

序 言

心眼是什么，心眼就是观察了悟事物之心。多几个心眼，就是多观察周围事物，多注意身边的变化，多思考进退的得失，多捕捉有益的信息，多把握发展的机遇；多几个心眼，就能知变通，敢变通，善变通。

国人囿于传统理念的束缚，往往一味死守所谓心志诚一、心无旁骛的教条，不管是否具备必要的条件，也不管形势如何变化；不管能否施展一技之长，也不管有无发展空间；不管是否合乎市场需求，也不管自己实力如何，不知转寰，不晓进退，撞了南墙也不思回头。

这样的人，执著有余，灵活不足；实诚有余，聪明不足；失败可待，成功无望。

聪明者，就是懂得及时转弯的人；成功者，就是懂得适时变通的人。

要及时转弯、适时变通，就要做有心人，就不能只是一个心眼，而要多几个心眼。

成功，在某种意义上讲，得力于机会的把握。成功的秘诀，在于随时随地把握时机。

一次机会的把握，正如本书作者所说的，不管是天赐的、等来的、偶遇的，还是拾来的、撞上的、失而复得的，都能改变人的一生。

在现时的社会，其实机会并不缺，缺的是把握机会的能力。曾有位智者说，机会青睐有准备的人。何谓有准备，即多几个心眼。

诚然斯言。

查阅成功人士的名录，都不是无缘无故的成功，绝大多数

人都与抓住一次难得的机会有着直接的关联。他们往往只是多了个心眼，把握住偶然的机遇，于是奇迹般地成功了。

在 IT 报刊业界享有“IT 第一名记”美誉的刘克利，其成功是从地上捡起一张被踩脏的请柬开始的；

美国钢铁大王安德鲁·卡内基的成功则始于一份额外的业务；

日本知名企业家中田修年轻时曾流落街头，正当他第三次准备自杀的时候，捡到了一张桑泽设计研究院的广告宣传牌，让他的内心豁然开朗，从此开创了新的事业，成为一个受人尊敬的知名企业集团总裁；

杨澜抓住一次《正大综艺》的招聘机会一举成名；

雷·克洛克：权衡利弊得失后盘下麦氏兄弟的快餐店，创造了“30 年 1 亿倍”的奇迹。

本书（下篇）“点评机会者的盛宴”列举了大量古今中外的例子，他们的成功经历，无一不贴切地印证了本书所要阐述的宗旨——多一个心眼多一次机会，成功就是比别人多一个心眼。

多一个心眼，思维会与众不同，就会产生奇思妙想，在事物的细微处，把潜藏在一般生活中千载难逢的机会，在擦肩而过的瞬间，一把抓在手里。

多一个心眼，情绪会与众不同，就会在别人按捺不住失望之时，心里始终以“忍”为上策，充满自信，等待终将出现的机会女神。

多一个心眼，心态会与众不同，在机会来临时，就会当机立断，紧紧抓住，不像那些无心理准备的人，或得意忘形，糟踏了机会，或游移不定，错过了机会。

多一个心眼，你就会看到别人所没看到的，感受到别人所没感受到的，想到别人所未想到的，这样，你的机会就会比别人多上 10 倍！

是为序。

逸 文 2006 年 12 月 15 日
于昌平北七家桃花苑

目 录



目 录

上篇 机会的六段解析

第一段：什么样的机会能够改变你的一生 / 1

- ◎创造的机会 / 2
- ◎天赐的机会 / 7
- ◎等来的机会 / 10
- ◎巧遇的机会 / 13
- ◎寻找的机会 / 16
- ◎转折的机会 / 20
- ◎失而复得的机会 / 23

第二段：人生转型从特殊机会开始 / 27

- ◎“特殊机会”潜藏在一般生活中 / 28
- ◎“特殊机会”就在细微处 / 32
- ◎“特殊机会”寓于奇思妙想 / 35
- ◎“特殊机会”就是与众不同 / 39
- ◎“特殊机会”之于个人优势 / 42
- ◎“特殊机会”之于触底反弹 / 44
- ◎“特殊机会”之于“有容乃大” / 47



◎“特殊机会”的自救定律 /51

第三段：影响人生重大转型的七种机会成本 /54

◎知识机会成本 /55

◎时机机会成本 /58

◎投资机会成本 /62

◎风险机会成本 /65

◎环境机会成本 /70

◎心态机会成本 /73

◎转行机会成本 /76

第四段：做一个有心眼的“机会主义”者 /80

◎想到别人没想到的 /81

◎边思考边行动 /84

◎心眼影响机会的成色 /86

◎多个心眼分析机会的利弊 /89

◎多个心眼看机会与能力 /93

◎多个心眼看机会的平等性 /97

◎多个心眼看机会与陷阱 /100

◎多个心眼看机会与成功 /103

◎多个心眼看机会与小人 /105

◎多个心眼看机会与信任 /108

◎多个欲得先予的心眼 /110

◎多个欲擒故纵的心眼 /114

第五段：怎样把机会把握在自己手里 /117

◎机会把握，机会不是天地安排的 /118

◎心里有本“忍”的账 /121

◎机会来了，别得意忘形 /123

- ◎机会来了，不要三心二意 / 125
- ◎机会来了，不要犹豫不决 / 127
- ◎分析机会，不做小聪明大笨蛋 / 129
- ◎生命不息，机会不止 / 131
- ◎机会运筹，要有和时间赛跑意识 / 133
- ◎机会运筹，有专长更要有自信心 / 134
- ◎机会运筹，用“人和”拓宽人脉 / 136
- 第六段：关于成功与机会的八个忠言 / 140
- ◎装做“糊涂”人，别做糊涂事 / 140
- ◎机会面前，别纵容自己的坏习惯 / 143
- ◎学会在逆境中磨砺自己 / 147
- ◎别让跟头栽在成功之后 / 151
- ◎成败得失于片言之语间 / 154
- ◎失误了，就要敢吃“后悔药” / 158
- ◎贪图近利者自废武功 / 161
- ◎执著未必能决定成败 / 164



下篇 点评机会者的盛宴

- ◎清帝国的一号管家——和珅 / 169
- ◎乘虚而入的良机夺成皋——刘邦 / 171
- ◎“巨无霸”的机会成本——李开复 / 175
- ◎“讲”出来的美国总统——亚伯拉罕·林肯 / 179
- ◎大器晚成、为时不晚——雷·克洛克 / 182
- ◎捡了个没人做的大便宜——潘石屹 / 186
- ◎看准了别犹豫——罗纳尔迪尼奥 / 189

多
一
个
心
眼
多
一
次
机
会

- ◎另辟机会，水比金贵——亚默尔 / 192
- ◎马上行动，坚持到底——汤姆·霍普金斯 / 195
- ◎“大佬”这一路——霍英东 / 198
- ◎逆境求生的怪物——史蒂夫·乔布斯 / 203
- ◎贫困不具有永久性——陈永裁 / 207
- ◎神奇不等于神话——“老干妈”陶华碧 / 210
- ◎受益匪浅的启蒙者——陈安之 / 214
- ◎重温白门楼——曹操 / 217
- ◎“试管婴儿”缔造百亿富婆神话——邓文迪 / 220
- ◎洗碗洗成百万富翁——孙秋苹 / 223
- ◎新东方掌门人——俞敏洪 / 226
- ◎正大综艺一战成名——杨澜 / 230
- ◎中国内陆第一个亿万富翁——张果喜 / 233
- ◎一个为梦想工作的人——杨致远 / 236
- ◎奇货可居的千年传人——吕不韦 / 240
- ◎卧薪尝胆，十年磨一剑——勾践 / 244

成
功
增
强
版

上篇 机会的六段解析



第一段

什么样的机会能够改变你的一生

一次机会改变一生——这句话乍听起来觉得有点别扭，但细想起来，还真是不无道理。

查阅成功人士的名录，都不是无缘无故地成功，绝大多数人都与抓住一次难得的机会有着直接的关联。

杨澜：抓住一次《正大综艺》的招聘机会一举成名。

雷·克洛克：一次盘下麦氏兄弟的快餐店，创造了“30年10亿倍”的奇迹。

刘邦：运筹了一次成皋之战奠定了楚汉战争的最后胜局。

……

但是有人问了：如果一次机会就能改变一生，那么我经历了很多成功的机会，为什么现在还是那么没出息？

这个问题问得好，代表了很多有过成功经历的人士的心声。

解答这个问题，这本书算得上是有的放矢了。

有两句互为矛盾的话在社会上流行了很久。一句是“机会无处不在”；另一句是“机会稍纵即逝”。看，两者比较，是不

是很有趣？就是这么有趣的矛盾，为什么人人都琅琅上口呢？

其实，二者并不矛盾。

你看，老板走了，快上 QQ，算不算机会？美女擦肩而过，饱了眼福，算不算机会？洞顶乌龙来了，品上一口，算不算机会？当上伴郎，屁股碰了碰凯迪拉克，算不算机会？只有一种可能，那才叫没机会：肚子饿了，没饭吃！

可见，机会还真是无处不在！

可是这样的机会能改变什么呢？人人都能享有，人人都可以不费吹灰之力得到。这只能算是“一般机会”。

再看，跳槽是机会，炒股是机会，比赛是机会，投资是机会，恋爱是机会，冒险是机会……这些机会谁能遇到？谁能把握？谁能操纵？谁能想到把自己的命运与这些机会紧密相连？

说到这儿，我想起了一种物理障眼现象——光亮。

当有人在众人面前举起一团耀眼的火把时，炫目的亮光会使大家看不到举起火把的那个人，这就是物理障眼。我们很多人看到的机会，只是在光亮处的普通机会，然而，真正能实现人生变局的，恰恰是举起火把的那个人，因为他随时可以改变现场的亮度。

通过这个比喻，我们该体悟出什么样的机会才能改变一个人的一生了吧！

◎创造的机会

题记：

人生一世，总有些片断当时看着无关紧要，而事实上却牵动了大局。

——萨克雷



我在《多一个心眼多十倍机会》一书中已经着重讲了职场机会的创造与把握，那么在这里，我想我要面对的是要改变自己一生的“机会诉求”，所以，再提创造机会，我就要把话题从职场收回来，重新酝酿一下创造机会的切入点。

那么我们应该从哪里切入谈呢？

在想谈这个话题前，我在互联网上“按词索骥”了一下，发现谈创造机会心得的文章多得不得了，有辅导的，有建言的，有提供信息的，还有怨天尤人的，反正每个人的观点不尽相同，真可谓众口烁金！谁说的好像都有一点道理，但换到别人头上，又好像靠不上谱，如此看来，我好像也有点糊涂了：究竟怎样通过创造机会来实现人生变局呢？

下了线，闭上眼，静穆片刻，把在网上的资料梳理一番——有了。就像穆尔所说：“一个人为寻求他所需要的东西，走遍了全世界，回到家里，找到了。”

我找到什么了呢？

第一，创造机会的最根本条件。这个条件就是对机会的时机判断。诚如雪莱所说：“人不能创造时机，但是他可以抓住那些已经出现的时机。”因为对时机判断的正确与否，决定了创造出来的机会的价值体现。所谓时势造英雄，讲的就是“时”与“势”当中有一条“隐链”，这条“隐链”，就是时间，机会是寄生在“时势”里的，而不是孤立存在的。

当年那个举世闻名的指挥家伯恩斯坦，在他成名之前，谁也感觉不到他是个音乐天才，原因就是得不到证明自己的时机。因为没有时机，所以“特殊机会”四个字就成了光杆司令。失去“特殊”意义的“机会”，就是前面讲的“一般机会”。要知道，一般机会能赢得了一时的或一事的成功，但却影响不了一个人的一生的成功。

在战场上，时机就是战机；在经营上，时机就是商机；在

人的一生中，时机就是生机。抓住有利的时机，也就抓住了机会的主动权。时机的长短，决定了机会的生命线。所以就时机而言，机会是稍纵即逝的。成功者之所以成功，就是能在第一时间里，为改变自己的可能性，作出快速反应。要不，为什么有人把那些善于抓时机的人称为“机会主义”者呢？

举个在历史上很具争议的人物的例子。

古罗马共和后期有个野心家、阴谋家叫克拉苏斯。这家伙觊觎执政官的位置很长时间，就是苦于没有机会，但他最后还是如愿以偿。那是公元前73~前71年，随着格拉古兄弟的民主改革遭到元老贵族的猛烈攻击，并在失败后遭到反动贵族的疯狂屠杀，暴发了伟大的斯巴达克起义。这次起义极大地震撼了罗马统治阶级，沉重摧毁了元老贵族不可一世的军政势力，为骑士和平民等反元老势力的抬头创造了条件。克拉苏斯就是骑士阶层的人物，当元老们无人敢出头担任执政官时，正是他抓住了这个时机乘虚而入，掌握了执政大权，镇压了斯巴达克起义，使得罗马帝国完成了由帝制取代共和制的历史转变。

可以想象，当时要是没有斯巴达克起义，要是元老们在非常时期都敢于站出来挑大梁，能有克拉苏斯的戏吗？如此看来，要创造成功的机会，能否抓住时机是最根本的条件。

第二点是创造机会的能力因素。

这里有个技术性问题值得人们注意，那就是：有机会并不等于成功，它只不过是成功的客观条件，机会需要在人的主观能力和环境条件成熟的情况下，才能证明其真正的价值，所以我们不能用诸如“生命不息，战斗不止”之类的大套话来激励人们创造机会，而是应该在机会来临之前，先提升自我的能力素质。如果自我的能力素质不到位，只会天天在为机会而奔忙，那就叫“生命不息，折腾不止”了。

仍以伯恩斯坦为例，他除了能抓住时机，还有一点就是他



具备了证明自己的自身实力。这个实力就是他的音乐天赋。那是1943年，在他担任乐团第二指挥的时候，有一天演出之前，第一指挥生病了，临时由他代为上场。25岁的他，在后台紧张得要死，但是一上台，又发现自己摆在谱架上的总谱是别的曲子，他就更紧张了，无奈，只好硬着头皮，凭着自己对乐曲的印象，尽情地发挥。演奏结束，台下的观众起立、鼓掌、尖叫。伯恩斯坦就这样“一炮而红”。我们可以想象，如果当时不是伯恩斯坦，而是科学家爱因斯坦，是高尔夫球天才索伦斯坦，是哲学家维特根斯坦，情况又会怎样呢？还不是白白地浪费机会？

所在，我们在关注创造机会的能动性时，应该在能力上多加以考量，而不能一味地把着眼点集中在“机会”这个词上。在现实当中被浪费的机会，没有发挥作用的机会比比皆是，我们不能根据成败，神化没有得到能力支持的机会对改变一个人一生的决定价值。

前段时间，广东电视台晚间有一档节目叫《财富智商》给观众出了个题，叫“能力与金钱的有趣关系”。

记得这个题目的主讲人就有一句话：如果你没有钱，也不要怕，你要锻炼和培养自己的能力，当你的能力到达一定的程度的时候，钱会来找你。现在想来，此话不无道理。

接下来我们谈谈创造机会的动机。

人为什么会有通过创造机会来改变自己的动机？一句话：压力所致。就像没有敌人也就没有朋友一样，任何事物的缘起，都应该有它缘起的理由。比如竞争，比如贫困等等，这些状况都会给人造成一定的压力，即使你有足够的承受压力的能力，但这种能力只是一种过渡，其目的还是要改变现状，因此，才会有创造机会的动机。

两位美国姑娘截然不同的人生经历恰好印证了这一点。

这两位女孩一个名叫西尔维亚，一个名叫辛迪。西尔维亚

出生在一个家庭背景非常好的家庭中，她的理想是做一名优秀的节目主持人。她充分相信自己有从事这方面工作的才能，并时常对别人说：“只要有人给我一次机会，让我上电视，我准能成功。”大学毕业以后，西尔维亚等待了一年多的时间，一直没有人给她提供一个上电视的机会。

辛迪的家庭条件很差，父母都是极普通的人，辛迪读书也没有固定的经济来源。于是她白天打工，晚上到加州大学洛杉矶分校去读夜校。辛迪也很想成为一名节目主持人。毕业以后，辛迪不像西尔维亚那样无休止地等待，为了谋得一份符合自己愿望的职业，她跑遍了洛杉矶的每一个电视台，为自己创造机会。终于有一天，她在报缝中发现了一个令她激动不已的广告：北达科他州有一家电视台正在招聘一名预报天气的女主持人。虽然北达科他州气候条件很糟糕，但她还是义无反顾地去了。两年后，辛迪积累了丰富的工作经验，再次应聘洛杉矶电视台，终于找到了自己的职位。又过了几年，辛迪已是著名的电视节目主持人了。

而那个没有压力的西尔维亚，却一直停留在幻想中。

想想看，在我们的现实生活中，有多少辛迪，又有多少西尔维亚的身影呢？

好了，通过以上3个方面问题的思考，现在对创造机会改变自己一生的要素基本有了答案。有了这个答案，而且你又基本符合我们所提到的3个要素，那么你就完全有理由说：改变自己一生的机会是靠自己创造的了。



◎天赐的机会

题记：

福气来了不享，福气走了别怨。

——塞万提斯

一直以来，人们对机会会不会从天而降这个话题总是在争吵不休。按现在比较公允的说法是：机会是不会从天而降的。其实，所有说这句话的人都在撒谎！既骗别人也骗自己。

什么是从天而降的机会？出乎意料的，不合常理的，突然出现的，对个别人或个别行业能起推动力作用的，这就叫从天而降的机会。所以，我们充分地相信有天赐良机之说。

这种机会应该分为两种：一种是逆向的机会；一种是正向的机会。像前两年中国发生了 SARS 恐慌，结果有些“机会主义”者抓住这种从天而降的机会发了财。甭管他们是正义的还是不义的，从规律来讲，他们就是赢得了从天而降的机会，而且也通过这种机会获得了成功。当然，这种属于歪门邪道的做法，我们是不赞许的，所以，我们也不在这里为他们的作为“歌功颂德”。我们要讲的是正向的方面。

超女——很火吧。在超女火起来之前，有多少人事先能料到超女会这么火？应该说这是出乎了所有局内人意料的现象。据说，起初大家只单纯地想做个游戏，没想到做这么大。

更没有意料到的是，千千万万的小女孩们，眼看着张含韵火了，李宇春火了。跟着她们后面火的，还有更多连中央音乐学院附中都考不进去的女孩子的名字！她们要是早知道“超女”

的平台离自己是那么近，让她们一切皆成为可能，她们早就在音乐方面下苦功了。谁能想得到呢？真是天赐良机，把握住了这个机会，再平凡也能变成不平凡！

细想起来，其实生活中还有很多意料之外的机会，都是我们主观上的忽视造成的。这不能怨我们平时没有准备，毕竟，人的能力再棒，也还是有限的，在这有限的力量中，谁的天赋强，更符合“意外”中的“切入”点，谁就更有赢得机会的把握。

但我们很多人往往对意外的天赐良机缺乏应有的思想准备，因而当这种机会来临时，却只能眼睁睁地看着它悄悄地溜走。人的一生能有很多一般机会，可天赐的良机又能有几回呢？

有一则故事，讲的是古希腊的大哲学家苏格拉底在临终前有个不小的遗憾——他的得力助手居然在半年多的时间里没能给他找到一位优秀的关门弟子。

苏格拉底无可奈何，想考验和点化一下他的那位平时看来很不错的助手。他把助手叫到床前说：“我需要一位最优秀的承传者，他不但要有相当高的智慧，还必须有充分的信心和非凡的勇气，这样的人选直到目前我还未见到，你帮我寻找和发掘一位好吗？”

“好的，好的。”助手很温顺、很尊重地说，“我一定竭尽全力去寻找，绝不辜负您的栽培和信任。”

那位忠诚而勤奋的助手，不辞辛劳地四处寻找，半年后，苏格拉底眼看就要告别人世，最优秀的人选还是没有眉目。助手非常惭愧，泪流满面地坐在病床边，语气沉重地说：“我真对不起您，让您失望了！”

苏格拉底不无哀怨地说：“失望的是我，对不起的却是你自己。本来，最优秀的就是你自己，只是你不敢相信自己，才把自己给忽略、给耽误、给丢失了。其实，每个人都是最优秀的，



差别就在于如何认识自己、如何发掘和重用自己……”

苏格拉底话没说完，就离开了人世。

读过这则故事，我很有感慨，我不知道读者是怎么想的？是不是还囿在“机会只垂青于有准备的人”当中？可是，从天而降的良机是稍纵即逝，由不得你去慢慢准备的呀！

我的意思是，难得有天赐良机，抓住它，当机立断。慢半拍，都可能遗憾终身！

我们生活中的乐趣，主要是由我们缺乏肯定性而来的。如果我们对所有的事都能肯定，如果我们知道了每件事情，那么讨论和发现就已经不复存在，科学也已经走到尽头。环绕着我们的宇宙只是值得述说一次的故事，曾经让我们想象我们不能达到的目标而给予我们许多愉悦的艺术和宗教，也不再有任何的意义。

幸好，生活并不是这么容易就消耗净尽的。人类的奋斗一直持续未断，我们也能够不停地发现新问题，并制造出合作和奉献的新机会。

人就是这么奇怪：没有机会的时候天天抱怨机会不属于自己；可当机会真的从天而降、砸到身上时，却又开始怀疑机会。还有另外一种人，当机会已从天而降却不知道去把握，等机会溜走了，又怪别人抢了他的机会。更有的人是干脆患上机会恐惧症，当机会从天而降时，他们惊慌、彷徨，甚至逃避。纵观此类，我看都属于不会珍惜机会，因而也很难通过机会，改变自己的一生。

有道是“天道酬勤”，什么意思？意思是成功有运气的成分，但绝不仅仅靠运气。上天有意帮助一个懒汉摆脱贫困，可是懒汉没有抓住机会，结果呢？懒汉终归还是那个懒汉！

我说这话，意思是要提醒各位：对于天降良机，要有所备、有所不备。备，是常备，也就是要有危机应对意识，处变而不

惊，只有这样，一旦好机会突然出现，才能把握住它；不备，就是要按主次而论。因为人的精力有限，无法什么事都面面俱到，但要像“人在雾中不见云”那般，心里要装着云，这样，你就不会在迷雾散去时，被眼前的云团吓一跳。

◎等来的机会

题记：

如果两个人意见相同，那么肯定有一个人没动脑子。

——安德鲁·沃特

顺着前面的话题，我现在就要问，人可以等待机会，但机会等人吗？

很显然，这又是一个悖论的观点。我的个人观点是，机会是可以等待的，或者说，就机会而言，“守株待兔”是成立的！

“守株待兔”的典故源于《韩非子·五蠹》：“宋人有耕者，田中有株，兔走触株，折颈而死，因释其耒而守株，冀复得兔。兔不可复得，而身为宋国笑。今欲以先生之政，治当世之民，皆守株之类也。”人们通常用这则典故来比喻拘泥于狭隘的经验，不知变通，或妄想不经过主观努力而侥幸得到成功。

但如果从一个人对机会的理性把握角度看，我觉得“守株待兔”有积极意义。

至少，它提示当时社会人们的心态相当宁静，善于学习和总结，等待机会的来临。你看一只野兔子不小心撞死了，说明这里野兔子真多，说不定同样的事情会经常发生，只要有准备随时可以捡到野兔子，这就叫机会是给有准备的人的。



试看当今社会，人心浮躁不安，凡事急功近利，提出一些不切合实际的理论，倡导“该出手时就出手”，大家纷纷“抢抓机遇”，违背客观规律和自然法则，结果呢？机会意识强的人一哄而上，都把机会当作救命稻草，社会就出现了人为灾害！

机会不等人，人人都会说，人人听了都嫌你啰嗦。谁不知道，这个道理不明摆着吗？只有人等机会没有机会等人的事。其实，这是注重了精神主义而否定了客观，但因为等待在人们概念里好像总有那么点好逸恶劳、守株待兔之嫌，因而绝大多数人都认可机会只能靠创造这个说法。

我倒是很欣赏安德鲁·沃特公司首席执行官约翰有一次在为北大国际 MBA 新入学的学员做讲座时说过的一句话。他说：“如果两个人意见相同，那么肯定有一个人没动脑子。”

你想过没有？如果机会没有等待的因子，那么男女婚姻还要恋爱的过程做什么？如果机会没有等待的因子，中国企业与国际市场的对接还要走这么长的路吗？

卡斯林对未来中国商业做过很理想的预测：“在未来 10 年内，对于西方企业来说，与其和中国企业面对面直接争夺中国市场，不如谋求和他们合作，共同开辟国际市场，这样才能得到更多的商业机会。而中国企业应该寻求与西方企业合作的机会，尽快建立新的国际品牌。这样才能形成双赢局面，中国企业才能比其他国家的企业更快地走向成熟，走向全球化。”我们听到这里，不要认为一切都水到渠成了。卡斯林的预测同时还告诉我们什么呢？机会是需要等待的！而这种等待，需要 10 年的耐心！

很多人都听过关于灰姑娘和王子的故事。即使后来传出来各种版本，但无一不都如出一辙地暗合了“有情人终成眷属”的人性化祈求。这里还有一个不可忽视的因素，那就是等待是需要耐心的，灰姑娘等待王子需要耐心，中国的企业同样需要

时间来克服“成长的烦恼”！

话说到这里，也许有人要问了：到底哪些机会可以等待？

爱情在冬季时可以等待！

股票陷于低谷可以等待！

发展进程中可以等待！

凡是能为你改变自己一生命运的机会，都可以耐心等待。

理性的等待就是渐入佳境，就是给成功加码，就是成功的旅途。如果该等待的机会，你失去了耐性，那就无异于提早浪费机会！

对一个重要机会的耐心等待，这是理性思考问题的一个方面，它考验的是一个人的意志和品质。就比如家长教育自己的子女，出现了些让父母伤透了脑筋的孩子怎么办？棍棒显然不行，拔苗助长更是天大的笑话，但你总不能放弃教育。我看，大人还是适度地学学打“持久战”吧！

这方面我是有深刻体会的。女儿在读小学时，和我家对门与她同岁的女孩总是差那么一点，我N次拿她与女儿做比较，看看人家，考试成绩比你高，你得多向人家学着点，不能再这么总躲着大人偷着玩了。

结果搞得女儿每天心情不好，见到我就是一张苦瓜脸，学习成绩不升反降，后来我一气，说：“我不管你了，你的前途自己看着办吧！”

这是一句气话，可是却起了作用！她当真地说：“你不管我更好，看我怎么样！”

她也是说气话。

就这一赌气，还成好事了。我等！同时也是给她机会。结果她还是用她进步的成绩证明了自己。这件事给了我两个方面的教训：一个方面是要相信孩子，相信时间；另一方面是对机会的重新认识——有的机会就在身边，就在眼前，有的机会会



姗姗来迟，你只有耐心等待。需要等待的机会，你要是急于求成，那就什么也别想成！

时间是最伟大的医生，生活是最伟大的老师，而我们都不够伟大。对于有些机会，三十六计均无效，惟有“守株待兔”为上计。

◎巧遇的机会

题记：

人不论干什么事，失掉恰当的时节、有利的时机就会前功尽弃。

——柏拉图

提到“巧遇”二字，让很多人不禁联想到有关男男女女的离奇故事。其实，巧遇作为我们生活当中的一种内容，一种方式，它常常就在我们的不经意间发生。一个姑娘和一个小伙子巧遇多了，就成了缘分；一个人与一件事巧遇一次，可能转身即忘，或者刻骨铭心，如果这次巧遇发生了延伸性关系，那么，这次巧遇很可能就是改变你一生的机会。

巧遇从现象上看是一种偶然，但偶然总有它必然的一面。所以说，巧遇是哲学的，又是通俗的，更是生活的。不是吗？

事实上，有许多富人也不是天生就是富有的，他们的致富也要有个过程，其中不乏有的人也是从穷人堆里走过来的，他之所以能致富，和他遇上偶然的时机，并及时把握住的原因是分不开的。

有这样一个传说：有一个老牧师，生活在一个山谷里。40

年来，他照管着教区所有的人，施行洗礼，举办葬礼、婚礼，抚慰病人和孤寡老人。

有一天下起雨来。水位高涨，迫使老牧师爬上了教堂的屋顶。正当他在那里浑身颤抖时，突然有个人划船过来，对他说道：“神父，快上来，我把你带到高地。”牧师看了看他，回答道：“40年来，我一直按照上帝的旨意做事，我真诚地相信上帝，你可以驾船离开，上帝会救我的。”

两天之后，水位涨得更高，老牧师紧紧地抱着教堂的塔顶。这时，一架直升机来了，飞行员对他喊道：“神父，快点，我放下吊架，我们将把你带到安全地带。”对此老牧师回答道：“不，不。”他又一次讲述了他一生的工作和他对上帝的信仰。

直升机也离去了，老牧师被水冲走，淹死了。因为老牧师是一个好人，他直接升入天堂。老神父凝视着上帝，气冲冲地说：“40年来，我遵照你的旨意做事，你却让我被水淹死了。”

上帝迷惑不解地说：“可是当时我给你派去了一条船和一架直升机呀！”

你说这个老牧师是走火入魔了吧？白给他活命的机会都不要，真是愚到家了！

事实上，在我们的生命中，类似于船与直升机的机会一直存在着，我们需要的只是正确地认识它们。认识偶然机会还需要有相应的知识做基础，有了相应的知识，心中就有一种目标期待，这种期待会让我们去发现我们生命当中必然的偶然。也就是说，我们把我们的知识能力化为机会生产力，使机会成本在实现机会中，真正体现它的价值。

曾经制造过哈慈神话的郭立文就是这样一个人物。

他早年出生在黑龙江一个贫困的农民家庭里。他天资聪颖，仅仅读了6年书，便不得不退学回家种地了。但他非常热爱学习，在以后的时间里郭立文几乎把所有休息时间都挤出来，用



在读书写作上。

当时书籍不多，他想尽办法四处搜罗。每个星期天，他都要去市图书馆借阅，为了省5分钱车票，他来回要走上40里路。知道他嗜书如命，在那个年代有书的人都不肯白借给他，就是想让他拿自己的粮票来换。于是，郭立文只得“我替他们看书，他们替我吃饭”。有时候遇上自己特别喜欢的书，他便咬咬牙坐下来抄，前后共抄了数十本几十万字。而这些经历，事实上都为他日后的机会打了“前站”，也奠定了他改变自己命运的基础。

经过几年的苦读，郭立文阅读了大量的医药、轻化、机械、电气、文史等方面的书籍，成了车间里有名的“郭大学问”，并在当时的技术革新潮流中崭露锋芒。经过几十次试验，他亲手设计安装了冷拔无缝钢管的小型设备，并相继提出了不少增效节能革新建议。

也就是在这个时期，一个偶然的机，使他发现了磁在医疗保健上拥有的巨大潜力。

那是在1970年，一个工友不慎扭伤了腰部，他走遍了各大医院，吃药均不见效。这时郭立文忽然想到了李时珍《本草纲目》上曾记载，磁石炼水饮之亦令人有子，还治老年耳聋眼花，肾虚劳损等症。那么，用它治疗腰疾会有效吗？于是，他找了一块X光贴片用的大磁块，放在工友患处按摩，30分钟后疼痛竟得到缓解，几天后，患者便站起来行走了。工友的伤治好后，为郭立文做了很多无偿性的宣传，就这样一传十，十传百，郭立文的名气一下子就跟着大起来了。

趁着偶然得来的风势，郭立文抓住机会，又从中医学杂志上小孩喝磁水可排肠虫的记载，联想到它也许能愈合伤口和溃瘍面，或能用来治疗自己妻子每月必犯的妇科病。于是他找来了个盛水的大罐头盒，下面装一个磁化装置，没想到爱人只用

了一次，竟立即见效了！

到1985年我国专利法实施时，郭立文便申报了吊瓶式卫生器、红外磁疗电热器等4项专利。就这样，郭立文的名声在全国一炮走红，之后不到一年，他所创办的哈慈，也成了哈尔滨举足轻重的民营企业。

郭立文的事例给我们的提示是：机会可以是偶然的，但成功不是偶然的。把握偶然的机，是成功的一种形式，同时也是知识能力的一个注脚。它表明：只要你勤奋学习，多个心眼观察身边的人人事事，未雨绸缪，那么偶然的机必然会来光顾你，并通过你的知识能力的折射，改变你的一生。

◎寻找的机会

题记：

机会不会上门来找；只有人去找机会。

——狄更斯

寻找机会——这听起来好像比较忧伤。为什么？因为不安现状，力求自己要改变现状，又苦于暂时没有能改变现状的机会，无奈，只好寻找机会。寻找来的机会要是把握得好，运作得恰当，大有可能也会改变一个人的一生。

为什么要把寻找机会和创造机会分开来描述？因为虽然二者初衷都是同样的，但方式还是有所不同。创造机会是主观努力多于客观条件，而寻找机会多是把“宝”“押”在客观上，也就是说，寻找机会是把客体作为改变自己命运的起点。当然，寻找机会并不是单独存在的，它在运作上，往往也有创造、等



待、转折等多方面元素，只是在获取机会的方式上具有“拿来”的意味而已。

寻找来的机会主要的特点有二：一是选择性较大；二是操作比较简单。比如像炒股者，持币待购；比如拥有技术者，等待投资商等等。这些寻机方式，一旦成功，就很可能一夜之间改变自己的命运。

再比如唐代大诗人陈子昂，他年轻时写了很多作品，起初因为缺乏名气，因而无人问津，这让他十分郁闷。然而他什么都缺就是不缺钱，他就打了个主意：要用钱打开机会的通道。

于是他就开始寻找。

有一天，他走在路上，遇见个卖琴的人，开价百万，慕名来赏琴的人纷纷表示琴太贵，大家都买不起，陈子昂灵机一动，心里暗喜：“终于找到机会了！”于是他当着众人的面，二话不说，当场拍定，当场交易。

这么一来，看热闹的人就围了很多，人们一致夸奖陈子昂既有眼力，又有财富，看来音乐细胞不错，于是有人提议要欣赏他弹琴。

“要听我弹琴？”陈子昂说，“明天请大家来我家。”

第二天，大家都到了，陈子昂对大家说：“我陈子昂有文章上百卷，大家都不知道，居然对这区区弹琴的小技感兴趣。”说完把琴高高举起，当场砸碎，接着他又把上百卷文章分别送给大家。就这么一天，陈子昂家里被客人占满了，而这一天之后，他借着自己的诗歌，也开始了新的命运轨迹。

虽然陈子昂的这段故事无据可查，但我想我们从这段故事里应该有所收益。什么收益呢？只要有心找机会，机会就会随之而来。

我们很多人都在抱怨自己不如人是因为找不到机会。其实，机会与人是对应的。人在找机会，机会也在找有能力的人。你

找不到机会，只能怪自己能力不够，或者根本就没有用心去找。就比如我有一个老同事，前几年单位倒闭了，单位倒闭了有什么可怕的？大不了下岗嘛，下岗有什么可怕？大不了找机会自己再去干些什么嘛。几年后的今天，他同科室的几个人全都找到了新的工作，他呢？成天在家里下围棋。下围棋是不能当饭吃的。他也急！

我问他：“你怎么自己不出去找工作？”

他说：“找了，我这个职种没人青睐，没机会。”

“那你就情愿这样在家等着？”

“不等又能怎样？”——一句话把我噎死！

我不指责等待机会这种说法，但有这样等的吗？天上真的就有馅饼能掉给你这种人？

这让我想起了同样很可笑的一则故事。说的是一位旅行者在森林中看见一位老农正坐在树桩上抽烟，于是他上前打招呼说：“您好，您在这儿干什么呢？”

这位老农回答：“有一次我正在砍树，就在这时狂风大作，刮倒了许多参天大树，这就省了我不少力气。”

“您真幸运。”

“您可说对了，还有一次，暴风雨中的闪电把我准备要焚烧的干草给点着了。”

“真是奇迹！现在您准备做什么？”

“我正等待发生一场地震把土豆从地下翻出来。”

天下真有这样的好事吗？

我那位同事和那位老人情况大抵相同，他迄今为止还在家里下棋呢！他要能下出出息来，那就只有一种可能：天上真掉馅饼了，而且还要不偏不倚地掉在他家门口。

人为什么要去找机会？要改变自己呗！事实上，人的一生当中，有许多机会就是自己寻找来的，只不过是你有意识无意



识地找有所不同而已。无意识地找，那属于可来可不来的小机会，有意识地找，那就不同了，就像前面讲的陈子昂，他为了证明自己，就属于有意识地找。如果一个人既会利用外界的机会，又能自己寻找机会，那么他获得成功的可能性就很大，而且他的一生很可能也会因为抓住就这么一次的机会而发生重大改变。

当然，我不是在这里和大家讲怎样投机取巧，事实上，找来的机会那只是机会的开端，能不能通过这个机会，使自己的命运由此改写，首先还得看你对机会的驾驭能力。这里同样又要牵扯到能力问题。如果平时工作不思进取，处理事情马马虎虎、敷衍了事，自己的能力自然不会提高，这样即使你找到了有提升自己的良机，那也可能因为自己能力不到位，不得不放弃。

其次，要有果断的精神。找到的机会，同样有很强的时效性，当你找到一个机会，就不要犹豫。任何在机会面前瞻前顾后、畏手畏脚、患得患失者，最终都会受到机会的无情嘲弄。

宋人张泳说：“临事三难：能见，为一；见能行，为二；行必果决，为三。”兵家向来也是以犹豫为“最大害也”，当机立断，首先指的是认准行情、深思熟虑后的果敢行动，而不是心血来潮或凭意气用事的有勇无谋。当机立断的另一方面，并非仅仅指进攻和发展。有时，按兵不动或必要的撤退也是一种果敢的行为，该等待观望时就应按兵不动，该撤退时就立即撤退，这也是一种当机立断的行为。有句话不是说“机不可失，时不再来”吗？

最后是要有果敢的冒险精神。俗话说：“不入虎穴，焉得虎子？”机会往往掺杂着某种风险，想抓住机会而又不敢冒一点风险，就会丧失许多可能导致人生重大转折的机会，当然，敢于冒险的人不会个个成功，但不敢冒险者，一定没有成功的机会。

◎转折的机会

题记：

当一个人梦想着如何去挣 5 万镑钱时，100 个人却干脆梦想着有 5 万镑就掉在他们的跟前。

——米尔恩

什么叫转折的机会呢？按预先设定好目标的一条路走到中途时突然出现变异，使得原来的路走不下去了，然而原来的那个目标还得尽力去实现，原来的机会已然离自己越来越远，怎么办呢？

对于这个问题，我的答案就是一句话：先学会“安渡危机”的意识，然后多一个从危机里找机会的心眼。因为有很多危机当中本身就潜藏着大有可能让曾经失败过的你从中得到峰回路转的特殊机会，这种机会一般人不容易发现，所以常常从人们的身边悄悄溜走，但它又特别眷顾那些有心的人。

我们常常说因祸得福。为什么有人祸不单行，有人却会因祸得福？就是因为命运处在十字路口时，跟随而至的转折机会也就在身边，你没有发现，也抓不住，因此你就只能认命倒霉；你发现了，并抓住了，你的命运很可能就在此间实现大逆转。

比如前面讲述到的伯恩斯坦、辛迪等，他们的命运都遇到了不同程度的低谷时期，但他们就能在最低谷期找到自己命运转折的机会，而且就在这么一次机会里获得了成功。所谓“留得青山在，不怕没柴烧”，也就是这么一个道理。

人是不可能一生当中都在高歌猛进的。命运的低谷，一方



面对人的意志和品质是一种考验。另一方面，也是对一个人抗危机中的应变能力的一种挑战。就看你在自己命运的十字路口，怎么走过去。

有这么一段讽刺幽默，说的是有3个不同国籍的人即将要被关进监狱3年，也就是说，他们的命运都遇到了3年为期的转折点。入狱前，监狱长让他们3个人提一个要求。美国人爱抽雪茄，要了3箱雪茄。法国人最浪漫，要一个美丽的女子相伴。而犹太人说，他要一部与外界沟通的电话。

3年过后，第一个冲出来的是美国人，他嘴里、鼻孔里塞满了雪茄，大喊道：“给我火，给我火！”原来他忘了要打火机了。

接着出来的是法国人。只见他手里抱着一个小孩子，美丽女子手里牵着一个小孩子，肚子里还怀着第三个孩子。

最后出来的是犹太人，他紧紧握住监狱长的手说：“这3年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了200%，为了表示感谢，我送你一辆劳斯莱斯！”

相信这个故事很多人都听到过了，但对人们的启发却不尽相同。有的人可以一笑了之，有的人可能会多个心眼去想，那个犹太人就是不凡，在命运的转折期，他完成了一般人不可能完成的大事，令人敬重。其实，真正值得敬重的，更应该是他对特殊机会的把握能力。

记得在首届国际大专辩论会上，最佳辩手蒋昌建在辩论结束前有一句话：“黑夜给了我黑色的眼睛，我却用它来寻找光明！”不论此言是有备而来还是即兴发挥，总之挺震撼人心的。但凡许多人听到此言，都会有这样的同感：原来黑夜并不可怕，因为有心人终归会有一双明亮的眼睛，他注定不会一条黑路走到头，那双明亮的眼睛，就是找到光明的天使，是机会！

