50岁后做慈善事业以及周游列国的梦想。

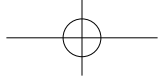
沉浮商海已十余年，并坚持不懈地学习成长，是因为我敢于做梦且守护梦想，不是杰出者才做梦，而是善做梦者才杰出。

我们别无所倚，唯有对期许的守护；我们别无所长，唯有对承诺的执着。

梦想就是生生之机，就是当你失败了一百次，那第一百零一次充实你内心的不灭之希望。过去、现在以及将来，守护着生活。

雄鹰，进无止境！人生路，纵然崎岖，我将稳步前行。

梦想承载的是人生的重量，让你我都能够离梦想更近一步。



■ 丝逆袭之四：赵洁飞——“天地粮心”诞生记

大脑工程师弟子 赵洁飞 天地粮心公司董事长

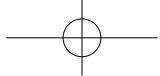
已过而立之年，多年的打拼，让一个饿了靠多喝点儿凉水充饥的乡里娃过上了丰衣足食的城市生活，面对灯红酒绿的繁华都市，财务和时间的自由，让我也沉迷其中。一场场没有理由的豪饮，一场场没有理由的娱乐，却没能给自己带来真正的快乐，一次次狂欢之后，一次次陷入深深的孤寂和无聊。

俗话说“世界上你唯一控制不了的就是时间的流逝”，又到年末，看到大家都在为新年商机忙碌的时候，我灵魂里恍然划过“我就这样下去吗？”的疑问。

贵人就是在你迷茫无助时不知不觉走近你，给你改变的动力和帮助，苏老师注定是我生命里的贵人。10年前在我打工赚到第一个100万元而忘乎所以、几乎迷失的时候，与苏老师相识于淮南理工大学，多年的营销策划管理工作给了我一个敏锐的眼光。第一眼见到苏老师，就被他的青年才俊折服。那时他正开展“全国百所高校助学公演”活动，他敏锐的思维，和善的面容，伟大的抱负和坚定的信念给我很大震撼。很快我来到上海，毅然加入苏老师的团队，与苏老师一起开始了新的人生。10年飞逝，在我满足沉浸于过往的收获沾沾自喜而将沉沦的时刻，生命的贵人苏老师又一次走近了我。

接到苏老师的信息，简短的交流，最后苏老师推荐参加他的总裁商业思维学习时，似给我注入一针醒脑剂。那夜我一夜未眠，一次次地问自己：未来的路在哪里？

来到36期总裁商业思维的课堂，我被深深地震撼了，当年和苏老师一起参加学习的一幕幕在脑海里闪现，眼前的千人大课堂、一个个热情似火的学员、极度富有实战的商业案例，紧贴市场的创新商业思维交织在一起，猛烈地撞击着我的心灵。内心里一次次默默地告诫自己“自己不坚定梦想真的遗憾终生”，所以在学习回来的火车上，看着车窗外漆黑的夜空，我发出了一条微信“此刻行驶在黑夜里，窗外的漆黑给我带了黑眼罩，突然看到远处一丝亮光，让我心头一颤，想想生活中，人生的黑夜里，多少人都因为看不到光亮而放弃了生活的勇气，然而老鹰团队的我们要坚信：再黑的夜里都一定可以找到亮光，即使那丝亮光是鬼火，发出来的光也一定可以照亮我们前进的道路，引领我们走向



人生的巅峰！加油！老鹰俱乐部的伙伴们！”

短短3天的总裁商业思维课程学习是紧张而充实的。午饭在一楼的酒店大厅，一次去洗手间的时候，偶然发现大厅的墙上贴着一张手绘的提示牌，上面写着“节约每一粒粮食，从我做起”，下面手绘的四个彩色大字“天地粮心”针一样刺中我的心，立刻跑到这张提示牌前，连续拍下多张照片。

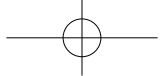
课后休息，躺在床上，潜意识中“天地粮心”很有价值，看到桌子上老鹰同学芳芳送给每个学员的橙子，我迷雾顿开，“天地粮心”用于餐饮、农副产品的商标是多么棒呀，它天生承载着重大的社会责任和使命，传递着信赖和关爱。我激动得跳起来，像发现宝库一样和室友分享着。第二天激动地找到苏老师，向他汇报自己对“天地粮心”的思考，看到苏老师竖起大拇指，更坚定了我的信心。

没有任何犹豫，立刻给北京从事商标工作的朋友打去电话，请他即刻帮助查询相关情况，落实申请事宜。庆幸的是“天地粮心”商标在几个类别上可以注册，立刻在总裁商业思维的课程中办理了注册申请手续。