也许有人会问，难道人都要处在事业的最低谷，才会有人生转折的机会感吗？

显然不是。这里就要牵涉到一个人活着有所求和无所求的话题。无所求，这叫居安不思危；有所求，就会产生机会意识，或叫机会嗅觉。用哲学家的话讲，叫意识觉醒。

脑筋急转变也能弯出个别出心裁的改变命运的机会来。这可不是瞎说的，也不是胡吹的，有事实为证。

在第二次世界大战结束后，美国建筑业迅速发展，到处都可以看见招募工匠的广告。

一时间，建筑工匠行情看涨，待遇也因此节节升高，其中有位曾经做过这类工作的年轻人，一听说城里正在高薪招募工人，立即放下手边所有的工作，进城寻找新的工作机会。

然而，当他抵达城市后，看见四处张贴的广告，他很困惑：“没想到工匠的需要量这么大，哪一家公司福利比较好？比较稳定？”

烦闷了半天的他，忽然跳起来，开心地敲了自己脑袋一下，惊醒似地说：“我何必去应征工匠呢？”

这位年轻人立即启程，回到家乡，他筹措了一些资金，接着又回到城里租了一间小店面。第二天，他就在门口张贴一张广告，上面写着：“自身工匠培植新人训练所”。

许多想应征工匠的人，因为没有这方面的技能，多数都无法被录取，因此当他们听说有这么一间培训所后，纷纷上门求教，并当场缴纳学费，立即上课。如此一来，年轻人的收入远比他卖力地付出汗水做工匠获得的薪资，多上好几十倍呢！

这个脑筋转得快的年轻人，本来只是想当个技术工匠，一则广告给了他启示，脑子一转弯：机会来了。他利用他的专业技能，赚进了大把钞票，后来做大了，居然当上了培训基地的大老板。

一次脑筋急转弯，一个别人没有留意的好机会，他发现了，抓住了，工匠变成大老板了，命运也因此改写了。你能说他的



成功不是机会的功劳所致吗？

许多成功者都这么告诉想要改变自己处于低谷期或欲开创事业的人说：你不一定要等待机会，因为，只要多一个“寻机”的心眼，你就可以为自己创造机会。话是这么说，但问题是：很多人分明是手里抓着机会，还没把机会当机会，他们不是不能察觉，而是不去察觉。没有察觉，就不可能在机会面前出现“意识醒觉”。

没有“意识醒觉”，何谈转折的机会？

米尔恩有一句话挺中听的。他说：“当一个人梦想着如何去挣5万镑时，100个人却干脆梦想着有5万镑就掉在他们眼前。”

◎失而复得的机会

题记：

老是遇不上机会的人，最终总会走运。

——塞内加

在前面的内容中，我们重点探讨了改变人生的“特殊机会”的一些种类，在每一篇的话题中，我们几乎都无一例外地强调了机会对人而言其珍贵性，以期激励人们要珍惜一次机会，抓住一次机会，把握一次机会，争取在一次机会中实现改变人生的即定目标。

正是因为机会来时难去时易，所以我们才会说机会稍纵即逝。可是还有一种说法：一种机会失去了，就不会再来了。是这样吗？我看这话说得有点霸道，也不够客观。当然，从历史机遇角度看，机会是随时间流逝而流逝的，但是按事物规律看，

我看这话就应该推敲推敲。

如果用“机会失去不再来”来强调把握机会的重要性，则无可非议，但如果用此话来笼统地概括机会时效性的必然，这话就带了点恐吓，如果对教育孩子来讲，弄不好会适得其反，甚至会误人子弟。

我认为，在一定的条件下，好机会是有失而复得的可能的。就比如一个人在危机时刻突然遇到一个好人，本来是可以拥有某种机会的，结果他受宠若惊之下却没抓住这个机会，即使是这样，那么这天下就没有其他的好人了？其他的好人就不会给你带来什么？

遇到好人这倒在其次。因为人的一生成能出现的失而复得的机会并不都在于你遇到好人了没有，而是你失去一次好机会后，你还有没有信心等待下一次类似的机会。如果你只在不经意间丢掉一次机会，因此就怨天尤人，自暴自弃，那么一旦有类似的机会重新来临，你也只有哀叹的份了。如果你从一次失去的机会中总结了经验，吸取了教训，下次类似的机会再降临，那你把握机会的几率就高得多了。

就比如青年男女初恋，谁能保证谁就是情场高手呢？谁不想一次就能把对方“搞定”呢？然而情场的塞翁失马却数不胜数。有几个人因谈崩一次恋爱就认为自己这一生就只能独身了？

第一次恋爱的成功率有多少？我不知道，也没必要知道。但我知道的是，当爱情失而复得的时候，倘若你还像第一次那样“没脑子”，那你就准备好得而复失吧！

做人做事的道理也都是如此。谁都不敢说有一次机会他就一定能成功，但谁都不得不承认“工夫不负有心人”。你有心了，那么没有人能阻扰得了你成功的那一天。

前些天有媒体报道，说是“美在花城”飘柔广告新星大赛中，有一个叫王玺的姑娘，在前50名的复赛时，恰好落在了第



51名，这个名次确实挺难受的，结果她以50强候补选手进入晋级赛，失去的机会不期复至，这当然让她喜出望外。

照理，能进入50强已经不错了，可是她却凭这失而复得的难得机会，当天以出色的表现再下一城，后劲凌厉，让人刮目相看，原来在海选中一身白衣的她外形十分被看好，可惜认为自己一定能顺利通过的她却因准备不够而表现得差强人意，最后排名51位，在大家认为注定无缘晋级的她，后来每一场晋级赛都有出色的表现，让评委对她刮目相看，最后杀进了20强。

有记者采访王玺时，她的心得再简单不过：“因为这机会是失而复得的，所以我更加珍惜。”凭借这种信念，王玺得到了她盼望的荣誉，并被评委认为是这次赛事黑马中的黑马。

估计爱好体育的人没有不知道中国羽坛有个“超级丹”。如今的林丹还真是如日中天，可谁能想到，他能有今天，也得益于当初的一次机会的失而复得。

林丹是被父母送去学电子琴的，学琴的时候，一次偶然的机 会，让他在体育馆看到别人在打羽毛球。于是他就对带他去 的母亲说：“我也想呆在这里。”就这样，林丹便开始练上了羽 毛球。

由于他天赋好，被八一队选中，再后来又被中青羽毛球队 吸收，但他实在太淘气、太贪玩了，以致参加一次国际比赛后， 就被中青队除了名。

这对林丹是一个特别大的打击。

回忆起当年的情景，林丹说：“当时，各省市队中每个年龄 段练男子单打的有二三十人，而能进入国家队的可能就一两个， 被除名就意味着自己今后将很难进国家队了，对我来讲，这是 莫大的耻辱。”

被除名后，林丹回到了八一队，从训练到比赛，在态度上 他都有了很大转变。有一次，英国青年羽毛球队来中国访问，

并到福州与八一队进行了一场比赛，林丹在比赛中拼了3局直到抽筋。接着，在厦门的一次国际邀请赛，林丹赢了当时在国家一队训练的郭建华，并且取得了那次比赛的亚军。林丹的进步让当时在场的国家队教练很欣慰，于是又将他调回中青队。

失而复得的机会让林丹备感珍惜，在以后的日子里，他从中青队进入国家二队、又进入国家一队，从一个默默无闻的毛头小子成为世界排名第一的“超级丹”。

林丹用他难忘的经历告诉我们：“失败确实对我影响很大，人总是要一次又一次地失败，才能让自己慢慢体会更多的东西，才会让自己真正知道应该怎么做。”

有一句话很多人都会琅琅上口，叫“有些东西只有失去了，才知道失去的珍贵”，林丹在失而复得后之所以能让他像换了一个人，我想他大概也是因为失败，因为失去，才深谙了这句话饱含的人生哲理吧！

话说到这里，容我再啰嗦几句。失去机会当然是一件痛苦的事，但这样的痛苦是否就成了你日后生活的阴影，这还得看你自己的心态和自信力。心态不好，承受不了失败，那么，你的问题就不再是机会问题，而是失败问题。因为这个世界上绝大多数的成功都是以失败作铺垫的，如果你失败了就一蹶不振，那么你此生此世就别再想有失而复得的机会了。

曹禺《日出》里的那个陈白露就是个例子。她早先虽然误入歧途，沦为妓女，并被银行家潘月亭包养，但怎么着她也不至于死，因为她童年的梦曾在她的眼前重现，那个方达生来了，并声明要娶她，但她却没有把握住那次失而复得的机会，最后潘月亭的银行倒闭，陈白露也黯然自杀。不过，那个方达生，我看也不怎么样。小家子气，没出息，他背离了社会，自然也被社会所抛弃。当然，这是题外话，在这儿不去说他也罢。

请记住：人的一生所遇到的任何一种机会，都是命运的注

脚。但命运是生命的循环，不是生命的主宰。留个心眼平心静气地看待一生中循环往复的得而复失、失而复得，瞅准一次机会，不要放弃，生命的质量就会得到改写。

第二段：

人生转型从特殊机会开始

很多人一听到“机会”二字，就会热血沸腾，手脚痒痒，危机感、表现欲俱佳，看什么是什么，以为只要动手了，只要付出了，就是把握住机会了。然而真正能称得上“机会”的，并不是像这些人凭空想象的或一时冲动的那样简单。毕竟，机会是双向的，同时也是有时效性的。到手的机会是真正的机会，流失了就是浪费了，过去的机会再去抓就没有意义，甚至会是一种陷阱，未到手的机会，就要凭你对机会的理解和评估，你看好的机会，还要测算好它能给你带来什么？

比如你喜欢购物，在路过某商场遇到商品打折，这就让你赢得了购物机会，但这种机会仅仅是满足了你的购物行为，它改变不了你将来的命运；比如你是个 NBA 球迷，公司放假又逢得央视直播，这就让你获得了看球赛的机会，但这种机会仅仅是饱了你的一次眼福，它也改变不了你将来的命运。我们把这种机会统称为“一般机会”。

什么样的机会才能改变一个人一生的命运呢？一句话以蔽之：在关键时刻，有了触及灵魂的行为转折，并将这种转折延续到一种意识上的升华，从而改变了你日后的生活状态，这才称得上是改变你一生命运的机会。我们把能改变一个人一生命



运的机会称为“特殊机会”。

人们常说一个人一生有数不尽的机会，这句话也对也不对。如果从“一般机会”的角度去看，可以说每个人都无时无刻地生活在“机会”里。不是吗？趁吃饭时看电视或趁看电视时吃饭，哪个不能算是机会呢？但如果我们从“特殊机会”的角度去看，这种机会就很值得推敲一番了。

于是又有人说：机会不常有，机不可失，时不再来。其实这就是我们所提到的“特殊机会”。

把话说到这里，一个话题就引出来了：不常有的机会对你的一生能起什么作用？

我敢肯定地说：“特殊机会”是改变你一生的第一级台阶！

人的一生，对于这种机会，不要太多，用上了，把握住了，起到决定性效果了，一次足矣！

为了进一步把这个话题讲透，以下就把潜在于“特殊机会”中的各种机能做一下深度阐述。

◎ “特殊机会”潜藏在一般生活中

题记：

机遇只偏爱那些有准备的头脑。

——巴斯德

前几年在台湾有一本叫《这一生都是你的机会》的书十分流行，这本书的作者告诉读者这样一个道理：只要你愿意真诚地面对自己，这一生都是你的机会，下定决心改变态度，你一定能够拥有充满幸福、创意与爱的人生。同样的道理，每一份



工作同样是我们人生中的机会。但是，很多人常常看不到自己工作中蕴含的机会，反而不断地抱怨自己的工作。

很遗憾，作者并没有把机会对人一生的影响力做进一步阐述，而现在人不是不知道“机会”的重要性，而是不知道什么机会对自己的一生能起根本性的作用。

我的理解是：只要人活着，一生都是一般机会，而特殊机会却潜藏在一般机会当中，它很隐蔽，如果你缺乏发现特殊机会的慧眼，那么，你只能活在一般机会里做一般的人，永远找不到改变自己一生的特殊机会。

最近有一则故事在互联网上的流量达到惊人的数字。这个故事源起很一般，或者说很生活。说的是《纽约时报》在醒目处刊登了一则广告，大意是说某海滨城市有一幢豪华别墅公开出售，靠海、向阳、有花园草地，只售1美元。后面还留有联系电话及别墅详细地址等等。总之，就是要提供一个特殊的机会，让人体验到什么叫“一本万利”！

结果这则广告连续刊登了1个月，无人问津。又刊登了1个月，还是无人问津。

又过了几天，一个退休老人读报，又看到了这条广告。于是想：这座城市离自己的家不太远，1美元的别墅是啥样，去看看稀奇吧。于是就动身去了那座海滨城市。

老人按地址找到了这幢别墅，他简直不相信自己的眼睛——这真是一幢豪华气派的别墅。他按了一下门铃，一个老太太开门让他进去了。他怀疑地看着自己眼前的一切，几乎不敢问这幢别墅是不是广告上的那幢。但好奇心还是挡不住，他支支吾吾地向老太太讲明了自己来的目的。老太太说：“没错，这幢别墅只售1美元！”老人喜出望外，毫不犹豫地兜里掏出1美元，准备购下这幢别墅。

就在这时，那位老太太指了指桌边一个正在写着什么文件

的人说：“真是对不起，先生，你晚来了一步，这位先生比你早到了一刻钟，正在签订合同呢！”

老人刚被吊起来的那种兴奋劲一下子掉进了冰窟窿。懊悔之情自不必说：“咳，怪就怪自己为什么不早一点来呢，结果机会被别人抢走了！”

我不想为这位老太太将这幢漂亮的别墅只售 1 美元的初衷作描述，我只想通过这个看似没什么“可能”的事例来说明一个问题：有些看似不可思议的事情其实竟然简单而又合理。只是在假货横流的今天，我们每个人都会自觉不自觉地提醒自己要擦亮自己的眼睛，不要被生活中某种诱人的假象所迷惑，以至我们会有“真作真时真似假”的惶恐。有时，这种思维定势，还真的让我们放弃了生活中一些有可能因此而改变我们一生命运的特殊机会。

说来也是，人们概念里的 1 美元是做不了什么的，这就是生活的一般规律。我们习惯了平凡，习惯了一般，所以，当一般规律中突然出现特殊性的东西的时候，我们顶多用怀疑一切的眼睛审视这种特殊性，因此让我们失去了可能属于我们的特殊机会。

其实冷静地想想，你就会感觉到，像这样的故事常常就在我们的身边。因为我们总是用“一般”的视觉去看待一般，却不愿意花心力去找寻一般性当中的一些特殊性的东西，所以，我们往往失去很多就寄寓在一般当中的特殊机会。

我们都知道，有很多成功者，他们甚至没有什么绝对的“天分”，但在他们成功之前，他们都从事过普通的、最底层的工作，他们之所以走向成功，就是有了一种在一般机会中发现特殊机会并把握特殊机会的能力。

就像那 1 美元换来的一幢房子，对一般而言，是不存在的，只有“反一般”，才有可能出现。



谁来“反一般”呢？别人没发现的，或根本不愿意发现的，或者说是违反常理的，但却是符合规律的东西，被你逮着了，你就是“反一般”的。

事实证明，“反一般”的机会就在日常生活中，你逮着了是你的，那么你的命运很可能从此发生根本的变化。问题是，当这种特殊的机会真的来临的时候，你在干什么？你把它当回事了吗？

打个比方，金子谁都喜爱。18世纪美国西部暴发了淘金热，四面八方的人蜂拥而至，大家都认为这就是发财的机会，这就是日常生活中的一般机会，可是谁最后成了富翁呢？当所有的掘金者走出这种“一般机会”的迷惑时，才猛然发现，真正的金子却流入一个叫亚默尔的卖水郎兜里去了。

为什么会这样？因为这个亚默尔在一般性中发现了一个特殊的机会，掘金的人要喝水，而当时那个荒无人烟的地方，根本就没有水！

跟着大家一起去淘金，迎上这种机会并不是你的本事，真正有本事的，是从大家都在淘金中，你找到了一种能让大家把淘来的金子装进你的兜里的办法，这种办法就在每个人的眼前，谁抢先逮着了，办法就变成了这个人拥有的特殊机会，而这种特殊机会，就是改变你一生的成功筹码！

记住了：一般机会源于日常生活，特殊机会源于对一般机会的理性提炼！

◎ “特殊机会”就在细微处

题记：

机会是在纷纭世事之中，许多复杂因子运行之间，偶然凑成一个有利于你的空隙。

——佚名

可能很多企业老板在招聘新人时爱做此类的尝试：在最后几个人该PK的时候，招聘者不给题目，只是让应聘者一个个分别轮流“熟悉一下环境”，时间再短不过，结果有很多新人就这样莫名其妙地被PK掉了。当问明原委后才恍然大悟，原来这些人在走出电梯门时，没有随手把落在门口的那团纸捡起来扔到旁边的垃圾筒里去。而为数极少的新人把这种细微之事做到了，因此他的命运从此改写。

因此我借这里说：从现象上看，机会是平等的，从本质上看，机会是不平等的。为什么？因为人的素质改变了平等机会的属性，使得本来平等的机会变成了少数人的特殊机会。从这个意义讲，“特殊机会”就在平凡的细微处。

大概是传统教育的原因，人们早已习惯了“细微之处见精神”、“细微之处见真情”或“防微杜渐”之类的教化，而对潜藏在日常生活中细微之处的特殊机会，恐怕就会忽视不见，就更别提什么要抓住细微之处的机会，给自己命运带来什么改变了。

再看现在许多人一提到一次机会改变一生，就会绞尽脑汁往“大”里想，不可否认，在值得我们借鉴的成功人士中，多



数是有过大手笔或叫大刀阔斧的举措，这么一想，跟人家比，唉——咱这辈子是没这命了，如果真这么想的话，那么这个世界的财富话语权真的就属于那些大腕的了。其实不然。在我看过的很多财富者的资料中，那些已经具备天生条件而致富的人并没有什么感动我的地方，真正能让我感动的，恰恰是一些“草根阶层”的人，那些能够对细微之处兀现的机会的及时把握的人。

就比如那个卖凉粉卖出个铺天盖地的“老干妈麻辣酱”的女老板，她的成功，就是得益于对一个很细微的事情发展过程的观察，并及时把握住了这个来之不易的特殊机会。

看来，很多时候，特殊机会还是需要你多一个心眼从细微之处去观察，去捕捉，去运作。

很多人都听过这样一个故事，说的是某公司对招聘来的采购员进行最后一道题的测试，这道试题是：派你到某工厂采购2000支铅笔，需要从公司带去多少钱？

第一名应聘者的答案是120美元。他说，采购2000支铅笔可能要100美元，其他杂用就算20美元吧。考官不置可否。

第二名应聘者的答案是110美元。他说：2000支铅笔需要100美元左右，另外费用可能需要10美元。考官同样没有表态。

最后一位年轻人的答案是：113.86美元。他说：“铅笔每支5美分，2000支是100美元，从公司到这个工厂，乘汽车来回票价4.8美元，午餐费2美元，从工厂到车站的半英里，请搬运工需用5美元，还有……”

考官听完他的描述，会心地一笑。结果可想而知：这位年轻人被录用了。他就是大名鼎鼎的戴尔·卡内基。

我们可以想象，“问题”中小数点后面的尾数在常人眼里根本就算不了什么，但它却能反映出一个人对待事情的认真程度和处世哲学。卡内基后来自己也承认，自己后来的成功，这段

小小的经历起到了很大的作用，甚至可以说，就是这么一个很细微的环节，给了他特殊的机会，也奠定了他日后成功的基础。

如果从事情本身来看，卡内基的这段经历也许很“苍白”，但对于摆在一个人面前的机会而言，它却是一个很厚实的人格检验。尽管“细微之处”可能只是一举手，一投足，一句话，一个表情，一滴水，一张纸那样微不足道，但就像“一滴水折射太阳”一样，从其一言一行之中，可以看出其何为荣、以何为耻，尽显一个人的情商、智商、德商和心商。所以，虽然微小而细致，但对一个有意改变自己生活现状的人来说，却至关重要。所以我要说，多一个心眼，把细微之处看穿了，识透了，做到家了，你就会赢得不同于别人的特殊机会。

俗话说得好：“天下大事必作于细，天下难事必作于易。”现实生活中无数的事实也在激励我们，天下大事始于小，成于细。

在服装设计行业，有个西班牙人叫约翰·加利亚诺，他被舆论界普遍认为是在平凡中有伟大创意的设计大师。然而他是毕业于专门培养学院派艺术家的圣·马丁艺术学院的高才生。在他的设计生涯中，先初就是“泡”在跳蚤市场或一些古怪的民间俱乐部，因此与采用编织的花边、织造的流苏或小饰件，各种流行的高跟鞋等结下了不解之缘，他对这段时间深入“下层”进行细微体验的机会非常珍惜，无论简洁朴实或繁复华丽，他都要仔细研究一番。也正是他抓住了这些看似很细微的机会，却为他日后的成功打下了坚实的基础。

经过数年卧薪尝胆，到1996年，他终于走向了事业的顶峰：他获得了几乎所有想要的荣誉。

加利亚诺的经历给我们什么样的提示呢：即使你有鸿鹄之志，宽宇之怀，但成功的机会却在你的脚下，在你的手中，在凡事的细枝末节之处。如果把这个基本的东西置之脑后，空有

鸿鹄之志，宽宇之怀，也是徒然。因为你有机会，没有把握，就等于你没有机会。

◎ “特殊机会”寓于奇思妙想

题记：

机会是不守纪律的。

——雨果

《多一个心眼多十倍机会》里谈过机会与奇思妙想。但在那本书里，我们见到的是以逆向思维为主题阐述的，分标题里所描述的也是人的异想天开对机会的提醒作用。在这里，我另拟了一个“奇思妙想”的词。说起来，“奇思妙想”和“异想天开”意思上大同小异，但就程度而言，好像后者比前者更具有可操作性。

这里就要提到意念问题。人的意念往往会左决定右机会的质量。就像我在前面讲过，人有三六九等，机会也有高中低层次。一个成功者，光有一颗捕捉机会的心眼还不够，更重要的是你脑子里装的都是什么意念。如果你满脑子都是小人计，那么为你服务的机会就全是小人的“小九九”，你连做梦都是“小人梦”。如果你有一颗既能提升自己又能服务于社会的心，那么支持你的意念就充满了成功的奇思妙想。

人类的许多创造都和最初的奇思妙想有关。而个人的特殊机会，也往往寄寓于这种奇思妙想中。

奇思妙想不同于异想天开。因为异想天开乍听起来有点不切合实际。就比如 19 世纪，人类能够驾机飞行在天空；20 世



纪，人类甚至还可以遨游太空——这在我们远古的先祖眼里，简直连想都不敢想，想了也是白想，因为那是空中阁楼、水冲捞月式的异想天开。

异想天开一直以来受到传统的嘲笑，因为在传统眼里，异想天开和不切合实际的空想就是一对孪生兄弟，它的起初背景，就如癞蛤蟆想吃天鹅肉一般，不但让人不可信，而且容易成为人们的笑谈。这主要的原因是异想天开与现实把握机会会有点不太搭调，相比之下，我倒比较欣赏敢于发挥奇思妙想，自己努力为自己赢得特殊机会的人。

我在这里所说的奇思妙想，绝非眼里无物的奇思妙想，也不是“不想扫己屋即想扫天下”的奇思妙想，而是既要有“异想天开”的逆向思维，又要脚踏实地地发明、发现机会的奇思妙想。一个成熟的奇思妙想可以为自己创造机会，这种机会一旦成熟，就能成为改变生活现状的成功引擎。

举个很“迷你”的例子。

在美国，有一家服装店的店名叫“被遗忘的女人”。店主是个叫南茜的女性，她年轻时非常美丽。大学毕业后，她自己开了一家时装商店，专门经营时下最流行的女性时装。

30岁那年，南茜结了婚，并很快有了孩子。当她生完孩子后，苗条的身材一下子变了形，体重急剧增加。爱美的南茜吃减肥药，控制饮食，去健身房，几乎所有的方法都试过了，依旧恢复不了以前的曼妙身姿。最后她只好放弃各种减肥计划，“也许只能如此了，但胖不等于不美丽不可爱啊！”南茜耸耸肩膀，乐观开朗的她重新又恢复了自信。

但想要漂亮必须先从着装开始，可走遍了全纽约的各大服装店，南茜就是找不到一件能让自己满意又合体的服装。时髦的服装没有大号码，有大号码的款式又太老土，与潮流完全脱节。南茜很生气：“什么引领时尚的大都市！若大的纽约竟然没



有一件能让一个普通胖女人可穿的衣服！”南茜气愤地想着。当她走完纽约市的最后一家时装店后，她彻底失望了——这里根本不可能买到适合自己的衣服！

南茜看着周围越来越多的已婚年轻女性渐渐变得和自己一样越来越发福，却只能穿着过了时的衣服，没有一丝美丽可言。心里很不解：难道美丽真的与胖女人无缘了吗？

她想着想着，突然，“特色”二字跳入她的脑际：对了，如果有一天，街市上有一家专门卖胖女人服装的特色店，那就好了。可是现在没有，既然没有，何不自己干一番！

随着这个奇思妙想，她便拿定主意：自己开一家专门卖胖夫人服装的时装店。没有现成的设计图，她就重金请来当时的著名设计师，没有生产车间，她就雇来技术娴熟的服装工人，自己加工生产。并把店名直接命名为“被遗忘的女人”。

结果呢？服装店开业不久，真是顾客盈门，让人应接不暇。许多胖女人从这里找到了自己渴望已久的漂亮服装，重新变得美丽起来，外表美丽了，心境也自然好了起来。南茜的服装店在1年内迅速由1家变为5家，接着她的连锁店遍布了全美各地。胖夫人南茜也成了美国有名的企业家。后来有人问她当时是怎么想出开这么一家特色店？她的回答非常简单：“全靠一时的奇思妙想，这么一想，就把握住了，我的一生也就这样改变了。”

南茜成功的经历给我们什么样的提示呢？一是敢于想象，这种想象就是奇思妙想；二是突破常规；三是把握住机会把这种即兴的想法变成行动。应该说，行动是主要的。有了行动，一切不可能都会变成可能。比如一个不安于现状的农民说不定只凭一次奇思妙想的提示，就敢借钱进城开连锁店；比如一个学习成绩糟糕透顶的中学生，光凭对文学的兴趣，就敢洋洋洒洒地著书立说……诸如此类，都揭示出这样一个道理：充分发

挥你的想象力与思维空间，想到别人没想到的，你的事就已经成了一半了。

当然，后面还有一半靠的是实力。如果你没有一定的实力支撑与支持，光凭想，那还是免了吧。

商圈也是如此。为什么很多老板干一样不行就转行？这里面就或多或少也有奇思妙想的元素。

如果你原来操持的行业正在走向死胡同，或你在原来从事的行业领域“钱”途渺茫，未尝不可试着换一种被众人忽视的行业重新打拼。我在南京有一个经营图书的朋友王先生，他原来在南京同行业中一直是呼风唤雨式的人物，可是这两年国人突然腻味读书了，都不爱买书了，王先生有感于此——图书这玩艺儿在我们中国现在是玩不动了，于是他突发奇想，可否调集部分资金在南京本地玩坛坛罐罐、琴棋书画的买卖？

这对一个一直靠玩书走过来的人，确实是一个不小的行业转折，同时也充满了风险，就这些以前在百姓眼里不值钱的玩艺，也能做出生意来？简直就是不可思议！可是王先生的心眼就是这么“独”。他抓住自己的一次奇思妙想，立即会付诸行动，结果没多久，就让手中收来的这些物品的价格像屁股冒了烟似的，直上云霄！一幅画卖个几千上万，那绝不是吓你；一只古碗卖个千儿八百的，那只是小儿科。您还别不乐意，买的人都抢着来。王先生现在成天都“泡”在古玩店里，由一个过去的书商，如今变成了在南京也算得上有头有脸的古玩商人了。

不过这可不是所有的人都能玩得起哟。假如您身上的银子不多，是一点一滴流汗挣来的，咱去看看热闹可以，要也跟着凑热闹，那恐怕就要血本无归了。



◎ “特殊机会”就是与众不同

题记：

世界上有许多做事有成的人，并不一定是因为他比你会做，而仅仅是因为他比你敢做。

——培根

王先生在出版社是负责选题策划，他策划的选题常常遭到大家的反对。理由多是市场上没有这种选题，要担很大的风险。对此我实在是很不以为然：策划人是干什么的？是想出与众不同的点子，抓住机会走在市场前面的，而不是跟着市场跑的。如果作为一个职业的出版策划人，只会跟在别人的选题后面跑，这种策划人还叫策划人吗？赶紧回家卖马铃薯得啦！

可是现实就是这么严酷。干策划的人也就是在锐意进取中多担当风险的，如果不想担风险，“跟风”的就是不用承担风险地挣钱。

其他职业者从某种意义上说或多或少的也有“为自己策划”的元素。所谓“为自己策划”，毫无疑问，就是开发一条别人未走过的路，抓住机会“走岔道”。

与众不同的思维提倡的是看问题和处理事物要有新的切入点，从中寻找新意和创意，以及新的认识和新的体会，它大胆提出超越常规的、与事实或观念相反的问题和假设，在理念上与正向思维形成反其道而行之的态势，对正向思维造成强有力的冲击的同时，也对那些缺乏主见，喜欢“一窝蜂”，看到别人干什么马上也跟着干什么的居安不思危的人是一种讽刺。

与众不同的思维凭的不仅是胆识和胆略，更要凭借慧心去多思考，思考成熟了，抓住机会适时出手，再去做别人没有想到或者是别人做不到的事，就很可能因此会改变你的一生。

1934年，美国有一场橄榄球赛堪称经典之战，之所以叫经典，就因为主队在没有什么可能的前提下，实现了大逆转。当时是纽约巨人队和芝加哥熊队争夺全国橄榄球联赛冠军。本来这两支球队被认为是实力旗鼓相当，但那天有一个因素改变了比赛的进程，滂沱大雨和低温严寒把球场变成了一张大冰片。

由于客队在整个场地上平行转弯做得更好，两节过后，主队以3:10落后，中场休息时，主教练在更衣室把那些看上去精疲力竭，已经全无斗志的球员一个个骂得狗血喷头。

是啊，比分差距这么大，怎么往下打呢？就在大家垂头丧气之时，助理教练突然提出一个大胆的物理设想：能不能让球员脱掉钉鞋，改穿胶底运动鞋？因为在这种“水草地”上打球，来回折返跑，胶底运动鞋可以增加摩擦力，这样做看上去寒碜，但或许巨人队因此能扭转局面。

这个与众不同的建议得到了采纳，一阵疯狂忙乱之后，巨人队弄到了足够多的球鞋“特殊装备”整个队伍。于是，球鞋派上了用场。巨人队得以立足站稳，收发自如。下半场夺得27分，终以30:13获胜，实现了被认为几乎是没什么可能的大逆转。

很多人看过韩剧《大长今》。里边有这样一个情节：宫女选拔考试进行到厨艺比赛环节，这个环节决定要在次日举行，而长今考试时要用的面粉却被一个做针线的小宫女偷走，给一个即将离宫的老尚宫做馒头汤。在宫中，面粉是珍贵的，其他的蔬菜丢失了都可以再配，惟独面粉不能再给了，而做不出馒头，就意味着考试失败，别说失去了证明自己的机会，还要被赶出宫廷。怎么办呢？



长今左思右想，终于有招了：第二天，考试如期开始，长今并没有因为没有了面粉而放弃考试，而是用白菜和朴瓜，巧妙地制作出了美味可口的小馒头。太后品尝之后，赞不绝口，认为长今在没有食材的情况下，并没有灰心放弃，能够有新意地做出这样美味的食品，是非常难能可贵的，不但不应该被赶出宫，相反还应树立为榜样，让其他宫女学习。

这一次厨艺比赛之所以能够有惊无险地结束，靠的就是长今敢于把危机当作自己的特殊机会，敢于用与众不同的方式实现自救的能力。这个经历，也使得长今在宫里的命运发生了悄然改变。

无疑，前面是两个敢于用与众不同思维行道取得成功的典型例子。这两个例子给我们的启示是：

在竞争同质化越来越严重的情况下，一个人要想找到适合自己的机会，从人群中脱颖而出，就必须具备与众不同的创新素质和能力。只有敢于与众不同，善于创新的人，才能想出别人想不到的绝妙构想，才能冲破各种瓶颈，才能更快捷、有效地找到实现自我，提升自我的机会。

当然了，不是逢事与众不同就是好机会，就像人应该有个性但不能过分强调个性一样，有时候非理性的与众不同，也会给自己带来不幸。

最近足球圈很多人都在谈论阿根廷两位世界级球星特维斯和马斯切拉诺。这两位新代南美足坛的名宿，几个月前转会到英超的西汉姆联队，业界人士当时对他们做这种选择褒贬不一。认为他们注定要吃亏。为什么要吃亏？西汉姆联队是注重把球踢得满天飞的风格，而这两位擅长控球技术的矮个球员，自然只有满地找牙的份，要能融入球队那才叫怪呢！

他们怎么不吸取曼联维隆的教训？他们怎么不吸取切尔西克里斯波的教训？真是的，好端端的球星，最后落得只能把屁

股摠在冷板凳上去发烧！

我在前面提示过，具有积极进步意义的与众不同的思维，实质上也是创造性思维。它打破常规思维定势，独辟蹊径，另走捷径，敢于从逆向思维的角度入手，并多留些分析的心眼，经过比较利弊，排除不利因素与干扰因素，找出解决问题的新的接洽点，才能把握机会，实现自我提升的目标。

◎ “特殊机会”之于个人优势

题记：

我不能选择那最好的，是那最好的选择我。

——泰戈尔

2000年5月26日，成功心理学创始人之一、盖洛普名誉董事长唐纳德·克利夫顿到中国访问。有人猜测，克利夫顿此次访华寓意深刻，说明在中国创业10年的盖洛普可能要有更大动作，要对中国这个巨大的市场进行“精耕细作”了。

在很多人看来已经很成功的克利夫顿，也许他自己并不觉得成功。他说，在成功心理学看来，分析一个人会不会把握机会成功，最主要的是看他是否在机会里最大限度地发挥了自己的优势。

对于个人机会的特殊性的认识，不同的人有不同的看法。而克利夫顿研究发现，人类有400多种优势。这些优势本身的数量并不重要，重要的是你应该知道自己的优势是什么，然后要做的则是抓住机会进入你的工作状态。优势的充分利用和发挥，才是成功的基本前提。



就个人专长而言，一个平面设计者必须具备的一种优势就是对美学的理解，如果没有对美学的深刻理解，就不可能有创意能力，那就很难有利用优势改变自己一生的机会。

那么，怎样把自己的优势和机会有机地结合起来呢？

应在两个方面引起重视。

首先是要通过自己了解自身的优势是什么？只有自己发现自己的优势所在，并且紧紧抓住这些优势，把它充分地发挥出来。这样就会使自己少走弯路。

克利夫顿讲过一则经典故事。其大意是小兔子被送进了动物学校，它最喜欢跑步课，并且总是得第一；最不喜欢的则是游泳课，一上游泳课它就非常痛苦。但是兔爸爸和兔妈妈要求小兔子什么都学，不允许它有所放弃。

小兔子只好每天垂头丧气地到学校上学，老师问它是不是在为游泳太差而烦恼，小兔子点点头，盼望得到老师的帮助。老师说，其实这个问题很好解决，你的跑步是强项但游泳是弱项，这样好了，你以后不用上跑步课了，可以专心练习游泳……于是这只小兔子有了更多的游泳的“特殊机会”。

其次是要学会扬长避短。这种说法与古人倡导的“只要功夫深，铁杵磨成针”的逻辑有些相悖，但我们从上面这个寓言中可能都会意识到，小兔子根本不是学游泳的料，即使再刻苦它也不会成为游泳能手；相反，如果训练得法，它也许会成为跑步冠军。同理，你若是让一只鸭子上岸来和兔子叫板赛跑，情况同样会是前面那种结局的翻版！

古人的训导并不是放之四海而皆准的。一说扬长避短，一说铁杵磨成针，尽管二者都有积极进步的意义，但我们为自己进行必要的角色定位时，必须正视克利夫顿的解释：“当人们把精力和时间用于弥补缺点时，就无暇顾及增强和发挥优势了；更何况任何人的欠缺都比才干多得多，而且大部分的欠缺是无

法弥补的。”

随遇而安的人难以成功，但也不要随意改变自己的生存状态。这种思维在年轻时代是很难形成的。正如中国著名的神经语言程式学专家尚致胜所说：“一个人无论他学习了多少专业知识，想要很好地掌控自己的思维，首先要掌控好自己的情绪。这几年很多人都在谈论EQ，但很多人学过情商以后仍然没能掌控自己的情绪。很多人一生中发生了一件事情，他把这个情绪包袱背在身上一辈子都去不掉，因此影响了他未来的价值观，影响了他人生的很多问题。”尚致胜说自己以前的价值观跟现在的价值观相比简直是南辕北辙。而现在呢？他所追求的重要的价值观只有3点：一是成功；二是快乐；三是自由。

成功、快乐、自由——这是潇洒人生的3个要素。不要看到别人做什么事成功了就盲目地跟风，否则你就会陷入很多意想不到的不快乐和不自由，再好的机会也不会关照你。在从事任何一件事情时，你应该先问问自己究竟是谁？在演奏家面前，你掂一掂自己是否有音乐细胞；在出版商面前，你掂一掂自己是否深谙书本的运作；在谈判高手面前，你掂一掂自己语言能力是否差强人意。这样，你就不会见到别人有机会时，自己心里就有一种痒痒的召唤感——“我也想做这件事”了。

◎ “特殊机会”之于触底反弹

题记：

如果你因失去了太阳而流泪，那么你也将失去群星了。

——泰戈尔



人在一条路上走到尽头，真的就没有路可走了吗？

当然有，前提是打消毫无意义的执著，另寻他路。这就叫没有机会自己创造机会。

大多数成功的人士都不是一帆风顺的。因为一条路走不通，于是就把你推到人生的十字路口，这个路口对你意味着什么？是另寻他路，还是退回老路，可能就这么一次重要的选择，就决定了你的真正命运。

中国有句古话叫“成者为王，败者为寇”，对于这句话，我思索了很久，我认为这个问题的关键已经远不像人们常挂在嘴边的“自卑”二字所能“通释”了，尽管绝大多数“败”者都有自卑的通病，但比自卑更伤及元气的，更有潜伏在人们心里的另一个顽疾——经不起失败。经不起失败的人一旦失败，宛如千斤重担压心头，卸也卸不掉，又何谈拿得起、放得下？

有句话叫“希望越大，失败的刻痕越深”，就是在心理上对成功具有热切期望的同时，又对失败抱以巨大的恐惧，因而宁可笃信所谓的“胜者王侯败者寇”的“律则”，也不愿意多个心眼想想在有可能的情况下“成者非王，败者非寇”的几率。所以一旦失败，就什么也拿不起，什么也放不下了。

你想，楚国的屈原该算是我们心目中的爱国英雄吧？可是他在政治上就很失败，相反，那位巧言令色、成天与南后勾勾搭搭的张仪在当时却春风得意，谁说他不成功呢？然而谁又能认为他是英雄呢？同类的事在宋朝的岳飞与秦桧身上又重演了一回，也没有人因为岳飞失败而说他不是英雄，也没有人因为秦桧的成功而奉他是英雄。

历史再往回倒流，当年的项羽都成“西楚霸王”了，无愧为英雄，可是就因为放不下其“英名”，一转眼死得比“寇”还惨，他的死敌刘邦整个一个大草寇，却因为心眼多，拿得起，放得下，成功地打败了英雄，统一了天下。

再看后来的那个蒙古的铁木真——成吉思汗——多少后人仰慕他呀？因为他是个英雄。但我不认为他是个成功的英雄。虽然他勇猛无比，但他的铁骑所及之处，无不是刀光剑影，生灵涂炭，百姓对他只是敬畏而不是崇敬。我看如果实在要说他是个英雄，充其量也只是个“只识弯弓射大雕”的大汗！

言至此，谁还敢肯定说“胜者为王，败者为寇”？谁还继续以成败论英雄？

打开那些成功者们写过的自传吧，我们会发现有很多成功者并不是从一开始就一帆风顺的。我们解读他们的成功历程，便会发现，几乎所有的人都有过或多或少的坎坷经历，之所以他们能成功，那是因为他们命运遇到最坎坷的时候，总会给自己一个触底反弹的希望与意念。有了这种希望与意念，此路不通另寻他路，因为只有另寻他路，才有自己反弹的机会。他们的心态是乐观的，机会也会因此特别眷顾他们。

比如香港巨富霍英东，他能从一个赤脚上平民小学的孩子，发展到今天这样一个众所皆知的亿万富豪，阻力是明摆着的。但他靠的是什么？靠的是其间遇到艰难险阻时具有触底反弹的自信心，和勇于“摸着石头过河”的不屈信念。正像霍英东自己所说：“一个人要干成一番事业，其中放开眼界、抓住时机、百折不挠、艰苦创业，占95%的因素。”

什么是“置之死地而后生”？既要不怕“死”，又要另寻机会找活路，这就是置之死地而后生。《西游记》里的唐僧师徒去西天取经，纵然有了无所不能的猴孙，那也要历经了九九八十一难，每次的危难都是那么的惊险，那么扑朔迷离，可是呢？每次他们都把握住了致胜的机会，最终还是修成正果。

再看当年西楚霸王破釜沉舟，以少胜多大破秦兵，前提就是因为沉了船，没了退路了，军中将士能不奋勇当先以一当十吗？战争如此，一个人在失意时，“此生此世是否还有戏”的关



键也在于他是否具有触底反弹的心眼，若有这种心眼，他就能在命运最低谷中，为自己寻得触底反弹的特殊机会。从这个意义上讲，“置之死地”是一种压力，有了这种压力，才有喷泉飞溅的景观；“置之死地”同时也是一个勇往直前的动力，有了这种动力，才有炮弹出膛呼啸而去的神威。

反过来，如果他处在生命最低谷时，自我心态出了问题，比如自卑、自暴、自弃、自怜，抱怨命运多不如意云云，我看他必将一蹶不振。

古人说“有志者事竟成”，这就说明，机会表象上看尽管是公正的，但它在本质上往往对有志者会有所偏袒。你付出多少努力，生活即会给你多少等价的回报。失意，让经受不住磨砺的人从此丢掉了飞行的羽翼，但却会让有志者因此更坚韧。不是吗？我们看看有多少咸鱼翻身的故事、煮熟的鸭子飞起来的故事，尽管都不一定能成为每个人处理成败的定律，但一定会对那些失败的人在失败中寻找机会重新上路有所启迪。

◎ “特殊机会”之于“有容乃大”

题记：

海纳百川，有容乃大。

——林则徐

在“德行修养”这个“大家族”中，“容”是一个决不可或缺的主要成员之一。所谓有容乃大，容者，宽容、容纳、容忍、包容之意。西方有一位哲学家说：“宽容是一种比较文明的责罚。”只有在有权力责罚却不责罚的时候，才是一种宽容；只有

在有能力报复时却不报复，才是一种容纳。“容”是一种境界，一种在理性“积德”基础上的自然人性化境界。

有容乃大有多大？海纳百川之大！其实，从意境而言，“容”之大又岂止是海纳百川可以类比的？

如果你的某种机会因为被你的合作伙伴耽误而丢失，有了“容”，你就明白自己应该如何去包容。

如果你的如意算盘因为被你的竞争对手抢先而崩盘，有了“容”，你就知道自己应该怎样去容忍。

如果你在成功之前因为被你的管理部门阻挠而止步，有了“容”，你就清楚自己应该怎样去宽容。

《增广贤文》云：“忍一言，息一怒；饶一着，退一步。”

容即饶人，抑或得饶人之处且饶人，抑或宽恕别人。人间机会会有多多，有的可以共享，有的不能共享，不能共享的机会，就会出现竞争，就会出现人为的机会障碍，如果你多留了个包容、宽容和容忍的心眼，你就能以一颗平常心面对任何给你制造障碍的人。面对什么样的人，以什么样的处世方法去相待，说起来好像学问很深。我国解放战争胜利后涉及国际战争赔款的问题，当时周恩来总理适当地处理了战争赔款问题，放弃日本的战争赔款，为以后我国开展国际交流活动打下了基础。他是站在一个伟人的高度看待国与国之间的关系的，正是这种伟大的举动，周恩来赢得了世界人民的尊重。

“容”意味着容纳，意味着容忍，意味着容量。因此说，“容”是一种德行。这种德行可以激励人们用“容”字去纳下所有的人和所有的事。当然，这并不是要求人们可以放弃原则，而是要求人们用更高尚和聪明的法则去待人接物。“容”对被“容”者是一种恩德；对于“容”者本身则是高超的、明智的、迂回的胜利。

“容”是一种做人的境界。衡度一个人，不是尽量地去找对



方的不足之处，而是应该以宽容的客观的标准去衡量他。只有宽容，才能对人友善；只有对人友善，才能算是有德行的人。“以恨报怨，怨恨就无穷尽；以德报怨，怨恨就会化解。”这是佛经的要旨，但也可以作为我们人生的处世准则。对人宽容，正是沿用这种准则的基础。如果没有宽容，不但别人活得很吃力，就连你自己也活得很吃力。

举个例子，某日在上海一条小巷子里两个骑自行车的人相撞在一起。撞了就撞了，双方都没伤没痛的，有什么大不了的？可是此二君非得在路边一句来一句往地争吵不休，吵到巷子前后都堵了车，吵到双方都要众人为他们评个理……路人都是匆匆过客，谁理你那豆大的事？可是路人被堵在两边谁也没法过去，最后来了个交警，把他们俩都带走了，他们就舒服了。而众人却指着他们俩的后背骂：两个都是大老爷们，谁也不宽容谁，真是无聊透顶！何不相互宽容些，何不双方都显出些雅量，何不拿出些现代人的气度！这种生活也叫累，而且是莫名其妙的累，庸人自找的累，累了也活该！

人要活得认真，但又不可活得太认真。活得不认真，无异于窝囊废一个；活得太认真，那也是和自己过不去。适时适当地饶恕别人，也正是正确处世的一种表现。

不饶人的一个不好的习惯就是“报复”。有道是“冤冤相报何时了”，一个人活在世上，若是要去生别人的气，是永远生不完的。退一步讲，生气是很辛苦的一件事。与其自己因为生气而活得辛辛苦苦，还不如把这气扔给别人，让别人去生气，去辛苦。当然，这是后话，最可行的处世办法是自己豁达宽容些，同时也尽量地让别人也不生气。得饶人处且饶人，能饶人一把，前面便是一片海阔天空。

大千世界，芸芸众生，人与人之间磕磕碰碰的事是经常发生的。凡事能忍则忍，能让则让，你或许因此而有所失，但当

你冷静地想一想，自己也因此而得到的岂止是所失部分的一倍两倍之多？

将心比心地说，人人都有做过对不起别人的事的经历，只不过是程度有轻有重而已。当你对不起对方的时候，你需不需要别人对你的饶恕？

忍让对方就是饶恕对方，你饶恕了对方，对方也会记住你的恩德，当然也会还你饶恕之度。俗话说“一争两丑，一让两有”，不无一定道理。

当然了，饶人不是不分青红皂白地温良恭俭让。俗话说，一个人的忍耐是有限度的，也就是说，当对方所犯下的错超出了可饶恕的范畴时，你若也一味地施予饶恕，你就因为犯了另一种极端错误，而使自己又失之实在了。

必须承认的是，现代都市因为人口密集，人与人之间磕磕碰碰的事随时随地都有可能发生。你如果是一个凡事斤斤计较的人，你就不具备宽容别人的雅量，你就不算一个有德行的人，你就会生活在“小事不断”的阴影当中。如果你是这种类型的人还不想醒悟，那么你就可能活得潇洒自如，你的脑子里所积的就都是怨恨。如果你能做到容人所不能容，忍人所不能忍，怒人所不能怒，忘人所不能忘，才能理人所不能理，和人所不能和，成人所不能成，做人所不能做，为人所不能为。你也会因此而活出品位、活出意义来了。所以，我还要重复一下前面的那句老话：人的成功有很多源于特殊机会，而这种机会会有相当一部分又源于“有容乃大”！



◎ “特殊机会”的自救定律

题记：

人逢危难总是有一个成败攸关的时刻。

——雨果

前面讲过，一个人能拥有的“特殊机会”并不多，但只要认定了一个机会，紧紧抓住，这个机会才叫有效机会，其余机会因为各种原因没有给你带来改变，因而其余机会从严格意义上讲都不能称作机会。“特殊机会”是改变一个人一生命运的机会，只有正确解读这些机会，并通过合理运作，这些机会才能给你的命运带来根本的改变。

很多人都喜欢听贝多芬的《命运》交响曲，并且不止一次地为《命运》而感动。那是因为他们通过解读《命运》，给自己注入了为命运抗争到底的信念，因而他们能在《命运》的激励中走向成功。由此联想到我们的人生仕途，却有太多的人永远都在发出无力的感叹，自己的命运究竟掌握在何人之手？

掌握一个人命运者的大手属于谁？有志者无需考虑，胸脯一拍：命运当然是掌握在自己的大手里了。有了这个前提，我想就可以沿着命运切入成败话题了。

当然，人的生命里的确有不少我们自身无法控制的事情，我们姑且就把它归入“命运”或者“运气”范畴吧。既然“命运”具有一定的不可逆转性，为此而沮丧就没有什么意义了，倒不如看看我们自己可以控制的部分。如果因为欠缺某些知识和能力而影响了自己的成就，就不能怪罪命运的不济；如

果知识能力过人，确实因为命运不济给自己的事业造成了阻碍，从这个“圈”跳到另一个“圈”也未尝不可。但最可怕的，是在遇到障碍或危机时，失去自信，全然把命运交给他人。试想，连你自己都救不了自己，又有谁能救你呢？

有一则传说故事，说的是一个年轻人外出时，在路上遇到天降大雨，于是躲在屋檐下避雨，这时他看到观音菩萨撑着伞从面前走过。年轻人说：“观音菩萨，您普度一下众生，带我走一段路吧？”

观音说：“我在雨里，你在檐下，而檐下无雨，你不需要我度。”

年轻人立刻跳出檐下，站在雨中说：“现在我也在雨中了，这样你可以度我了吧？”

观音说：“你在雨中，我也在雨中，我不被淋，因为有伞；你被雨淋，因为无伞。所以不是我度自己，而是伞度我。你要想度，不必找我，请自找伞去！”说完便飘然而去。

第二天，这个年轻人遇上了难题，又去寺庙里求观音。他走进庙里跪拜磕头以后，才发现观音的像前还有一个人也在拜，他认真一看，发现那个人长得和观音一模一样，丝毫不差，大惑不解。

那位年轻人就问：“咦，你是不是观音？”

那人头也不抬地答道：“对，我正是观音。”

年轻人又问：“那就奇了怪了，观音是无所不能的，你为何还拜自己？”

观音笑道：“我也遇到了难事，但我知道，求人不如求己。”

年轻人释然：把智慧交给别人，还不如自己多长点智慧的脑筋。

这则传说告诉我们什么呢？天命属于天，人命属于自己——各得其所。所以请相信一句话：命运永远掌握在自己手里，



而改变命运的机会，也永远在自己手里。

我们承认人有命这么一说。但命是什么？是天命？如果是天命，那么你早就没命了，因为你的命不属于自己，属于天。事实上人命就是人命，与天是无关的。是吧？当然了，根据自然规律，命的周期是有限的，于是你可能会说，“命运会改变人”，其实这只是上半句话，关键的还有下半句话，人也可以改变命运，就看你是把握命运的人，还是被命运把握的人。如果你是后者，那么即使你的生命中遇到再大的危机，你也能找到合适的自救方略。

求生，是一种本能；求变，是一种能量。人在生死存亡线上，活下来——是惟一的目的，它与“机会”二字没有本质上的联系。所以说求生只是本能，但求变，则是对生活的态度，以及对自己生存质量的现状表现出不满而生成的。但求变需要合适的环境，需要够得上“变”的前提条件，在这些环境条件允许下，我们才有了“变”的机会，这种机会的到来，不论是源于我们的一念之间，还是精心的准备，它都是我们自己的——这就是我们所讲的“特殊机会”的自救定律。

自救需要方略，同时更需要合适的机会支持，二者缺一不可。我们想得到些什么，决定了我们应该怎样做些什么，以及面对命运不济时应该如何用智慧去回避或克服，抑或说如何找到自救的方略。诸如此类，如果你能多个心眼去揣摩，就不难发现其中都潜藏着机会的元素。

危机，对一个人的抗危机能力是一种考验，这种考验过程同样也是机会的发生过程。这种机会就是特殊的，也是能对一个人的命运起到决定性变化的。如今世上不是在流行两句话吗？一句话叫“靠天不如靠人，求人不如己”；另一句话叫“求人不如求己，求救不如自救”——言之简，意之赅，天下之理就全在其中了。

第三段

影响人生重大转型的七种机会成本

鱼和熊掌可不可以兼得？这个问题是个老问题，然争论到现在，也没有权威的说法，但从世俗上，早有定论了：鱼和熊掌不可以兼得！

二者只选其一，选什么？选鱼？选熊掌？如果要你掏钱，你能选什么？

这种比喻也许太抽象，举个具体的例子：西方一些国家对街头乞讨者有个明文规定，蹲监狱。这对乞讨者而言应该是有幸的。因为监狱里不仅有地方住宿，一日三餐按时供应，而且还有各种文体娱乐设施，比流落街头过乞讨生活不仅舒适而且还有保障。

可是为什么那些乞丐并不愿意去条件这样好的监牢里坐牢呢？原因很简单，坐牢没有任何外现成本，却增加了自由成本，这种权衡利弊后选出“择一”判断的行为，在经济学上称为机会成本。

把话收回到改变人生的机会来。机会意味着收益，为了收益，就要有付出。在机会和方式不是惟一的时候，你就面临着选择。你的机会成本也就在选择中悄然产生了。

什么事都不能比较，但什么事面临比较的时候，我们就没有理由放弃比较。如果放弃比较，你很可能就因为因为没有比较而付出惨重的代价。

“鱼，我所欲也；熊掌，亦我所欲也。”要得到鱼，就没有



熊掌；要熊掌，就没有鱼——摆在我们面前的机会会有很多，我们可以运作的方案也很多，但“择其一”的客观规律使我们不得不认真权衡。

人生的路很漫长，但在改变自己命运的关键时刻，成与不成，就看你在机会面前做了成本测算没有。

◎知识机会成本

题记：

谁成了哪一行的尖子，谁就能走运，因此，不管哪一行，我只要成了尖子，就一定会走运，机会自然会到来，而机会一来，我凭着本领就能一帆风顺。

——卢梭

知识就是生产力！生产力的高低，在于知识的蓄量，以及合理的运用。

人为什么求变？人靠什么求变？知识能力与现实回报不平衡，因此求变。求变就要找机会，找与自己知识技能合拍的机会。人靠的是知识才能求变，没有知识想求变，就要花出巨大的机会成本。因此，也可以这么说，处处留心积累也是降低机会成本的方法，知识能够使你多个心眼。

在商界有一句话叫“一本万利”。所谓“本”，就是本钱，是资本，是成本。谁都想能够有一本万利的机会，但事实与理想总是存在着落差，知识不济，空有雄心壮志和一腔热情，那只能加大了机会成本还收不来利。

打个比方，当年福建晋江有一片男装生产基地，刚开始没

有做出名气，无人喝彩。央视体育频道招商，这是个不小的机会，他们做了，成效汨汨地往上冒，而与央视体育频道同时招商的还有其它频道，他们为什么只钟情于体育频道，而放弃其他频道？他们肯定经过调查，测算过成本：体育频道是男人的频道！毫无疑问，是知识让他们降低了机会成本。

有一位经济学教授向他的学生提了个问题：“有一个商人，他要运一批黑色的衬衣到非洲去卖。你们想一想，他这一笔卖的成本该怎样算？”

学生们开始议论纷纷，有的说要算运输费，有的说要加上进口税……等大家静下来，教授正色道：“我问你们，谁看见过曼德拉穿黑衬衣？”

学生们面面相觑，原来非洲气候炎热，太阳光照射强，谁穿上黑衬衣，皮肤就会灼伤。教授摇了摇头，叹了口气说：“无知才是最大的成本！”

欲寻找机会改变自己眼下的现状，这是一件大事。是小事，就不能草率行事，更不能在没有知识技能依据的前提下一哄而上或一哄而散。毕竟，机会只是有可能提升自己的平台，但不是决定自己未来命运的使者。我说机会只是有可能提升自己，是因为机会并不能主宰成功期待的一切，要把机会变成行动，就必须具有和行动相匹配的知识技能。从这个意义讲，机会成本要看知识技能的蓄量，因为在机会运作中，只有知识技能，才是创造力，才是生产力，才是改变自己命运的驱动力。

赤壁之战，想必这是绝大多数中国人所熟悉的以弱胜强、以少胜多的成功战例。

在赤壁之战中，周瑜、诸葛亮等人正确地分析了敌我双方形势，通过反间计、连环计、苦肉计等一系列有步骤、有计划的行动，将己方的优势予以充分发挥，同时又巧妙而正确地确定和运用火攻等战术，最终以弱胜强击败了强大之敌。这就是



知识能力发挥的作用，因而减少了机会成本。

反观曹操一方，号称雄兵百万，自恃兵力雄厚，目空一切，骄傲自大，盲目轻敌，决策指挥一错再错，使自己的优势逐步丧失，最终遭致惨败。这就是无知而浪费了硕大的机会成本。

再看当年的闯王李自成闹革命那会儿，大半个中国都在向他倾斜，机会是不错。可是他把握机会的方法出问题了。原因并不在于他是一个草寇，而在于他没有知识。凡遇事都先“问天”。

你想，天真的就能那么灵验？要灵验了，你举义做甚？让天去说话得啦！

李自成问天问出什么来了呢？崇祯元年元旦，他带领兄弟几个举义时，有人问：“或取皇帝，也未可知。”他说：“当问天。”于是拔弓射靶，“问”中了，大喜，遂起兵。10余年后，他进攻北京。在承天门也就是今天的天安门下，在该不该进城时，他不是用计，而是再次用箭“问天”，结果不中，他就凭此转战西北，由此可见他付出的是多么大的知识成本！

从现代经济学看，生活中遇到的一切问题，同样都可以从“成本”的角度去看。比如管理中的决策成本，表现在人力资源配置、产品开发、企业技术公关等方面；比如人品上有道德成本，表现在诚信、公平等方面。由于资本的趋利性，内部管理机制必须根据知识技能的蓄量抑或是否对口——做出收益最大化的选择，一旦实践证明某一项决策并非最优，就意味着知识机会成本的流失。

很多有钱人总想着找机会赚更多的钱，于是一有机会就问：需要投入多少钱？而不问投入后谁来运作，怎样运作，这是很危险的。投资成本除了钱以外，更重要的还有投资者接下来要做的工作。机会成本往往要在实际运作中才会“现身”，机会成本的大小，不只是金钱的多少可以来评判，而是综合了多方面

的因素，结合起来评判的，其中知识技能的成本就是不小的一环。比如你要测算专业是否对口，比如你要测算员工是否各尽所能，比如你要测算产品的科技含量，比如你要测算日后成功的价值等等。如果你在抓住某一种机会时，却将这一环节忽略了，是为无知。一个人无知，又怎能凭一次机会改变一生呢？

借此重述一下题外话。卡耐基在他的《人性的优点》一书中说道：“人的成功只有15%靠专业技术，85%靠人际关系和处事技巧。”这句话不管在美国那边行得通行不通，反正在我们中国肯定行不通，读者诸君万万别被误导了。

◎时机机会成本

题记：

对于不会利用机会的人，时机又有什么用呢？一个不受胎的蛋，是要被时间的浪潮冲刷成废物的。

——艾略特

什么叫时机？时机说到底就是机遇。

我个人理解，机会和机遇听起来相同，其实有区别。前者小，后者大。前者往往是由英雄来把握的，后者则需要人民、甚至需要文化和历史来把握。甲申年，崛起的满清王朝同时面临着机会和历史机遇的挑战。它极好地把握了前者。

谁掌握了胜利谁就掌握了历史，谁掌握了机会谁就掌握了胜利。纵观古今中外历史，伟人所以称其为伟人，就是抓住了机会。机会是一个区别英雄与狗熊的台阶，上一步什么都是，下一步什么都不是。看似一小步，往往需要一辈子的苦功来走。



英雄人物对机会的把握，恍如精彩的一击，却用的是一生的心血。

不论你承认不承认，只要你的自信力远远超出你的现状，那么你一定常常在想着有朝一日能创出一份属于自己的事业。可是你没有行动，原因很简单，你还没遇上机会，或者说你知道会有成功的那一天，只是这个机会暂时还没来。可是，真的机会来了，你会在第一时间里做出什么反应？

行动？是的，行动对机会而言是根主心骨。就像有人曾问存在主义哲学家萨特对行动有什么感悟，他回答：“我来了，我做了，仅此而已！”真理有时就这么简单。我们前面讲过了，越快行动越好，但前提是必须测算好机会成本。如果你其他因素解决了，那么还有一个问题，这个时期值不值得你行动？

诚如有一位政府工作人员说：“抓住这个机遇，就成功了一半。有好思路不一定成功，没有好的思路一定不成功。”因为就机遇而言，时间不等人，一旦机会来了，你的行动慢了，可能就会因此丧失机会。我前面讲过1元钱买一幢别墅的故事，故事当中的那个老头，虽然自己认为抢着先机了，但还是有人比他快了半拍，老头为此付出了时机成本。于是他成了机会的笑料。

前些日子，中国证监会规划委发言人在解答“股权分置”问题时，也曾提及了“最好时机”。“好与坏是相对而言的。是不是人得了癌症，非要等到病重快要死了的时候，动手术才是最好的时机？我不这么认为。怎么判断一个决策英明不英明，要看决策的社会代价的大小。代价总是要付的，并不是非要等到危机爆发了才是最好时机。我多次讲最好时机的意思是迟早的意思，就是早比晚好。我认为非要到了危机大爆发时才改革，这不是最好的时机。越早，社会代价相对越小，我认为就是好的时机。”

就个人创业而言，道理也是一样。因为时机成本往往与物

质成本是相匹配的，所以，如果行动时间掌握不当造成时机成本的增加，同时也会造成物质成本的增加。

都说吃鱼要趁鲜。你虽然抓住了吃鱼的机会，却行动缓慢，鱼凉了，虽然把鱼吃到嘴里了，那鱼还鲜吗？由于你行动的时机不对，你将为此付出的除了时机成本，还有一种隐性的成本就是物质成本！

再一点，那就是在机会面前，要看看这个时机属不属于你。有的机会虽然好，但由于身体因素、年龄因素、季节因素、资金因素等客观因素导致你暂时不能去行动，如果在这种前提下，你仅凭着一种热望，去勉强，那么，你肯定会干得很吃力，与其如此，放弃也罢。

有人说，机会是平等的，但由于人与人自身存在的客观条件不平等，那就等于机会不平等。你没有必要在这一点上与自己较劲。

科瑞集团副总裁郭梓林谈到这样一个亲身经历。他说：“我是35岁选择辞职‘下海’的——那时候，还没有学什么经济学。当时是怎么想的呢？本已不是理想火花四射的年龄，但当时还真是被邓小平南巡谈话的精神鼓舞得热血沸腾，看看那些已经‘下海’并卓有成效的人士们的那种派头，内心真是受到了极大的鼓舞。同时也看到了自己如果在体制内接着干下去，60岁是个啥样儿，那都已经定型了啦！收益既然已经是可预期的了，那么花25年的成本是不是值，就需要认真权衡了。‘下海’的诱惑，是那个年代的特点，令人神往的高收益预期，吸引着当时无数的想抓住时机换一种活法的人……不过，如果我当时已经40岁，或者既得利益再多一些，我想我的成本收益分析或许会是另一个结果。为什么呢？时机不当了。”

我想现在有很多成功人士和郭梓林都有过相类似的经历。这就是当年“下海”潮磨砺出来的弄潮儿们。“下海”除了靠自



身的本事和胆略，还得看你动手时的时机对不对。因为“下海”本身就是一种机会成本，而“下海”的时机在无形当中又增加了机会的成本。

从时间推移来算，“下海”现在已经成为历史，对当年“下海”的机会成本的评估，那些“过来人”各有各的说道。事业有成者回忆起那种情景自然可以津津乐道，因为他们的机会成本是值得的，因为生意并不是人人都可以做得起来的。对那些“下海”后至今还处于比较贫困的人来讲，他们的机会成本又怎敢提到桌面上来呢？

有一个“下海”成功人士，突然有一位老朋友前来拜访。拜访者了解了过去的朋友如今办起来的公司发展情况之后，深有感触地说：“我真的很后悔，当时如果听你的劝，跟你出来干就好了，现在你这么好，真让我羡慕死了。现在你看，我就只是上班下班，呆在办公室里，虽然很清闲，但百无聊赖，一事无成，真不知该怎么办才好。才40来岁，都说四十不惑，你看我，总不能这么混下去吧？”

这位成功人士对他的老朋友这样说：“如果你现在真要换一种活法，那确实是一件难下决心的事，因为年龄问题摆在这里，时机不对，时机就是机会成本。你得掂掂了。”

依我看，这位仁兄再挪也没啥意思了，都40多岁了，还不知道这成本下去了，何时才能有个收成呢！即使有收成，成数又是几何？机会风险太大，时间也不允许在这有限的时间内再挪来挪去了。

历史的经验告诉我们：江山代有才人出，各领风骚三五年。现在，是新人辈出的时代，你想做点什么，还是务实点吧。

本意是倡导大家抓住一次机会好好运作，力图改变自己的一生，但在这里却泼了一些冷水。但请注意了，我这话是对一些在机会面前盲目性太大的人说的。社会上总有这样一些人，

他们曾经有过机会，没有抓住，失去了大好时机，但当别人抓住机会成功了，他们就以为自己回过头来再去拎尚未过时的机会，也能捞到点什么。我奉劝这种人别再打这种算盘了。因为那时机已经不属于你的了，长江后浪推前浪，你还是留点心眼去找别的机会改变自己吧！

言归至此，即以英国教育家培根的一段话结束此文：“机会先把前额的头发给你捉而你却不捉之后，就要把秃头给你捉了；或者至少它先把瓶子的把儿给你拿，如果你不拿，它就要把瓶子滚圆的身子给你，而那是很难捉住的。在开端起始时善用时机，再没有比这种智慧更大的了。”

◎投资机会成本

题记：

人生颇富机会和变化。人最得意的时候，有最大的不幸光临。

——亚里士多德

什么叫投资机会成本？将在一次性的机会里，所有的投入（包括资金、人力资源、管理）相加，这就是投资机会成本。投资机会成本与预期回报的目标进行加减，得正数，是成功，为负数，是为失败。所以，就人生转型意义而言，投资机会成本不是炒股的专一概念，而是人生常理的一般概念。请各位不要混淆了。

萨缪尔森在其《经济学》中曾用热狗公司的事例来说明机会成本的概念。热狗公司所有者每周投入 60 小时，但不领取工



资。到年末结算时公司获得了 2.2 万美元的可观利润。但是如果这些所有者能够找到另外其他收入更高的工作，使他们所获年收入达 4.5 万美元。那么这些人所从事的热狗工作就会产生一种机会成本，它表明因他们从事了热狗工作而不得不失去其他获利更大的机会。

有经济学家对此做过运算：如果用他们的实际盈利 2.2 万美元减去他们失去的 4.5 万美元的机会收益，那他们实际上是亏损的，亏损额是 $4.5 \text{ 万} - 2.2 \text{ 万} = 2.3 \text{ 万美元}$ 。虽然他们在热狗公司看上去是盈利了。

把这种现象提升到一个人通过一次机会实现人生转型的规划上，其道理也大致相同，而且大家也容易理解其中的投资成本规律。

大概没有人反对“要有产出就必须先有投入”这个说法。因为一牵涉到投资，这就引出了管理智慧问题。把握机会，就是人生管理。所以，你要实现人生重大转型，必须事先将机会的每个环节都运筹妥当。在运筹中，你要先掂一掂你的投资能力，并尽量将其量化，这样有利于在预算回报后，再来评估你的投资值不值。如果不值，你就要考虑你应该怎样去调整你的步骤。

这里我不得不提一提中国古代第一个商界巨贾吕不韦。

吕不韦是两千年以前的一位最了不得的谋略家和投资家。说他是中国投资界的鼻祖，那是因为他对资本运营的天赋以及手段，从策划到放贷等方式，都衬托出他心里总是揣着一本投资机会成本的账，这种能力在他所处的年代以前还从未有过记录。

吕不韦出自商界豪门，从小就没有为缺钱问题苦恼过，实在要说有什么让他苦恼，那就是他应该怎样像他父亲那样，甚至超过父亲，把很多的钱变成更多的钱，然后在把更多的钱变

成服服贴贴的女人，变成可以操纵一个国家机器的指挥棒。

后来吕不韦真是投资秦国的太子子楚，并把已经怀了他的孩子的爱妃给了秦王，最后到不能再危险的时候，他寻得了逆境中的机会，就抓住不放。他同样用投资众人的方式，拥太子为皇帝，这个骄奢淫逸的新皇帝，为了感谢他的恩，发出的第一道皇帝令就是封吕为宰相，赐 14 个县城，供其役使，吕不韦的风险投资取得了巨大的回报。如此一算，他前期付出的几个女人和公关费的投资又算得了什么？

也许会有人说吕不韦的手段太肮脏，太奸诈，学不得。我们要问了，谁让你学他的肮脏和奸诈了？你学学他过人的胆略和谋略，学学他对投资机会成本的测算意识好不好？

你再看《鸿门宴》里的那个项羽，把刘邦这等无赖小人请来帷帐中，好生伺候。本来事先范增安排好了等项羽一摔杯就让帐外伏兵干掉刘邦的，可是项羽却在行酒中被刘邦几句儿女情长的甜言蜜语说得飘飘然，不但不摔杯，而且还怜悯起刘邦来，急得范增不得不临时安排了个剑道表演，于是有了“项庄舞剑，意在沛公”的历史典故。项羽这般感情投资怎么样呢？反正这成本实在是太大了，我们也就不用去说他了。

很多人为项羽当时没有抓住机会杀掉刘邦扼腕，但在扼腕之余，我们还能从中找到什么教训呢？在投资机会成本的运筹上，还是人多点城府，多点心眼，总之君子是称不得的，你称君子，就防不住小人，比如碰上刘邦那种老奸巨猾之徒，你就要血本无归。

回到经济学层面来。我们讲投资机会成本的运筹，不但要讲求用心，同时还要对投资的预期进行量化，怎样量化呢？分析机会的性质——这是最重要的。毕竟，发现机会是一回事，把握机会是另外一回事；机会多少是一回事，机会大小是另外一回事。所以，把机会可能带来的价值进行评估，然后才能作



出相应的投资计划来。

机会的性质说到底就是你选择的项目和立项依据。如果你在这个问题上没有把握好或没有把握，那机会弄不好就可能不是机会还反是陷阱。比如你开店或做某种生意，在投资之前，由于信息不对称性和市场不确定性导致你对机会的认识还不是很充分，而这些问题你并没有做起码的调查，草草地投入，结果往往事实上的投资机会成本比预期的大，而通过机会的实际运作证明你的收益却比预期的小，那就太不值得了。

你想，本来就是伪机会，本来就是死路一条，但是你还蒙在鼓里，以为终于抓住机会了，冒冒失失地把钱扔进去，把物质资源和人力资源配置进去，开始看着觉得挺宽的大路，可是到最后真相大白，你就只有哭的份了。

◎风险机会成本

题记：

过冒险式的生活才表示你有活出你的生命，如果不是这样的话，代表你还没有活过。

——奥修

当你认定某一种机会是好机会，“抓住”那是人的第一意识，第二意识是“动手”。我说，且慢！

因为你还有一件事没做。那就是你对这个机会的风险系数做了评估了吗？如果你还没评估，那么就赶紧先从这方面着手。但凡机会，必有风险，所以有人说风险与机会并存。风险的大小，决定了成功机会所付出的成本。这就是我们要说的风险机

会成本。

没有风险就没有机会！从这个意义上讲，你想通过一次机会改变自己的一生，那么你在心理上就要有冒险的思想准备。但凡有危险，不是不能冒，得用心去测算冒险对你改变命运的期待值不值。毕竟把握机会改变命运，不是叫你把握机会去玩命。

奥修曾不断鼓励人们去冒险，当然，他指的“不单是身体层面的危险，还有心理上的危险，最后是灵魂上的冒险。”他说：“过冒险式的生活才表示你有活出你的生命，生命要在危险中才能开花。”

李敖在《北京法源寺》中讲了两个为燕国太子丹冒险而死的刺客。一个是田光，另一个是荆轲。前者因年老不中用，难以冒其险，于是自刎，是士为知己者死；后者受了前者的激励，去冒险了，结果行刺未遂，是笑着死的。撇开田光不说，单说荆轲之死的价值就是比较“高”的。因为他心里有谱：这险冒得值！

勇敢的人脚程总是比别人快一步，主动寻找所有可以冒险的机会。他们的人生观不像保险公司，而是像登山者、滑翔机驾驶者和冲浪者，而且冲浪的范围不只是外面的海洋，还有自己内心最深处的海洋；攀登的不只是外在的阿尔卑斯山和喜马拉雅山，还探索内心最高处的山峰。

过冒险式的生活才表示你有活出你的生命，如果不是这样的话，代表你还没有活过；生命要在危险中才能开花，在安全的环境中无法开花。

千万不要被这段话的“另类”误导！奥修的意思是指什么？是心理和心灵，而不是行为！

行为是什么？我们现在讲的抓住一次机会付诸行动——这就是行为。



行为冒险和心理冒险是两码事，二者不可混为一谈。我们倡导的是，在机会面前，思想上要敢于冒险，在行为上要估算风险，既不能因为前方有险就退缩，也不能明知前方有不可抗逆的险，还要去做无畏的冒险。我的意思是，要实现人生的重大改变，在抓住机会时就要有敢于冒险的勇气，但冒险也是一种机智。

诚如《增广贤文》所云：“但行好事，莫问前程。河狭水急，人急计生。明知山有虎，莫向虎山行。路不行不到，事不为不成。”人的一生不可能事事都一帆风顺。在机会面前，人们的态度常常不尽相同：有人天生害怕冒险，一见冒险就如临大敌，不是逃之夭夭就是退避三舍；有人坚信“人定胜天”，认为天下没有人解决不了的困难，于是，不分深浅地向所有的危险叫板，结果因为能力有限，倒被困难碰得头破血流。这两种态度都是属于非理智的极端。那么，怎样做才属于理智呢？在动手之前先动脑，对机会的难易程度先进行客观分析，充分估计自身实力，认为自己有能力解决的就解决，自己解决不了的就谦虚地“让”给“高人”，而不去做无畏的付出。

打个比方，你要过景阳冈，过了就是一片海阔天空。那边是机会，可是景阳冈有青额大虫，风险如期而至，怎么办？我看，如果你没有打虎的能耐，景阳冈万万去不得。否则，人命关天，谁能搭得起这条无辜之命？不过，却也有人生性就是克虎的，像武松之类的人物，在景阳冈喝得酩酊大醉后硬是把比他清醒十倍的青额大虫一顿拳打脚踢还不伤自己一根毫毛。武松打死了老虎，当地百姓欢呼簇拥，称他为“明知山有虎，偏向虎山行”的打虎英雄。比起武松，相信大多数的人都会自感弗如。因为大家心里明白，自己不具备武松那般的打虎能力，是不敢奢谈上虎山去白白送死的。应该说，明知山有虎，莫向虎山行——这才是明智的。你想，如果人人都有能力明知山有

虎，偏向虎山行，那么，武松也委实算不上什么英雄了。

为改变自己的现况，在机会面前不怕冒险，其精神固然可嘉，但事有可为者，有不可为者，不可为而强为之，必败。同理，风险有值得冒和不值得冒或暂时不值得冒的，不值得冒的险仅凭意志去冒了，就加大了风险机会成本，必败。古训曰：“识时务者为俊杰。”儒家更是提倡“无为而不为”，“无为而治”，这些经典对风险机会成本测算而言，同样具有启发意义。

我们说在机会前面要测算好风险成本，意思是你在心里要有一个打算：尽量把风险系数降到最低。

无论干什么事，无产者的机会风险成本最低。因为风险机会成本的高低，不但直接影响到你付诸行动的承受力，而且还会关系到你为成功所付出的代价。

不得不提到的是，经济浪潮刚刚起步时，那是机会。把握这种机会就有代价摆在你的面前。就比如要下海经商办企业，那么有些群体就要遇到风险问题：原来从政者要不惜舍弃官职待遇，原来从事文教科技者要忍痛丢掉铁饭碗，原来从事工商业者则要失去宝贵的全民所有制企业职工身份……诸如此类，这就是他们的代价，假如机会没把握好，失败了，怎么办？代价付出了，高额的成本产生了，回报却是如此的糟糕——郁闷！

从这一点看，经济浪潮初期，虽然良好的政策给国民带来了不错的机会，但让国营单位的人忍受巨大牺牲做出这样的选择，的确是一个难以跨越的心理门槛。

相比之下，处于社会底层的农民和无业市井，他们要获得经商、办企业或出国打工的机会的话，风险成本就比较低了。他们的生活要靠自食其力，不用担心失去什么待遇，如果失败了，他们最多失去了一些作为本钱的血汗钱而已。你可以想象一下，如果在地位上连一个当农民资格都没了，还能干什么



呢？因此略想一下，你不难发现，在市场经济的大潮中冒险犯难的弄潮儿，多是从最底层干出来的。而且吃苦耐劳的奋斗精神愈坚强，成功的可能性也愈大。

你再看，当今中国房地产业老大潘石屹就生长于西北农村，老干妈麻辣酱创始人陶华碧就生长于西南农村，已成为菲律宾首富的陈永栽生长于东南农村，洗碗洗出个百万富翁的孙秋苹生长于东北农村，还有亚洲首富霍英东，中国第一个亿元户张果喜……他们在致富之前，谁不都是无担一身轻？

无担子的人在机会面前，心理上就占了上风，风险机会成本可以忽略不计，无怪乎他们成功的成数就较大了。正如马克思所指出的那样：要推翻一个旧世界，无产阶级失去的只是套在自己脖子上的铁链，机会成本最低，收益回报最高，人们又何乐而不为呢？

但话又得说回来。机会是无规律的，是稍纵即逝的，能不能把握机会，要因事而异，因人而异。在已经步入多元化的当今社会，机会不仅仅会在经济上出现，也会在其他领域出现，比如炒股就有投资风险。比如跳槽就存在环境风险，比如转行就有技术风险等等。因此风险机会成本不仅渗透在时机和地位上，而且还表现在人的胆略上。如果有能力却没有冒险的胆量，有涉险的实力却没有避险的策略，就不要奢谈机会，更不要想着抓住一次机会改变自己的一生。

就以炒股为例，从牛市的观点看，可以说每只股票都是会上涨的，也就是说所有的股票都是机会，每一个买入的动作都是对机会的把握，同时也是抗风险的一次考验。有些人既贪婪、犹豫，又缺乏足够的耐心和判断力，使得真正机会到来时没有把握好，机会没有来时又心浮气躁，自然是炒不好股票的。

其他领域也是如此。有许多优柔寡断的人，他们是很难有抓住机会改变自己一生的魄力的，因为冒险对他们而言是一件

很痛苦的事，他们宁愿放弃选择的权利，而走那些别人为他安排好的道路。跟这种人，也免谈风险机会成本。

◎环境机会成本

题记：

不要以为机会会第二次敲门。

——桑弗

什么是环境成本？这个题目应该从两个方面理解。一是自然环境，那是绿色保护领域的话题。另一个是人生成功机会与所处的相应的环境选择话题。这个话题是我们现在要探讨的。

说白了，就机会而言，环境机会成本就是你计划在什么环境里实施你的成功计划？

无庸讳言，人所处的环境，与人的成功计划是相对应的。如果一个精通软件的人，在干腻了自己的专业后，也去当体育解说员，他就要考虑专业不对口造成的环境成本的加大；如果一个不善言辞的人，要去干推销行业，他同样要考虑自己在这样的环境里要增加多大的环境成本；如果一个长期习惯了南方生活的经理人，突然到大东北去当 CEO，他更要考虑由于水土不服会给他的生活带来诸多不便而平添出来的环境成本；如果一个对烟味有一种天生反应的人，招来一批烟鬼一同工作，你呛都呛死在这种不适的环境成本里了，还何谈把握机会开拓成功？

我们每天都在说适者生存，适者是什么？适者就是选择一条合适自己走的路，在 不被南墙撞得头破血流的前提下，在没



有发现更好的通途的前提下，在意识上不断自我强化的意志力作用下，一直走下去。

这里提到南墙或别的通途，很显然是改变人生的最大的动因。人之所以会在人生的中途，突然改走别的道路，这是一种无奈，因为改走别的道路，那么前面所走的路，就都是成本。比如前面提到的某种专业技术，在你准备运用于实际时，你就要看看它是不是符合你的专业，如果不符合你的专业，你还把这种运用当作一次难得的成功机会，那么，你的环境成本就无限大了。

我们经常听到跳槽成习的人爱拿“命运掌握在自己的手中”来说事，当然，对自己的职业选择固然可以我行我素，但是你可别忘了，当你在一种职业上干了一段时间，花费了一定的时间和精力，猛然间你不舒服了，你想换个环境了，或者想换另一种职业干了，这样半路出家，先不管你对自己的调换别人阻挠得了阻挠不了你，你应该先算一下机会成本账，你的调换值不值？如果你本来卖热狗还可以赚 2300 元，可是你换了一下，赚得来比卖热狗更多的钱吗？如果这个问题是没有把握的回答，转行后到新的行业一头雾水，想到从头再来不一定是良辰美景，还把原来熟能生巧的技术忘得一干二净，你又后悔了，还想再回来再卖热狗，很对不起，你恐怕连卖热狗都赚不来 2300 元了。