成功者贵在行动。学习归来，没有心情享受春节来临的节日欢庆和寻找春节的黄金商机，邀请几位老鹰学员来家乡游玩，说是游玩，更多的还是想和他们交流学习，还是想多多探究“天地粮心”品牌植入到什么行业能更有未来。老鹰学员曹爱民是一个历经困难而坚强面对，坚定追求梦想人生的有志青年，被他的事迹深深感动。他恰好从事餐饮业多年，正经营着一家包子铺，对餐饮业有着深刻地认识，与他进行了多次深入的交流，我也站在市场、品牌、营销的角度给他提了一些建议，并帮助他申请了“我发誓”商标，建议他推出“我发誓美味包子铺”，一起建立“天地粮心餐饮管理创业团队”，并畅想了美好事业梦想！或许是老天使然，就在我们接到“我发誓”商标授理书的那天，我们的总书记到北京的庆丰包子铺吃包子，看到新闻，立即给曹爱民打了电话，我们一起激动着，展望着“我发誓”绝味包子的美好未来！

由于意外，“我发誓美味包子铺”项目暂时搁浅，但我依然期待“我发誓美味包子铺”美好的未来，包子哥，我们一起加油！

在“我发誓美味包子铺”项目搁浅后，带着对“天地粮心”的深深眷爱，我开始了对餐饮行业的修行，外出走访各地有名的特色餐厅，向餐饮内行耐心请教学习，快速给自己的餐饮短板充电提升，同时也一次次地讲述着“天地粮心”



的美好梦想。或许“天地粮心”真的天生有着好的品牌基因，每次的讲述都得到对方的高度认可，这也更坚定了我“天地粮心”的事业决心和梦想。

老天一定会眷恋勤奋的人，两个月对“天地粮心”的全心思考和修行，让我有幸接触到了从事餐饮行业 10 多年的梁总。他很小离家外出打工，从最基础的洗碗工做起，而今在浙江、安徽已经拥有 10 多家特色餐厅，事业顺风顺水，但听到我对“天地粮心”的阐述，没有丝毫的犹豫，我们就达成了合作的意向。

修行归来已是春节前的最后一周，我果断地去办理了公司申请。上天给我送了个大礼，在大年三十政府机关的最后一个工作日，我拿到了安徽天地粮心餐饮投资有限公司的公司申请受理通知书。

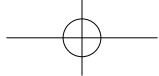
春节在激动和喜悦中很快度过，着手办理公司正式注册的同时，恰好第 37 届总裁商业思维课程举办，我果断地推荐梁总和未来的事业伙伴去参加学习，他们学习归来，像打了鸡血一样，比我对“天地粮心”的热情和信心还高！

安徽天地粮心餐饮投资公司在我们的共同期待中顺利完成了一切经营手续办理，团队组建、办公区装修、品牌的策划、现有店面的整合、管理体系的建设等等各项工作都在紧张有序地进行着。

时过两月，富有品牌理念和内涵的办公区得到了很多人的称赞；“集天地之灵，铸粮心丰碑”的品牌理念也得以提炼；“成为一家值得员工、顾客、业务合作单位、社会敬重的企业”的经营理念也得以确立；建立一个“有假期、有旅行、有家人陪伴、有爱、有温暖、有快乐的团队”的目标也得到创业团队的高度认可；同时安徽、浙江 10 多家餐厅的整合工作也在快速推进；公司投资新开的安徽淮南店、合肥店也在紧张的装修进行中。

付出就一定有收获。在团队人员的共同努力下，整合的几家天地粮心餐厅生意火爆，团队也研究决定立即成立浙江、上海分公司，实现三地互动，三角发力，力争当年实现产值达亿，深耕华东市场的短期战略目标。

集天地之灵
铸粮心丰碑
天地粮心
承担着梦想



设计你的人生，你也可以成为传奇



肩负着责任
一个有着使命的团队
一个值得敬重的企业
拉动内需的强大动力牵引
乘着消费升级的大势
迎接大消费时代的来临
天地粮心已经启程
前方还很遥远
在路上
且行且努力!!!

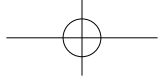
感谢生命中的贵人苏引华老师，感谢志同道合的伙伴梁道来、梁军、周震、季猛、侯辉兄弟、亚楠美女，让我们一起铸起“天地粮心”的丰碑！

■ 逆袭者之五：喻涛——“网游者”的重生

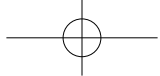
大脑工程师弟子 喻涛 左右空间设计公司董事长

我是一个极度缺爱、缺自信的人，不敢当众说话，不敢大声说话，听到别人对自己不好的评价就害怕，每天生活在恐怖不安之中，对生活失去了感觉，对身边的事和人也漠不关心，对人生没有目标。我感觉自己就是行尸走肉，天天沉迷在网络游戏中，可以连续玩上3个月，每天只吃一顿饭，睡5小时，是什么原因让我成为了这样一个人？