就以跳槽现象为例。多少人都把跳槽当作自己改变一生的好机会？可是前些日子，北京有一家职业咨询公司的一份调查显示，有 60% 的跳槽者在跳槽以后产生挫败感，认为自己跳槽后反而因为不能适应新环境而失败。而上海的可锐职业顾问公司抽样调查的数字更为惊人：有 78% 的白领跳槽失败只因职商不足！

什么叫职商不足？顾名思义，缺乏精明冷静的职业素养，

这就是职商不足。

2005年8月，我有幸与可锐的老总卞秉斌一起应邀到新浪教育频道做一期节目，在提到跳槽现象时，我说，现在许多人进入一种误区，认为跳槽就是改变一生的难得机会，换了环境又觉得新环境还不如老环境了。卞秉斌的一番话却让我记忆犹新。他说，跳槽既是机会，也是危机，问题在于你是否清楚你是谁？你在哪？你应该去做什么？清楚了这三个问题，就给自己一个准确的定位。如果你是一个创业者，就不要去当雇员。如果你是一个技术人员，就不要和销售精英去争饭碗！要冷静地想一想，到底是该跳，还是不该跳？我看，这还不仅仅是“职商”的问题，更应该是“环境商数”的问题。

环境商数低下，在机会面前就会出现重其一不重其二，顾其利而不计其弊，以致在新环境里左突右豕，力不从心，直到机会丢失，想想还不如老环境好，这时感觉环境机会成本之大，为时晚矣！

为什么总有那么多人对一种工作总是不能安分呢？我想这里有很大一方面原因就是他们脑子里装的都是机会，但却没有把机会提升到机会成本来测算。

当然，即使有想到机会成本，我想他们认为跳槽的成本并不大，这也意味着他们的人生富于变化，路径依赖感乃至敬业自律感相对就弱一些——然而现在看这些“跳蚤”们，谁能把自己“跳”成某一领域的成功者呢？至少，到今天为止，我还不曾听说过。

毫无疑问，每跳槽一次，到新的单位，都必须用大量时间、精力去学习新的制度和新的操作方法，建立新的人际关系，而这些“新”事实上都属于成本范畴，而跳槽所带来的收益，却需要较长的时间才能逐步体现出来。如果你刚得到收益，又在想着跳槽，那么，你的一切就只得重新开始了。从这点上看，



跳槽虽然可以带来新的感觉、新的生活，但如果一个人缺乏敬业精神，缺乏起码的职商，只会频频调换工作，是不会有大的收益的，就更别提什么一次机会改变一生了。

◎心态机会成本

题记：

一个人既有成算，若不迅速进行，必至后悔莫及。

——但丁

在人生面临机会抉择的问题上，心态太重要了。我们一直在说逢事要摆正自己的心态，要处乱不惊，要处变不惊，可是话是容易说就是不容易做，一旦遇到大原则，在机会成本的判断与运筹上，多少人能真正做到处乱不惊或处变不惊呢？

心浮气躁，这是当今许多人处世的心态。你想，心浮，你的情绪自然受到影响；气躁，更是会把事情办得草率。这种心态要是养成了习惯，逢得好机会来了，你能将这个机会稳稳地把持在手里吗？

心态正，心情好，这在无形中就给机会增添了成功的筹码。因为心态不但会左右自己的状态，还会直接影响到机会的成功率。心态出了问题，就加大了心理机会成本。如果因为心态问题，即使你最终获得了成功，但心累了，人熬出病了，这样的成功代价是不是太大了。

所以，有心理学家提倡人们平时要经常用自我激发性的话提醒自己，久而久之，便会融入自己的身心，抑制消极心态，保持积极的心态，形成强大的内动力。

怎样激励自己呢？比如“我喜欢我自己！”、“我是负责的！”、“我是最棒的！”、“我一定能成功！”之类，这样给自己打气，心理释然，状态也就会得到提升，状态得到提升，心态成本就会自然下降，为成功付出的代价就少了。

许多人都说《三国演义》里的曹操生性多疑，这是他失的一面，也影响了他的作为，但他起先并不这样。在十八路诸侯讨伐董卓时，董卓战败而退，曹操号召大家凭借绝对兵力优势追击，本来可以抓住机会“一战而定”，但是讨伐军们却各怀鬼胎，按兵不动，只有曹操带少量部队去攻打董卓，反被董卓在荥阳候个正着，危难之际，十八路诸侯居然坐视不救，曹操惨败。照常人看，曹操该把那十八路诸侯们好生数落才是，可是曹操逃出来后，居然笑对各路诸侯，并耻笑他们。后来，他的父亲被陶谦杀死了，但为了战局，他还是强作欢颜，跟陶谦握手和解；在宛城，自己的儿子和最心爱的大将典韦被张绣杀了，但为了战局，他仍可以笑迎张绣，跟张绣结盟，并且之后也没有诛杀张绣。曹操为什么这样呢？他的心里装着更大的计谋：孤要的是一个天下，而不是一两个人！他要为这个计谋找机会。心态之稳，足让人钦服矣！

其实历史上像曹操这样会算计心态机会成本的还大有人在，而且他们的事迹还都被后人传为佳话。比如越王勾践卧薪尝胆，居然把绝顶聪明的夫差耍了10年；比如武则天为了寻得篡权机会，甚至在宫中默默无闻地呆了长达11年时间；比如那个刘皇叔，在煮酒论英雄时的悠然，竟让生性多疑的曹操一时也对他深信不疑。诸如此类，无一不是在减少心态机会成本的同时，加大了对机会把握的成功率呀！

相比之下，那个曾经不可一世的李自成，就败在了糟糕的心态上。

李自成举义占领西安后，成立了大顺政权，照理，那时期



中国还没有一支队伍敢跟他抗衡，没落的明王朝更已不再是他的对手了，他惟一的隐患就是山海关外对中原虎视眈眈的满洲人。

李自成完全可以等待机会，可是心浮气躁的他，早按捺不住了，他觉得硕大的中原大地太小，调绝对兵力去碰山海关的多尔衮，结果被人家打得七零八落，丢掉了江山。他这心态机会成本也着实太大了。

再看后来的皇太极，他的耐心就很值得称道。几次入关，他都领着八旗士兵们在城外转悠，就是不进城。为什么不进城？皇太极测算过了：明朝是一棵大树，根深叶茂，凭借我们现在的力量，还一下砍不倒它。最好的方法就是耐心和耐力，“我现在带你们所做的事情，就是把这棵大树的枝蔓一根根砍掉。今天砍一根，明天砍一根，天长日久，它就成了枯干。最后轻轻一推，再大的树也会轰然倒地。”

假如当初的李自成有皇太极一半的耐心，他的心态机会成本也会大大降低，大顺军就可能统一黄河和长江流域。弄不好中国的历史还真的会随着闯王的不同命运而改写。

历史就是一面镜子，历史就是一块试金石。历史上诸多名人都拥有过机会，但他们因为解读心态机会成本的能力不同，而导致了命运的不同。有的因为心态机会成本超大，断送了到手的好局，有的则因为减少了心态机会成本，赢得了天下。他们给我们的启示是多方面的，也是有足够教益的。

然而到今天，我们却发现有许多人在机会面前仍在重蹈着历史的错误。他们也有机会，也有成功的胜算，但心态也会出问题，也会把好机会断送在难忍重负的心态机会成本上。

有一位企业总经理失败的经历发人深思。

从他的履历来看似似乎无可挑剔：名牌大学哲学系毕业，想问题、办事善于用脑，因此被一家企业聘为经理。这么好的机

会，自然要用实力来进一步证明自己。可是在他管理企业不到1年的时间里，因为坏脾气，他吃过官司，遭受过牢狱之灾，他的性格中有一股刚烈之气，任何时候，他对自己的位置、权威、尊严等等都特别敏感。那种过于敏感的、脆弱的、等待着别人来确认价值的心态，常常使他陷入无尽的想象之中。他经常着急上火，一着急上火情绪就更加不稳定。常常刚才还是风和日丽，突然之间就晴天霹雳，电闪雷鸣。最后只有一种结果：被企业中途解聘。

随着社会的多元化，大大小小的机会日益增多，很多人由于心态出了问题，在机会面前迷失了方向，因此心理学家发出呼吁：在机会面前，首先要学会调整心态。入考前要调整心态；应聘前要调整心态；参加赛事前要调整心态；投资前要调整心态；不如意时更要调整心态。因为心态问题关系到人在机会面前成功与否的根本问题，把心态调整到最佳位置，降低心态机会成本，就会提升成功的概率。

◎转行机会成本

题记：

有时一扇门虽然关上了，其余的门却是敞开的。

——塞万提斯

转行，用句大俗话，叫换一种活法。转行一次改变一生，并是成功的一生，幸莫大焉。

但是，我对转行是持审慎态度的。转行要有转行的前提：一是绝对比原来行业更适合你的机会；二是这个机会要有一次



成功的把握。比如霍英东，从航运业转到贸易，最后变成亚州最大的房地产商；比如雷·克洛克，从卖搅拌机转到卖快餐，最后变成麦当劳富豪；比如李开复，从学法律跳到 IT，最后变成 goolr 的 CEO……

更有意思的是台湾著名的漫画家朱德庸，25 岁时就红透宝岛，后来其《双响炮》、《涩女郎》、《醋溜族》等作品在两岸经久不衰。可是谁能知道朱德庸小时候是一个问题儿童？由于读书读得臭，他曾被许多学校像踢皮球一样踢来踢去。开始他也像老师们一样认为自己非常笨，10 多岁以后他在一次绘画课上受到老师的第一次表扬，这让他突然明白，并不是他笨，而是有学习障碍。他发现自己天生对文字反应迟钝，但对图形很敏感，于是他开始醒觉，这一醒觉不得了了。

他在学校里画，回到家里也是画，书上、作业本上、有空白的地方，都画得满满的，后来就有媒体发现了他，为他开设了漫画专栏，由此找到自己最佳的切入点。朱德庸干脆把绘画当作自己日后的职业饭碗，经过努力，终于成为了一个优秀的漫画家。

综观这些人转行的经历，以及把握一次机会成功的历程，都不无曲折惊险，但其精神和能力，都令人钦佩。如果把他们的成功价值和他们转行的机会成本剔出来计算，毫无疑问：正数，大大的正数。他们做得太大了，大得完全可以把曾经有过的转行机会成本忽略不计。

还有一种转行，那就是在创业初期，处于不稳定状态，也不把转行当成功机会，只是抱着从头学习的心态去对待转行，那也未尝不可。比如在职场不得志，发展犹如爬树一样，当发现自己所攀爬的枝干已经腐朽时，惟一可做的事就是退下来，换一个方向继续爬，那也是一种明智，至少可以为将来寻找机会创造条件。所以这种转行，只要出入不是很大，也可以不计

成本。

再一种转行，也就是我们不太赞同的转行，叫不明智转行。所谓不明智转行，就是转行机会成本与成功价值闹出“大乌龙”，也就是说，二者成反比，这就属于不明智的转行了。

不明智的转行和跳槽是一对孪生兄弟，我的观点是，他们的命运注定会是难兄难弟。

可以想象，如果让诸葛亮骑上战马，在张飞同志的指挥下，嘴里喊着“曹贼休走”，然后手舞着刀戟冲杀过去，那样的场景是多么的有趣！

这种笑话在古人看来简直不可思议，所以在我的印象里，还没听说过哪个古代大腕有过转行成功的记录。可是在包容性无限大的当今社会，这种事就不足为奇了。但萦绕在我心头的一个结至今还是没有解开：那就是许多人在原来的行业干得好好的，为什么选择转行呢？是机会的诱惑？

也许是吧。但在机会面前，你算过转行的机会成本了吗？你对转行机会有多少胜算？如果这个基本问题没有得到解决就转行，你计后果了吗？

我们不排除有转行成功者的说法，但真的把成功者所付出的代价都拿出来绾一绾，一定是不成比例的。

不是有句话说吗——从哪里跌倒，就要从哪里爬起！不过，这么多人因为转行失败，还有更多的人在“前赴后继”，转行这种现象，真值得拿出来好好地测算一下其机会成本究竟是怎么回事了。

还是那句话：适者生存。篮球飞人乔丹在成名之后，他就曾经尝试转行，还到一家叫伯明翰·巴伦斯的二流职业棒球队打棒球，结果只取得了很一般的成绩，悻悻而归。他估算过，即便自己是篮球界的奇才，但隔行如隔山，棒球只作为一种业余消遣尚可玩一玩，但如果将其作为职业饭，那要付出多大的



转行机会成本呀！况且即使成本付出了，也未必就能成为全能选手。于是他放弃了。

反观当今世人，许多人的转行动机就不是很纯，盲目性极大，全然跟着感觉走，哪热往哪转，也不管适合不适合自己的。殊不知要想精通任何一行都不是件容易的事，当你发现自己所攀援的枝干不够粗或已经腐朽时，往往想到的就是退下来，换一根树枝继续爬。但却没有仔细考虑自己能否爬上这根树干，是否已经有太多的人在爬它，它是否已经“超载”了。

更有的人好像生来就是为转行而活着，总想找机会让自己“柳暗花明又一村”，但频繁地转行也是一种误区，就好比挖井，总是挖一会儿就换地儿永远也挖不到水。其实，最高层是最容易改行的，就好比挖井挖到深处时，地下水都是流动的。但前提是你必须得挖到那儿。

有一个叫张海涛的商标代理人，他曾说：“我曾厌倦过自己的工作，甚至计划要改行……”

张海涛学的专业是工商管理，毕业后在工商局才干了2年，就开始心生倦意和退意。

“既然干自己所擅长的让人疲倦，那么就干自己所喜欢的吧。”喜欢摄影的张海涛想过开影楼，但前期投入资金大，加上没有丝毫行业经验，让人看不到未来。又琢磨跟太太一起开连锁类的高级西饼屋，同样不见成效，这时他父亲的几句话让他打消了念头：“做任何一行工作经验很重要，你没有饮食业的经验，要在这一行里立足发展谈何容易。你为什么不能利用你的所长规划好你的职业呢？”

几句话把张海涛从改行的边缘上拉了回来。他不由问自己为何会对干了好几年的商标代理工作感到疲惫和厌倦？经过反复思考，他终于明白其实自己并不是对这个职业厌倦，而是对原有的那份工作的方式厌倦。换个角度想问题，答案立刻变得

清晰透彻了。他知道下一步该怎么走了。

后来他开始自己当老板，继续从事商标代理这一行。角色不同，感觉也不同了，做得自然是风生水起。问他现在不感觉枯燥吗？他呵呵一笑道：“你看这四周，哪一件不是商品？哪一件不需要商标呢？到处充满商机啊。”经过这一段自我调节和重新定位后，他的事业峰回路转柳暗花明。如今，他万分庆幸自己当初放弃了改行的打算。“就干这一行！一个人如果连自己擅长的都做不好，又能做好什么呢？”

由此可见，一个人要想找到改变自己一生的成功机会，最关键的一点就是必须找准自己的最佳位置，这样才有可能降低因为转行所带来的机会成本。所谓最佳位置，就是指符合个人兴趣、爱好、特长和专业对口。要找准自己的最佳位置，更多的时候还要靠自我发现。鞋子合不合脚，只有自己才知道。一次转行究竟能不能给自己带来人生重大转变，更要看你转行后对新的专业或新的领域的熟悉程度。

第四段：

做一个有心眼的“机会主义”者

不知道是不是马列哲学效应的结果，一提起“机会主义”4个字，就会让很多人浑身不自在，以为我们要在这里贩卖王明、李立三了。

必须解释一下，这里的“机会主义”并不是战略决策思想的“机会主义”，而是带有浓厚自主意识的灵感醒觉和心理直觉。所谓拍脑门，拍大腿，乃至拍桌子，一“拍”即怎么着了，



都是“机会主义”的具体表现。

站在“人生转型”的高度来看，“机会主义”就像是给人改变自己的命运“打前仗”的意味，也就是说，它给你带来机会，但并不等于机会。因为在成功学上，一旦某阶段预期的机会来了，乃至已经付诸行动了，那么这一阶段所预期的“机会主义”就没有继续存在的必要了，取而代之的是下一个“机会主义”意识。

如此说来，我们就有理由说“机会主义”是改变人生的“机会源”，而支持这种“机会源”的能动条件一是心，二是眼，即要实现人生命运的转型，首先就要做一个有心眼的“机会主义”者。

◎想到别人没想到的

题记：

永恒的东西每个人都会碰到，有限的东西只有某些人才能碰到。

——皮士尔

想到别人没想到的，才能做到别人没做到的——这是《多一个心眼多十倍机会》当中多次重复的话，在这里还再重复一下。

有句大俗话叫“一百个想法，不如一个行动”，这句话其实也是两解：一是比较世俗的理解，想得再多也没用，强调了人“动手”的作用；二是多一个心眼来理解，那就是一百个想法却没一个心眼，一个行动就是比一百个想法多出来的那个具备了

把握成功机会的心眼。

机会源于多出别人想不到的那个心眼。比如你一心想致富，那么我们说的就是要把心眼动在让别人感到意外之处。正所谓：脑袋空空机会空空口袋也空空，脑袋转转机会多多口袋也满满——这种多一个把握成功机会的心眼，我们管它叫别出心裁。

举个例子。有一个中国台湾的留学生，他嫌网上信息不好找，就自己通过编程做了一个别出心裁的目录。两年后，他突然成为身价 10 亿美元的创业者偶像。他就是 Yahoo 的创始人杨致远。

我在前面批评过居安不思危的人，居安，就是习惯沿着别人踩过的脚印走，这样走路，无论你走多么远，也不会有新的发现，更不可能改变自己的命运；而敢于创新，想到别人没想到的，就能走在别人没走的路上，就能常常有新的发现，就能有新的机会，就能在一个“母机会”里再创造更多的“子机会”。

什么是“母机会”？什么是“子机会”？这个问题其实很简单：就是抓住了一次大的好机会开始运作，再从机会里发现新的小机会，使机会在“体内循环”。

举个例子。

现在很多人一提到买家具，就自然地会联想起“宜家”，这是个很有趣的现象。咱先不管人家的家具好或不好，至少，一种名称，总是能让人和产品类名发生联想，这的确是一件很有趣的事。这就好比人们一提起可乐，就会联想起可口或百事，一提起面包，就会联想起麦当劳、肯德基，能让人产生联想，这就意味着你的产品发生市场效应了，已经成为行业的领军者了，但许久以来，占有相当市场消费份额的中国家具业，却没有一种也能让老百姓将产品挂在一起发生联想的品牌，大家却在这不经意间让“宜家”抓住难得的机会。



“宜家”公司在产品销售方式上就别出心裁。他的家具多数不是成品，而是各种组件。消费者买回去以后，利用“宜家”公司提供的图纸、特殊起子和扳手，组装成自己满意的家具。由于这种经营方式具有新奇性，迎合了西方国家人们在近代形成的“自己动手（DIY）”风气，盖房子、做家具、组装电器等都喜欢买组件回家自己动手安装，“宜家”公司响应了这种应运而生的需求，因此生意自然兴隆。“宜家”的广告宣传是“自己动手”，但顾客进入该商店，一切都会觉得那么的亲切，那么的方便。这就是别人还没想到，宜家想到了的独到之处，也正是这种别出心裁的创意，既给自己赢得了迅速发展的机会，又甩开了企图复制和仿效的同行。

多了个别出心裁的心眼，人就自然而然地机智了，灵动了，应变力强了，就不怕没有成功的机会。

有这样一段故事，说的是古代波希战争中，希腊俘获了大批波斯士兵，并按特殊的方式处死他们：让他们每个人说一句话，如果是真的就绞死；如果是假话就砍头。结果大批士兵或说了真话被绞死，或因说了假话而被砍头。轮到聪明士兵时，他居然把脖子伸出去说：“砍我的头吧。”希腊国王一时不知所措：如果砍了他的头，他说的话又变成真的了，按规则又不该砍头；如果绞死他，他说的又不是真话。最终，国王把这个囚犯和未被处死的囚犯一起释放了。

想想看，一个别出心裁的想法，一句别出心裁的话，是不是就能在瞬间改变自己一生的命运？

◎边思考边行动

题记：

改变心态的时候，行动就开始了；确定目标的时候，行动就开始了；时间管理的时候，行动就开始了。

——李践

“多年来，我一直是边思考边行动。我喜欢这样的感觉——在行动中思考，使思想更富于血肉，更具生命感，随时可以在思想中触摸到现实的脉搏。在思考中行动，使足尖有方向感，使行动更准确和深刻，并让思想在现实中开花结果。”这是冯骥才先生在《思想者独行》中留下的一段话。

行动的时候，思想不要凝固，考虑问题的时候，手脚就要跟上。一种机会究竟适不适合自己，或者每走一步的得失这类问题，真的只有到做了以后才能清楚，要么，什么叫循序渐进呢？

心理学认为，无论是工作，还是兴趣，其实很多人并不清楚“自己真正想做的是什么？”所以大家都倾向于维持现状，使自己的热情没有得到充分地燃烧。遇到需要做出选择时不仅要思考，还要行动。能否让自己的潜力充分燃烧，必须做了才能知道。所以，当你心动的时候应该尝试着做一下，如果实在不行，及早退出也不会有什么损失，我们可以像天线张开那样把自己的心理触角伸向生活的各个方面，寻找可以有利于我们自己的事物。这叫“知行合一”。

尤其当你感觉一种机会既有诱惑又拿不准的时候，不断地



进行尝试，不断更新操作格式。这比犹豫徘徊无所事事要积极得多。有“知”才能指导“行”；有“行”才能增进“知”，然后再来指导“行”——循环往复，路之越走越正。

“知行合一”最早是明代学者王守仁提出来的观点和主张，但是，他的“知行合一”也仅局限于道德方面的知与行的并进统一，是为了解决社会关系中的和谐问题，以维护传统的道德价值观念。后来，孙中山也曾对“知行合一”有所研究，他以“知行合一”总结和概括日本自明治维新以来的社会改革成就，并以“行其所不知以致其所知”的口号，动员民众先行动起来，在行中求知。

时至今日，“知行合一”在人们日常行为中同样具有难以颠覆的道理，尤其对于一生都在追求成功的人，“知”与“行”就更不能割裂开了。一般而言，成功者的态度有4个组成部分：心态、目标、时间管理和行动。而这4个部分中，究竟哪一个更重要？这个问题是很难说得清的。应该说，是四者同等重要。按成功学的角度看，人的心态、目标、时间管理和行动互助依存，呈胶着状，谁也不能超越谁。

《三国演义》当中，孔明用马谡守街亭，原本是要给年轻人一个表现的机会，不料马谡的第一次披挂上阵，就以失败告终。马谡为什么兵败于街亭呢？他虽然熟读兵书，却缺乏灵活运用能力。只“知”而缺“行”，自然要打败仗。

可见，“知行合一”二者既是互为的，又是互相渗透的。

当然，当你把“知”用于“行”时，还必须心无旁骛，用列宁的话说，走自己想走的路，让人家说去吧。哪怕前方的路有再大的风险。举个例子。美国一个著名的高空走钢索表演者瓦伦达，在一次重大的表演中，不幸失足身亡。他的妻子事后说，事先就有人劝他放弃表演，因为太危险了，可他只想着走钢索这件事本身，而不去管这件事可能带来的一切后果。后来

心理学家以此例定格为“瓦伦达心态”，亦即向着目标，心无旁骛地前进，这是每一个善于把握机会的成功人士必备的素质。

企业家李践说得好：改变心态的时候，行动就开始了；确定目标的时候，行动就开始了；时间管理的时候，行动就开始了。而行动，则必然是心态改变了，目标确定了，时间管理开始了。心态、目标、时间管理三者集中在行动上，三者的表征是“行动”。“知行合一”的真义，正在此中。

◎心眼影响机会的成色

题记：

机会是自己努力造成的。任何人都有机会，只是有些人善于创造机会罢了！

——卡耐基

不知道大家留意了没有？当今有很多企业派出的商务谈判代表，都是学法律出身的，如果在谈判时一方是由律师出面，另一方不是，那么不是的一方就会有所胆怯。为什么呢？就因为律师比别人心眼多。

多个心眼，就多了个了解机会、分析机会、取舍机会和把握机会的能力。这种能力可能在追求经验和规则的人看来是没道理的，但有心眼的人就会告诉你：什么叫道理？想到你没想到的就是道理！

毕竟，一成不变的经验是死的，实际上的规则是被格式化了的，而人是活的，活的人若是让死的经验捆住了，那不是笑话吗？活，就要活出个“活”样儿来。灵活运用经验，则死的



经验也会变活起来，也才能真正发挥出经验应有的作用。

广告人大卫·奥格威的父亲曾对攻击他制定规则的人说：我讨厌规则！他甚至认为，这个世界惟一不变的是变化。当世界无法改变的时候，我们怎么办？

这个问题问得好。至少，他揭示出这样一个道理，尽管机会也要有定位，但定位并不是束缚自己，而是让自己把心眼用到极致，只有此，才能抓住有利机会实现命运转型。

日本有位知名企业家叫中田修。年轻时，他曾流落街头，正当他第三次准备自杀的时候，意外地捡到了一张桑泽设计研究院的广告宣传牌。

一张广告牌能对欲轻生的人起什么作用？可是中田修看了设计院的介绍后，突发灵感，他觉得自己干这个行业应该很有前途，于是重新振作起来，回到东京，成立了一个规模很小的设计院，取名叫“东京设计院”，专门为企业设计新颖的产品和促销方案，相当于现在的点子大王或企业咨询师。由于业务适销对路，“东京设计院”很快成为日本一流的设计研究院。

后来，中田修以“东京设计院”为根据地，将业务拓展到更大的范围，成立了日本“综合经营企业”集团，中田修这个曾寻短见的年轻人终于靠自己的努力，成为一个受人尊敬的知名企业集团总裁。试想想看，当时中田修已经处于万念俱灰的时候，都能对一个小小的广告牌多出这么一个心眼来，而且正得益于这个心眼，使他起死回生，这样的心理素质能不值得我们敬佩吗？

这样的故事还有很多，故事的主人公们用不同的故事诠释了一个道理：成功就是你比别人多一个心眼，而心眼所到之处，已然对机会的成色起到了重要的影响作用。

多个心眼，首先要有正确的思考。即要学会正确地评判自己，才有能力评断他人。评判的角度应该设定在动机上：你是

否欺骗别人，或是自己？想清楚再回答。其次是要看看机会的前后是否有重要的消极因素在作怪，你是否具有消除这种因素的能力？总之，在机会面前，能三思而后行的人，很少会做错事情。认为整个世界都错的人，极可能错在自己。

举个例子。现在随着炒股人越来越多，电视传媒的“股评人士”也应运而生。那么你就要想想，那些每天都坐在电台或电视台做股评人的人，他炒股吗？吹嘘自己发现了“大黑马，大牛股”，还要“免费赠送”云云，你真信得？简直愚蠢到极点！假如他能发现“大黑马，大牛股”，他就不用到电台或电视台作股评，他就回家天天数钞票吧！

多了心眼，也就多了凡事多问“为什么”或“怎么办”的思维意识，在问中探知，在探知中寻求答案，对机会成色的判断就不会出现失误。打个比方，伟人说过，群众的眼睛是雪亮的。几十年过去了，为什么人们不再笃信这句话了？因为现在的群众已不是当年的工农时代的群众了，而是芸芸众生的商品时代的群众了。现在想来，纵然群众中不乏有雪亮的眼睛，但群众中也实在有太多的乌合之众了。如果你始终在心里给自己提着这样一个醒，你在什么样的团队里，都不至于吃亏。

前些日子市面上有一本书叫《问题就是答案》，你知道这本书为什么引起了爆购？因为发行商给人以这样的理念引导：简单易懂，行之有效。其实这只是一本很普通的关于营销方面的书，它与人生励志风马牛不相及，但经过书商的市场运作，营销书居然变成了“改变命运”的畅销书，很多没心眼的人都中了计，买完书大呼上当，你就没想一想，什么样的问题本身才会是答案呢？诱导式提问才有这种可能。比如昨天你去南京吗？照片上那人是你吗？听朋友说你滴酒不沾？这样的肯定式诱导，答案自然就在问题中。

当然，也有陷阱式诱导。比如英法百年战争打了多久？巴



拿马帽是哪个国家制造的？俄国人在哪个月庆祝十月革命？民用客机上的黑匣子是什么颜色的？在这些答案没有一个在提问中，但却给答题者设了陷阱，如果你没心眼，误把问题当答案，自然就要中计了。

还有就是完全疑问式。疑问就是疑问，答案就是答案，怎么能将二者等同起来呢？如果疑问句等于肯定句的话，那么按这种逻辑去推理，就会滑天下之大稽。就比如当有人问“谁是你老婆”或“你的薪水是多少”时？你该怎样做答呢？你总不能以“我老婆是谁”或“我的薪水是多少”作为答案吧？因为问题源于对方未知，让不让对方得知，还得看你的脸色，看你的心情，所以问题不可能是答案。

绕了一圈，还得把话题收回来，重述一下我们的观点：关于机会的成色，或许有一部分现成的元素，但绝大部分是应该用人的心智去把握的，也就是说，任何事情都要多个心眼去思考，思考就是找机会的运筹，就是找问题的答案，就是找目标的航向，就是成功的预备！

◎多个心眼分析机会的利弊

题记：

人生中的绝大多数选择都不是非黑即白、非此即彼的事情……要学会在做出决定前用理智全面衡量各种因素的利弊以及自己的能力和倾向。

——李开复

机会来了，马上行动？这种说法好像有点欠妥。行动的实

质就是付出。要想抓住一次机会改变自己的命运，必须多留个心眼，对机会进行全盘分析，如果觉得机会弊大于利，那么，当舍则舍，有舍才有得，小舍小得，大舍大得，不舍则不得！

有一个寓言讲得非常深刻：甲乙两人死后来到了阴曹地府，阎王查看过功劳簿后说：“你二人前世未作大恶，准许投胎为人。但是现在只有两种人可供选择：付出的人与索取的人，也就是说，一个必须过付出、给予的人生，另一个必须过索取、接受的人生。”说完让他俩慎重选择。

甲想，索取、接受就是坐享其成，太舒服了。于是他抢先说道：“我要过索取、接受的人生。”乙这时已别无选择，就表示甘愿过付出、给予的生活。阎王听后判决道：“甲过索取、接受的人生，下辈子当乞丐，整天向人索取，接受别人施舍。乙过付出、给予的人生，来世做富翁，布施行善，帮助别人。”由此可见，机会对每个人来讲，都意味着有利的一面也有弊的一面。如果见到机会只考虑利而不权衡弊，可能你就要付出惨重的代价。

凡事都具有两面性，有它的利和弊，机会也是如此。当你决定选择一次机会的时候，更应该冷静和周全思考，更应有充分的时间分析利弊与后果。机会应该是慎重思虑之后一枚成熟的浆果，而不是强行捋下的酸葡萄。既然你害怕犯错，那么当机会来了，为什么不去多个心眼分析一下，这个机会潜藏着的利与弊孰大孰小呢？

所谓分析利弊，就是对机会要做多种假设，在假设中分析是利大于弊，还是弊大于利？分析目的是趋利避害。这多种假设分析的结果，会使有些人做到这一步就放弃掉，理由是不合算。

当然，分析机会是应该理性化的，而不是只想到利而不想弊，或只想弊而忘了利。两种极端都不可取。对于好的有潜力



的机会，聪明的人不会因为不了解而轻易失去；对于大家都普遍看好的机会，可能你通过专业途径了解了一些不为人知的方面后反而会决定放弃。但如果在分析时发现了弊就如临大敌，甚至突然间莫名其妙地将眼前的弊无限放大，就没有想到这分析的一切是建立在一个前提之上，那就是假设，就没有考虑到事情在进行的过程中会有转机，就没有想到只要你碰到一个问题解决一个问题，就没有想到总体目标不变的话，通过趋弊同样可以获得成功——如果分析的结果是这样的，那还要分析做什么呢？

分析机会的第一个目的是为了筛选机会的取舍，第二个目的才是制定机会的运作方式。如果第一个目的出现了问题，放弃则是明智之举。选择了一个机会，就等于放弃其他所有的可能。当新的机会摆在面前的时候，敢于放弃已经获得的一切，这不是功亏一篑，这不是半途而废，这是为了谋求更大的发展空间。

当弊大于利时，尽管利的方面仍有一定的诱惑，放弃即一种智慧。

打个浅显的比方：当你拥有6个苹果的时候，千万不要把它们都吃掉，因为你把6个苹果全都吃掉，你也只吃到了6个苹果，只吃到了一种味道，那就是苹果的味道。如果你把6个苹果中的5个拿出来给别人吃，尽管表面上你丢了5个苹果，但实际上你却得到了其他5个人的友情和好感。以后你还能得到更多，当别人有了别的水果的时候，也一定会和你分享，你会从这个人手里得到一个橘子，那个人手里得到一个梨，最后你可能就得到了6种不同的水果，6种不同的味道，6种不同的颜色，6个人的友谊。人一定要学会用你拥有的东西去换取对你来说更加重要和丰富的东西。所以说，放弃是一种智慧。

有一个女生毕业后家里给了她一笔资金，她决定要创业，

和几个同事合伙投资做教育。能做出如此的决定，这样的勇气固然可嘉，但她自己也承认这是在冒险，是在尝试。能不能成功这些问题她都已经想过，不过她还是向几个同学征询意见，这种征询其实也只不过是确定自己的决定以及得到肯定而已。而当时她的同学能给予她怎样的意见呢，放弃吗？抑或是分析利弊，还是双手赞同呢？这些想来都不是最合适的，只能和她聊聊对此的看法，注意的方面。至少作为同学来说，现在大家给不了她任何宝贵意见，也不能有这份事业的前景分析，只能劝她不要放弃。结果她还是败给了一腔热情。

不能运作的机会强行运作，这对机会本身就是一种消耗。人生或许真的不能承受某种无畏的消耗！

IT业有个人人皆知的李开复。他在给中国留学生的信中曾说：“人生中的绝大多数选择都不是非黑即白、非此即彼的事情。大家要学会在最合适的时候对最合适的人用最合适的方法，要学会在做出决定前用理智全面衡量各种因素的利弊以及自己的能力和倾向。这些东西并不能靠简单的公式来决定。读者应该凭借自己的智慧，选择最适合自己的成功之路。”

那么应该怎样分析机会的利弊呢？李开复建议把影响自己抉择的因素罗列成一张“利弊对照表”。在“利弊对照表”中，可以写出每个因素的利益和弊端，然后借助该表客观地分析，哪些利益和弊端对你来说最为重要？这些因素是否符合你的价值观和理想？当你面前摆了这样一张客观而详尽的“利弊对照表”时，主观因素就不容易影响你的判断力了。

李开复对“利弊对照表”是很有心得的。他原来在微软工作，在究竟是回中国工作还是在美国创业的两难选择时，他就给自己列出了一张利弊对照表：



回中国工作		在美国创业	
利	弊	利	弊
影响中国青年的机会	朋友不看好中国	拥有自己的公司	我没有“创业”欲望
实现父亲的遗愿降低	职位、薪水	不必听人指使	风险投资的压力
最好的研究环境	搬家的麻烦	可能获得大笔财富	有倒闭的风险
有长期承诺的公司	没有中国经验、关系	不必搬家	工作时间很长

借助这样一份利弊对照表，李开复很快就做出了客观而明智的决定——回中国工作。因为综合考虑各种利弊因素后，他认为回中国工作最能发挥他自身的特长，也最符合他个人的价值观和理想。

李开复的身体力行以及他的一番建言，真的很值得大家参考哟！

◎多个心眼看机会与能力

题记：

机会是暂时的，而能力是持久的。

——佚名

如果去问一个人，若是有一个好机会摆在你的面前，你会去珍惜吗？这样的问法肯定会讨来一顿臭骂。因为从本意上讲，没有人会愿意放弃到手的好机会，实在要说到事实上不去珍惜的人，也就只有两种可能：一种是不知道机会是机会；另一种是个人能力有限，感觉眼前的机会离成功太遥远。

至于不知道机会是机会，那是看走眼了，属于眼界或眼光的问题，若是感觉自己的能力有限，与其去幻想，不如务实点，别去做那无用功。这就引出一个很现实的话题：当机会来临时，你该不该去抓？

能力是什么呢？能力就是能够、可能的力量。一切能够支配的力量，它包括了个人才能和办事的本领。也就是说，一个人要想通过一次机会就获得成功，个人才能和办事的本领缺一不可。

“文化大革命”时，有一部电影叫《南征北战》，里面有一个国民党败将在战场上向他的上司呼救时，遭到了对方的一阵痛骂，那位败将就有一句话让我们这一代人笑了很久：“不是兄弟我无能，是共军太厉害了。”那意思是说，你老兄有能力打败共军，为什么躲起来，而不出来亲自督战呢？

很显然，那个上司是自知自己也没有这个能力，所以，他就只会自己躲起来骂自己的部下没能力。

对于一个人的成功要诀，我的意见非常明确：当你明知你的能力与面前的机会不相匹配时，放弃则为上。如果你不放弃机会，又缺乏把握机会变成执行力的能力，那么，机会就会成为烫手的山芋。

像汉室何太后，其兄何进倚势皇室至亲，被封为何大将军，但他却实实在在不是打江山或守江山的料，倒像是原来那个杀猪的屠夫。尽管他拥有很高的地位，却丝毫没有学会任何宫廷政治的精要，虽然手下拥有像曹操、袁绍那么好的人才，可是你让一个杀猪的屠夫能做什么？机会对他而言，整个一个奢侈品，以致最后被宦官们用非常粗糙的手法杀掉。我看一点也不冤他。反过来，即使何进当时抓住已经得到权力的机会，他又怎能怎么做呢？还不如唐室里的杨国忠有心计呢！这样的人，如果给他一个皇冠戴，他能戴几天呢？毕竟，想要更长期、扎实



地拥有统治权，你就必须具备更细致的思维与经营国家的能力。

相比之下，袁绍算得上一个有能力的人了，可是袁绍把能力放在何处？机会的把握？错也！他继承了“四世三公”这个汉朝天子御赐的金字招牌。很显然，显赫的家世也就是他最有力的“核心竞争力”。在全天下人都在讨伐董卓的过程中，袁绍却打起了自己的小算盘，放弃攻打董卓。照理，他为了维护“四世三公”这块金字招牌，再怎么怎么说也要把董卓这条家狗痛打落水，况且，他还是“讨董联盟”中的“大佬”，凝聚力是明摆着的。可惜的是，他竟然屡屡屈就现实，居安不思危，那边又跑去偷袭韩馥的领地，还和公孙瓒打得不亦乐乎，一点“大佬”恢宏的气度也没有。袁绍短视近利的目光，使他失去了继续做“大佬”的机会，也是他自己，把这块最珍贵的金字招牌给砸了！

综上所述，我们可以得出这样一个结论：机会是孤立的个体，能力也是孤立的个体，作为一个成功者，只有恰当地把有效的机会和能力相应地匹配在一起，才能达到自己愿望中所即定的目标。从这个意义上讲，智者的机会与能力是成正比的，有多大能力就有多少机会，所以智者总是能找到成功的办法，而患者只会看到机会，却没有与机会相匹配的能力。

我耳边经常会听到这类声音：哇——某某人太幸运了，遇到这么好的机会，当上了国家公务员。

对于这类说法，那个已经当上了公务员的仁兄可能就会说了：“这个机会本来就属于我。”对此，我们不妨也来寻根究底，为什么他会遇到这么好的机会，而你不会？国家公务员是个好职位，人人都想当，可是人人都有能力当的话，还用得着考试吗？通过考试录取，你敢去吗？你去了，能考得上吗？

考不上，这就是能力差距问题。既然能力有差距，我们就不能把成功者仅仅看作是“幸运”者。也可能，有一次技术门

类挣钱的良机，你正好属于这种技术专长者，你就有了把握机会的能力，而那个去考国家公务员的仁兄会不会也说你是“幸运”者呢？

所以才会有些没有成功的人发牢骚说，机会在现在的社会多如牛毛，而我们的能力却小之又小，所以那么多的机会就不属于我们了，我们没有能力，即使有机会也只能让它悄悄地溜走。

我们姑且引入机会成本概念来解释这个规律。机会成本又称“择一成本”，即指把已放弃的方案可能获取的收益，作为评价优选方案即被选取方案所付出的代价。它是在管理会计或投资决策中常用的名词。其实机会与能力比值的核算也是如此：假如一次机会与一个人能力硬件配置是成正比的话，那么，他为实现目标所付出的成本自然要小很多，假如一次机会让另一个缺乏把握这次机会能力硬件的人去硬着头皮把握，那么他很可能就要付出远比目标值更大的成本。

比如足球这一运动，你对其规则很精通，也很感兴趣，若是举办足球联赛，自然给了你机会，想去参加？不行呀！你的先天性体力就有缺陷，或者你根本就没接受过足球技术的基本训练，所以这种机会只能让给有踢球天赋的人，而你由于能力有限，只能乖乖地去当球迷。如果你把联赛也当作自己拼杀赛场的机会，那么你付出了很多财力物力，最后恐怕什么名次也得不到。

谨此提醒读者诸君，在机会面前，要多个心眼，好好想想你的能力是否与眼前的机会相匹配？如果不相匹配，即使乍看上去是机会，那也不属于你，因为属于你的机会成本并没有实际发生，你也不必为别人把握住了机会而耿耿于怀。因为只要有能力的人，是不愁没有机会的。



◎多个心眼看机会的平等性

题记：

是机会不平等造成当前贫富差距拉得更大……机会不平等的原因，一是腐败，二是垄断。

——吴敬琏

到底“机会面前人人平等”这句话成立不成立？这个问题对成功者而言是不值得讨论了，因为他们通过机会的把握已经获得成功了，但对绝大多数没有获得机会或浪费了机会者而言，这个话题还真应该好好地梳理一番了。因为不认识机会特质的人，就不可能会获得把握机会的主动权，认识了机会的特质，还得看看眼前的机会是不是真机会抑或是不是属于你的机会。

勿庸讳言，绝大多数未成功者对“机会面前人人平等”这句话十分反感，他们甚至认为这句话完全属于成功者欺骗失败者的有力借口、谎言和工具。

这种说法不是没有道理。

打个企业招聘的比方。某公司打出“竞聘总经理”的告示，对应聘者所要求具有的条件列出若干，如果把总经理的职位看成是一次机会，那么所有在这则告示牌下饱了眼福的人是不是都可以被视为“人人”？表面上看，“平等”成立，大家都有相同的竞聘机会，但实际上要求“硕士学位”的那一条，想必就会成了多数人的门槛，这样一来，个别人拥有了真正的机会，大多数人只有饱眼福的机会，却没有竞聘的机会了。

这不能怪贴告示的人，要怪就怪一种社会导向出了问题。

因为我们常听到的“机会面前人人平等”，是绝对化的平等，是“可能”的人要求“不可能”的人也要达到“可能”的“伪平等”，是用唯物主义的幌子，灌输唯心认识观的“绝对不平等”。试想，假如在一次可以免费出国的机会面前站着两个人，一个是市长的公子，一个是普通打工者，这个机会能是普通打工者的吗？除非那个市长的公子风格高，非要把这个机会让给打工者。

不过，我倒以为，单单用此例来证明“机会面前人人平等”是谬误，是不具说服力的。因为我们如果通过“反证法”，同样也可以证明“机会面前人人平等”的成立。

这么一来，是不是公说公有理，婆说婆有理了。其实这个问题不存在辩论，只要我们运用逻辑学道理，就不难将其捋出一条明晰的推论。

这个推论也就是我们的终极观点：机会面前，只有相对的平等，没有绝对的平等。

因为“机会”本身对人人都是相对的，所以，“平等”二字也必须相对予以照应。就像真理永远没有绝对的一样。

为什么说机会是相对的呢？因为机会的定义就是给予具有掌握与机会相匹配的资源者的选择和回报。从这个意义上讲，属于成功的机会（必须是成功的机会）本身就潜藏着“该谁谁”和“不该谁谁”的分界，这和普通的跟赶集一样的机会大不相同。

我们承认普通机会是人人平等的，只要你行动起来。但普通机会叫什么机会呢？它能给你带来成功吗？显然是不能的。

比如某商场甩卖商品，所有的消费者不分男女老幼都获得了购买便宜货的机会；比如一群“美眉”从街头招摇过市，周边所有的人都能饱一饱眼福。你若不往远处想，好像大家都得到享受了，也用不着把握机会一说，是吧？可是你再往深处一



想，又会发现，这所谓的机会，还只是区域性的，因为即使连这样不入流的机会，也不可能给世人带来“人人平等”。所以，机会的平等性，只是相对的，不可能是绝对的。任何一种把机会绝对起来，再重述“机会面前人人平等”，都是对得不到机会者的不怀好意的嘲弄。

我们再多个心眼来看看为什么机会是绝对不平等的？

不可否认，人和人之间在原始状态下只有很小的差异，是因为生活环境和条件、自身能力、原始积累等的不同，才把这种原来很小的差异变成巨大的差异。很小的差异是指具备的心态是积极还是消极，巨大的差异是指成功和失败。这种差异的生成，就是绝对的机会不同的归因。

比如房地产业。有一定群体得到了机会，就意味着另一群体的人受到了灾难。这话怎么理解？很简单：有钱的人买了很多的房子用来倒，没钱的人天天盼着房价落价。结果呢？有钱的人天天都在拥有机会，没钱的人天天看到灾难。如果真的一天有关部门宣布房子按规定标价，势必造成有钱人手中的房子价格一落千丈，这回就要轮到穷人笑、富人跳楼了。从这点看来，有钱人和有钱人相对机会相同，但有钱人和没钱人就不存在相对机会，只有绝对不同的机会。所以他们是不可能平等的。

再比如大家都比较认同受教育的机会人人平等这个说法。事实上，当今社会受教育的机会就存在着极大的不平等。如果平等，那些寄读生就没有向学校缴纳赞助费的必要，即使缴纳了赞助费，你还是寄读生，老师传授知识的热情仍然不会投放在一个寄读生的身上。从这点看，有同等条件的同学机会相对平等，但不同等条件下的同学绝对机会就不可能平等。

再看两个男生获得了竞争一个女生的机会。平等不平等？若从时机和性别意义上讲是平等的，但事实上却是不平等的，

不平等的一切归因都在于女生喜欢什么样的男生。这里同样也有绝对归因（除非你花大量的机会成本，改变其归因）。比如女生喜欢奶油小生，那么对于满脸胡茬者来讲就没机会了；比如女生喜欢自食其力者，那么对于拥有大笔上代人留下原始积累者来讲就没有机会了；比如女生喜欢高个子的帅哥，那对于小个子者来讲就绝对没机会了。

复述一下如上的观点：对于机会而言，没有绝对的平等，只有相对的平等。所以人们不要好高骛远，要多个心眼体察机会对你的利用价值，正确地把握住适合自己的相对机会，那就是对你最大的平等。

◎多个心眼看机会与陷阱

题记：

如果你系错了第一个扣子，就不可能系对其余的扣子。

——歌德

有一个传说故事，说的是一个富翁到森林中去打猎，当他和助手面对面地将一匹狼逼到一个丁字路口的时候，被他追急了的狼没有奔向无人看守的岔路口，而是朝其助手的枪口扑了过去，最终的结果是受伤被捉。他非常惊讶地问其助手：“它为什么不朝岔路口跑呢？”其助手回答：“现在很多人都到森林里来打猎，经验告诉动物，看起来较安全的路上一定有人类挖掘的陷阱。因此对这匹狼来说，如果能从枪口下逃出去，也许还有一条生路，但是如果掉到陷阱里，则无疑是死路一条。”富翁



就此悟出了一个道理：“机会有时候像陷阱，但陷阱有时候也会像机会。”

天下没有免费的午餐！

但机会成本的意识，总让一些感觉上有“免费”可能的诱惑，模糊了我们的视线。

没有人会舍弃机会而去钟情陷阱，所以机会和陷阱根本不存在选择，只存在鉴别。在鉴别机会之前，“机会”只是疑似机会，鉴别正确，意味着成功；出现错误，意味着失败。

机会和陷阱往往就在一念之间就决定了，所以，我要提醒大家在选择机会时，应该多一个心眼对眼前的“机会”的利弊进行分析，明察秋毫，谨防披着“机会”外衣的陷阱，模糊我们的视线。

鉴别机会与陷阱应该从两个方面入手：一是时机；二是对象。

时机，就是机遇，漏掉的时机，回过头看时，它已然不再是机会了。但看到别人成功，有可能会让另一些人误把别人曾经的成功当做今天自己的机会。

听说广州今日集团花了上千万元购得了“乐百氏”商标，并创造了佳绩，于是很多企业就开始纷纷抓住机会“抢注”，殊不知如今品牌先天优势的商标越来越少了，以为“抢注”商标的就能成为日后的品牌，有品牌就有了无形的资产。那么我就要问了：“抢注”商标就能成为品牌？要成长为一个成功的品牌，需要考虑的方面是很多的，借知名商标发展品牌，虽然存在很大的机会，但其身后也存在很多不可知的陷阱！这就说明，机会和陷阱与时机有着一定的关联。今天的机会是机会，到明天可能就是陷阱。

机会和陷阱只能是针对特定的环境或条件和对象而言的。比如一些“机会”对于张三来讲是机会，可能对李四却是陷阱。

第二次世界大战时期，英国有个女议员叫阿斯特，她跟当时也是议员身份的丘吉尔吵架。阿斯特咬牙切齿地说：“你这人太可恶，如果我是你太太，我就弄杯毒药给你。”丘吉尔说：“如果我是你丈夫，这个毒药我就喝下去。”意思是说，我不要活了，有你这种太太，我生不如死！

这毒药，对阿斯特来讲是机会，对丘吉尔来讲是陷阱，就像那个侏儒武大郎长咳不止，潘美人偷汉子东窗事发，一剂毒药送掉了他的卿卿小命。那毒药，对潘美人来讲是机会，对武大郎来讲是陷阱。当然，丘吉尔没喝毒药，没踩陷阱，武大郎喝了，而且踩了陷阱。

当然，孤立地看待机会和陷阱，本身就是往陷阱里靠近。有时候，机会和陷阱也会成为一对矛盾体的两个组成单元或者说对立面，在一定的条件下，对立面是可以互相转化的，把握了内在的关系，对于任何一个人来说都意味着可能会出现一次转机。

我们都听过关于猎人和狐狸的故事，但其结果却被传了N种版本。但不管怎么传，其中一个环节都是一样的，那就是狐狸受了伤，猎人救了受伤的狐狸，尔后，传故事的人都是善意的，其中，既有对自然回归的期待，也有人性化的期待。

也许当狐狸爱上猎人时就注定把自己弄得遍体鳞伤，然而，时间是最好的疗伤药，曾经飞蛾扑火的激情也会像海水一样冷却。只是某一天，夕阳西下的时候，也许那位猎人会泪流满面，因为狐狸的名字总是和“陷阱”二字相提并论。

毕竟，这个世界上很少有人因为没有抓住机会而倒霉，倒是因为抓错了机会，受到了“伪机会”的惩罚。

如此看来，选定一个机会其实也就是选定一个战略方向。凭着某种介乎直觉和理性之间的“来自未来的眼光”，来看破眼前的“局”，接着是要想好你应该出什么牌。如果出错了牌，就

意味着你把“陷阱”误做“天赐良机”。

◎多个心眼看机会与成功

题记：

人生不是自发的自我发展，而是一长串机缘、事件和决定，这些机缘、事件和决定在它们实现的当时是取决于我们的意志的。

——科恩

上世纪末欧洲冠军杯，曼联对拜仁，进入最后的总决赛，曼联在比赛即将结束前，0：1落后于拜仁，观众不忍看曼联这只已被煮熟了的鸭子的惨状，纷纷退场，拜仁夺冠的机会也由此开始进入倒计时，孰知就在补时的2分钟里，奇迹出现了：曼联人“一射一炸”送给了拜仁两记漂亮的入球。日耳曼人灰头土脸、愣愣地瞅着曼联——煮熟的鸭子扑棱扑棱地飞了，还有什么滋味能比此更苦涩的呢？

这正应验了经济学家的一句话：机会是机会，成功是成功——二者不可同日而语。拜仁只享受了机会，就在成功门口轰然倒下。

这种情况不难理解。因为前者是开始，八字还没一撇，后者是完成，是对完成者的定性结论。同理，抓住了能改变一个人一生的机会，也并不意味着你已经成功地完成了人生转型。因为你抓住了机会后，更重要的是要有个操作的过程，好机会要配上好的操作，才有成功的可能性。就像拜仁和曼联的那场球，他们从机会到成功，实际上只需要2分钟，胜利在望时，拜



仁的心态出现了微妙的变化，松懈了，正由于这点松懈，痛失好局，让煮熟的鸭子飞了，这就是机会黑色幽默规律。

有句话叫“走过的未必都是路”，为什么这么说呢？因为你走了不是心理预期的路呗。

勿庸讳言，成功，对拥有机会者是梦寐以求的事。但机会只能影响成功，却不能决定成功。真正能决定成功的条件，是对机会动作的过程。进入这个过程，就要把握如下3个方面的准则：

一是抓重心，不放弃小细节。每个人的时间和精力都是有限的，要想做的事有很多，但若是样样事都去事必躬亲，眉毛胡子一把抓，那就很可能一事无成。凡事在事先都得用脑子去作一下轻重的评判，然后分个轻重缓急，尽量把重心放在对你的最高目标有利的的事情上，少做无关紧要的事。当然，所谓“少做”并不意味着可以对小事不闻不问，只是把小事放给能做小事的人去做而已。“要事第一”是自我管理的原则。所谓“有效管理”，就是把最重要的事放在第一位的重点管理。先由自己决定什么是重点后，自己掌握住重点并时刻盯住事情发展的进程，同时要把统筹安排细小环节的事给他人去操作，这样才能忙而不乱，有集中有分散地与他人携手走向成功。

二是要竞争，不要斗争。竞争，是把握机会走向成功的主要手段。但欲图成功者先要有利人利己的心理素质，同时要把机会操作看作一个合作的舞台，而不是你死我活的角斗场。有些好斗的人，心里总存有一种“二分法”的所谓处事“原则”：非强即弱，非胜即败。其实，世界给了每个人足够的立足空间，他人之得并非自己之失。因此，“双赢思维”成为人们运用于人际关系的原则。利人利己观念的形成是以诚信、成熟、豁达的品格为基础的。豁达的胸襟源于个人崇高的价值观与自信的安全感，所以不怕与人共名声、共财势，从而肯尝试无限的可能



性，充分发挥创造力和宽广的选择空间。所以，成功者是应该具有要竞争，不要斗争的心理素质的。

三是善沟通，把握换位式。俗话说：“知己知彼，百战不殆”，这句话本来是用于兵家之计的，但从逻辑性来看，用于当今成功者的处世沟通，也不无道理。怎样做到知己知彼呢？养成与他人设身处地的“换位”沟通习惯，则是最有亲和力的沟通。欲求别人的理解，首先要理解对方。人人都希望被了解，也急于表达，但却常常疏于倾听。众所周知，有效的倾听不仅可以获取广泛的准确信息，还有助于双方情感的积累。当你的心理素质已经到了既能把握自己、保持心态平和，又能抵御外界干扰和博采众家之言时，你的人际关系也就上了一个台阶。有了良好的人际关系，你的事业无疑又加上了一个成功的筹码。

总之，机会不等于成功，没有机会或放弃机会则永远不会成功。

◎多个心眼看机会与小人

题记：

言无常信，行无常贞，惟利所在，无所不倾，若是则可谓小人……君子能亦好，不能亦好；小人能亦丑，不能亦丑。

——荀子

很多人都有类似的体验，找到一个机会，正着手运作，或正操作一半，却突然出现了人为的变故，使自己骑虎难下，甚至还要遭受惨重损失。

什么样的人是为小人？这个定义荀子早就下过结论了。他

对小人的阐述，分别穿插在修身、不苟、荣辱、非相等篇章中。荀子给出小人的定义：“言无常信，行无常贞，惟利所在，无所不倾，若是则可谓小人。”意思是说话没有定准，做事没有原则，只要有利可图，任何事情都可使其动摇而失去原则，像这样的就可以叫做小人。

提到小人，必联想到君子。君子、小人这一对冤家，千百年来生养不息，有君子，必然产生小人。二者都有生存繁衍的空间，无奈也好，痛恨也好，烦恼也好，实属自然造化，这就是社会，这就是生活。

造成这样局面的原因可能有多种，但若是人为的，你就要多个心眼想想，是不是你的身边多了个小人？

小人的表面功夫十分了得，平日跟你有说有笑，甚至表现得很关心你，其实是在探你的虚实，套你的话，对你的行为举止做处心积虑的搜集。他从你身上搜集的东西，就是日后依照自己的各种需要用于“分派”的筹码，有时候是当作人情，有时候则可能是为了谋划某项针对你的阴谋。小人的手段是很卑劣的，干起坏事来是很隐蔽的，是让人防不胜防的。当一种有利他的情况出现时，其真面目便表露无遗了。别看他平常在你面前总是笑嘻嘻的，一旦他突然倚傍另一势力，那笑里藏着的就是不见血的刀。

所谓“明枪易躲，暗箭难防”，就是提醒你一旦手中拥有一个好机会，那么千万别忘了提防身边的小人。看过电视连续剧《铁嘴铜牙纪晓岚》了吗？里面有一个众人皆知的小人叫和珅，为了私利私欲，他不但在纪晓岚面前善于演戏，而且在乾隆面前也演足了戏，真可算得上清朝第一戏子了。可是你注意到没有？尽管和珅能把乾隆“骗”得团团转，但在一个人面前一耍小人计就被识破，这个人就是纪晓岚。这就说明，一个人遇到小人并不可怕，可怕的是防不住小人，甚至对小人不提防。



蜀国灭亡前，邓艾之死堪称最为惨烈。邓艾绝命前说“天灭蜀也”，其实，不是天灭了蜀，是小人钟会。

当时邓艾率敢死将士翻越人迹罕至的崎岖阴平，出奇制胜，兵临成都，立下平蜀第一功。这令通过阴险手段骗取来主帅的钟会坐卧不安，他拥有绝对主要的兵力，却重挫锐于剑阁，相比之下，感到十分没有面子。这个当年曾经诬陷过大思想家嵇康，使之喋血刑场的恶人，此时妒火中烧，竟给邓艾父子安上“谋反”的罪名，擅加诛杀。可是钟会自己呢？他也没有获得好下场，不久就死于更厉害的小人司马昭之手。

无论什么社会，也无论什么年代，只要有人过得好，伴随他身边的就少不了小人的存在。如果你抓住了一次机会，小人也就随之而来，那就更得提防了。当然我说的提防，仅仅是提防，提防的最好办法就是躲，千万别因为知道对方是小人，你就和他斗。斗什么？一个小人，除非你能把他致于死地，你是斗不过他的。

当年的屈原就知道张仪是小人，可是还是和他斗，结果呢？投江了吧？岳飞与秦桧也针锋相对地斗过，怎么样？冤死了吧？

你是干什么的？是干事的，不是和小人理论长短的。小人是干什么的，是干掉干事的人的，所以，你和小人斗，不管输赢，你都输了，因为你耗掉了不该耗的精力，不值得。那么怎样防小人呢？

我的意见就是先从自己防起。防止自己有机会就太张扬，甚至把小人当智囊，与其“共谋大事”，否则，你无形中就给对方提供了耍小心眼的土壤与条件。此外，头脑要冷静，不要和小人一般见识，以免因小失大。当然，这还要以你的洞察力作为前提，因为这种办法是专用于对付小人的，正常的朋友关系可不能照葫芦画瓢。否则你防住了小人，朋友也都被你“防”没了。

◎多个心眼看机会与信任

题记：

对别人信任需要有孤注一掷的精神——赌注是爱，是时间，是金钱，有时候甚至是生命。这种赌博并不一定常赢。但是，肯定比不肯相信别人的人差错少。

——区化吉

德国著名社会学家达仁道夫在《现代社会冲突》中说：“一个人做一件事情最好有意思，又重要，前者对于自己而言，后者则对大家而言。”这句话暗合了美国著名哲学家爱默生的另一句话：“你信任别人，别人才对你忠实；以伟人的风度善待他人，他人才会报以真诚。”

对于达仁道夫说的到底做什么事情才既有意思又重要？我觉得这是很宽泛的，就我们现在探讨的人生转型的机会，其实就是既有意思也是很重要的事。那么，如何把机会变得既利己又利他？这就是机会运作的方法问题了。

利己利他说到底就是机会分享，分享的最佳通道是合作，合作要以什么为基础？信任！

那么话题就引出来了：就机会分享而言，信任是人性化的下赌！

是的，不下这种赌你又怎样？你肯定被孤立！因为被孤立，你的机会成功率就会大受影响，甚至会失去大好的机会。

中国古哲人也曾有“用人不疑，疑人不用”的感慨。三国时期的曹操虽是一个多疑的军事家，他甚至把多疑都带到梦



里，醒来时就随梦滥杀无辜。

比曹操更多疑的是吕布。当时曹操手下有个人才叫陈宫。他因屡见曹操随意杀害名士，而对曹操产生了不满情绪，遂从曹操那里转投吕布。吕布意外得才，大喜过望，欲与陈宫同心同德，而吕布妻子却说：“昔曹氏待公台如赤子”，吕布是一个反复无常的不义之徒，又“无谋而多猜忌”，致使陈宫始终没有得到重用，陈宫无奈，也只有老老实实地当高级“混混”了。再看《水浒传》中的宋江，正是采取用人不疑的治军之道，才使得梁山泊一百零八将对对他忠心耿耿，可见，信任别人，对于一个人一生的发展，真能起到事半功倍的作用。

为什么举这几个例子？意在提醒各位，当你手拥机会时，想想别人，想想你可以合作的人，既然有意与人合作，就要赐以应有的信任。信任别人不但能使别人无怨无悔地为你分忧，而且因此也能使自己得到别人的敬重和信任。

如果不信任别人，就没有一颗坦荡待人的心，内心就会有沉渣积淀，你就分不清身边与你合作的人究竟谁是敌人谁是朋友。于是，你就不得不时时提防那些欲与你为敌的人整天在琢磨你什么。

当然了，当今社会，要求人们完全利己利他这不太可能。然而，作为你物色可以与你分享机会的人选时，你就应该先问问这个人值不值得信赖，你认为值得信赖，就不要犹豫不决。

从某种意义上讲，有时候信任也是一种冒险。是人性化冒险。诚如区化吉先生在《人生忧患》中所说：“对别人信任需要有孤注一掷的精神——赌注是爱，是时间，是金钱，有时候甚至是生命。这种赌博并不一定常赢。但是，肯定比不肯相信别人的人差错少。”

当然，即使信任对方了，也不要放弃所有的防御，那样就很容易失去自己。有道是“害人之心不可有，防人之心不可

无”。也就是说既要有所防备地信任别人，又要让别人感觉到受你的信任是一种荣幸，这就是成功者所应具备的理性心理素质。

◎多个欲得先予的心眼

题记：

我要人类在付出一番努力之后才能找到幸福快乐。

——耶和華

欲得先予，顾名思义，前提是物质的，是为了自己既得的更多利益，采用先舍小利益去换取大利益的计谋，具体地讲，它就是为了采纳别人的先进思想或谋略而采用的一种“反诱”计谋。这种计谋虽出自古兵书，但对如今的人际关系与机会的运作同样适用。

欲得先予是运作机会中的一种巧计。当然不是小人计。就像古人所说：“将欲取之，必先予之。”其意思就是：你若要办成一件不容易办的事，你就要从规律中找窍门，甚至有必要先在“舍小利”上多花心眼。就像你若要摘取树上的果实，就必须先要给树浇水、施肥一样。这个道理要是让大家来讲，相信每个人都能讲得头头是道，但做起来时，就会出现各人不一的偏差。其主要原因是许多人会往这方面想，但却懒得往这方面去做，或者说习惯于“得到”，不习惯于“施予”。

“予之”就是施予，就是付出，就是播种。其目的当然是为了有更多的回报，更好的得到，更满意的收成。如若不然，谁都希望自己能用最简单、最省力、最少的时间，赚到最多的钱并且获得成功。然而，我们发现，全世界最成功的人，通常都



是最努力同时又是最愿意付出的人。

有这样一段传说故事。在上古时代，上帝创造了人以后，和天使们在天堂上召开一个会议。

上帝说：“我要人类在付出一番努力之后才能找到幸福快乐，我们把人生幸福快乐的秘密藏在什么地方比较好呢？”

一位天使说：“把它藏在高山上最好，这样人类肯定很难发现，非得付出巨大的努力不可。”

上帝听了摇摇头。

另一位天使说：“把它藏在大海深处，人们一定发现不了。”

上帝听了还是摇摇头。

又有一位天使说：“我想，还是把幸福快乐的秘密藏在人类的心中比较好，因为人们总是向外去寻找自己的幸福快乐，而从来没有人会想到在自己身上去挖掘这幸福快乐的秘密。”

上帝对这个方案非常满意。从此，这幸福快乐的秘密就藏在了每个人的心中。

由此看来，有很多的付出，本身就是从自我做起的。当然，我们不是在这里一味地鼓动人们要有付出精神，而不知为什么付出（除了真爱不需求回报外）。你想，如果叫一个人把钱砸出去，他做到了，自然也是付出了，可是他连钱给谁，为什么而砸都不知道，这样的付出还有什么意义呢？

在机会面前，谁都会说胸有成竹的人是不会紧张的，但如果你没有用心付出努力，何来胸中之竹？试想，假如要求一个刚走出象牙塔的学生接受求职面试，假如考官考他的是实务操作，他如何能应对？他没有参加过这样的实践，胸中无竹，也就意味着没有“予”过，他就只能乖乖地转换别的行业去了。

人和人本来是平等的，在相对平等的机会后面，却有了不一样的人生，其中很大一方面原因就在于付出的多与少，付出的值与不值。最浅显的人与人之间的关心和爱护也应该是相互

的，如果只有一方在任劳任怨地付出，另一方心安理得享受，却没有任何回报，那么人际关系就会出现失衡。

我们说的“予”也应该是有理性的“予”，而不是只会“予”而不计回报。

有一个女孩在一家小公司上班，她谈了一个男朋友，就是这家小公司的老板自己工作兢兢业业，又拉业务又当美工又当秘书，累死累活却没有工资，回去还要做饭做家务。她的朋友都不喜欢她的男朋友，说她男朋友是在利用她，把女友当免费佣人又当廉价劳动力，占了太多便宜，自己却什么也没有付出。

女孩子心想，人只有患难才见真情，男朋友也忙得团团转，难道自己看着他这么辛苦不帮他吗？他也是因为把我当自己人，信任我，才让我帮他做这么多事。

再后来，她发现了男友和他的一个老同学的隐情，就愤然搬出了男友的公寓。她以为男友一定会来找她回去，请求她的原谅。但是，他再也沒来过电话。这件事对她打击极大，很长一段时间都没法再交男朋友，对男人彻底失去了信任。后来她终于想通了，离开这种男人，失去的只是锁链，迎来的将是整个世界。如此看来，一个人对身外之物所做的任何付出，都必须对回报有预期，没有这个预期，付出都可以看作是没有价值的。

再看，我们为什么说“欲得先予”需要超凡的心眼呢？因为几乎所有的人对他人的给予都会持审慎的态度，只要你的“予”是另有企图的，那么你就要在“予”之前多个巧安排的心眼，总不能告诉对方：“我要‘予’给你了，”否则对方受宠若惊，自然会对你“无缘无故的‘予’”多加警觉，这样，你想后面的“得”，恐怕就难了。毕竟，在现在社会，人们都很自私，如何在“先予后得”上做好文章，这可不是一件简单



的事。

依我所见，“欲得先予”得从如下心眼上下足工夫：

一是在“予”与“得”的量化上算好账，也就是说，小“予”换取大“得”，是为智慧，有道是“滴水之恩当涌泉相报”，如若你改用涌泉之恩去换取滴水之报，这种“予”的成本那就实在不划算了。

二是尽量把“欲得先予”建立在既含蓄又和谐的基准上。现在人都爱讲双向式、互动式、双赢式，“欲得先予”能做到这样则再好不过。比如一个企业老板，要想使员工对企业忠诚，先在细微之处对员工多一些人文关怀和物质关怀，员工还会反过来和老板作对，那就不正常了。

三是充分理解“欲得先予”在实务中的词性机能——它通常是和物质的得失有着潜在的链条，所以无论是“予”还是“得”，在动机上要走正路，不要过于俗套，更不要将其当作赤裸裸的交换条件。比如我的一个老同学，现在在建筑业包工程，据他说，他之所以工程单子都接得不错，主要得益于在接单子之前“出手大方”，什么叫“出手大方”，用钱腐蚀发包方的官员呗。像这种的“欲得先予”，既脏且险，我真为我的这位老同学担着把心，因为这种“欲得先予”一旦做成了惯性，总有东窗事发的时候！

四是要深谙付出什么，追求什么，人生的“成本核算”并不复杂，但也不简单，只可惜目前成功学中还没有此类的专门课程，大家就只好各自领会，“自学成才”了。

◎多个欲擒故纵的心眼

题记：

反者道之动，弱者道之用。

——老子

欲擒故纵原取于《三十六计》中之第十六计。原文是：“逼则反兵；走则减势。紧追勿迫，累其气力，消其斗志，散而后擒，兵不血刃。需，有孚，光。”意思是，敌人被威逼到无路可走，他就会反扑；让敌人逃跑则可消减其气势。追击敌人时紧紧跟随而不逼迫，以消耗敌人的体力，瓦解他的斗志，待敌人溃不成军时再捕捉他，可以不费吹灰之力。这就是需，有孚，光的道理。后来，欲擒故纵被广泛运用于人际关系中机会的把握，即要想使自己处于主动地位，必须多用心计，巧妙处理得与失、大与小、里与外、出与入、先与后等辩证关系，然后有智谋、有步骤地进行舍弃，就像俗语所说：“舍出孩子套住狼。”

再看在和平年代里，虽然我们看不到战场上的弥漫硝烟，但不管你愿意不愿意，也不管你厌恶不厌恶，事实上人算人、斗心眼的商场竞争就是无处不在，你不愿意也好，你厌恶也罢，只要你对斗心眼者不留点心眼，没准儿什么时候就落入人家的套子里去。

举两个一古一今的例子。

武则天执政时，曾赏给太平公主细玩宝物两食盒，价值百镒黄金。太平公主收下后藏在了府库中，却被人全部偷走。武则天大怒，命令洛州令限期查出盗贼。这样，命令被层层下达，



落到了巡捕头上。

巡捕们很害怕，但又商量不出什么好办法。他们在路上遇到了湖州别驾苏无名。他们久闻苏无名才智过人，就把他请去觐见武则天。

武则天问道：“你有什么办法抓到贼人？”苏无名说：“若让我抓盗贼，那就不要限定日期，不要再追究州府县令们的责任，把县里的捕盗和吏卒都归我指挥，我能给您追回宝物，请您静候佳音。”

苏无名立下了军令状，吏卒们都为他捏了一把汗，但他却不慌不忙，反而叫他们先等一个月左右。到了清明节那一天，苏无名才把吏卒们全部召来，给他们布置任务，让他们5个人或10个人为一伙，在东门、北门等候。如果发现有十几个穿着葬服的胡人，出城到北邙山扫墓，就跟随在他们后边，随时来报告。

吏卒们在东门、北门等候，果然遇到了苏无名所说的那种情况。只见那十几个穿着葬服的胡人，来到一座新坟前祭奠，他们象征性地哭了几声，眼里竟然连一滴泪水都没有。撤下祭品后，他们沿着坟墓巡视了一圈后，就不禁相视而笑。苏无名一看情况果如所料，就高兴地说道：“找到盗贼了。”随即派吏卒把那些胡人全抓起来，掘开坟墓，劈开棺材一看，果然发现了晶莹夺目的稀世珍宝！

武则天惊奇地问道：“你怎么这样料事如神？”

苏无名解释：他到洛州之时，正巧碰见那些胡人出葬。他们哭得声音很大，但从脸上的表情来看并不伤心。他一看便猜是盗贼往城外转移赃物，但不知他们把偷的东西埋在什么地方了。清明扫墓，估计他们要出城查看赃物是否安然无恙。他们祭奠而哭声不哀痛，可知里面埋的不是死人；又巡行坟墓相视而笑，是庆幸坟墓没有损坏。此宝物不在其中，还能在何处矣？

再来看看日本松下公司的管理。

松下一贯奉行的是“不抢先战略”。它从不热衷于扮演新技术先驱者的角色，而是把工作的重点放在产品的质量 and 价格上，这样就给他们的竞争对手索尼公司这样一个错觉：松下看来是实力不济了。于是自恃实力雄厚、人才济济的索尼公司，便常常以开拓者的姿态抢先而变，总想在技术上领先，从而霸占家电市场。殊料两者反复较量多次，结果失败者往往不是松下而是索尼。

松下所采用的战术就是我们中国的欲擒故纵术。例如在1969年，索尼公司研制成功世界上最早的家用小型摄像机，一时风靡市场。松下见此情况，并不急于步人后尘，而是根据市场变化，及时推出消费者喜欢的可摄像4~6小时的机种，并且价格比索尼产品低了15%，上市后很快压过了索尼。

我们往往会面临这样或那样的困惑：你想和竞争对手分享蛋糕，可是竞争对手心里想的是怎样把你的蛋糕抢光，形势逼得你为生存与发展，不得不多出个心眼来对竞争对手有所防范；你想买一套别致的房子，房地产商各种各样的宣传诱惑随之而来，让你无所适从，因此你一定多长个心眼来引诱对方亮底，让对方自卖破绽；你遇上又想与你合作又很敛财的人，与你共事可以，但一提到钱，就是一毛不拔，这让你原来的计划很难实施，你不得不多个别的心眼，使他出资……也许，很多时候你并不想采用这些“不太地道”的办法完成你要完成的事，但无奈人心隔肚皮，你不长点这样的心眼，可能就使你的商机或契机失去再也回不来，与其如此，在不伤害对方的前提下，纵然使此“欲擒故纵”计也无妨。

那么我们应该怎样把握“欲擒故纵”的尺度，又应该在什么样情形下才适用“欲擒故纵”呢？

一是平时要磨砺自己最基本的洞察能力，分析对方与你之



间的心理距离，再结合其言行举止，判断对方究竟想干什么？为什么要干？对方的行为对你的利益会不会构成影响？构成什么样的影响？

二是与人相处要知己知彼，也就是说，在知彼的前提下，对自己的心理与能力也要作相应的评估，同时要分析自己与对方的亲疏度，尽量找其能互通的接洽点（也叫共同语言），在关键点上把握好能感动对方的话语权，这样你就为“欲擒故纵”打下了基础。

三是要具有过人的“得”“失”眼光，而且还要有舍得小利的过人眼光和实务操作上的隐蔽能力。那些对眼前的利益斤斤计较、在情绪上永远输不起的人，那就免谈“欲擒先纵”了。

四是要把握好“欲擒故纵”的“度”。我们只提倡将此法用于不伤害对方利益、不腐蚀对方灵魂的前提下的“欲擒故纵”，但不支持现在社会上普遍存在的为了谋私利，不惜以金钱的利诱来纵容越来越多的腐败分子的“欲擒故纵”。

第五段：

怎样把机会把握在自己手里

最近社会上很流行“开博”，我的好几个朋友都在网上建立了博客，我没干，Tom 未经许可，给我建了个博客，上传了几篇我前些日子写的“刁民看台”，我自己都不去光顾。好心的朋友问我，这么好的机会，为什么不开博？我反问：我为什么要开博？

朋友们答不上话来。

我倒是解释了：我没时间，那个机会不属于我。

我为什么这么说？理由有三：一是我不是媒体从业者，天天都要上网查阅社会新闻并发表评论；二是我很尊重博客这个平台，我认为我要是建了博客，我每天都要花很多时间去更新我的东西，会耽误我的工夫；三是我是个“好战”分子，写出版的东西能把握住度，但一上网，就会大失风度，没准儿过激的言论就会在网上飞扬。想来想去，这个机会不属于我，于是我放弃了。

综合以上3点，我还得出这样结论：并不是所有的机会人人都能享有的。有的机会看似好机会，却不属于你，有的机会人人还没看上，却被你抓着了，当别人反应过来时，你已经稳稳地抓住了。从这个意义上讲，机会就是机会，不是赶集，不能随大流，而是靠自己的智慧去识别与把握。

就像现在我天天在用计算机，有人说办互联网站如何如何能挣钱，对此，我的反应很不屑，因为那机会不属于我，我要是也去赶这种机会的潮，那么我肯定什么事也干不成了。

我的意念是：我有我心仪的机会，它不来，我等待，它来了，我决不会让它溜掉。以下，我就把我对把握机会的个人见解奉献出来，或许对读者诸君会有所启发。

◎机会把握，机会不是天地安排的

题记：

时来天地皆同力，运去英雄不自由。

——罗隐



有一句话大概所有的人都会说吧：命运掌握在自己的手里。可是说归说，一旦一个好机会来了，有些人搞不懂自己对这个机会有没有把握，还是鬼使神差地屁颠屁颠地去找天找地找半仙解决疑难去了。

有一个刚刚当上副局长的年轻人，又遇上了竞聘局长之位的大好机会，一连几天自我感觉特别好，可是一听说和他一起竞聘的还有好几个人实力不在他之下，又觉得这个机会没把握了，恰逢前几天听人说本地某半仙测运算命很灵，便悄悄地去问自己的官运如何，得到的回答却令他匪夷所思。半仙说：“你今年恐怕没什么官运，不过请放心，明年四五月份一定会有高人提携你的，小则科级，大则处级，你只管耐心等吧，别犯错误就成。”

这位副局长恶狠狠地瞪了“半仙”一眼，悻悻而归。

你想，“半仙”是什么？是人！是什么人？是靠一种有争议的行业挣钱的人。这种行业，我们就简简单单地叫他“算命”。一个人的命真的能算出来？这世道那还真是邪了。但凡算命者给人算命都力求达到两种目的：一是让人相信自己所说的都是真的；二是即使不是真的，也不要为此去承担什么风险或责任。至于找他算命的人听了他的话后，做了些什么？他其实一点儿也不关心，也关心不起。如上例那种预测副局长能“荣升”为科座处座者，虽成笑料，但人家一下看穿此“仙”不灵，便没了下文。

其实，“测”这个字眼只是在科学论据的前提下才能有条件地存在的东西。没有科学的论据，一切的“测”都是靠不住的。你想，连天都有不测风云，一个所谓的“大仙”居然能测出一个人成与败的命运，这岂不是对天的大不敬？然而出现这种情况无论对测官还是测财者来说，都不能说明问题。因为他们心绪并不是纯净的，所以他们的“宁可信其有不可信其无”之心

才会屡屡被“大仙”的话不幸言中。

生活的路是自己走的，该怎么走，应该由自己拿主意，而不是问天测命能改变自己的命运，否则那就只能是自欺欺人。

当年的李自成3次都是在最关键时刻没了主意，射箭“问天”，结果最后一箭射偏了，把即将到手的江山也射丢了。

电视剧《公安局长》里罪大恶极的钟六一在被缉捕时，抱着侥幸心理也去问佛，以为施舍一只金表能换来他的小命，最后还是死在情人的枪下。

再回过头来看看那个副局长吧。此君对竞聘机会的解读仍投放在“问仙”上。虽然被第一个“半仙”胡弄了一把，并不死心，过些日子又偷偷地去另外一个“大仙”家里求询官运。这回的“大仙”一看就是“赛神过仙”之身手，他暗喜之余，道上自己的生辰八字。看着来钱不菲，那“仙”哪敢怠慢？于是他当着此君的面闭上双眼，然后又是发功又是念咒，继而浑身抽搐手脚痉挛，还发出一声任何怪兽也不曾发过的鸣叫，吓得此君差一点夺门而逃……“仙”恢复了正状，说刚才自己灵魂出窍，跑了九千九百九十九万公里，专为此君官运问题上请“仙王”指教，现将“仙王”的话带回来了，“仙王”认为，此君的命相在3年内将有大大变动，要他好自为之，官有则可，无亦则可。再问则云：“天机不可泄露”。

此君云里雾里，快快而归，想着那“大仙”不着边际的话，常常坐立不安，饭菜难咽。3年大变？官有则可，无亦则可？这分明是暗示说自己的官福只能再享3年。完了，这下全完了，什么机会都没了，再想3年后自己一无靠山，二无经济，岂不哀哉？不行，得利用现在仍有的职务之便搞钱搞关系，为日后打下基础。于是他走上了腐败之路。

3年过去了，熟悉此君的人在监狱见到了他，你猜他说了什么？



——唉，3年前那位大仙的话还真灵！

其实“大仙”的话并没有什么新奇之处，他只是将“多行不义必自毙”的必然规律用两种假设进行“排中”的取舍，让你自己去想，自己去领悟，自己去表现而已。人生仕途，成与败既不靠天，也不靠测，尤其是在机会面前，更要靠理性，对机会的操作前景进行预测与运作谋划。这个道理，用中国自古以来一直在人们口中念叨的“谋生”二字就已经可以概括，至于“大仙”，他有什么资格测别人呢？他为什么不测一测自己为什么只以“大仙”为业，而不在家中享清福呢？还是那句话：事在人为啊！

言至此，要奉劝诸君，一旦有机会来临，别把它推给“天”“地”安排。

◎心里有本“忍”的账

题记：

苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。

——蒲松龄

我们常听人开玩笑说“忍”字心头一把刀。按拆字来解，好像还真有点那么回事。事实上就没那回事！但很多人却以此为由拒绝“忍”。你不忍是和谁过不去呢？你多个心眼想想，才会发现，原来不能忍者，就是在跟自己过不去。