我生活在农村，今年30岁，没有背景，没有关系，所有的事只能靠自己。我有很多不幸的经历，爸爸爱玩，天天和妈妈吵架，我在想为什么我就不能像别人家的小孩一样呢？我4岁就不想在这个家了，真正的噩梦是从我5岁半开始，当时要读一年级，以前的教育都是语文老师是班主任，妈妈带我去报名，语文老师说我还差3个月，不给我报名，一定要我再重读一年学前班，我妈妈不肯，两个人就这样吵了3天，最后，我妈妈赢了胜了，我可以读一年级了。接下来的事谁也想不到，语文老师只要上语文就把我赶出教室，让我站在门外靠着白墙站好不准走。一个只有5岁半的小孩，看着空荡荡的操场，只有我一个人，内心是多么恐惧、害怕、无助，我不敢告诉任何人，每当我看见同



学下课经过我的身边我的头就更低了，前面两节语文课上完，数学老师会叫我进教室上数学课，这样的生活，我持续过了一个学期。学习的成绩数学全班第一，语文全班倒数一，真是老天开了个天大的玩笑。初中三年数理化全校前三名，语文、英文、政治，我倒数第一。爸妈还是一直吵架，我想逃避，所以我选择不读高中，选择读卫校，想早点赚钱早点养活自己。我14岁一个人去了离家300公里以外的学校，开始着一个人的独立生活。可是中专的日子，不喜欢和同学说话，从来不参加同学活动，最后一年我不喜欢和同学住一个宿舍，自己一个人跑到外面去住。我越害怕，就越想远离别人，越远离，我就越孤独。2002年在医院实习了半年，医院那边的人说，要在这里当临时工，要交3万元钱，月工资600元，三年转正后1500元。一个农村的家庭，要拿出3万元钱，真的是很多很多，我就和妈妈说：“给我点钱，我想再去读书。”商量了好久，妈妈同意了，帮我报了江西财大的计算机自考系，学费3800元一年。去的时候告诉自己一定要好好学，不能再那样生活，我要改变。上学第一个星期，认识了几个同学，开始和他们一起玩，他们很喜欢玩网络游戏，说网络上谁都不认识谁，想怎么吹牛就怎么吹牛，他们给我介绍了一个他们都在玩的游戏传奇世界，带着我升级、打装备、PK，玩了几天感觉好爽，从来没有的快乐。之后的日子，课也不上了，16门自考课程，一门没过，天天玩传奇世界。刚开始省吃俭用，省下来的钱冲点卡，后来没有钱了，就和他们一起去网吧偷别人的CPU和内存条卖钱，一次我分了2000元，之后的3个月没有和任何人联系，3个月的时间除了上厕所外没有离开过床，双脚盘坐在床上玩游戏，中午叫快餐，一天只吃一顿，游戏里搞活动，就3天3夜不睡觉，生怕少玩一天赶不上别人，打不过别人。3个月后家里人找到了我，知道了后，要带我回家，我清楚地记得那一次我离开待了3个月的床，一下床，我就摔倒了，我发现两脚不听话了，我脚站不起来了，还是我的家人扶着我，慢慢地走出门外。我的眼睛看见阳光，打不开，很痛很痛，就这样回家，结束了我的校园生活。我去做过网管，去卖过电脑，当过小弟。2004年，我选择了做室内设计这个行业，听别人说能赚钱，当时，我图都看不懂，什么都重新学。去过18家公司应聘，1个星期后接到1家公司电话说给我600元工资，我一听就去上班了。2天后，另一家公司打电话，让我去上班，给我700元工资，就是这100元，我都没有和公司说辞职，直接



就跑了。为了多 100 元，没有一点尊严，选择这个行业后，我非常努力地去工作，想赚钱，想赚多少不知道，就是要去赚钱。2011 年，我可以实现一年 60 万的收入了，对农村人来说是有钱了，可是我一点儿都不快乐，以前认为我的不快乐是因为没钱。人生再一次没有目标，没有想法，又一次的迷失自己，我不要过这种日子，我要改变。

2012 年 3 月，我在淘宝网上买了一套引爆学习力的教材，里面的东西真的太好了，几天后大脑银行的工作人员冬婷打电话给我说，苏引华老师在苏州开课问我要上吗？我说去，报了思维弟子班。2012 年 4 月 29 日，我第一次一个人出远门，对我来说真的是太远了，有 1100 公里，家人不让我去，老婆不同意，说是传销，去了回不来。来到了课堂上见到了我的贵人，我的恩师，苏引华老师，上完他的思维导图讲师班后，我的思维顿时像爆开了一样，回家一个月都没有平静下来。我用苏老师教的方法思考我的工作，思考怎么样去赚钱。我在 2012 年 6 月买了奥迪 A6L，2013 年 3 月买了栋价值 280 万的别墅，装修花了 150 万。2013 年 5 月份买了 2 套 90 平方米的房子，2013 年 10 月买了 2 套 130 平方米的房子。