古训有云：宁让人负我一丈，我不负人一寸。这话有点夸大了忍的限度。凡事得有个尺度，在一定的时候、一定的条件下，“忍”不但可以体现一个人大度的胸怀，而且也是对心理承

受力的考验。

我们这里说的“忍”有两层意思：一是忍受；二是忍让。

忍受是胸怀大志者对劣境的忍受，这种忍受是需要相当的意志支持的。

《水浒传》里的宋公明在浔阳楼写下反诗，蔡九令戴宗前去捉拿宋江，“神行太保”戴宗说服宋江要能忍一时之辱，宋江就披头散发，把屎尿泼在身上，装疯以逃过捉拿。可见即使是“及时雨”，在机会不属于自己时，该忍也得忍。

越王勾践的忍更是中国千古的佳话。他在吴国卧薪尝胆长达10年，正是这个“忍”字为他创造了奇迹般的机会，使他成了春秋最后一个霸主。清代文学大家蒲松龄对勾践的忍辱负重行为大为仰慕，有联为证：“苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。”后来夫差被勾践活捉，勾践不欲处死夫差，要折磨夫差，让他慢慢地死，可是夫差要轰轰烈烈地死，为什么夫差不能像勾践一样忍辱负重呢？这还真是个值得探讨的话题。

为了实现某种目标，为了日后机会的到来，让一时之苦痛，这也许没什么，谁都能做到，但重要的是，要学会忍辱负重，从忍受中寻找或等待某种转型的机会，你能做得到吗？

我们再来看忍让。这同样需要比较坚忍的意志力和德商去支持。

比如在利和义的择取面前，大义者也许要为他人做出一定的“利”的忍让。这种忍让从表面上看自然是一种吃亏，甚至是一种损失，实际上，能够忍让的人有一种宽广的胸怀，对面前的小得小失不放在心上。但反过来说，那些占了忍让者的便宜的人，虽然“得”了，但他们同时又失去了什么，这还用说吗？正是占小便宜吃了大亏。

任何一种的获取，都含有亏的成分，同样，任何一种忍让，也都含有获得机会的成分，就看你如何摆平忍让和机会的利弊



关系。就比如义得利失，有的人在此处吃了亏，但在彼处却获得了利益；有的人在此处获得了利益，却在彼处吃了亏。有的人吃的亏在明处，而获益却在暗处；有的人获益在明处，而吃亏却在暗处。如果你心里有一本“忍”的账，那么你就不会因忍中有失而惴惴不安。

那些成天就只想着如何占别人的便宜，丝毫没有忍让之度的人因心胸狭窄，则不可能处处都能得到别人的好处，作为一个实实在在的人，毋宁老实吃点亏，也不愿因不老实占人便宜而失去长期的或永久的好处。也就是说，他即使能有好处可得，那也是短命的，甚至终究是要吃大亏的。

注意了，人生机会何其多，但有些机会是“忍”出来的。不会“忍”，到手的机会也可能会丧失掉。

◎机会来了，别得意忘形

题记：

谦虚使人进步，骄傲使人落后。

——毛泽东

没有机会，郁闷；机会来了，得意忘形——这不属于常态。当然，人总有得意的时候，也总有失意的时候。失意的时候心情不好当然要想如何消除心头的郁闷。问题是，当你得意的时候，你会怎么做呢？你会请一堆朋友饱“撮”一顿？你会四处张扬自己是如何取胜别人的？你会纵容自己好好地放松几天？你会纵欲去？当然，这些都是你的自由，谁也管不了。但我们却要在此为你敬一道逆耳的忠言：得意可以，只是别因得意而

忘了形，否则，你的身后会有一句更难听的话让你受：别高兴得太早了！更有暂时失败的人会悄悄地说：哼，走着瞧吧，螳螂捕蝉黄雀在后！

如果你正处于上升期，这说明你成功的机会来了，但这种机会不可能伴随你的事业以致终身。别把得意当“福气”，你必须时时警惕那些随成功而来的挫折、失败，甚至悲剧随时都有可能在自己身上发生，俗话说，居安思危，其内涵就在这里。

历史上已经有很多英雄在打下江山后因得意忘形而又很快地丢失江山，这些前车之鉴，足够让你作为案头资料。

多的不说，仅看《三国演义》中的“火烧赤壁”。曹操总共三次“狂笑不止”：当曹军败走赤壁，逃至“乌林之西，宜都之北”时，曹观过地势，“仰面大笑不止”，笑曰“周瑜无谋，诸葛亮少智”，话没说完，却杀出个长山赵子龙，曹军被搅得七零八落；随后，曹行至葫芦口，坐于林下，又“仰面大笑”，笑孔明、周郎“毕竟智谋不足”，这回却笑出个张翼德，栽了两次面子；曹操还没吸取教训，逃至华容，曹操又扬鞭大笑，仍笑“孔明、周郎到底无能之辈，不懂兵法”，这回笑出来个关云长，若非关云长够哥们义气，曹操恐怕日后再也得笑了。

分析曹操的三次笑，都笑出了事来。原因何在？他笑得也太早了，结果笑话了自己。殊不知一种机会来临，在还没有达到真正的成功之前，可能有许多意料中和意料外的变故发生，其结果也在两可之中。因此看任何一种机会都不能过于简单、过于理想化、过于乐观。

人毕竟是群居动物，谁比谁突出都有可能引来他人的不快。你有幸得到了机会，你发展了，别人和你一样却没得到机会，本来心里就不平衡，你一得意忘形，无形当中也给自己树了不少敌。

再看有些人是很自私的，当他得到机会后，喜不自胜，四



处张扬，只顾自己兴高采烈，全然不将成功的喜悦与周边的朋友分享，甚至故意去惹人急，招人恨，将心比心的想想吧，你一个人得意可以，但如果你一个人的得意是建立在别人失意基础之上的，人家能够饶得了你吗？这个世界，只有没脑子的人才会嘲笑别人对他的嘲笑，假如你的嘲笑换来的都是愤怒的目光，那么你就满世界树敌了。

就像曹操的那三次笑，根本原因就在于他过于傲慢，被人追得满世界跑，找着一些好机会就不知道自己是谁了。结果呢？“聪明反被聪明误”，命都交给别人去定夺了。所谓“天外有天，强中更有强中手”，你自己聪明绝顶，别人也并非都是无能之辈。小看别人，其实就是小看了自己，也浪费了到手的机会。

◎机会来了，不要三心二意

题记：

许多人浪费了整整一生去等待符合他们心愿的机会。

——尼采

如果决定做一件事，最怕的是什么？三心二意！

既然你已经决定去做，那么，该不该做就不是问题，而是用不用心去做的问题。如果你在做的过程中心猿意马、三心二意、那么你就不可能把事情做好，与其如此，不如不做，还省去机会成本。

我们都知道学习态度要“专一”，专一是什么，就是要集中注意力，不要分心，不要被任何外力所干扰，否则，就会影响学习的进度与成绩，而当我们好不容易抓住一次机会来为改变

自己的命运而行动时，却出现了不应有的分心，那么你不是拿自己的命运开玩笑吗？

道理如果讲得太多，可能会让人烦，那么举个例子来验证一下它的意义。

有位年轻人，想发财想得发疯。一天，他听说附近深山里有位白发老人，若有缘与他相见，则有求必应，肯定不会空手而归。

于是，那年轻人便连夜收拾行李，赶上山去。

他在那儿苦等了5天，终于见到了那个传说中的老人，他向老者求赐。

老人便告诉他说：“每天清晨，太阳未东升时，你到海边的沙滩上寻找一粒‘心愿石’。其他石头是冷的，而那颗‘心愿石’却与众不同，握在手里，你会感到很温暖而且会发光。一旦你寻到那颗‘心愿石’后，你所祈愿的东西就可以实现了！”

每天清晨，那青年人便在海滩上捡寻石头，发觉不温暖又不发光的，他便丢下海去。日复一日，月复一月，那青年在沙滩上寻找了大半年，却始终也没找到温暖发光的“心愿石”。他开始失去了信心，注意力也不集中了。

有一天，他如往常一样，在沙滩开始捡石头。一发觉不是“心愿石”，便一粒粒地丢下海去。

突然，“哇……”

青年人大哭起来，因为他突然意识到：刚才他习惯性地扔出去的那块石头是“温暖”的。

这就说明，如果你的机会还没来到时，你在预期中抱着三心二意的态度去对待，那么真的机会来到时，你可能就会在不经意间与它失之交臂。



◎机会来了，不要犹豫不决

题记：

由于过分审慎，人们对于时机就会重视不够，就会坐失良机。

——卢梭

有句话叫“先下手为强，后下手遭殃”——听起来很俗气，体验了，你就会感觉此话的真义。

什么叫“把握机会”？看准了，别犹豫，就是把握机会。

打个比方，一个漂亮的姑娘站在 10 个小伙子面前，谁没有机会？可是最后只能由其中的 1 个小伙子可以携得佳人归。很显然，这个小伙子，就是会把握机会的人，其余的人只能眼睁睁地看着得到机会的人，后悔自己当时出手太慢，坐失良机了。

机会没来之前，都知道机会很可爱，可是真的来机会了，却拿不定主意，甚至要靠别人来定主意，这很可笑。你试想想，你真的有好机会，给了你主意的人心里又会是什么态度呢？你本来想应该这样做，结果问了 10 个人有 9 个人说不能做，你怎么办？你再犹豫，那机会就已经不是机会了。

在机会面前表现犹豫，此乃机会之大忌也！我们可以试想一下，假若把一件事情分给不同的人去做，在征求意见时，最需要的是什么样的回应？要么行，要么不行？如果有人在你面前犹豫不决，你烦不烦？也许我们无须花费时间去争论把机会付诸行动最后成功与失败是否真的有命运或者运气这回事，但我们去不去操作这就说明了我们对机会的态度。

我的态度是，你姑且可以说“让我们再想想”，或者说“等一会儿再决定”，但决不能因为机会里掺杂着风险就前怕狼后怕虎，瞻前顾后。

《三国演义》中的曹操曾经就是属于很不果断的人。他与袁绍战于官渡时，曹军军粮用尽，就两手摊着在贾诩面前踱来踱去，嘴里不断念叨：“这如何是好，如何是好啊？”贾诩一看他没了主意，便作揖说：“您在精明、勇敢、用人、决断四个方面都胜过袁绍，之所以相持半年不能取胜，是想顾及周全啊，抓住机会，便能很快取胜。”这么一抬举，曹操勇气大增，后来抓住机会偷袭乌巢，一举战胜袁绍。河北平定后，曹操领冀州牧，改任贾诩为太中大夫，并做了“孤犹豫有余，果断不足”的自我批评。

当然，这是他取胜后的心态，如果战败了，他又会怎样呢？还真不好说。

我们必须承认，人生中总有一些不可预知性的事发生。别说凭着气象台天气预报的信息出门有时也会被淋一身雨，报纸上天天都有空中坠下花盆或者砖泥伤人的新闻，或者一辆失控的汽车撞伤过路的行人……这些我们都无法预知。

人们常说：一个人的成功在于他抓住了机会，而当你在机会面前犹豫不决时，一个声音会提醒你：千万不可错失良机！可见，机会是成功的前提，是有价值的。然而，这价值的实现还有待于你的正确判断和选择。机会实际上是一种客观的选择权，自古以来就无处不在。特别在投资和经营领域，人们总是愿意进入那些有灵活性的、机会较多的地方，以便在投资回报相差无几的情况下可以择机行事，获得最佳的结果。然而在期权理论出现之前，人们无法准确地估算出所面临的大小的机会的价值，不能从数量上把握这些无形的机会和权力，因而也无法更好地利用它们。

在把机会付诸行动的过程中，果断坚定，把握方向，就可能品尝到成功的欢乐；犹犹豫豫，思前想后，就可能错过很多机会，甚至留下永远的遗憾，难道不是吗？

◎分析机会，不做小聪明大笨蛋

题记：

天下无穷不肖事，皆从舍不得钱而起；天下无穷好事皆从舍得钱而做。

——古谚语

这是一个很煽动情绪的句子。首先，没有人对聪明过人、明察秋毫的人的能力持否定态度，越聪明越好——这就成了大家的一种心理期待，怎么会有“聪明反被聪明误”呢？

我们这里要讲的聪明——可不是大家人见人爱的真聪明，而是只见芝麻不见西瓜的小聪明，或者是“机关算尽太精明”，那种把机会计算在损人利己层面的聪明。

但凡算小账者，为了一己的眼前之利，看似精打细算，但只是精于算小账，算细账，为获得蝇头小利沾沾自喜，却从不从大处远处多长一个心眼，结果总不免聪明反被聪明误。

比如有的人逢得好机会投资办厂，却摆出一副家长做派，把员工当奴才使唤，发薪水时总像割肉般把管工和会计找来，问明员工中谁谁谁在工作中犯过错误，满门子心事只想着扣员工的钱，搞得部下人人灰头土脸，对老板咬牙切齿，一些人暗地里寻找机会发泄，甚至吃里扒外，钻企业的空子。一些不良的业务员和客户勾结，制造坏账假账呆账，再没本事的就当混



混，只等老板不在，就上网聊天，煲电话粥。本来是逢得创收的好机会，却因人力成本骤然飙升而得不偿失。

更大的得不偿失是对社会算小账。

前些日子被媒体曝光的浙江金华少数“聪明”的厂商，发现以病猪、死猪及老母猪浸泡敌敌畏腌制金华火腿，也能骗来钱，真是“好机会”哟！结果呢？还不是这些“聪明”的短视的老板自食了其果！南京冠生园也够“聪明”的了，他们把中秋节当作处理积压货的“好机会”，以“陈馅做月饼”，结果呢？全国人民都知道了冠生园的月饼是害人饼！

古人有一句话就说得精辟：“天下无穷不肖事，皆从舍不得钱而起；天下无穷好事皆从舍得钱而做。”再看当年海尔的当家人张瑞敏，当初面对 76 台有质量缺陷的冰箱毫不犹豫地抡起了铁锤，当时就有自以为聪明的人对他的作为感到诧异，因为这一锤砸掉的是钱呀，但真正精明的人却从中看到了他部下的那种不为企业长远着想的侥幸心理将难以为继。张瑞敏从此奠定了海尔事业腾飞的基础。这件事如果是碰上自以为聪明的人，可能会换成另一种思路：“眼下冰箱正是皇帝的女儿不愁嫁的时代，质量缺陷的冰箱降点价一样也能卖出钱来，什么品牌不品牌，捞现再说。”试想，若是照着这种“聪明”人的思维去做，能有海尔今天的辉煌吗？

请大家各自留意一下周围的世界：有用他人的钱进行豪饮豪赌的，有为图“超前消费”之快成为负债累累的“负翁”的，还有那些占他人之小便宜吃自己之大亏的“伪精明者”……他们为什么就不愿意多个心眼想想，如果他们这种聪明也叫聪明，这个世界上还有傻瓜吗？

人要求自己聪明，这没有什么不好，只是不能视利当机会，否则的话，会被自己的视利眼压死。不计较眼下的区区得失，一切向远处看，向前处看，你的眼界就会自然放宽，你的聪明



才智才能显露真正的人性化魅力。不是吗？

只看到眼前利益者，纵然短线效益的机会可以唾手可得，但你可能因此要付出更多更大的代价！

有一句格言说：你可以在某些时候欺骗所有的人，或可能在所有的时候欺骗某些人，但你绝不可能在所有的时候欺骗所有的人。机会面前，务请牢记。

◎生命不息，机会不止

题记：

只要有所事事，有所追求，人就把握住了机运的车轮。

——爱默生

曾经有个评书演员对我讲：一个人失败不能说明一切。只要他对机会的信心不泯。人死了一切都没了，人活着，一切都可能。

他的意思是什么呢？当你还没有遇到机会之前，要学会等待；当你挫败的时候，你要忘掉眼前所有的不愉快。因为只要你活着，一切机会都有可能随时降临你身边，就看你这时候对机会的把握能力。

有人评价那些让人出乎意料地获得成功的人士时说，最后征服世界者，他们往往在开始的时候无法找到梦想中的家园，后来就亲手创造了它。

有这样一个故事，讲的是一个音乐爱好者被生活所迫，经常在路边拉奏曲子来赚取生活费，虽然很少有人听，可音乐家依然将全部的感情融入到了曲子中，使曲子有了灵感，有了生

命，从而为自己未来的音乐创作道路打下了良好坚实的基础。

最后他成功了，并且赢得了全世界人民的尊重！

他就是世界著名小提琴演奏家梅纽因。

从这个案例中，梅纽因不但表现出了对音乐的热情，更给我们留下了他对机会的信念和执著的印象。

人就应该这样，想改变自己，只要生命不息，机会总会降临。

当然，前面讲的是你面对你感兴趣的事业，如果你目前正在从事一份自己并不喜欢的工作呢？那么潜在的机会或许就会以另一种形式出现。但在机会出现之前，你的情绪如何呢？

也许你正感到自己的专长和能力暂时无从发挥，但你却不知如何去改变眼前不尽人意的一切；也许你正急切地争取机会，要让自己改变一种生存方式，但放弃目前的工作又有些不忍割舍；也许你正面临着一次可能会改变命运的机会，却缺乏应有的勇气和自信……但你知道吗？越是在你的人生处于低谷的时候，你对机会产生怀疑的时候，或许一次绝佳的机会就悄悄地来到你的身边，而你稍一闪失，都会使你有意无意地丧失掉一次难得的改变自己命运的机会。

有一位成功学专家说，人的一生不可能永远没有机会，不同的是谁来得早，谁来得晚。但是，100个人当中，大约只有2个人清楚自己一生要的是什么，并且把有可能的计划达成目标。这些人都是各行各业中的领导者——没有虚度此生的金领、富翁。为什么呢？因为他们把机会和自己的生命等同起来看待，有生命就有机会，除非生命已然终结。

言归至此，需要提醒大家的是：你可以由于各种原因不得不放弃一次两次或者更多的机会，但是你心里对机会的憧憬永远不能放弃，否则你一生不会有机会。



◎机会运筹，要有和时间赛跑意识

题记：

无数人事的变化孕育在时间的胚胎里。

——莎士比亚

机会与时机总是紧密相联的，有机会，也就意味着有时机，但如若时机被耽误掉了，机会也就成了一个摆设。所以，我要说的是，如果你看到时机已到，就要趁鲜下口、趁热打铁、趁快出手。如果在即定时机不抓住机会，就会使机会稍纵即逝。

举个例子。娄山关之战，是红军长征中打的第一个大胜仗。这一仗，红军以3万之众，歼敌2个师8个团，俘敌3000人。不仅使红军上下受到极大鼓舞，也为下一步再占遵义和强渡乌江打下了基础。但你知道吗？为了打赢这一仗，红军经过了两天两夜的急行军。正在许多人都疲惫不堪的时候，上面又传下命令：跑步前进。当红军气喘吁吁地跑上山头时，却发现对面向上爬的敌人离他们只有二三百米远。好险哪！如果再晚5分钟，这场战斗乃至以后的历史就可能改写。

宝贵的5分钟，得益于红军的两腿。很多的机遇，都是这样稍纵即逝。谁早、谁快、谁坚持，谁就能占得先机。

把握住机会，就等于成功了一半，没把握住机会或浪费一个机会，就没有成功可言。

我们在机会成本当中就提过时机的成本，为了减少时机的机会成本，最有效的办法就是抢在时间前面，该出手时就出手，看见机会，稍稍迟疑，时机成本就在增加，增加到一定限度，

就意味失败；其次是下了决心就要“狠”，像狼一样狠，倾尽全力，猛扑上去，一口咬住咽喉，用掠夺的手段，用掠夺的心态，咬定就不松口，并且狼吞虎咽和着皮毛一起吞下去。

说到这儿，我不得不提一提一个颇具争议的人物——赵高。

赵高狠不狠？他不但狠，而且准。时机准，手也准。我们不得不承认赵高的能量。你想，偌大一个秦王朝，为什么竟然能被一个赵高“三下五除二”就玩掉了呢？这里也同样有国仇家恨的因素。

赵高是赵国宗室后裔，其父母亲因不满秦国南侵北掠的专横统治，先后遭到诛杀，赵高虽生于荫宫，却能韬光养晦，实属不易。赵高读了那么多的书，父母的冤死不可能让他麻木不仁，然而摆在赵高面前的复仇之路惟有一条：混入敌人内部，以阴谋与诡计取胜。为取得秦王嬴政信任，他长期伪装、蛰伏，终于趁秦皇驾崩之际，抓住一次机会，发动了宫廷政变，一举断送了秦王朝，真乃十年磨剑——时机来了，成功在此一举呀！

◎机会运筹，有专长更要有自信心

题记：

如果良机不来，就亲手创造吧。

——斯迈尔斯

有一本书叫《智者生存》，书中罗列了大量的事实，就为了证明一句话，机会在于竞争中，在竞争中能为自己找到独树一帜的理念，就找到了“异军突起”的机会。所以有机会意识的人，就必须有新的观念，新的方法，新的发明，新的创造，而



这些“新”，更应该有个前提，是“惟我所有”的，是有别于人的。

那么一系列新的问题就出来了：你有哪些技术专长呢？你手中拥有的机会和你的技术专长是否相匹配呢？你有把握抓住一次难得的机会，利用你的专长，来改变自己命运的能力吗？

谁都知道，无论从事什么行业，只要你想在你有专长的行业干出成就，就必须具备精到的专业技能，而且还要以精益求精的态度不断提高自己的专业技能水平。专业技能水平的高低对于员工在这个行业中的成长道路具有关键作用，可以说专业技能就是实现个人成长的敲门砖。换句话说，任何人要想施行自己的人生转型计划，都不可能脱离专业技能之本而空谈成长，所以，提醒大家：在机会来临时，一定把自己的技术专长结合进去综合考虑。

在考虑这个问题时，你大可这样模拟地问问自己：我有哪些强势呢？我对自己的强势的利用价值清楚吗？我是不是知道自己所有的优点？我能不能说出这些优点？通常，大家不愿意在别人面前卖弄自己的专长，总觉得这样做太张扬，太不谦虚，讨人嫌，于是就在人前把自己的优势封闭进来，殊不知封闭久了，自己居然也忘了，多么可惜啊！

你想，你对自己想做啥、能做啥胸中有了数，还怕别人什么呢？你自己心中无数，如果出现了平等竞争的机会，就会出现严重的自卑感，连自己都自卑了，能有改变自己命运的信心吗？

所以，运作机会，逢得有竞争对手时，既要有专长，又要有信心，二者不可缺一。

提升自信心，首先要做到知己知彼，如果感觉对方确实比自己强，你可以佩服他却不必崇拜他，同时也要收起嫉妒的锋芒，努力自强，直到超越对方。

其次要有失败的心理准备，凡事不能盲目乐观，毕竟，你拥有了机会，你的对手也拥有了和你同样的机会，如果这个机会最后只能属于其中的一个人，那么，如果你得到了机会，不要讥讽对方，要防止对方有可能给你耍小人计，让你到手的机机会失去；如果对方得到了，你也不必泄气，你可以从中吸取教训，等待下一次更好的机会。

再一点，就是好好检讨你的技术专长和你抓住的机会是否匹配，如果你检讨中发现两者出现了排斥，那么就要及时调整，该放弃的要放弃，不要勉强，以免出现不必要的南辕北辙，白搭精力还浪费机会。

◎机会运筹，用“人和”拓宽人脉

题记：

一个家庭，一个单位，一个社会，做到了人与人的和谐相处，就能最大限度地激发人的创造力，为各项工作提供强大的动力和支持。

——曹祥福

什么是“人和”？若按现代人的理解，“人和”就是和谐的人际关系。找机会，寻成功，不能没有“人和”。比如，为了达到某种成功目的，要通过各种有效的外部公关活动，协调企业与政府、新闻媒介、社区、社会团体等的关系，以期在公众中形成良好的形象，提高知名度和美誉度，赢得他人广泛的支持，使自己有个良好的发展空间。如果这期间没有“人和”的意识，很可能就要加大机会成本，弄不好还会丧失机会。



在机会的运作中，不排除与人合作的时候，合作需要在“和”的条件下才能产生。当你制订了某一个合作目标后，不可能样样都能达到双方百分之百的满意，不满意之处，难免会与他人出现摩擦、冲突，如不能及时妥善地解决，就会使合作受阻，空耗能量及资源，乃至增大机会的成本。

当然，“人和”并不是一味地与他人和稀泥，就比如遇到机会竞争，既要有“和”，又要有“争”，怎样实现在竞争中的人际平衡，这是人际关系中最难处理的情况，但它又是人人都无法避免的，人人都必须去面对的社会基本形态。孔子讲到“和”为贵，但也并不是一味讲“和”，在一定的情况下，也需要“勇者不惧”、“杀身以成仁”。

鲁定公10年（公元前500年），齐鲁两国国君在夹谷（山东莱芜县境内）相会，孔子任鲁君的相礼（相当于今天的司仪）。会盟时，齐国以奏四方之乐为名，刀枪剑戟，鼓噪而至，以便在乱中劫持鲁君。孔子见状，立即登上盟坛土阶，两眼直视齐景公，以礼怒斥。齐景公心知失礼，只得将这班人马斥退，并表示歉意，孔子赢得了第一个回合的胜利。

在双方最后缔订盟约时，齐国突然增加一条：规定在齐国出征时，如果鲁国不派300乘兵车相从，就是破坏盟约。这显然是要鲁国无条件承认自己是齐国的附庸国。

当时，齐强鲁弱，这一条难以拒绝，但孔子又不想无条件接受。因此，立即提出了另一个新条款：如果不把齐国侵占鲁国的沈阳归还鲁国，而要鲁国出兵车，也是破坏盟约。这使齐景公难堪，会后只好把占领的沈阳地区郛、灌、龟阴三地归还鲁国，孔子又赢得了第二个回合的胜利。

“夹谷之会”充分说明，孔子并非绝对排斥“争”。但是，纵观孔子的管理思想，其主流是“和”而不是“争”。那么“和”与“争”，孰优孰劣？一言难尽，也难下简单的结论。因

为，它们和任何事物一样，各有其利，也各有其弊。

竞争，有利于充分发挥人的潜力，展示人的才能，从而有利于发展、进步。然而，它又易于引起冲突，对抗，激化矛盾。对于管理者来说，前者，不可选择。比如在有些时候不是你不想竞争，而是环境逼迫你非参与竞争不可，管理的任务，就是如何迅速而有效地提高自身的竞争能力，以确保自己在竞争中立于不败之地。而对后一个领域的竞争，则应持谨慎态度。

在企业中，不健康的竞争就会导致能量与资源的内耗。在组织的不同群体之间，是否应该鼓励竞争呢？这要具体分析。如果各群体之间有共同的目标，且必须相互合作才能实现时，就不宜在工作群体之间鼓励竞争，而应该强调协作、配合。但是，即使是各工作群体间的竞争仍有别于企业在外部的竞争。群体间的竞争应是“争”中有“和”，“和”中有“争”。

假如给你一个组织一个团队的机会，那么团队组织内部的人际关系更应该以“人和”为主导，团队内部求“和”，精诚团结，就能形成强大的整体力去与竞争对手较量。“内和外争”，不仅是团队所应奉行的管理思想，一切面临外部激烈竞争的组织，都宜实施这种管理思想。

人都是需要得到他人的尊重的，如果你不会尊重他人，又如何得到他人的尊重？因为不尊重他人的人大都在他人面前表现得很轻狂，他那自以为是的举动，总是有意无意地给他人留下一串串矫情的反感。如此缺乏合作精神的人，又怎能做到“凡事以人为本”呢？

一个企业家如何成功？这可不是一句话就能说得完的，但有一点却可以用一句话阐述，那就是靠人力资源。人力资源的赢取，是与企业领导人的个人亲和力分不开的。亲和力来自人性化管理，有了这种管理，“以人为本”的人力资源结构就能自觉地形成合力。现在的成功企业尤其是高科技企业中，早已广



泛实行了“以人为本”的管理模式，他们的企业领导人不仅仅给人才以优厚的物质待遇，更重要的是给他们一个宽松的创业、创新的环境，这一点是很值得效仿的。

以人为本的“人性化管理”如今业已成为西方经济学中的主导管理理念。

比如美国微软公司，其人力资源部按照总裁巴尔默的意图，为员工制定了“职业阶梯”文件，详细列出员工从进入公司开始一级级向上发展的所有可选择职务，并且列出了不同职务须具备的能力和经历，这使员工感到个人的职业发展前景乐观，同时，巴尔默还十分注重给公司营造人际和谐的工作氛围，因此在他管理微软的时候，其麾下很少有人跳槽。

一个善于把“人和”放在管理首位的企业领导人，当他做出一个决策后，其下属都会自觉自愿地为实现这一决策目标而竭尽全力地响应，没有必要做较多的宣传鼓动和统一认识，这种号召力来自于他多次正确的决策的验证结果，同时也是他人格魅力的积累所至。所以，要想依靠社会上的人才来共同成就自己的事业，“人和”二字是关键。

第六段

关于成功与机会的八个忠言

◎装做“糊涂”人，别做糊涂事

题记：

太上忘情，贤者痴情，愚者不及情。

——庄子

大家喜欢用什么样的心态来看待“糊涂”？

当年郑板桥写下的“难得糊涂”，人们看过后都有茅塞顿开之感。那意思感觉就是人应该故意糊涂些，用心去糊涂，就能从中得到某种成功的要诀。我不想去说人们从“难得糊涂”取到了什么真经，但我必须要提醒的是，即使你想装孙子，但不能真的去做孙子。

中国有种现象人们都在心照不宣，那就是在慷国家之慨时往往十分糊涂，这导致很多政府职能部门的行政成本直线上开，2005年被曝光的湖北省某市政府指令喝“小糊涂仙”酒就是一例。

小糊涂仙，看来这酒质量是不错。可是，糊涂酒可以喝，糊涂事不能做。政府发文，指定公务接待用酒，这就是糊涂事。



在这样的背景下，这个市政府办公室不但倡导公务接待喝酒，而且还要求每个单位要喝多少酒，喝不够还要处罚，似乎就有点“逆潮流”的味道了。

从前我单是听说这4个字，据说是故意写得叉手叉脚，发发牢骚的。我没有见过郑板桥的原字，不大好评论，所以我相信他是故意正话反说的。不过这回一见这扇子，看到下边原来还有一行小注：聪明难得、糊涂难求，而由聪明转入糊涂更难。我不知道这几句是后人给加的注解，还是郑板桥原来也有这意思，如果是后者，那当然没什么好说，是后世教人的“糊涂经”；如果郑板桥原也有这意思的话，那么，“难得糊涂”就不仅仅是牢骚一句，恐怕也有几句真心的。

我这是推己及人，未必准的，但确实也知道活在这世界上真是“难得”有一“糊涂”。鲁迅先生的文章《论睁了眼看》里说，中国人是少有敢睁开眼睛看看现实的，多数都在那好梦里昏睡着，闭了眼睛硬要歌功颂德，大唱光明。这就说明了“聪明”（我谓之清醒，“聪明”二字，在我是另有解释的）之难得了。清醒的人少，反过来则说明糊涂的人正多着呢。那为什么又说“糊涂难求”呢？因为事实上，中国人之不敢睁开眼睛看，恰恰证明了他们并不是真糊涂。

要知道，真糊涂也是一种境界。比如，一个人事业一无所成，找不到成功的机会时，竟然能偏要糊涂，你说难不难呢？这样的人当然是有的，他们自然也明明觉得苦的，不过却以为天经地义，因此绝没有什么不平之气。只是这样的人仍然是“难得”，因为人毕竟是属于“高级动物”，思想比较发达，只要稍一思索，就“糊涂”不起来了。然而，他们却也并不清醒，因为要清醒起来，就会想到改变现状，而改变现状何其难哉？于是，不敢睁眼，乃闭着眼睛硬唱高调。这是“装糊涂”的。

那么，本来就是清醒的，为什么还要糊涂，并且说“难得

糊涂”呢？看到郑板桥之大发牢骚，其实是不难想象的。真清醒的人，要想成功，要想改变眼下的现状，但眼下却找不到改变现状的机会，也就是说，由于客观因素造成的障碍，使你无法一展身手，即以维持现状的方式来排遣心中的郁闷。

很显然，装糊涂是需要心计的，首先是在心里时时提醒自己：不准清醒，非糊涂不可，否则就要连装糊涂都不可得了；其次是时时牢记着曾经的教训和祖辈的遗言：没条件时装糊涂总比没条件装英雄强得多，因为前者是静心伺机，后者则什么机会都没有。有时候对于不装糊涂的人来讲，这种装糊涂的人就是“傻傻的”，不免在笑他们、可怜他们的同时，却也放松了对他们的警惕，在这其间，机会或许还真的就来了。

聪明难，糊涂更难，由聪明装糊涂是难上加难！

都说俗事烦扰，人心繁杂，但凡生活在社会之中的人，总难免勾心斗角，尔虞我诈，这现实古今相同。不管怎样，只要自己的心里揣着明白，“糊涂”二字也没什么大不了的，只是你要装得像，装得感动天地，装得不至于让自己感觉如鲠在喉那般难受，装得不去做糊涂事，这样的“糊涂”才叫境界，所以郑板桥才会说“难得糊涂”。

那么，怎样权衡糊涂与明白呢？记得是庄子说过一句话，叫：“太上忘情，贤者痴情，愚者不及情。”这里的“太上”和“愚者”有一个共同之处——不像贤者那般痴于情。前者是把“情”字给忘却了，为什么忘却呢？当然是把红尘看透了，不抱奢望了，而后者则是不及情，他根本就不知道情为何物。前后二者都“糊涂”了，前者是通过大彻大悟了的，后者是一个十足的大笨蛋！然而两者竟然都达到一个共同的效果：都视情若无物，不屑一顾。由此看来，明白和糊涂有时候确是混淆交融，不可辨识。如物之两极，至极必返。如何领会，只看个人对把握机会的悟性了。



总而言之，凡夫俗子，做那个“太上”有点难，做成了，即是“难得糊涂”。“难得糊涂”也不是不伺机呀！再看做那个“愚者”，那显然是烂到家了。谁愿意做这样的烂人呢？人混于世，用“难得糊涂”的心态去看待成功的机会，可能在行为上有摇晃之嫌，但这不是坏事。当今社会，红尘虽浊，那也不可能让明白之人“糊涂”到连衣食爱恨的欲念都消失殆尽。从这个意义上讲，“难得糊涂”，是心眼，而不是倡导你可以真糊涂。真糊涂是永远没有成功的机会的。但不管怎么说，对于一个有心眼的人来讲，“糊涂”是机会的一种工具，所以在所谓的“糊涂”中，他会比任何时候都清醒。卡耐基不是这样告诫我们吗：“我们不要看远方模糊的事情，要着手身边清晰的事物。”

◎机会面前，别纵容自己的坏习惯

题记：

习惯是人生的主宰，人们应该追求好的习惯。

——培根

每个人一生中都有很多行为习惯，习惯可以成为自然，自然也可以成为习惯。习惯有好有坏，坏的习惯会让曾经犯过的错误不间断地重复出现，好的习惯如果能持之以恒，它不一定每件事都能让你走到成功的境界，但却能成为一生成功的重要筹码。

从商纣王到子楚，虽然他们曾得到了机会，也都做了国君，结果呢？他们犯了同一个忌：不思政务，沉湎女色，天天在纵容自己的坏习惯，一个当了亡国的国君，一个暴死在淫床上。

《三国演义》中的吕布以勇武著称，熟习弓马，骁勇善战，膂力过人，使一支方天画戟，箭法高超，可是他没脑子，空有一身武艺，却因为唯利是图，居安而不思危，贪利的毛病，导致他必然要被利之所害，所以他早年殒命是一点也不奇怪的。

相比之下，老谋深算的司马懿成了“三国”最后最大的赢家，很大一方面原因就得益于他具有善忍善耐的好习惯。他的忍耐居然把孔明“逗”死在五丈原，可见他的心界之高，真乃凡人难以比及。

当然，我们并不是倡导大家的忍耐力都能像司马懿那样深不见底，只是希望通过司马懿这个事例，倡导一点：当你发现自己有一种好的习惯时，应该把它保持下来，能长久保持一种好的习惯，那么这种习惯就是智慧——一种把握机会走向成功的智慧。人不是靠对一事的智慧而成功，一事的智慧和一生的智慧没有可比性。一事的智慧是具体的智慧，只有一生的智慧才能打造成功的人生。

如果你想成为一个成功的人，那么你就要养成良好的习惯；如果你重视了每一种好习惯的细节，那么成功就会成为一种习惯。坏习惯是纵容出来的，而好习惯则是磨砺出来的，磨砺到一定的程度，好习惯就成为自然了。这个世界上没有不付出代价就能获得成功的事情。要想成功，磨炼是必然的。很多时候，人需要忍耐。在你所有的努力和奋斗都没有以成功的形式表现出来时，你惟一要做的事就是默默地忍耐与坚持，一旦放弃永远都不会成功。

那么，成功的人应该具有哪些好习惯呢？请按着如下几个方面试试。

一是明确目的。一生有一生的大目标，一件事有一件事的目的。所以，在办事时，要明确其目的性。成功者既重视事情的结果，也不忽略过程的细节，每一个好的细节都是经验，每



一个失误的细节都是创新的基础。学会有目的地享受细节的过程，就是享受成功的历程。有些人一生看似都在埋头苦干，但尚未发掘人生的终极目标，只是为忙碌而忙碌着，未曾洞悉自己心灵深处的所欲所求，也不曾审视过自己的人生信条：我到底要做什么？什么是我生命中最重要？我生活的重心是什么？只有确立了符合价值观的人生目标，才能凝聚出超强的毅力与执著，全力以赴地付诸各种行动，才有可能达到一生所求的最高目标。

二是兼听则明。一个成功者绝对不是只凭个人的能力就能成功的。旁人善意的意见功不可没。你应该有极佳的倾听或聆听的习惯。“听”并非只是听对方说好听的话，还要聆听对方“不中听”的话。“听”的时候，自己保持如下几种状态：其一是不打断对方的谈话；其二是“听”的时候不要有其他不耐烦的表示；其三是听完后作些必要的简短记录，归纳对方的话，看针对某件事有什么积极效果。

三是当断则断。果断，可能也会出现失误，但还是因为果断，才有及时挽救可能的失误。有的人遇到机会时下决定往往迅速果断，之后若要改变，则深思熟虑。有的人在机会面前却总是优柔寡断，久久下不了决心，即使想做些什么事，没有头绪，也没有可行性思路，结果行事过程中轻易更改，于是失败就成了惯性。而成功的人十分清楚自己的思维价值等级和必胜的信念，一旦揽下一件事情，就会很专注，但不是不会改变，与失败者不同的是：他们的每一次改变都是不小的提高。

四是交叉用思维。一个人会成功，和他对时间的珍惜不无关系。会珍惜时间的人，在合理地利用时间。他知道每天上下班浪费在路上的时间很多，但他们会在上下班的路上思考很多的事。他们走路经常走过了头，那是因为他们脚在走，脑子也在“走”。他们一天的任务可能只是打几个电话，但他们知道怎

样利用打几个电话的间隙，忙里偷“闲”地做些别的事。不知道怎样交叉惜时的人会花2个小时站在灶台边看着煲一锅汤；而知道怎样交叉惜时的人在煲一锅汤的2个小时里，还完成了洗衣服、扫地、读报等说不完的事。

五是养成系统思维的习惯。人生的目的大都是两个方面：一是实现自我，二是超越自我。前者是一种行为状态；后者是思维状态。能造就自己一生的成功者，他们在做着眼前的事的同时，往往会为后面的事铺下一个积淀。这种积淀，靠的是系统的思维，所以成功者都有系统思维的习惯。他们为使命而非为金钱工作，常有一套理性的方法来不断地调整思维和行为。成功者找方法，失败者找理由。所以，会系统思维的人，尽管会失败，但绝对不是失败者。

最后是要有自信心。凡事有利也必有弊，当你权衡一件事情利大于弊时，那么就要养成对事情充满成功信心的习惯。有自信心，遇到困难就会自觉不自觉地为自己打气，消除不利因素的干扰。信心愈用愈多。把握机会要靠自己，丧失机会也是自己，除非你愿意，没有人能破坏你对任何事情的信心。所有伟大的奇迹都只是信心的力量。有了信心，就有了永不言败的好习惯，就会远离不幸。当然，信心不是凭空而来，它需要立足点，这个立足点就是对成功机会的正确解读。信心缘于明确的目标及积极的态度。信心是一种态度，常使“不可能”消失于无形。虽然信心不能给你需要的东西，却能告诉你如何得到成功的机会，以及在机会的运筹中走向成功。



◎学会在逆境中磨砺自己

题记：

天之机缄不测，抑而伸，伸而抑，皆是拨弄英雄、颠倒豪杰处。君子是逆来顺受、居安思危，天亦无所用其伎俩矣。

——菜根谭

时势造英雄，英雄多磨砺——这是两个互为矛盾的先辈“名言”，而我却更赞同后者。时势造就的英雄大都气短，这是不争的事实。只有凭着执著，磨砺出一身的功夫，这才叫真正的英雄。

对于寻找成功机会的人而言，不可能想什么就能得什么，有时候，一个机会来了，与其同来的可能就是艰辛旅程。这种艰辛旅程，我们姑且也统称为逆境，面对逆境，你怎么办？这的确是一个很值得多个心眼去思考的问题。一个人处于逆境的时候，并不是被动地等待机会，而是如何为自己创造条件，也就是给自己创造机遇，这样才能够改变自己的处境。因为机会往往是可遇不可求的，所以说等待幸运的降临，并不是改变逆境的好办法。机遇并不是人人都能够得到的，而是应该如何使逆境转化为顺境，变被动为主动。这才是成功者必备的心理素质。

有成功后走向失败的英雄，却也有先失败后走向成功的英雄。时势造就的英雄大都属于前者，他们是气短的。在中国历史上这样的英雄数不胜数，项羽、方腊、王莽、吴三桂、洪秀全……他们为时势所造，但因为各自自身的自身修炼都不够到

家，一遇差池便难有计策，所以他们英雄之气都晚节不保，结果都惨兮惨兮。我们大家都知道，中国体育界一直在称道“老女排”英雄精神。为什么？因为她们经受过魔鬼般的训练，在坚忍与百折不挠中练就出了钢铁般的意志。真正的英雄，不在于一时一事的成与败，而在于他（她）在失败时的心境和态度。

“老女排”的第一个冠军来之不易。那是在日本东京，“老女排”先以0：3的比分很难看地输给了由海曼、克勃克特领军的美队，然而正是这个比分，激发了她们百折不挠的斗志，她们自信已经经过艰苦的磨砺，绝对有取得好成绩的实力。此后，她们连战连捷，连续数年称霸世界排坛。如果不是因为岁月不饶人，真不知道“五连冠”在她们身上还要重复多少个循环？因此，我们要从“老女排”身上学的，并不是她们拿了多少个冠军，而是她们艰苦磨砺自己的那种不屈精神。

无独有偶，2004年夏天，素有悠久历史的NBA陷入几家欢乐几家愁之中。此时的“湖人王朝”却是凄凄惨惨：主帅菲尔·杰克逊的离开几乎已成定局，老将马龙也欲离开，科比仍面临官司，习惯“用球砸筐”得分的“奥胖”也心猿意马，“湖人”真的要玩完了？

“四大天王”分崩离析，墙倒众人推，诸侯欢颜。然而诸多的“热闹”景象似乎让人们忘记了先哲的警言：人有失手！这只不过是一个赛季的失败而已，这并不意味着此后“湖人”就此不会再强大了。为什么呢？“孤独求败”的科比正以玩命的训练，向世人宣布：“湖人”就算再失败，恐怕也只能说是输掉了一个赛季而已，欢呼“湖人王朝倒掉”的声音似乎尚且为时过早！科比是有志的，他的有志一定能影响“湖人”更多的人。但这需要时间，需要科比那种磨砺精神的接力！

自古英雄多磨砺！“OK组合”第二年，“湖人”在西部决赛被“爵士”横扫；第三年“湖人”又在西部半决赛遭“马刺”



毒手。那时的“湖人”太年轻，所以会连续3年难以出人头地。随着科比的日渐成熟，“OK组合”也一步步显现威力。杰克逊一来，“湖人”就连拿三座冠军奖杯：从2000年起，“湖人”连续3个赛季在NBA称王，“湖人”进入巅峰时代。“湖人王朝”的名谓也由此诞生并频频出现报端。从“三连败”到“三连冠”，“湖人”成就的取得付出了多少努力，多少艰辛，经历了怎样的痛苦，又有多少辛酸和泪水，恐怕不是今天的人们所能知晓。今天的“湖人”没有了奥尼尔，即使有，恐怕也今非昔比，科比又回到了新的逆境，又要开始新的征程，又要寻求新的成功机会。

“湖人”的这种状况恐怕和中国女排大致相同：常胜将军是不可能存在的。总不能在低迷的时候要求他们去拼冠军，“三连冠”的时候，举杯欢庆；失败的时候，沮丧悲伤；这本是人之常情，如果能从失败中激发出另一种斗志，反倒使人会变得更坚强。

举这两个相近的例子，目的是为了说明：人生没有顺境，成功也没有顺境。抓住机会，开始机会运作，这只是人生目标中的一段小曲，或许这段小曲唱好了，下个曲子没那么好唱，可是你还不得不去唱，不能因为不好唱，就不唱了，如果你不唱了，你的成功人生就会出现一个断点，可能就会给你后来之路造成消极的影响。有一句话叫“适者生存”，就是提醒你在什么逆境下都要学会适应。适应的过程是很艰难的，也许随着机会运作的深入使你更难以融入，不知何时才能走到希望的尽头，有时会觉得像是原地踏步或偏离轨道，但也可能在不知不觉中却前进了一大步。机会不一定都在你的掌控之中，但一定不能不明不白地让其流失，否则，你就永远没有机会。

必须承认，人生的命运总是变幻无常、事事难料的。所谓逆境，关键就在于它的无规律性。有时候令人先处于逆境，然

后是时来运转，又处于顺境，有时候却又让人先处于顺境，后来又处于逆境，总是这样反反复复地磨炼人的意志力。如果你深谙了这个道理，如果你在机会面前同时又处于逆境，能够保持心态平和，同时又能多个心眼积极地去寻求解决问题的另一条途径，又何惧命运多跌宕？

有时，逆境是隐性的，它在机会的先初阶段躲藏在顺境之中，不易让人发觉。如果你得到了一个好机会，这是成功的起点，但你只看到了机会的有利一面，还没成功就先忘乎所以了，而忽略了可能出现的危机，那么，一旦逆境现出真面目的时候，你恐怕就招架不住了。俗话说得好：“居安而思危。”意思是说，当你处在顺境的时候，应该多个心眼防患未然，如果能够做到这一点，就是最高明的魔鬼，也拿你没办法。所以说一个人的命运和机遇，并不是完全由别人或者是上帝来主宰的，也就是说听天由命是一种愚昧的思想。有这种思想的人，是不会改变自己的命运的，如果要想改变自己的命运和机遇，只有依靠自己的意志和智慧，在处于逆境的时候，能屈能伸，能够掌握改变命运的主动权，这样才能够使自己的人生有新的转折和机遇。

总之，在机会与障碍同来时，要多留心眼顾及可能的失败，不必太过分地计较某件事情的成败得失，否则就很容易犯患得患失症，甚至为一件成功的事欢呼雀跃之际，冷不丁掉进失败的冰窟里而一蹶不振。人生目标大体上说也算是一项工程，要完成这项工程，需要一生不断地磨砺自己。就像胡适先生说的：“做了过河卒子，只有拼命向前。”



◎别让跟头栽在成功之后

题记：

世人都想有一本成功的秘笈，有些人穷其一生精力去找寻这本无字天书，但成功的人，一生都在不断编制自己的无字天书。

——李嘉诚

享受成功的喜悦，这等心情所有的人都是一样。正所谓“春风得意马蹄急，一日看尽长安花”，事业有成，人生得意，心情之好自然不可言状——这有什么不好呢？然而对于一个既有心眼又有好的德行的人来说，成功与失败都不致于过度地大喜大悲，因为他们所理解的成功与失败是一种立体关系，而不是平面的静物，只要人“动”，成败关系也会“动”。成功从某种意义上讲就是合理地运用了机会，而失败虽然失去一次机会，但却可以为下一次机会增添成功的砝码。没心眼的人就不会想这么远，他们把成败看成是一种自始不变的结果，所以他们往往成一事得意一时、忘乎所以，败一事便万念俱灰、心灰意冷。

当然，成功与失败心情总会是异样的，抑或成功，抑或失败，你将如何面对，这些都是你的自由，谁也不能管得了你。但我们却要在此为你敬一句逆耳的忠言：成功自然可以得意，但只是别忘了形，否则，随之而来的各种不测将可能把你所有的成功化做乌有。

如果你注册了一家企业，得益于某种机会，运作良好，使你的业绩步步高升，连创佳绩，你没有理由不得意。但请别忘

了，任何企业都有兴盛衰亡的时候，你的企业处于上升期，这是你的机遇，但这种机遇不可能伴随你的企业终身。你必须时时警惕那些随成功而来的悲剧，它们随时都有可能在你得意的笑后发生。居安思危，其内涵就在这里。历史上已经有太多英雄打下江山后因得意忘形而又很快地丢失江山的前车之鉴，足够成为现在成功的企业领导们作为当头棒喝。成功了，未尝不可在轻松之余再挑一挑自己的毛病，以励再展宏图。

三国时期，曹操为了统一北方，决定北上，征服塞外的乌桓。这一举动十分危险，许多将领纷纷劝阻，但曹操还是执意率军出战，果然将乌桓打败，基本完成了统一北方的大业。班师归来后，曹操便下令调查出兵之前都有哪些人不同意北伐计划。

曾经对北伐提出反对意见的人们一个个都大惊失色，以为曹操北伐取得了胜利，这回恐怕难逃严惩了。不料，曹操却一一给予他们犒赏。大家很奇怪，事实证明劝阻北伐是错误的，怎么反而得到赏赐呢？

曹操谦虚地说：“北伐之事，当时确实十分冒险。虽然侥幸打胜了，但不是我的功劳，而是天意帮了忙。各位当时敢于劝阻，都是出于万全之计，所以仍要奖赏，我希望大家以后要更加敢于发表不同意见。”之后，那些人听了曹操的话，一颗颗吊着的心终于落了地，从此也更加尽心尽力地为他效劳了。

胜即骄，败即馁；把功劳归己，把错误归于他人——这是很多缺乏德行修养的人最容易犯的毛病之一。这样的人由于心胸狭窄、妄自菲薄，自然也不大可能会有深谋远虑的智慧积淀，更谈不上像曹操那样安定人心、广纳众议的德行了。因此，我们必须提出警示：机会并不一定都能让你心想事成。很多人抓住了机会，但却在机会的运作中经历无数次的失败。问题是，你应该怎样看待失败？怎样从失败中得到更多的经验教训，为



日后的成功减少机会成本。多数人都知道爱迪生发明了灯泡，可是谁知道爱迪生的发明经历了1万次的失败？一般人只要经历1次失败，就放弃了。所以有人会说：一般人者众，而爱迪生只有一个。

从古至今有无数的事实证明，机会固然可以让你成功，但同样也会因为成功而使你走向更大的失败。所以，当你面对成功时，就应该多个心眼去分析一下成功的持续期。毕竟，某个阶段或某个领域所获得的成功，是不可能具有永久性的。人总有起落时，起，意味着成功；落，意味着失败。如果人的一生，成功的时候比失败的时候多，那么这个人总体上是成功的。再看你的周围，你一个人的成功未必就是大家的成功。在很多时候，你一个人成功了，致使他人失败，矛盾就会出现，使你无形当中给自己增加了不少敌人，如果你缺乏成功之后的危机意识，那么弄不好后面就可能酿成更大的失败。

有些成功的人反而变得很自私，当他成功后，只顾自己兴高采烈，全然不会将成功的喜悦给予周边的同事共享，从未设想自己成功背后同事们的协助和支持，更有甚者一定要大肆炫耀一番，以为这样既可以独享欢乐，又可以把那些曾经与自己过不去的人气死。孰不知人家早就憋足一股劲，不需多时就赶超了你。更有甚者，人家趁你忘形之际，给你突施一下冷箭，或算计一下你，让你栽个更大的跟头。

人既是感性的动物，又是理性的动物；太感性的时候容易犯错，也就容易失败，理性的时候，就有了纠正错误，走向成功的指针。人们失败的原因有很多，但作为一心想着抓住机会改变自己命运的人来讲，有些失败是不可饶恕的。比如缺心眼，没有主见，犯了一哄而上和一轰而散之大忌，漫无目的地随波逐流，误把短视当机会者。比如有心眼，但心眼放在小心计上，试图自己不劳而获，钻别人的空子，以为别人失了，就是自己

成了，这种人不论给他什么机会，也都是难成气候的。

很多人把失败与挫折混为一谈。其实只要你多一个心眼去分析，就不难发现，失败和暂时的挫折是有极大差别的，了解两者程度与性质的不同，你就不会畏惧失败。

李嘉诚在给香港理工大学学子演讲时曾提到：“世人都想有一本成功的秘笈，有些人穷其一生精力去找寻这本无字天书，但成功的人，一生都在不断编制自己的无字天书。”每个人的命运都无异于一部无字天书，这部“天书”或富有个性，处处可见锐的角度和力的线条，引人入胜；或是沉闷地重复失误或失败，充斥着习见与平庸，倒人胃口；或是败因馁而一败涂地，胜因骄而致败……总之，当成与败在未下定论之前，每个人想的是什么只有自己心里最清楚，对别人而言，你难道不是无字天书？

有句话叫“胜不骄，败不馁”，真是成功者的金玉良言。由此良言引申，还要加一句话：如果你在成功之后多了个危机意识，那么你的每一次机会都是成功的筹码，否则，你的跟头就会栽在成功之后。

◎成败得失于片言之语间

题记：

言过其实等于是一种说谎，可能会毁坏别人原本以为你的品味高雅的印象，或者甚而至于毁坏你智慧过人的名声。

——巴尔塔沙

人类的社交活动总离不开两种形式，一是语言，一是行为。



人的一言一行，正是人的思想和思维的折射。所以，有人将言行举止比作人脑的“作战机器”。

有一句话叫“言为心声”，意思是，人通过脑力的指挥，派生出来的言和行，表达着一切，理解着一切；也通过言行，创造着一切，破坏着一切。给你机会，让你迈向成功，一靠说话，二靠做事，说什么话，做什么事，也就直接关系到你的命运转型是否能达到真正的预期。

说话是一门艺术。不说话做不成事，但光靠说话也做不成事，说话怎么说？很简单，说实话，说有用的话，说有激励效果的话，而不是说大话，说假话，说空话，说绝话。我们通常听人指责言行过激的人“话不要说得太死，事不要做得太绝”，其实也就是奉劝人们机会运作时要学会切合实际地说话，要兼顾机会虽是通往成功之路，但也可能因为语言不慎，给已经到手的机会带来负效应。把话说绝的人未必给他人制造麻烦，但却屡屡会给自己制造麻烦。有心眼的人在说话时，就会考虑到自己说出的每一句话造成的影响，有把握的话说精彩，没把握的话毋宁不说，人总是要给自己留一条后路的。

中国人为自己言过其实付出的代价是不轻的。比如在十几年前，社会上就很盛行一句妇孺皆知的话叫“十亿人民九亿商”，同时期还有一句话叫“无商不奸”。如果说前一句话是对改革开放的一种意境感怀的话，那么后一句则是对会把握经商机会的商人的一种诋毁。但你若多个心眼将两句话串起来想想，脸就不免要发烫了。前一句虽属调侃，本无自我诋毁之意，但连接到后一句话，就已经构成对当时的9亿中国人的亵渎了。因为那意思是“十亿人民九亿奸”——你说这话是不是“过”？

在我们传统的“国教”中，确有不少颇让人啼笑皆非的激烈型口号，其中有不少过激的口号并没有真正提升人们的精神，还成了后人的笑柄。当然，也许上世纪六七十年代的人太幼稚，

所谓“一个雷锋倒下了，千万个雷锋站起来了”、“狠斗‘私’字一闪念”之类过激而愚昧的口号不但在官样文章中屡屡出现，而且也成了凡夫俗子的口头禅。仿佛这么一喊，大家个个都成了雷锋了，“私”字也就被斗得绝迹了。结果人人都能轻而易举地将不实的语言琅琅上口，心里却都有见不得人的小算盘。人人都学会了口是心非。

时至今日，稍微有点雷锋样的人稍稍做点好事就可圈可点了，至于那“私”字，且不说什么“一闪念”没斗绝，恐怕对那些毫不羞涩地敢称自己为公私兼顾的人，都可以称他是个地地道道的实在人了。那种年代，过激的宣传导向总是“高举高打”地混淆着民众的视听，使人们对是非判断也含混不清，以致更多的人持着一种“混世”的态度“麻木木木做人，口是心非处世”。这种做派沿袭至今，还在社会上留存着深深的烙印，不少人还习惯动不动就将过激语言（也叫言过其实）拿来使用。

机会对任何人来讲都弥足珍贵，但机会同时又是会变异的，所以机会未必就等于成功。你可能通过机智的“说话”争取来了机会，也会通过不恰当的“说话”，糟蹋了到手的良机。

假如你的机会是得益于某某机遇，应该说，这是你的幸运，也是你的造化，你应该感谢给你提供机会者，但溜须拍马、夸大其词、虚捧对方，弄不好就会棒杀自己。现在社会上很多人都认为靠廉价的溜须拍马可以给自己提供机会，我们不否认有这种可能，但从严格意义上说，知事之人是不吃你这一套的。比如有一家企业竞聘中层干部，其中有一位本来各方面都很符合条件的员工，却在竞聘演讲中，对企业领导大捧一番，说得几个在座的领导很是不自在，因为他捧的东西根本是虚无的，这岂能不让人生厌？结果这个家伙的升迁机会还是硬生生地被领导们给抽掉了。

假如你的机会得益于你有足够的资本去支持，这只能说明



你资本的强势，其实在同样的机会面前，那些缺乏资金的人对你是很不服气的，在这种情况下，你说话就要以谦虚为上，而不能恃强欺弱、倚老卖老。比如中国足球联赛伊始，有一家较大的投资商以为给自己做品牌宣传的机会来了，便口出狂言：“一抢人，二烧钱。”结果呢，才1年不到，就找不着这家企业了。为什么？道理明摆着，你不是能烧钱吗？球员的身价一下子就“飞”起来了，最终还是被自己那句话给害了。

当然，凡人者，总要说话，在机会面前更要学会说话。说话何其难，就要你在难中多生一点心眼，有心眼，就能多取智，有智，才能将机会运筹于股掌。

《韩非·说难》中有这样一段故事。

卫国国君非常宠爱美女弥子瑕。一次，弥子瑕的母亲病了，弥子瑕偷乘国君的车，这按律是要砍掉手足的，卫国国君说：“弥子瑕真是孝顺呀，因为母亲的缘故，竟敢犯砍手足的罪！”还有一次，弥子瑕吃到一个很甜的桃子，吃了一半，给卫君吃，卫君说：“弥子瑕是真心爱我呀，她忘了自己的口腹之欲，吃到了好吃的还想着我。”

后来，弥子瑕年老色衰，卫君不爱她了，而弥子瑕又得罪了卫君，此时，卫君的话是这样说的：“弥子瑕曾假传我的命令，偷乘我的车，而且还让我吃她吃过的桃子，对我大为不敬。”

对同一件事，既可以这样说，也可以那样讲，这样的和那样的居然是完全相反的意思，可见语言这东西，奥妙真是深不见底。这就提示我们，在机会面前，说话还是慎之又慎之，不可夸大其词，也不可听信传言。请记住巴尔塔沙的一句忠言：“言过其实等于是一种说谎，可能会毁坏别人原本以为你的品味高雅的印象，或者甚至至于毁坏你智慧过人的名声。”

◎失误了，就要敢吃“后悔药”

题记：

后悔有什么不好呢？强迫自己不去后悔，也许只会一直错下去，直到泥足深陷。那时你会后悔自己当初不肯后悔。

——张小娴

一提起后悔，很多人就会自然而然地联想到“弱者”二字。那么我们就问了：有谁敢毫不愧言地说，他一生中从来没有后悔过？如果谁说了这话，那这个人一定是为了自己的一张放不下的“面子”，不得不自欺欺人地说说大话，说说假话！说说心里毫无底气的壮胆话。

“后悔”本身并不是一件好事，但却可以给人带来好处。人之所以要后悔，就是因为办了错事。大错有大的后悔，小错有小的后悔，这是正常的。因为知道犯错了，你就会催促自己去反思、去改正，在改正错误之际，难免会对原来的行为产生悔恨、悔悟、悔过、悔改之情，于是就有了“吃后悔药”之说。

但凡人都不大愿意吃药，尤其是苦药，不幸的是很多时候人不得不吃药，尤其是吃苦药，因为良药多为苦的。“后悔药”也是苦的，“吃”得好，从中得到了一种悟的机会，从悟中得到改的机会，从悟中得到提升的机会，那么这种悔药也不失为一种良药。但其“良”之意味能有多少？就看你怎样去“吃”了。

刚从博客留言里读到一个关于股民后悔的一段描述，觉得很有趣，摘录于下：

“朋友跟我说，炒股是后悔艺术，这话说绝了，自我炒股以



来，就一直不停地后悔。看到手上的股票挣钱了，我抛，结果继续涨，后悔；看到最高点想抛而没抛，股价下来了，后悔；曾经想买的股票，没买进，涨了，后悔；买进的股票，跌了，后悔。

不过说是后悔，其实我并不往心里去，因为我了解，股票的随意性还是蛮大的，炒股是一门学问，最关键的是心态要好，给自己定个目标，多看一些相关的资料，积攒一些经验，股市的涨跌总是有的，看自己怎么利用。”

这个股民的话不无道理。

有人以为，做错了的已经成为定局，面对事实，后悔也没有用，但是他不懂得，吃“后悔药”也有好处。当年蒋介石虽然固执得出了名，但据说他也会吃“后悔药”。比如他发动对红军围剿时连损几员大将，就捶胸顿足，叫悔不迭，因此得了个“事后知错”的外号。不过值得一提的是，蒋介石的后悔并不是真后悔，而是用后悔做幌子，避实就虚，逃避责任，骗得了很多人的信任。他的为人处事的法则不可取，但是方法还是可以借鉴的。吃“后悔药”是件很难受的事，但当你该吃后悔药时，你若刻意地不去吃，将来犯同样的错误，你会更加后悔。

有道是“金无足赤，人无完人”。世界上只有一种人绝对不会犯错误，那就是死人，因为死人无所谓对错。但是，在我们现实生活中，却不难发现拒吃“后悔药”者。明明犯了错误，还要大言不惭地声称自己“从来不吃后悔药”，比如有人声称自己做过的从不后悔。初听来，似乎有那么点“悲壮”和“豪气”，但若是细细一琢磨，又觉得满不是那么回事，这里包藏着多少悄悄的流泪与静默？说不后悔者，一者是在人前不得不做的一种掩饰，一者顽固不化一错到底。纵然让你显了“豪气”又怎样？“底气”呢？

如果你正在伺机为自己的命运转型而努力，以致对机会看

走了眼，该把握的机会没把握住，不该把握的伪机会却爱不释手，这时假如你的身边若能常备防患于未然的“药”，就是自救的开始。倘若明知错了，还拒吃“后悔药”，教训就不会深刻，也就难以从错误的阴影中得到摆脱。我们常说“哪里倒下去，哪里站起来”，鉴于此，我以为，真正勇于吃后悔药的人正是能及时改正错误的人。

就像项羽，在临死前还不明白自己的错，感叹说“天要亡也”，把自己的错误归之于天意。更甚者，自己做错了事不知悔改，看见别人为自己的行为后悔还要讥讽人家：“哎呀，这人真没出息，吃后悔药了不是？”好像后悔药像毒药一般可怕。一旦吃了，今后在别人面前就无从做人了，就被人瞧不起了，就“苦”不堪言了。更有甚者，干脆就连错也不去承认了，破罐子破摔了，好像这样反而更光彩了似的。当然，人总是要脸面的，但人也总不能因为光顾全脸面而丢失应有的理性。在很多时候，光顾脸面反而会导致理性和脸面双双消失殆尽。这和一个病人因为害怕别人知道自己有病而拒绝去看医生，在逻辑上是相同的道理。

一个人在自己的生活长河里，谁能保证一生不做错事，谁能肯定永远不会失误？所以才会有这样那样因为对机会解读失误而产生的“悔不当初”。几多惭愧，几多遗憾，不管你承不承认，都是如此，也必须如此。你承认了是如此，你不承认也是如此。

“后悔药”具有一种完善人格气质的理性功能，我们没有理由将其拒于人生之门以外。当一个人对自己的行为从心里感到后悔时，倘若有药可吃，说明这个人还有救。如果一个人从来不吃“后悔药”，就意味着他要在错误的路上越滑越远，恐怕任何的药力对他都不管用了，这就叫“无可救药”，那才真正悔之晚矣！



适当吃点“后悔药”能为将来成就事业起到总结教训、增加经验的作用，以利有备无患，所以吃“后悔药”并没有什么不好。倒是分明犯了错误，还固执地“死守”的人，才是真正的顽固不化者。

邓小平曾说：“改革开放十载，最大的失误是教育。”这是历史的经验教训，说穿了，也是一种后悔。伟人尚且如此，何况平凡之极的你我？伟人敢于承认、敢于改正，我们为何要装出一副死不悔改的样子？后悔，需要勇气，要敢于拿起“解剖刀”割掉自己思想上所谓的那份可怜兮兮的面子、虚荣和懦弱。我们总说机会无处不在，但真正能把握机会走向成功的人，并不一定只是抓住机会的人，更是对任何判断错误或操作失误敢于悔改的人。

如果在错误面前，还执意地强迫自己不去后悔，那么你也许只会一直错下去，直到泥足深陷。那时你会后悔自己当初不肯后悔。信不信由你。

◎贪图近利者自废武功

题记：

不能再指望天上掉下皮夹子，要靠自己的核心能力安身立命！

——徐飞

在对成功机会的解读中，很多人缺乏对机会本质的深入探源，认为机会就是快速收益，于是自觉不自觉地产生一种错误的“快速收益依赖症”。

在这种“依赖症”驱动下，靠的不是自身的管理能力，也不是知识能力，而是靠“匹夫之勇”，钻市场的不完善或利用信息的不对称进行牟利。社会上流行的一句话叫“啥钱好挣就做啥生意，啥生意来钱快就挣啥钱。”成了地地道道的“新机会主义”。

“新机会主义”的主要表现形式是什么呢？四个字：急功近利。

俗话说得好：“心急吃不了热豆腐，”因为急功近利，急于圈钱，急于出名，急于出成效，自然出现短视行为，这不但对尚未成熟的市场经济发展不利，而且对自身长远的形象来说也是极大的损害。

我们前面曾多次使用了“伺机”这个词。伺机，就是当条件不成熟时，就要耐心等待机会，这种等待，虽然好像就是在原地不动，因此也会丧失很多机会成本，但相比在没有把握的前提下急功近利，这种等待就是智谋了。我们承认机会与时间都是不等人的说法，但一个机会等不来，总还会有后面的机会，因此，正确的执著远比短暂的热情来得更有时效。

有一个狗熊掰玉米的故事很多人都知道。讲的是狗熊进了玉米地，拿在手里，看着地里，总觉得拿的没地里的大，所以一路掰一路扔，直到走出玉米地时才发现自己把最大的扔了。扔在哪里都不知道了。它实在太贪了，看到什么都想要，可是它只有两只手，拿得下么？结果只有两手空落落，独自悲伤。

想想看，我们的身边，有多少人对机会的认识也有狗熊那种既急且贪的心态？

一个人既急且贪，眼光长不了，心眼也多不了，所以，真正的机会也难以把握得住。就像初学高山滑雪的人，如果你一开始就急着滑到山下去，那简单得很，因为你只要穿上滑雪板，一开滑，你就停不下来，哧溜一下就滑到山下去了，那叫滑



雪吗？那叫从山顶上滚下山去的，这样急功近利的滑雪，摔跟斗是少不了的。如果你虚心地请教他人，耐心地学习，从中知道怎么停止，怎么保持平衡，怎么突停，这就需要时间。你就不会在滑雪中撞到树上、撞到石头上、撞到别人身上，更不会被意外摔死。运作机会也是如此，凡事急不得，只有知道如何停止的人，才知道怎样快速前进。

势利的人重用的也都是和他一个模子倒出来的势利小人，他们在主人倒霉时，只有落井下石的本领。因此势利的人在走下坡路时往往众叛亲离，成了十足的孤家寡人。像严嵩、赵高等人，曾经显赫一时，就是因为太势利，只看眼前不看长远，注定逃脱不了惨死的命运，而袁世凯在位时也风光无限，可是他同样太势利了，德行坏了，所以他的下场则是在众人的唾骂声中死去的，死前连自己最亲的侄儿也背叛了他。

著名学者徐飞在谈到急功近利问题时提到，“关系驱动的时代、适合机会主义者生存的时代已经过去，不是说现在就没机会，而是说，现在的机会是一些深度机会、战略机会。”他认为，人对机会必须用心、用智慧去把握，去挖掘，通过差异化和价值创新确立自己的机会优势，而不是以投机的心态去窥视机会。

大家都知道明基，它是当年第一家入主中国苏州工业园区的台资企业。当时在房地产市场如火如荼的情势下，明基也感受到了挣钱的机会，他们确实有过冲动，为什么不做房地产？明基的老总后来说：“在IT业的制造这个环节，利润只有5%~8%，远远不及房地产。以明基当时的条件，完全可以进军房地产市场。但明基班子却做了一个决定，坚决不做！”

这是为什么呢？明基的老总说：“如果我们来钱这么快，我们就再也没有心思回头做薄利的制造业了，我们的武功就将废掉！”足可见明基对成功机会的远见卓识！因为他们来大陆不是

来抢钱的，而是来安身立命的。要安身立命，就要树立好自己的长久根本，这个根本，就是 IT 业。可以说，明基给我们的提示恰恰是一句话：“不要贪图近利而自废武功！”

朋友们，因为难以抗拒的诱惑，我们往往会误以为眼前的利益就是最大、最多和最好的，而当我们冷静下来，发现我们因此失去了长远的更大、更多和更好的东西时，我们就会捶胸顿足悔不该急功近利，然而错误和教训教育了我们，我们还有很多机会，要想立足社会，不论你是谁，从事什么职业，在每做一件事之前，一定要多动个心眼想一想、算一算：我现在所做的一切，从长远利益看值吗？

凡事既要有过程，也要有结果。然事因事异，有时候过程比结果更重要，有时候结果比过程更重要，但在机会这个关键点上，用你的心眼起步则比什么都重要。毕竟，成功不是捡来的，捡来的是便宜。就像徐飞教授所说：“不能再指望天上掉下皮夹子，要靠自己的核心能力安身立命！”在面对新的机会和挑战时，不必急功近利、不必追求立竿见影，只要每天能够比前一天有一点突破、一点改善，而且朝着正确的目标持续地做下去，就一定能够通过有效机会的把握与运作，迎来最终的成功。

◎执著未必能决定成败

题记：

一切不要太执著，不能太执著，但还是要执著。

——佚名



有很多人很笃信执著，甚至认为一个人的成与败，就看他对机会是不是持执著的态度。执著决定一切。然而提起执著，却让我想起了十几年以前曾在中美卖座巨高的电影《阿甘正传》。

阿甘是个很执著的人，执著成就了他的捕虾事业，也成就了他的爱情。如果他在捞起一网网的泥沙、一网网的垃圾后气馁的话，他买船捕虾的事业也就失败了，就更不用说建立后来庞大的企业。同样，他的爱情，也是因为执著，才能拥有的。尽管后来因为他的智障，导致他的执著最后并不是那样的完美，但也正是因为他有智障与超人的执著，使他享有了与他同等条件下被认为不可能得到的机会。

关于执著的定义，各人有各人的理解。对机会的执著，可以延伸到从小立志要实现的某种目标。这种目标，我们姑且用“一以贯之”来诠释。如果用在企业的预期目标，同样也有“一以贯之”的意味。用安迪·葛鲁夫的话说，在这“十倍速变化的时期，一个企业要想生存，就必须在正确目标的指引下，全神贯注地倾其全力投入对目标的追求中，而不是犹豫彷徨，试图去寻找‘中间路线’和妥协方式，脚踏两只船等来的只能是覆灭的命运。就是说，偏执是针对目标的执著来说的，咬定目标不放松，一门心思，心无旁骛。”如果我们稍稍留个心眼去透析，就不难发现，安迪·葛鲁夫的话其实就是“一以贯之”、“终身行之”的翻版，并没有什么新义。

我们再来看看“执著”的字面解释，即：一个人无论经历了多少次的挫折，都必须不屈不挠，勇敢地站起来。这种解释实际上给我们的理解留了一个很大的弹性空间，即：前提条件。前提条件是什么？当然是“正确的目标”。有了正确的目标，才能“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。

又回到阿甘的故事上来。阿甘得益于执著精神，事业、爱情、家庭都得到过，但得到的这一切是那樣的不可把握。生命

就像天空中飘荡的羽毛，阿甘是个呆人，直到成人后他依然是个赤子，对母亲非常眷恋的赤子。但突然有一天，母亲微笑着永远地走了。阿甘挚爱妻子，但当妻子终于能够和他在一起时，却又是时日无多，在母亲住过的同一张床上，几乎是同样的微笑，妻子也永远地离开了他。只有年幼的儿子与他相依为命。人生无助，这种无助在智障的阿甘身上体现出来就更加令人震撼。

阿甘的缺憾在于他的智障，相比之下，我们正常人，就没有理由说这些了。

执著之所以可贵，就贵在不在困难所吓倒，不被失败所屈服，这种执著，必须基于对困难与失败的深度理解，同时对自己的能力也要有理性的评估。执著并不是坏事，执著的时候，你明白幸福，执著，就代表一个心向，但也可能致使你漏过一个改变自己的绝好机会。

很少有人对屈原的执著精神表示怀疑，可是我却认为屈原并不能作为执著的真正代言人，毕竟，当他的执著被昏君和奸臣把玩到“心已死”的时候，他还是将自己的命依托汨罗江去了。他怎么就不愿意多留个心眼想想，可否“换种活法”，改由“左右而求索”呢？依我看，屈原的执著就有着些许偏执的元素。

执著是必要的，但也不要轻易拒绝任何一个主动找上来的机会，即便在你工作看似一帆风顺的阶段（有的危机是你看不到的），尤其不要在拒绝的过程中表现出任何不礼貌或者有不够专业的处理方式。比如当你找到一个自认为很好的工作，而对于猎头来说，目标人选都是在目前岗位上做得出色的人、优秀的人，这些人因为现阶段的顺利往往对新机会的突然到来感到迷茫或不知所措。

尝试去了解 and 接触这个机会并不会花费你多长时间，但却



给了你一个或许你从其他渠道难以得到的直接接触公司高层的机会，这将给你目前或者以后发展带来很多你可能根本就没有意识到的潜在机会，同时这个过程也是你直接了解别的公司和自己的市场价值的一个好机会。如果你只执著于一个定势思维而不思把握改变自己，那么，再好的机会也会被你白白地送掉。

崇尚执著，但绝对反对以执著的名义，把真正的执著引向极端，即——偏执。

偏执虽然与执著词性上有点相近，但你只要稍多个心眼分析一下就知道，偏执不同于执著，而且其难易度也天差地别。偏执的起点是以执著的态度怂恿和维持某种错误的认识。偏执再加上“一以贯之”，后果就严重了，用一句很老套的话叫在错误的路上越滑越远。

我们很多人总爱无限度地拔高消极词的词性，甚至有意无意地把偏执当执著。这同样也很危险。

举个例子。前几年北京平安大道上开了一家大酒楼，原来的老板是一个南方人，在他物美价廉的理念下，这个酒店连着几年红红火火，后来这个南方人挣够钱了，把酒店交由一个北京的老板去打理，结果酒店效益哗啦啦地飞泻直下。为什么？偷工减料了，菜价却上扬了。我原来一直是这家酒店的老主雇之一，看着他们如此糟蹋自己的产业，于心不忍，建议他们赶紧调回经营方略。可是人家根本听不进去，说什么“我们房租贵，菜不贵挣谁的钱呀”，现在呢？这个酒店消失了，这就是固守偏执带来的恶果。为了挣钱，真是死了心眼地赔钱了。

还有一种偏执的死心眼者，那就是对经验的盲目崇拜导致的执著失败。你就不会多个心眼想想，别人的经验只能借鉴，可能助你成功，但也可能毁了你的前程呀！所以对于经验，不能不加分析地照搬。如果你一味地执著于别人的某种经验，那么极有可能到你身上则会转化为教训。

比如有人告诉你说：“我的经验就是永不服输。”如果你对这种精神推崇备至，以致自己也跟着“永不服输”，那么我就要问了：“永不服输”靠的是什么？你有永不服输的资本吗？如果你已经输了，而且事实证明你无畏的付出导致了你这种输，而你仍执迷不悟，难道还不叫偏执？

说到此，引一句佛言：一切不要太执著，不能太执著，但还是要执著。



点评机会者的盛宴



◎清帝国的一号管家——和珅

谈及清朝乾隆时期，有几个重要人物如刘墉、纪晓岚、和珅等人，大概给人们都留下很深的印象。由于影视作品的处理，估计多数人对和珅这个人物的感觉都属于罄竹难书，其实这多少有些误导。事实上，和珅并不是一个一无是处的人物。他发迹很早，二十多岁的时候受到乾隆赏识，此后便平步青云，迅速成为大清帝国政坛可以一手遮天的人物。

不可否认，和珅后来发展成为一代巨贪，但这并不能抹掉他早年的英名。史书记载，和珅“少贫无籍，为文生员”，曾是声名不错的八旗才俊，其家庭生活也有诸多值得后人称道之处。

和珅童年时曾在家里接受私塾先生的启蒙教育，后进入咸安宫官学。咸安宫官学是当时官学中之最上品，有史料记载，和珅是一个地地道道的美男子，玉树临风，脸庞白皙，行动敏捷，举止端庄，言语诙谐，天资聪明，记忆力强，过目不忘，加上他努力学习，所以经常得到老师们的夸奖。除了能将四书五经背诵得滚瓜烂熟外，和珅的满文、汉文、蒙古文和藏文也都相当不错。

和珅和他的老师廉英关系十分密切，后来廉英还把自己的女儿冯氏嫁给了他。由于廉英背景不错，和珅动了做官的心思，

从此有了做官的企图。他开始慢慢经营这种企图。他相信自己终有一天能出人头地。当然他后来的发迹，其自身的才能在某种程度上也起了很大的作用。

和珅的升迁速度是历史上极其少见的。在封建社会，怀才不遇的情形比比皆是，可是对和珅而言，虽然曾经一度在考场上名落孙山，但数年后竟然得到一个机会，这是一个什么样的机会？和珅又是怎么抓住的呢？对于这个问题，历史上传说的版本有很多，综合一下，大抵如下：

据陈康祺的《郎潜纪闻》和陈焯的《归云室见闻杂记》载，有一次乾隆看大臣奏报，得知有要犯逃亡，心中十分生气，随口说出《论语》中的“虎兕出于柙”。

在场的众侍卫你看看我，我看看你，都不知乾隆此言何意，当时还只是侍卫长官衔的和珅反应很快，和颜悦色地说：“皇上是说，管此事者，当负此责。”

乾隆听了很是高兴，就问和珅是否读过《论语》，又问他的家世年岁。和珅非常讨趣，奏对称旨，于是得到了乾隆的提拔。和珅升官后，与乾隆接触的机会越来越多，而乾隆又是个爱读书的皇帝，有一次带着和珅出行巡视，乾隆在轿子中背诵《论语》，突然忘了下文，和珅在一边脱口而出，再一次证明了自己学富五车，由此得到乾隆的赏识。

到了乾隆四十年（中元 1775 年），乾隆又带上和珅出巡山东。乾隆喜欢坐一种骡子拉的小车，“行十里一更换，其快如飞”。大概是旅途无聊之际，乾隆就与和珅聊起天来。乾隆问和珅参加过科举没有，和珅老实地回答说曾参加过乾隆三十五年的考试，但没有考中。乾隆又让他背当年的应试文章，和珅感觉这回机会真的来了，清了清嗓子，就跟在小车旁边，一边走一边背，很快就将当年的文章一字不差地背出来了。乾隆听后，对和珅说：“你的文章相当美，怎么会考不中呢？”乾隆



帝想：能够很快背诵 5 年前的一篇文章，“实乃我大清之才也”。和珅因此官又升一级，这么一升，就是顶级——军机大臣啦！和珅这颗政治明星，也从此就在大清帝国的政坛上以“一号管家”的身份，持续闪耀了 20 多年！

◆ 分析点评：

一个没有野心的男人是没有出息的男人。和珅从小就有了野心：要当官。也就是说，他的目标就是管人！为了实现这一目标，他从名不见经传的一般侍卫干起，慢慢贴近至高无上的乾隆，并找准机会，恰如其分地用自己的能力与实力证明了自己。

当然，这里提到的机会，为改变他一生起到了一定的作用，但更重要的还是他卓越的才识，他既把握了机会，又在机会里显示了自己的能力。

相比之下，在宫中与和珅一起干侍卫工作的人有那么多，他们与和珅一样，常常伺候在乾隆身边。他们也都有升官的机会，为什么他们就不如和珅？一句话：他们不具备和珅那种非凡的实力。

从这个意义讲，机会与能力达到平衡，才是改变一个人一生的真正筹码！

◎乘虚而入的良机夺成皋——刘邦

楚汉战争是继中国秦末农民大起义之后，项羽和刘邦之间为争夺封建统治权力而进行的战争。自汉元年（公元前 206 年）

初至高祖五年（公元前 202 年）十二月，历时 4 年余。

在秦末农民大起义过程中，陈胜失败后，刘邦集团和项羽集团成为反秦武装的两支主力。秦二世三年（公元前 207 年），刘邦、项羽相继率兵入关，推翻秦王朝。按照原来楚怀王先后来后到的约言，即先入定关中者王之。刘邦先入咸阳，此时刘邦听从谋士劝谏，将军队安置在咸阳附近的灞上，没有进入咸阳城。他封闭秦王宫殿、钱库等重地，并且安抚咸阳百姓。老百姓看见刘邦待人宽容、军纪严肃，非常高兴，都希望刘邦当秦王。