我非常感恩苏引华老师，玩了 10 年的游戏，上完课后我放下了，到现在都没有玩过了。以前的不自信，恐怖，不安，全部消失。我体重从 175 斤，减到了 136 斤，而且学会了自律。

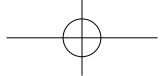
假如没有苏引华老师帮我改变思维方式，现在，我还是和以前一样，不知道人生该怎么走，怎么过，胆小怕事，一个超级胖子。

■ 逆袭之路：高云峰——“屌丝”变“土豪”

大脑工程师弟子 高云峰 迈远科技公司董事长

刚结束了泰国和首尔的短暂旅行，此刻我正前往沈阳美国大使馆的路上，为下个月的美国之旅做签证准备。

我已经习惯了每年带家人去不同的国家旅游，品尝当地的美食和体验不同的文化。在旅行的同时，我国内的公司和团队仍然有条不紊地自动运转，即使在我睡觉的时候，我的网站也会 24 小时不间断地接到订单，因为我的客户遍及全球 70 多个国家。也许很多人羡慕我现在的的生活，然而你可能想不到，就在 8



年前，我还只是一个睡在网吧地下室的小子。

因为苏老师将出版的新书叫《设计你的人生》，所以我也受邀来写一下我的故事，希望能给大家一些启发和帮助。

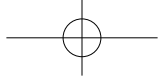
我叫高云峰，80后，出生在一个北方边陲小镇的普通家庭，家里大部分是靠务农为生，我在这里度过了平淡的小学 and 初中，16岁我不顾家人的反对来到了哈尔滨，开始了我人生不寻常的道路。

2004年，一个偶然的机，我在哈尔滨东北林业大学听了一个人的演讲，演讲者讲述了亚洲首富孙正义在创业之初的故事。当时他只有两名员工，然后他说4年后我要成为世界首富，结果他的两名员工都吓跑了，因为他们以为老板疯了，最终孙正义成为了亚洲首富，因为他一直坚定一个信念：“最初拥有的只是梦想以及毫无根据的自信，然而一切都从这里开始”。听完演讲之后我很兴奋，从那时起就萌生了自己创业的想法。而这个演讲者也成为了我当时的偶像和学习的榜样，他叫苏引华，那一年他21岁，我18岁。

因为苏引华的那次演讲和他的创业经历，我一直对创业充满热情。高中毕业之后，我没有和其他同学一样，选择高考上大学然后找工作，而是选择了自己创业。当时自己也没有明确的方向，由于我比较喜欢上网打游戏，所以机缘巧合我从事了网络游戏虚拟交易行业。

最开始创业的时候，没钱买电脑，所以就在网吧租电脑，为了省钱就直接住在网吧的地下室。招不到员工，就找来自己两个同学。但是当时一点儿也没有觉得苦，每天都很兴奋。当时游戏交易这个行业刚开始，利润很高，加上我自己也比较爱研究，我们利用国内外的差价，国内低价买入国外高价卖出，只用qq群交易，最多的时候一天净赚6000元钱，当时对我来说是非常可观的一笔收入。

过了2年，我已经拥有了一个10多人的小团队，公司也搬到了复式楼。后来进入这个行业的人越来越多，竞争也越来越激烈，加上游戏运营商的限制，利润也越来越低。我们不得不从qq群和ebay交易，转向自己开发独立网站，而这个时候我也遇到了一些瓶颈，无论在业务发展还是在团队管理上。这时候我想到一个人，没错，就是苏引华，那几年我虽然在创业但是也一直关注着苏引华的动态，他当时刚开始做老鹰训练营，我只看了一下介绍就直接报名，飞



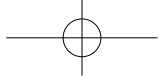
到了福建，参加了第三期的老鹰训练营。那一年我 23 岁，他 26 岁。

老鹰训练营对我的帮助很大，特别是在那个时期，一个创业 2 年刚遇到瓶颈，对管理和企业各方面都完全没有经验的人来说。而《老鹰训练营》正是苏引华把毕生所学融合成一个系统的课程，涵盖了个人发展以及企业发展各方面。苏引华告诉我，我选的行业很好，未来电商是大趋势，只要我在这个行业里专注下去，一定可以成功！我听了他的话之后很受鼓舞，回来用在《老鹰训练营》学习的思维导图，做了一个企业未来 5 年发展规划图。我对未来的发展思路更清晰了，也更加充满了信心。那一年我赚了人生第一个 100 万，我在哈尔滨给父母买了一套房子，给自己买了一辆马自达 6。

接下来的一年我犯了一个错误，和一个朋友开了一个职业培训学校教别人程序开发。当时想得挺好，培训出来的人，自己公司也可以用，结果做了半年只招到了 2 个学生，不但学校亏损了十几万，因为精力分散，把原来的业务也影响了。最后我把学校赔钱转让出去，把朋友投资的钱还给了他，自己一个人来承受损失，这也算花钱买教训了吧。从此我明白了聚焦的重要性，再有就是不要做自己不擅长的事情。

学校关闭之后，我开始专心研究网络营销。而产品也由游戏币和游戏代练，扩展到一些服装鞋子实体产品销售。当时网站推广主要是靠搜索引擎排名，也就是 SEO，经过我的潜心研究和学习，我们几乎所有的关键词都在谷歌前三位。排名好订单自然也就多，而且 SEO 带来的流量都是免费的，利润很高，圣诞节高峰期我们一个月净利润就 200 多万元。每个人都有膨胀期，那个时候我也不例外，一下子赚了这么多钱，就想换一辆宝马 530，去 4S 店看了几次，最后还是没买，一个是心态后来调整了，另一个原因是觉得宝马在哈尔滨有点儿太高调了。一年之后，我买了一辆路虎。那一年，我 26 岁。

经过了多年的海外营销推广，我们积累了一套自己独特的网络推广模式。于是我们注册一个自己的品牌“SOUFEEL”，定位纪念日的饰品，我们的口号就是：为每一个值得纪念的日子。主要是以 925 纯银和彩宝为主，有 500 多个不同元素的特色珠子，根据每个人重要的日子可以自己设计主题，比如名字，星座，生日等。由于产品定位精准，而且品质好，产品一投入市场反响就很好，我们最先投入欧洲市场，随后开拓北美市场，一直到东南亚。所到之处，无不风靡，



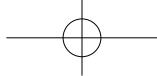
我们的回头客超过 50%，随意在 youtube 和 facebook 里都会搜到客户自己会在上面分享我们产品的视频和图片。有一天我无意在淘宝网居然发现了有人专门做我们产品的海外代购（因为我们产品目前在国内还买不到）。很多国外客户还争相想做我们产品的代理。看来苏引华当时说的很对，电子商务确实成为了趋势。

2011 年 5 月 22 日，我完成了一个人生的重要节点，我结婚了。而在同年，我母亲被查出来患有乳腺癌，这对我来说无疑是一个晴天霹雳。但是我当时在上海开了一间分公司，要经常往返于上海和哈尔滨之间。我母亲在北京住院，我却没有时间照顾她。我陷入了思考，我们努力工作赚钱的意义是什么，我每天工作 15 个小时，每周工作 7 天，却没有时间照顾家人，这样的人生有什么意义呢？从那一刻起，我开始决定要改变现状，把自己从工作中解脱出来，我开始筹划公司实行股份制，让和我一起创业的那些元老成为公司的股东。

股份改造不是一件容易的事情，有人说选股东比选老婆还重要，股东选不好最后可能公司都搞垮了，另外股东还是少数的，主要还是要激活整个团队，让团队所有成员都有自驱力，这是更难的事情。于是我又想到了苏引华，我已经习惯把他当成我的企业顾问了，一遇到这方面难题就找他，因为我遇到的这些问题，我知道他早都已经遇到过，这时候苏引华已经在培训行业非常有影响力了。

我打电话给苏引华，他说我在上海，你来找我吧，我飞到上海，他刚提了宾利跑车，我和他一起开着他的宾利跑车从上海回苏州。在回去的路上，我们聊了很多，他从产品、团队、营销三个维度给了我很多建议，特别是在公司机制方面，最后他建议我上他最新的课程总裁商业思维。

我毫不犹豫地带了公司 3 个股东一起去上了总裁商业思维的课程，上完之后我们一起制定了公司的分红计划、旅游奖励计划，把股东协议也重新改了，加入了进入和退出机制。我们拿出来公司一定收入的百分比，给全员进行分红，然后把团队分为几个项目组，每个项目组独立核算，用了这些机制之后的直接效果就是当年我们销售业绩直接翻了 5 倍，员工收入也提高了，大家都很开心，我们还奖励了员工去三亚和泰国旅游。最关键的是，现在即使我不在公司，团队也可以自动运转，因为我们设计好了流程和目标，大家都是相互配合在为目标去工作，达成目标就可以拿到额外分红，而不是原来在为公司工作，只拿固



设计你的人生，你也可以成为传奇

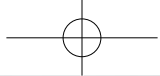


定工资。去年公司有3个伙伴在哈尔滨买了房子。

现在对我来说，最兴奋的事情，不是我今年赚了多少钱，而是今年有多少员工买了房，买了车，我未来的计划是在3年内，把团队培养起来，让一部分员工年收入过百万，大部分员工都可以在哈尔滨买房买车。而我，只是负责给他们做顾问，在全球开设“SOUFEEL”的线下品牌连锁店，让更多的人都可以购买到我们的产品用来纪念他们最值得纪念的日子。

回顾这8年来的成长历程，我觉得有几件事对我影响是最大的。第一，就是我选择了一个趋势性的行业，雷军曾经说过，当你处在风口的时候，猪也能飞起来。第二，当我开设学校失败之后，我学会了聚焦，做1厘米宽，做1公里深。第三，我要感谢人生贵人苏引华，他是我的良师益友，在我每次最关键的时刻给了我帮助，让我少走了很多弯路，并且直接复制了成功的经验。

如果你和我曾经一样是屌丝，那你一定要读《设计你的人生》这本书，因为他会告诉你怎么变成土豪。如果你是土豪，也要看这本书，他会让你明白你为什么会成为土豪。我相信苏引华的这本书一定会成为畅销书，帮助更多的人！



后记

**生命的价值不在于你的出身，
而在于你谱写出什么样的人生**

1992年，一艘从中国香港出发的货船在太平洋遭遇强烈风暴，船上一个集装箱坠入大海并摔裂，里面装的29000只黄色橡皮鸭漂浮在海面上，形成一只庞大的“鸭子舰队”，从此随波逐流。

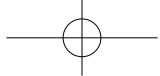
其中由19000只鸭子组成的A队完成了10800公里的环太平洋副热带漂流——沿途经过印尼、澳大利亚、南美洲和夏威夷等地洋面，平均每天漂流11公里。

与此同时，另外10000只鸭子组成的B队则漂流到俄罗斯和美国阿拉斯加之间的白令海峡，被冻在寒冷的浮冰里缓慢地向北极方向漂流。

当“鸭子B队”开始南下时，浮冰慢慢解冻，这些鸭子得以解脱后又向美国东海岸漂流了3200公里。据监视海洋残骸的科学家称，鸭子B队不久前遇上了围绕加勒比海到英国之间海域的湾流，即将开始漂越大西洋。

据预测，它们很有可能在大西洋上漂流4800公里后，于2007年的某个时候抵达英国海岸。而当它们抵达英国的时候，它们总的漂流行程将是32000公里。

当上万只鸭子到达英国海岸时，身价都超过了百倍！



生命的价值不在于你的出生，
而在于你谱写出什么样的人生



这个真实的故事不是证明中国的黄色橡皮鸭质量有多好，而在于这群鸭子谱写了与众不同的人生经历！所以生命的价值不在于你的出生，而在于你一生中谱写了什么样的人生历程！

每个人的人生都不一样，但每个人一生中必须经历的事情大致是相同，学习、成长、择偶、成家、立业，这些是每个人一生都必须经历的事情，核心情节一致，只是表现形式不同而已！

昨天在 QQ 上偶遇我中专时的同班同学，记得当时他还和我是邻铺的舍友，没想到一转眼就有 14 年没见了，当他报出一个熟悉又陌生的名字时，我在大脑中搜索了好久，他又报出他是曾经经常晚上跑出去玩电脑玩通宵的那个同学时，我也回忆起他了，一段简单的对话让我感叹不已！

他说在网上搜索陈安之，结果看到我的照片，感觉我的面孔很熟悉，然后又查了一下我的资料，终于想起原来我就是他的同班同学（主要原因是我在中专时期用的是刘标峰这个名，现在我恢复原名了他们并不知道）。

他说，没想到多年不见，现在我居然成了一位励志大师了，并感叹他现在已慢慢变成普通人了，过上普通人的生活。

他说，他的人生基本上是被电脑给毁了，网络游戏玩了近 10 年，谈了 7 年的女友分手了，直到两年前一次回家看到父亲的背影，突然间长大了……只可惜自己看到的太晚了，要是早几年前就看到父亲的背影，或许他不会沉迷网络游戏那么久，或许会是另一种人生！

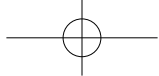
说实话，谈到这里我有点儿心酸，毕业这么多年了，我和同学联系地并不多，大家越来越远，没有了共同的语言，现在我们都再也回不到从前了！

曾经的他可是我们班上的天才，听说中专毕业后他又考入了上海的某大学进修计算机专业，我在上海创业时还曾联系过他，不过当时他在打游戏，我问他玩游戏不是很浪费时间吗？

记得当时他的回答是：“你懂什么，玩游戏也可以赚钱，知道不？”

这大概是十年来我跟他说的最后一句话了。没想到十年过去了，他已不是当时年少轻狂的小男孩了，也许他长大了，成熟了，但能感觉到他的伤感。人生很多时候是没有办法重头来过的。

当初我成为陈安之老师课程的上海地区总代理，推广陈安之老师 365 辑永



恒不变的成功法则时，身边并没有多少人认可我，或许当时大家也不太相信学习可以改变命运吧。那时候绝大多数人谈论的是什么我现在也想不起来了。

没想到十年过去了，现在身边不少人开始学习我十年前学习的东西，或许是生活的压力迫使他们离开了所谓的舒适空间。现在开始意识到这个问题也不算晚吧！

我安慰他说：只要开始，永远不晚！现在开始努力，人生一样有的是机会！

但不知有多少人愿意开始。我发现太多的人都很急，越急就越难成功！要知道赚钱不是过程而是结果，只有我们踏实地做好事情才可能获得金钱的奖赏，然而我们太多的人把赚钱放在第一位，而没有去分析赚钱背后的规律。

有一句话说得非常好：很多人在开始梦想时发现别人已经实现了自己要实现的梦想，就开始怀疑自己追不上了，于是就放弃了梦想，最终成了普通人！

记得 2000 年我中专毕业时，我班上一个同学以全地区第一名的成绩考上了公务员，进入了宁德某个乡政府工作。当时不知道有多少同学羡慕佩服她，但时隔 6 年，我听说她辞职下海，加入了某保险公司成了一名寿险销售员！

我时常在想，如果当初她知道自已会成为保险销售员，何不早在 6 年前就加入保险公司，反而可以给自己多 6 年的奋斗时间，但这只能是假设，因为人生没有那么多如果，有的只是后果！

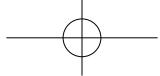
有些后果我们可以有接受，有些后果我们却是无法承受，也许生活就是这样，走过的路就永远也回不了头！

我曾听说过一句影响我一生的话：人生是可以设计的，设计什么都不如设计自己的经历！

读书时期的我们都非常单纯，正如一句话所说“我犹如一只趴在玻璃窗上的苍蝇，前途一片光明，却又找不到出路”，那时我们对人生充满了希望，但又十分的迷茫，我记得当时老师常对我们说：先就业，后择业！

不知道这 6 个字害死了多少人，我们很多时候只是为了工作而工作，从来没有想过如何透过工作来规划我们的人生和事业，不知不觉中我们的人生就这样老去了！

有人曾和我说过：如果一个男人一生中换三个行业，那么这辈子基本上就算是玩完了！



生命的价值不在于你的出生，
而在于你谱写出什么样的人生



当时我还不以为然，现在我发现身边不少经常跳槽、换行业的人，现在的生活和事业基本上还没有起步，也不知何去何从。

过去也有人说：成功的往往都不是最聪明的人，而是最会坚持的人！

那时我也曾不以为然，但现在身边的人告诉我，这是对的，在我公司里结果最好的人也并不是当初业绩最好或最聪明的，而是最努力、最坚持的！那些曾经看起来聪明的人现在还不知何去何从，想想很多时候人生真的不以智商论成败！

我幸运的一点是在毕业后的第一份工作时看到了拿破仑·希尔的《思考致富》这本启蒙我成功的励志书籍，后来有幸遇到了陈安之、刘克亚等影响我一生命运的恩师，以及张锦贵、林伟贤、李践、刘一秒等贵人，同时在这十年中认识了许许多多非常上进的青年才俊。虽然这十来年起起伏伏，但成功的信念始终在支持着我向前，这十年来我没有倒下，加上自己持续不断地努力，才有了今天的起步！

曾有人和我讲：“男人不定，事业无法开始；女人不定，幸福注定随风飘摇。”

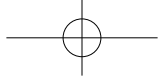
2008 年之前我还不算完全的“定”，尝试了许许多多的项目，结果没有一个赚到钱，赔了金钱不说，浪费了七八年的时间。不过后来我总结了自己这七八年的所作所为，其实都没有离开学习成长，跑来跑去我基本上都还是处在培训行业，不论是过去的网络教育还是卖图书教材，推广培训课程。

过去所做的一切其实都是我现在的累积，虽然当时没有成功，但因此而得到的经验和教训不少，或许就是所谓的“没有学习是白费的，没有努力是浪费的吧！”

现在的我算是真正开始扎根了，扎根在我深爱的培训行业中，我发现当我定下来后，事业也就开始好转了，我终于学会了如何设计自己的人生，学会了如何设计自己的经历，未来的 50 年如何过活，我也在设计当中。

人生是一个经历的过程，但我们的时间都非常有限，不可能经历所有的情节，但我们可以设计自己的人生，嫁接别人的经历，学习成功者如何思考，成功者如何行动，从而让自己的人生也可以多彩多姿，与众不同！

每个人一生中都会因为遇到特定的人，或特定的事情而让自己的人生轨迹发生改变！！！！



低层次的变化，靠观念。

中层次的变化，靠磨难。

高层次的变化，靠绝境。

人生所有的变化都来自我们灵魂的觉醒，而灵魂的觉醒来自于我们的人生经历过程中的触动，因为一句话、一件事、一个观念而让自己的内心发生触动，从而带来灵魂的觉醒！

有些时候我们听到别人的一句话，让我们的内心发生触动，于是我们开始改变；有些人是因为情感或家庭的变故而大彻大悟。如某人健康出了问题，花了大价钱从鬼门关跑回来，然后开始意识到抽烟喝酒是不好的，于是戒烟戒酒，这也算是一种改变，因为特定的经历让他发现原来自己的所作所为是不对的。

每个人一生中都会有经历这些事情的时刻，只是有些人懂得总结和反省自己，从而让生命中发生的每一件事情都能给自己的人生加分，而很多人不会反省和检讨自己，事情发生了就发生了，经历了就经历了，所以人生还是一样没有任何的改变！

有些人害怕改变，所以怕去面对，因而没有经历。

比如说某人害怕结婚之后会离婚，就宁愿选择不结婚，这样也就可以不用面对离婚的痛苦……不知你身边有没有很多这样的人呢？

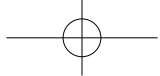
有些人害怕失败，就选择不去行动，一生无所作为，没有大成功也没有大失败，一生碌碌无为，平淡无奇。

有些人害怕被人拒绝，选择不去要求，别人也不知他真实的想法，不会满足他，也不会拒绝他，他就这样下去什么都得不到。

有些人害怕情感的伤害，选择不去恋爱，不愿付出真爱，也不愿接受别人的爱，他把一生幸福寄托在“缘分”这个借口上，一生当中不断地错过，等青春不在，身边的人一个个都结婚生子了，于是乎在家人和朋友的压力下，匆匆找了一个不爱的人草草结婚，一辈子遗憾。

世上的人总是在失去后才会开始后悔。其实如果害怕离婚，就应该更早结婚，从而也能更早离婚，因为更早离婚才能有机会去选择更好的婚姻，让人生不再离婚。

如果害怕失败，就应该马上采取行动，早失败总比晚失败要好，越年轻失



生命的价值不在于你的出生，
而在于你潜写出什么样的人生



败越有资本去反败为胜，因为年轻所以有时间和精力去总结和反省失败的原因，从而找到正确的方法让自己成功。

如果害怕拒绝，更应该主动去要求。如果你要求的次数多了，虽然拒绝你的人数量变多了，但成全你的人数量概率也会加大，不知不觉中就会出现某个人满足你的愿望。

工作如此，事业如此，爱情如此，人生亦是如此！

人生总是要经历的，早经历比晚经历好，有经历比没经历要强。

孙悟空如果没有经历天打雷劈和三昧真火的磨炼不可能有火眼金睛和通天本领，如果没有年少轻狂时的大闹天宫也不会有齐天大圣的封号，如果没有经历 500 年五指山的压迫也不可能在他后来的真心陪伴唐僧去西天取经，更不可能由此成为斗战胜佛。

该面对时不要害怕，勇敢地去经历，不论是对的还是错的，不论是好的还是坏的（因为世间根本没有对错，所有的错误只是“框架”的错误，即时间、空间或角度的错误），这就是所谓的《在红尘中修行》。

普通人用自己的人生去经历，高手直接消化红尘，用别人的经历来设计自己的人生！即看别人的经历后的结果来判断哪些经历可以经历，哪些经历不值得经历，从而不再去经历那些不该经历的事情，让自己的人生经历都是正面的、积极的，从而少走弯路，快速达成自己目标，实现人生梦想。

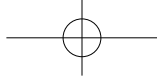
生命中有些学费终究是要交的，有些是交给自己的盲目摸索，有些是交给别人，生命中所有人的出现都是为了给你上一堂课，然后匆匆离开，别人给你上课肯定是要收学费的。

所以你要清楚应该把学费交到哪里，要么用自己大量的时间和金钱去换取经验，让自己用一生的时间去经历、得出经历。

要么花一点点钱去看书、参加培训课程或接受训练，然后把别人的经历变成自己的经历，站在巨人的肩膀上让自己更快地成功！这就是人生的全部智慧！

创作本书计划了 1 年，构思了 3 个月，准备了 7 天，创作了 4 天，终于让 14 万字的《设计你的人生》横空出世！其背后是我 32 年的积累，14 年的创业心得。

本书以我的创业历程为轴，还原我这一路走来的心路历程，伴随我的思维模式转变的过程，每一篇章都可能对你的事业甚至人生带来巨大的启发。



相信这本书会是你人生的一面镜子，让你突破思维的限制，走出失败的阴影，迈开前进的步伐，迎接美好的明天！

苏引华

2014 年 4 月 12 日