项羽知道刘邦先进了咸阳，非常愤怒，率领 40 万大军进驻咸阳附近的鸿门（今陕西临潼东），准备抢夺咸阳。项羽的军师范增劝项羽一举消灭刘邦，他说：“刘邦以前是个贪财好色的人，现在他进了咸阳后，分文不取，美女也不要，可见是有大图谋，我们应该乘他没有发展起来就杀了他。”

消息传到了刘邦那里，谋士张良认为，目前刘邦的军队只有 10 万人，势力太弱，不能和项羽正面较量。张良就请好朋友、项羽的叔父项伯去说情。然后，刘邦带着张良和大将樊哙亲自到鸿门，告诉项羽，自己只是看守咸阳，等项羽来称王。项羽相信了刘邦，设宴招待他。范增坐在项羽旁边，几次暗示项羽动手杀刘邦，可是项羽却假装没看见。范增就让大将项庄到酒桌前舞剑助兴，想借机刺杀刘邦。项羽的叔父项伯赶紧也拔剑陪舞，用身体挡着刘邦，暗中保护他，项庄一直没有得手。张良一看情况紧急，赶紧出去召唤刘邦的大将樊哙。樊哙立刻手持盾牌和利剑，直接闯入军帐，斥责项羽说：“刘邦攻下咸阳，没有占地称王，却回到灞上，等着大王你来。这样有功的人，不仅没有得到封赏，你还听信小人的话，想杀自己兄弟！”

项羽听了，心中惭愧。刘邦乘机假装上厕所，带着随从跑回灞上自己的军营中。谋士范增看见项羽优柔寡断，放跑了刘



邦，非常生气，说：“项羽真是不能成大事！看着吧，将来夺取天下的一定是刘邦。”

后来，项羽自立为“西楚霸王”，相当于皇帝，他封刘邦到偏僻地区当“汉王”，迁于巴蜀，徙故王于恶地，王亲信诸将于善地，挑动和加剧了各路诸侯之间的权力纷争，并且迅速激化了他与刘邦之间的矛盾。刘邦被徙封汉王后并未甘心，而是决定以汉中为基地，养民招贤，安定巴蜀，然后收复三秦。3个月后乘田荣起兵反楚的有利时机，决定东向，终于爆发了楚汉战争。

项羽分封诸侯后即罢兵回归彭城。不久，齐、赵和彭越起兵反楚，对西楚构成直接威胁。项羽不得不调遣主力击齐，为稳定局势，损耗巨大。

刘邦的汉军一方面坚守荥阳、成皋一线，一方面积极在楚军的后方和侧翼开辟新战场。

汉王二年（公元前205）四月，楚军10万精兵进犯彭城，汉军惨败。五月，刘邦、韩信收拾残部，退至荥阳。

刘邦欲舍弃成皋以东地区，专力屯守巩县、洛阳。酈食其极力劝刘邦乘楚军无暇西顾之机收复荥阳，占据敖仓，攻夺成皋，控制用兵要地，相机破敌。

刘邦认为，酈食其之言甚妙，因为当时守城的曹咎是个肝火巨旺、经不起刺激的人，在项羽顾不上回身之机，攻占成皋，是个能改变整个战局的良机，这个机会若失去，就很难再来了。刘邦遣士兵连续数日辱骂曹咎，激其出战。曹咎领兵出城，渡汜水，欲与汉军交锋。刘邦趁其半渡，挥军猛攻，大破楚军，终于收复成皋。曹咎及司马欣、董翳皆自杀。刘邦遂率汉军驻于广武（今荥阳北），取食于敖仓，并围楚将钟离昧于荥阳。

项羽迅速攻下梁地10余城，得知成皋再度易手，急率主力西进，解荥阳之围，但无奈大势已去，为时晚矣。

成皋之战的最后大胜，使刘邦终于完成了汉军力量的转折，也为灭楚兴汉奠定了坚实基础。

次年十二月，刘邦将项羽围困于垓下，汉军四面唱起楚歌，楚军大惊曰：“汉已得楚乎，何楚人之多也。”因而军心涣散，纷纷逃亡。项羽率800余名骑兵突围至乌江，自刎而死。楚汉战争以刘邦的全胜而告结束。

◆ 分析点评:

楚汉战争，一直被史学家津津乐道。刘邦，“以布衣提三尺剑”起家，3年亡秦，5年灭楚；而项羽却是贵族后裔，论才能，论人品，都在刘邦之上，却是“生当做人杰、死亦为鬼雄”。很多事情就是这么奇怪，一个不起眼的小人物愣是把不可一世的人中龙凤逼得“乌江自刎”，其个中原因，着实值得玩味。看起来，战场的胜负与人品的高低是两码事。那么刘邦胜在哪里呢？一句话：对机会的把握，而项羽败就败在对机会的蔑视。

项羽自立为王时，刘邦勃然大怒，要攻打项羽。萧何、韩信等人极力规劝：打项羽是早晚的事，但现在不是时机，只有把握好有利的时机，再动手不迟。刘邦决定接受现实，韬光养晦，等待时机。不得不承认，刘邦对时机的认识，得益于他身边的几个人才。他自己也说：“运筹帷幄，决胜千里，我不如子房；筹措钱粮，管理内务，我不如萧何；统兵百万，战无不胜，我不如韩信。这三个人都是人杰，而项羽只有一个范增，都不好好使用，这就是我战胜项羽的原因。”

刘邦等待时机等了3年，终于，难得的时机来了，那就是乘项羽在成皋的发虚之际，发动了收复成皋的战斗。这



一仗，使项羽损兵折将，元气大伤，从而使楚汉两军的实力对比出现了转折，也为日后灭楚奠定了坚实的基础。如果没有这一仗，楚汉战争最后的命运还真难分出伯仲。

说机会，项羽不是没有，鸿门宴就是一例，他的优柔寡断把那个范老头急得直抓挠，好不容易抓住一堆人质，只签了个“楚河汉界”，就把筹码给交出去了，刘邦可是刚转过脸就又把打回来了；刘邦与项羽作战没一次胜利的，但一直坚持到最后一次，项羽却是“纵江东父老怜我，我又有何面目见人！”拔剑自刎。

项羽只重英名不重生命，不懂“留得青山在，不怕没柴烧”的真义所在，所以毛泽东才会道出“宜将剩勇追穷寇，不可沽名学霸王”之感慨。

其实在垓下陷入重围后，项羽曾有一次难得的机会，那时乌江亭长劝项羽说，江东地方虽小，但也足以让项羽称王，他希望项羽立即渡江，以图东山再起。然而，项羽却说：“天要我死，我还渡江干嘛！”这位霸王固执地放弃了人生中最后一次机会。

综合如上，楚汉战争最后的胜局，是属于善于抓住机会、利用机会者，他就是刘邦。

◎ “巨无霸”的机会成本——李开复

2005年初，IT业大腕李开复从微软跳槽 Google 的消息不胫而走，更重要的是许多人对此深表不解。因为李开复任职 Google 全球副总裁兼中国区总裁，这就意味着李开复将成为自己曾经服务过的世界首富的敌人，但事已成实，Google 与微软

也已为李开复的“转会”达成了和解协议。

一个人在一个地方待时间长了，换个环境重新塑造自己，这本是没什么值得争议的事，但李开复却不一样，因为他在 IT 业的名气实在太大了，他在该行业的任何一种跳槽行为，都会引起行业的震动，原因就在于他是第一个将微软带进中国的 IT 业“绝色”天才。

撇开李开复的名气不说，我们就来探讨一下，他是怎么走上 IT 业的。应该说，根据李开复早先所学的专业，他不应该属于 IT 业。

他原来在美国哥伦比亚大学读的是法律专业，以 20 世纪 80 年代的美国社会看，在名校毕业后当一名律师是收入多、地位高、前途好的理想职业，但是，到了大二，情况发生了变化。

李开复忽然发现自己对法律专业没兴趣了，他总想尝试着学点什么有开发性的并能让他迷进去的东西。后来有了上计算机课的机会，李开复拨弄着键盘着了迷，他发现自己已经在冥冥中疯狂地喜欢上了这个专业，于是他每天废寝忘食地跑去计算机室学编程，后来他干脆放弃法律专业一年多的学分，转入了在当时看来“前途未卜”的计算机专业的学习。

这是李开复最重要的一个决定。因为选择了计算机专业，使其数学天赋得以淋漓尽致地发挥；因为选择了计算机专业，强烈的兴趣激发了极大的激情，为李开复带来了持久的动力，让他敢于大胆尝试，积极主动地争取成功的机会。

结果，他在计算机领域取得了辉煌的成就：第一个开发出“非特定人连续语音识别”系统；开发出击败人类的国际象棋世界冠军——“奥塞罗”人机对弈系统；成为卡耐基梅隆大学计算机系的助理教授；2000 年又成为美国电气和电子工程师协会的院士。

用他自己的话说：“如果没有改学计算机，那么今天的李开



复也许只是一个不快乐、不成功、不知名的小律师。”

应该说，对于 25 岁之前的人来说，选择专业是跨出职业生
涯道路的第一步，应当结合自己的兴趣、理想、价值观和天赋
来考虑自己的发展定位。

在这点上，李开复是幸运的，除了自身的天赋之外，他成
功的另一个关键要素是他在良好的环境中成长。美国的教育方
式以赞扬和激励为主，鼓励学生锻炼推理能力和创新能力，所
以，受过美国教育的学生通常具有触类旁通、举一反三的分析
能力。

在攻读博士的时候，李开复选择了开明的导师瑞迪，开始
了语音识别系统的研究。当他提出了和导师大相径庭的解决方
案时，导师并没有阻止他的尝试，而是保留不同意见地支持他
做下去。结果自然是李开复成功了，获得了商业周刊颁发的
“1988 年最重要科技创新奖”。

这如果是在强调应试教育的环境中，创新的思维能力就很
可能被扼杀在背诵和应付考试之中。

取得博士学位后，李开复在卡耐基梅隆大学教了 2 年书，但
他发现这并不是他的理想，所以他毫不犹豫地接受了当时如火
如茶的苹果公司伸过来的橄榄枝。

要知道，大学教授在美国是一个知识分子梦寐以求的职业，
它有很高的社会地位和良好的待遇，就算是在今天仍是如此，
名牌大学的一个“助理教授”职位，就有上千名的博士递出
申请。

选择“下海”是李开复人生的又一个飞跃。主动地选择自
己所爱，使李开复一路升迁，从语音组经理到多媒体实验室主
任，再到互动多媒体全球副总裁，到后来为微软组建中国研究
院，改变了微软在国人心中霸权的形象，并被誉为为中国的大
学生提供职业指导的“精神教父”。

但是，7年之后，李开复觉得在微软能学习到的东西不多了，他又做出了一个震惊世界的决定——跳槽到 Google，而且还公开是自己主动向 Google 投怀送抱的。一个拥有辉煌成就和高层身份的人，敢于主动去应聘更有激情、更具潜力的公司，这是怎样的一种不简单。

环境造就人，环境也可以糟蹋人，李开复在 IT 业总是能如鱼得水，一马平川，除了天赋与运气，还有什么因素呢？我们是应该好好琢磨琢磨。

◆ 分析点评：

作为莘莘学子，每个人在接受高等教育或走上工作岗位的时候，都会面临一个重要的选择，就是将会影响职业生涯的专业。成功不一定是靠专业知识，但选择一个正确的、适合自己的专业，会让自己走对路、做对事。就像李开复自己激励自己的那句话：“想要爱你所做，要先做你所爱。”

然而，选择也要靠对机会的把握。假设姚明没有选择打篮球，而是和普通家庭的孩子一样读完大学再出来找工作的话，恐怕是不可能现在有这样的影响力和成绩的；假如李开复对法律专业厌倦了还在死读法律，那么今天的李开复恐怕也只是一个小小的律师。

李开复用他的成功经验告诉我们：在机会面前，选择先于努力，人生只有一回，强迫自己做不喜欢的事情，将会付出巨大的机会成本，平庸地度过一生。如果不想人生留下遗憾，就应该在全力以赴之前慎重选择。好的选择，主意拿定，将你的智商和情商发挥到极致，那么你的一生也许就此而发生改变！

◎ “讲”出来的美国总统——亚伯拉罕·林肯

亚伯拉罕·林肯是美国第16任总统，领导了拯救联邦和结束奴隶制度的伟大战争。尽管他仅受过一点儿初级教育，担任公职的经验也很少，我们也不能单一地用成功与失败来笼统地诠释一代伟人，但我们必须承认，正是他那敏锐的洞察力，把握自己机会的能力和深厚的人道主义意识，使他成了美国历史上最伟大的总统。

林肯于1809年2月12日黎明出生在肯塔基州哈定县霍尔以南3英里的小木屋里。用他自己的话说，他的童年是“一部贫穷的简明编年史”。小时候，他帮助家里搬柴、提水、做农活等。9岁的时候，母亲去世，这对林肯来说是一个残酷的打击。幸而继母对他很好，常常督促他读书、学习，他和继母的关系很融洽。后来，长大的林肯开始独立谋生，他当过农场雇工、石匠、船夫等。

18岁那年，他为一个船主所雇，与人同乘一条平底驳船顺俄亥俄河到达新奥尔良。旅途中，林肯亲眼看到了黑人奴隶遭受的非人待遇。他对伙伴说：“等到我有机会来打击奴隶制度的时候，我一定要彻底粉碎它！”

林肯第一次离开了家乡，第一次离开了父母，第一次来到大城市，第一次看到城镇上的姑娘，他也因为第一次靠出卖体力和智力赚来了第一笔属于他的钱。在这些无数个第一次当中，林肯长大成人了。林肯的青年时代，完全是狂野的西部牛仔式生活，完全是西部拓荒者的生活。

1830年，林肯迁居伊利诺斯州，并于1832年应征入伍。不



长的军旅生涯结束后，当地居民推选他为州议员候选人，结果失败了。林肯在伊利诺斯州第一次发表了政治演说，那次演讲虽然简短，但演讲的主体内容是抨击黑奴制，提出一些有利于公众事业的建议。林肯在公众中有了影响，得到了议员的支持，也引起了美国国会的注意，这也就更加坚定了他涉足政坛的决心。

也可以这么讲，正是这次演讲取得的成功，使林肯发现自己演讲的能力与潜质，并深信好的演讲“无异于最有战斗力的武器”。

他的命运从此开始被改写了。因为后面的几次重大事件，都与他的演讲发生了密切关系。

1834年，他被选为州议员。两年后，林肯成为一名律师，不久又成为州议会辉格党领袖。

渐渐开始走上政治险途的林肯犹如踏上了无法停止的政治轮盘，他面对困难，面对强手，勇往直前。从乡村走向城镇，从城镇走向大都市，从芝加哥走向华盛顿，林肯靠的是勇气，靠的是散发着伊利诺斯乡土气息的诚实。林肯以一个不同于人们所熟悉的政治家的形象——朴素、谦逊、果断、诚实的形象面对他的支持者。

1839年，林肯认识了一位议员的女儿玛丽·托德。她当时21岁，受过良好的教育，是个美丽而活泼的女孩子。他们于1842年11月结婚，婚后生了4个儿子。

1846年，林肯当选为美国众议员。

1854年，北方各州主张废奴和限制奴隶制的资产阶级人士成立了共和党，林肯很快成为这个新党的领导者。1858年，他发表了著名演说《家庭纠纷》，要求限制黑人奴隶的发展，实现祖国统一。演说表达了北方资产阶级的愿望，也反映了全国人民的意愿，因而为林肯赢得了巨大声望。1860年，林肯作为共



和党候选人，提出的竞选口号是：“林肯——劈栅栏木条者；美国未来总统——劈栅栏木条者”。同年他当选为美国第 16 任总统。

胜利到来了，但是这是一份沉重的胜利。林肯当选为美国总统无异于点燃了置于北方和南方之间的一颗重磅炸弹。林肯不得不面对一个残酷的现实：联邦大厦真的裂开了。但是，他凭着自己的非凡毅力和决心履行了自己的职责，即使在遭到诋毁时，也从未动摇他的方向：恢复联邦、废除奴隶制。1862 年 9 月，林肯发布了著名的《解放黑奴宣言》，宣布废除奴隶制，解放黑奴。1864 年 6 月，南北战争以北方胜利而告结束，它标志着奴隶制的彻底崩溃。

由于林肯的卓越功绩，1864 年 11 月 8 日，他再次当选为美国总统。然而，还没等林肯把他的战后政策付诸实施，悲剧发生了。1865 年 4 月 14 日晚 10 时 15 分，就在南方军队投降后第 5 天，林肯在华盛顿福特剧院遇刺。1865 年 4 月 15 日，亚伯拉罕·林肯去世，时年 56 岁。林肯去世后，他的遗体在 14 个城市供群众凭吊了两个多星期，后被安葬在普林斯菲尔德。

◆ 分析点评：

在常人看来，政治家把握住自己的信仰，这是最根本的一条，但林肯的事例证明，光靠信仰，这并不是成功的全部。应该说，信仰只是自己的，对公众的影响力才是真正重要的。要让自己在公众中形成好的影响，就要和公众同心同德，迎合公众的心理需求。那么怎样达到这种目标呢？机会！

林肯原来并不知道自己在公众中能有影响力。恰恰是他发表的第一次演讲——虽然简短，但主体内容是抨击黑

奴制，提出一些有利于公众事业的建议，使林肯在公众中有了影响，得到了议员的支持，也引起了美国国会的注意，这也就更坚定了他涉猎政坛的决心。他显然在这次机会里发现了自己演讲的才能，并且认为“好的演讲无异于最有战斗力的武器”。

一次演讲把握住了自己，也把握住了机会。因此，后来他涉入政坛后，其命运总是和他的公开演讲拴在了一起。他颁布的《解放黑奴宣言》，不仅从肉体上解放了有色人种——黑人，而且从精神上解放了全体美国人，当然也包括白人。1863年11月19日，葛底斯堡，林肯站在刚刚流淌了无数亡灵鲜血的土地上，发自肺腑地告诫他的人民：“对于我们来说，应该献身于留在我们面前的伟大任务，从这些光荣的烈士们的身上，我们汲取了更多的奉献精神，去致力于他们已经彻底为之献身的那种事业。我们在这里下定最大的决心，绝不让烈士们白白地牺牲。让这个在上帝保佑下的国家得到自由的新生，让这个民有、民治、民享的政府永远存在下去。”这次演讲，使他的政坛地位如日中天，无可撼动！

◎大器晚成、为时不晚——雷·克洛克

美国有一家世界闻名的麦当劳快餐厅，但麦当劳的真正经营者不是麦当劳，而是一个叫雷·克洛克的老头。那么为什么这家快餐厅不叫克洛克餐厅，而叫麦当劳餐厅呢？这里有一段关于权衡利弊后把握机会的故事。

雷·克洛克出生的那年，恰逢西部淘金热刚刚结束，一个



人人都想发大财的时代刚刚过去。按理说，读完中学就该上大学，可是 1931 年的美国经济大萧条，使他只顾忙于生活而和大学无缘。后来他想在房地产上有所作为，好不容易才打开一点局面，第二次世界大战就烽烟四起，房价急转直下，结果又是“竹篮打水一场空”。为了谋生，他四处奔波、到处求职，曾做过急救车司机、钢琴演奏员和搅拌机推销员。就这样，几十年来低谷、逆境和不幸伴随着雷·克洛克，命运一直在捉弄他。

雷·克洛克虽然屡遭挫折，但依然热情不减，执著追求。1955 年，在外面闯荡了半辈子的他回到老家，卖掉家里少得可怜的一份产业做生意。这时，雷·克洛克从销售搅拌机中发现，迪克·麦当劳和迈克·麦当劳开办的一家汽车餐厅生意十分红火。经过一段时间的观察，他确认这种行业很有发展前途，但遗憾的是，麦氏兄弟只开这么一家餐厅，他觉得有些可惜。便对麦氏兄弟说：“你们为什么不开几家分店呢？多开分店我可以多卖我的搅拌机。”

谁知兄弟俩的态度令他如浇了一盆冷水：“想法不错，可实施起来谈何容易！我们兄弟俩已经拥有这么多的房子、汽车、金钱，几辈子都花不完了，还伤那些脑筋干什么？”

这时的雷·克洛克已经 52 岁了，对于大多数人来说这正是准备退休的年龄，可这位门外汉却萌生出一种想法：要是自己有能力盘下这家餐厅的经营权，拓展多家分店，那一定会挣很多的钱。当时美国恰逢朝鲜战争刚刚结束，老兵们拿到退伍军人安置费回到了祖国，如果把这种资源利用上就好了。

他把自己的想法告诉了麦氏兄弟，可是麦氏兄弟听不进去，并对雷·克洛克说：“你有本事，这家餐厅你接手去经营吧。”

此话正中雷·克洛克下怀，他立即抓住这个机会不放，与麦氏兄弟展开了艰苦的谈判。

经过几番讨价还价，最后达成协议：雷·克洛克要花25万美元盘下麦当劳，这就意味着，一个年过半百的老头，从此要开始一种崭新的经营思路，从头经营这家餐厅，并要学会做汉堡包。

更难的是，雷·克洛克也没有这么多的钱，怎么办？工夫不负有心人，他在最短的时间内，一方面向朋友借钱，一方面贴出招商广告，向海外正在随军回祖国的退伍军人招商。结果获得了成功。

雷·克洛克付完25万美元的盘店费后，便开始经营这家餐厅。

雷·克洛克把经营餐厅的理念重点投放在了产品特色上。他精益求精，为一根小小的炸薯条，历时10年，耗资300万美元，改良了数百种制作方法，最终将它炸成了风味独特的知名食品。

就这样，在严格的制度管理下，5年后，克洛克旗下的麦当劳发展到1000家店铺，到1978年达到5000家。经过40余年的发展，目前麦当劳已有近3万家店铺，遍布全球114个国家和地区，现在已经成为全球最大的以汉堡包为主食的速食公司，并成为和万宝路、可口可乐齐名的三大品牌之一。

据统计，全世界每天麦当劳收入高达4亿多美元，雷·克洛克也被誉为“汉堡王”。

克洛克一生都在埋头干事，很少接受媒体采访。在他去世之后，人们从他麦当劳总部办公室的座右铭里，发现了这样几句话：“才华”不能：才华横溢却一事无成的人并不少见。“天才”不能：是天才却得不到赏识者屡见不鲜。“教育”不能：受过教育而没有饭碗的人并不难找。只有恒心加决心才是万能的。

那正是他把握机会的眼光，也是他利用一次机会改变自己一生的成功之道。



◆ 分析点评:

真难想象，如果没有麦当劳，雷·克洛克还有没有机会？

毕竟，52岁了。一个52岁的半百老人，在一般人眼里一切都该结束了，即使有什么机会也力不从心了，可是雷·克洛克却不这么想，他说：“生活处处有磨难，关键在于自己的心理是否承受得起。失败是暂时走了弯路，而非走进了死胡同。”他从磨难中走来，在磨难中逢得了成功的机会，磨难从此被他踩在脚下。当然，这个机会，有一半是麦氏兄弟给予的，另外一半则是他努力争取来的。

雷·克洛克之所以要争取这个机会，因为他对机会成本及利润期待作了预算：“要是自己有能力盘下这家餐厅的经营权，拓展多家分店，那一定会挣很多的钱。”这说明，无论身处何种境地，只要有热情，有眼光，有勇气，有把握机会的心眼与能力，即使晚年起步也不算晚。

雷·克洛克的成功更得益于他充满乐观的精神和积极的思考。他能够抓住机会，战胜自我，超越自我。在买断了“麦当劳”的经营权后，贴出海报招揽退伍老兵加盟。双方的合作条件居然是惊人的：他只要2%，而把98%都给了老兵，这2%我们现在叫它“权益金”。正是因为有了这样的“权益金”，现在全球每隔5~6分钟就会产生一家“麦当劳”分店，目前，全球已有3万余家“麦当劳”分店。如果每家分店只给总店1个小时经营时间，那么3万家就是3万个小时，3万个小时远远大于一家店的24个小时。这就迎合了雷·克洛克“拓展多家分店，那一定会挣很多钱”的初衷。而这种初衷之所以能得以良好地体现，更得益于他对一次机会的把握！

◎捡了个没人做的大便宜——潘石屹

提起潘石屹的名字，多少人会觉得如雷贯耳，但有多少人知道，这位没有任何家底的全球房地产精英，是什么造就了他这么大的伟业？是机会！或者说，是他比别人多了个心眼把握并操作了一次难得的机会！

潘石屹生于甘肃天水农村，小时候父亲是“右派”，母亲常年卧病在床。命运的第一次转变出现在1977年，这年秋天，父亲平反了，一家人从农村户口变成城镇户口，搬往清水县城，一年后，潘接到来自省城兰州一所中专学校的录取通知书。

两年后，潘石屹考进位于河北的石油管道学院，3年大专毕业之后，被分配到了廊坊石油部管道局经济改革研究室。

1987年年底，潘石屹辞职南下深圳，到达南头关时，他身上只剩下80多元钱，这便是多年后外界描述的潘石屹的“创业资本”。由于没有边境通行证，这笔“创业资本”他首先是花了50元请人带路，从铁丝网下面的一个洞偷爬进了深圳特区。

到深圳后最重要的事情就是要为三餐而奔波，潘石屹不久进了一家咨询公司打工，给香港人当跑腿的、接待内地厂长经理旅游，用他后来自己的话说，“什么能挣钱就干什么！”

由于语言不通，饮食不适应，深圳的生活始终让潘石屹感到非常压抑。两年后的1989年，公司正好要到刚刚建省的海南设立分号，认为“不能错过历史机会”的潘石屹便主动请缨，也正是此一去，迎来了他自认为最多姿多彩的人生阶段。

初到海南，一切都让他感到眼花缭乱，街道上谈恋爱的、作诗的、弹吉他的，什么都有，每个人都有梦想，就是兜里



没钱。

不久，公司在海南中部接收了一个砖厂，潘石屹出任厂长。这个厂高峰的时候有400多工人，少的时候也有100多人，地处山区，管理起来并不容易。

潘石屹回忆这段经历时说：“小偷经常光顾，夜里提供照明的小发电机一个月内被偷过3次，人刚刚躺下，电灯突然灭了，那肯定是发电机被偷了，于是便狂追，直到小偷抬不动了、弃机而逃。”更麻烦的是民工情绪问题，有一天，潘石屹正在自己的卧室——一个废弃的水塔里休息，突然一块砖头破窗而入，水塔下面，聚集了上百名谈工资的民工。“想跑都跑不了，只能硬着头皮下去跟他们谈！”

半年后砖厂停产，潘石屹重回海口。随着经济低潮的来临，大部分淘金者都撤了，潘石屹决定留下来碰碰运气。“理个发2块钱还要砍价砍成1块。晚上睡在沙滩上，还要把衣服埋在沙堆里，生怕被人偷了。在别人房间看春节联欢晚会看了一半，便被人家赶走了。”

1991年8月，潘石屹与人合伙注册成立万通公司，高息借贷1000多万元炒房，随着海南经济第二波热潮的到来，在短短半年多时间里，万通积累下了超过千万元的资金。“虽然后来又赔掉了，但让自己找到了胆量。”

1992年8月，预感到海南房产泡沫不能持久的潘石屹撤离海南，北上京城。

应该说，后来真正让潘石屹改变了命运的，就是进京后遇到的一次偶然机会。

这次机会发生在怀柔县政府食堂。当时潘石屹在那里吃饭，无意中听邻桌的人讲，北京市给了怀柔几个定向募集资金的股份制公司指标，但没人愿意做。听此话后让潘石屹的心一动，真是说者无意，听者有心！

潘石屹觉得奇怪，这正是做房地产的最好机会呀！这么好的机会，怎么没人做呢？于是他就抓住了这个机会，以最快的速度，将北京万通实业股份有限公司开始进入设立程序，并很快通过了国家体改委有关部门的认证。一位司长拿着潘石屹带过来的“股权证”样本称赞道，北京人做事就是规范，一张股权证都这么正规，外地企业有的就拿收据代替，这算是对潘石屹麾下的北京万通的一点正面表扬。这一次，北京万通挖到数亿元的利润，潘石屹开始崭露头角，日后一路高歌。

所谓千里姻缘一线牵，1994年4月，潘石屹认识了在华尔街高盛银行工作的张欣，同年10月两人结婚。1995年9月，潘石屹离开万通与妻子创办红石实业，随后在北京CBD开创出SOHO中国的大局面。

到目前为止，SOHO中国在CBD内开发的面积占了整个CBD所有开发面积的四分之一，无疑，潘石屹对CBD的感情是很深的，CBD开发完了，下一步又会是哪里呢？相信潘石屹不会就此收手。毕竟他还很年轻！

◆ 分析点评:

应该说，这段故事的主人公潘石屹，遇到转折的机会不是一次两次，而是多次。从北方南下，落魄在深圳、海口等城市，到海南建省，他已经赢得了一次机会，但他没把握住；第二次是他在砖厂当厂长，却当得十分窝囊；第三次是海南经济第二波热潮他赚了钱，却转眼间成了泡影。但试想，倘若潘石屹把那些机会中的一次把握得完整了，情况又会怎样呢？能完全改变他一生吗？从这一点看来，潘石屹前面的这些机会只是小机会，既然是小机会，就很难改变这位“蛇吞象”的野心家心中的未来蓝图。



真正能使潘石屹的命运之旅发生大的变化的，正是他在怀柔县政府食堂“耳听”的那一幕，然后是借着“北京市给了怀柔几个定向募集资金的股份制公司指标，但没人愿意做”的机会，他“愿意”做了，岂止是“愿意”，那叫偷着乐！

这么一乐，北京万通实业股份有限公司随之诞生，他也趁此机会把自己推到了风头浪尖。他希望得到这样的挑战，因为他相信只有挑战，才能成功。后来的一切都证明了：怀柔县政府食堂那么一次“耳听”的机会，他捡了个没人做的大便宜，当机会来临并将其把握住了，一生也就这样改变了！

◎看准了别犹豫——罗纳尔迪尼奥

看足球的人想必没有人不知道当今世界的头号足球先生罗纳尔迪尼奥。

罗纳尔迪尼奥是个最能解读“快乐足球”的人，但他早先的足球生涯并不平坦，是一个难得的机会，铸就了这位足球天才，那就是几年前他从巴黎圣日尔曼成功转会到巴塞罗那俱乐部。

巴塞所在的主场——加泰罗尼亚，历来就是无政府主义者的天堂，而罗纳尔迪尼奥这位“足球无政府主义者”来到这里，可谓天造地设。巴西媒体普遍为罗纳尔迪尼奥感到高兴，对于这个快乐的南美民族来说，他们实在无法想象，当初罗纳尔迪尼奥如果加盟英超的曼联，又会出现什么样的局面。

罗纳尔迪尼奥是在2002年韩日世界杯上一战成名的。他原

来所在俱乐部——巴黎圣日尔曼虽是法甲劲旅，但在世界级俱乐部排名中，却很难找到靠前的位置，巴黎圣日尔曼为不暴殄天物，决定将其拍卖给豪门。消息一传出，包括英超的曼联、西甲的皇马等“大牌”都参与了竞逐。

对于罗纳尔迪尼奥本人来讲，他最倾心的恰恰不是前面所提到的俱乐部，而是长期以来一直所心仪的巴塞罗那。而当时最早与巴黎圣日尔曼接触转会事宜的，却是皇马，接着是曼联，而巴塞却向外宣布不再引进外援。

英国报纸陆续报道了这个消息，但罗纳尔迪尼奥却不怎么快乐，因为他心里很清楚，曼联的主帅弗格森是个讲纪律的人，罗纳尔迪尼奥的“自由派”，在“爵爷”那里，恐怕不会有什么好结果。

不自由，那还有什么快乐可言？

然而，罗纳尔迪尼奥最终还是如愿以偿地转会到巴塞，而且这件事情的突然变故，前后只有3天。

在这3天里，到底发生了什么？

罗纳尔迪尼奥转会之初，皇马是最大的热门，但出于阵容上无法安排以及预算上的考虑，佛罗伦蒂诺要求罗纳尔迪尼奥再等1年。7月10日罗纳尔迪尼奥缺席圣日耳曼集训使新任主帅改变了他对罗纳尔迪尼奥的好印象。这位主帅表示，就算罗纳尔迪尼奥留下来，他也敢把巴西人放在冷板凳上。

7月14号，曼联首席执行官凯尼恩口头答应了巴黎3300万欧元的转会框架，但16日凌晨，巴黎圣日耳曼从曼联收到的只是一份2600万欧元的正式报价。圣日耳曼主席格拉耶对于凯尼恩的做法十分不满，双方陷入僵局。17日得到消息而且宣布过不参加“拍卖”的巴塞突然杀出：圣日耳曼首先得到2500万欧元，少于曼联下最后通牒时的出价，但根据罗纳尔迪尼奥在5年合同期内的表现，巴塞最少还要支付500万欧元，从而使罗纳尔



迪尼奥的身价达到 3000 万欧元，而曼联却不愿意出这么高的价钱。

17 日晚上，凯尼恩得到了巴塞最新出价高于曼联和格拉耶指责曼联不守信誉的消息。几个小时后，他和弗格森亲自来到了巴黎，和格拉耶进行了近 5 个小时的马拉松式谈判。但是，凯尼恩的最后报价也仅仅提高到 2700 万欧元而没有继续抬高价钱。曼联与圣日耳曼的会谈一直延续到 18 日凌晨，没有任何成果。曼联发给圣日耳曼的最终传真中提出的出价为 2800 万欧元，但圣日耳曼丝毫不为所动。

18 日，已经为罗纳尔迪尼奥找好东家的格拉耶说，球员本人还应该在几家俱乐部之间自己做出权衡。罗纳尔迪尼奥抓住时机，表达了自己最愿去的正是巴塞。罗纳尔迪尼奥的转会事宜就此一锤定音。

与此同时巴塞罗那媒体正在庆幸，桑德罗一直以“钱不是最重要的”为口号让曼联错误地判断了巴塞的经济承受能力，而做出了错误的报价。

19 日下午，终于将罗纳尔迪尼奥卖出后的格拉耶打电话给皇马主席弗洛伦蒂诺，说了一句耐人寻味的話：“这下西甲会更好看了！”而在罗纳尔迪尼奥的心里也开始盘算：从此，一个叫罗纳尔迪尼奥的巴西人，他可以在新的天地里一展自己的足球天赋了。

他一生的命运，也就在这一天，通过俱乐部的运作，也通过自己对机会的把握，发生了根本的改变！

因为此后的几年，他在巴塞得到了不尽的荣誉！

◆ 分析点评：

谁都知道，曼联、皇马和巴塞罗那俱乐部不仅是世界

超级强队，而且是举世闻名的“造星公司”。罗纳尔迪尼奥通过韩日世界杯向世人证明了自己具备了世界巨星的潜质，但如果他一直在巴黎圣日尔曼待下去，肯定不会有理想的结果。他只有寻机会去这些强队踢球，才能使自己闪光，但问题是，罗纳尔迪尼奥的性格与曼联的主帅弗格森格格不入。这家俱乐部却先出手相邀，皇马已是众星云集，难以证明自己，相比之下，他更心仪的巴塞却迟迟不肯表态，应该说，这不是罗纳尔迪尼奥所要的结果。

他这个“足球无政府主义者”，应该到加泰罗尼亚——“无政府主义者”的天堂里去才是最佳选择。

这个机会终于来了。原因是曼联和巴黎圣日尔曼讨价还价越讨越没劲，这时巴塞看时机已成熟，来了个突然袭击，向巴黎圣日尔曼开了个对方能接受的价位，剩下的就是罗纳尔迪尼奥本人的表态了。

在这关键时刻，罗纳尔迪尼奥觉得自己实实在在是看准了，于是毫不犹豫在选择了巴塞。两情相悦，他终于踏上了巴塞的征程，也踏上了通往成功之路。从此他一生的命运，注定和成功联系在了一起。

◎另辟机会，水比金贵——亚默尔

传统意义上的美国人最看重两样东西：黄金和石油。在美国历史上曾经有过两次“热”，都是被这两样东西掀起来的。一次是在加州（加利福尼亚）找金矿，一次是在德州（德克萨斯）找石油。在常人看来，寻找金矿、开采石油才是发财的惟一道路，其他之举都是不务正业。但是偏偏在“淘金者”中，能有



弃金寻水的人，他以卓越的慧眼识商机，平凡出奇迹。

那是 19 世纪中叶，美国加州传说在维珍尼亚城发现了金矿，随之就迅速兴起了一股趋之若鹜的西部淘金热，大批的移民从四面八方涌向西部淘金。其时美国西部还是一片荒野，加上当地气候炎热，水源奇缺，许多人为了能淘到金子发家致富，不惜砸锅卖铁、倾尽所有换了盘缠，远涉到这块贫瘠之地，但是荒原上一路黄沙，没有吃的没有喝的，许多人还没看到金沙的影子，就已经饿死渴死在半路了。

没有饿死没有渴死的人等什么呢？等水！但又没有心力去找水，于是在淘金者中就转换成这么一句话：“如果有人肯给我一杯水喝，我愿意用我挖到金子的十分之一跟他换。”

这原只是一两句抱怨的话，却引起同是淘金者的一个叫亚默尔的青年的注意。他起初也是带着发财的梦想，随淘金的人群来到了加利福尼亚，但面对人山人海正在挥汗如雨地寻找、开采金矿的淘金大军，他预感到淘金并不是当初想象得那么容易发财，他的眼光渐渐地落到了与他同行的淘金队伍的身上，也就是说，他开始从淘金者的身上打主意了。

他东走西看，南巡北察，寻找着商机。

他发现那么多的人为没水喝而犯愁时，觉得真正挣钱的机会终于来了，于是他决定转移目光，另辟蹊径，用掘金的工具弃金找水。他好不容易找到有水源的地方，便挖井找水，并将找到的水用沙网进行过滤澄清，做成纯净、甘甜的矿泉水，背到矿山去，卖给那些淘金者喝。

当时有人嘲笑亚默尔，说他胸无大志：“千辛万苦地赶到加州来，不挖金子发大财，却干起这种蝇头小利的小买卖，这种生意哪儿不能干，何必跑到这里来？”

亚默尔毫不在意，不为所动，继续卖他的水。哪里有这样的买卖——把几乎无成本的水卖出去？哪里有这样好的市场？

结果，大多淘金者都空手而归，而亚默尔却在这里以金而论价狠赚了一把。此事给了他一个提示，以致后来连续几年，每年都有大批的人从四面八方涌来淘金，亚默尔干脆就地开挖水渠，引水入池，把周围可以寻到水源之地都包了下来，然后供给需水最急切的人。

由于亚默尔坚持了持之以恒这个道理，并一心一意地经营卖水事业，没几年，亚默尔竟然成了美国屈指可数的大富翁。这场“一窝蜂”的淘金热，最终只有一个人成了最大的赢家，那就是卖水给淘金者喝的亚默尔！

◆ 分析点评：

淘金是发财的机会吗？当然是，而且是大机会，几乎人人都知道这是一个高风险和高回报共存的行业，但这也正是它的魅力所在。那么卖水是机会吗？这个问题，多数人就答不上来了。因为大家本来都不认为卖水发财的机会居然能超越淘金。

却有人利用它发了财。那为什么有人就没有发现呢？这就源于亚默尔对当时环境的细微观察和对淘金者们心理所需的物质的把握。这一把握，改变了他的一生。

在西部酷热缺水的环境下，水成了非常稀缺的资源。投资淘金，冒险机会非常大，谁都无法确定结果如何。可投资卖水，收益几乎是百分之百，这是可以肯定的。

所以，亚默尔毅然选择了卖水，而不是淘金，所以亚默尔成了淘金者中真正的大赢家。他依靠卖水，实现了人们预想不到的高回报、高利润。

现在的企业在考虑投资方向的决策时，也应该学学亚默尔。投资一定要首先估量投资的风险有多大，企业是不

是具备承受投资失败的能力。否则，就应该坚决放弃这项投资，另寻机会。规避投资风险、避免投资失误，是进行投资前必须慎重对待的问题。

◎马上行动，坚持到底——汤姆·霍普金斯

汤姆·霍普金斯（Tom. Hopkins）是当今世界第一名推销训练大师，接受过其训练的学生在全球超过500万人，同时他还被美国报刊称为国际销售界的传奇冠军，平均每天卖一幢房子。至今，他仍是吉尼斯世界纪录保持者。

霍普金斯曾与世界著名领袖包括美国前总统布什、英国首相撒切夫人等同台演讲，被称为“销售冠军的缔造者”，现场接受过他销售训练的学员超过了五百多万。他创作的销售书籍已被翻译成11种文字，并在世界各地被列为销售必读。

提起霍普金斯成功的经历，其实也并不平坦。30多年前，他就因经济原因不得不大学辍学，靠在建筑工地扛钢筋为生。不过，他心里始终抱定一个信念：相信世上一定会有更好的谋生手段。他一边工作，一边开始悄悄地尝试销售。后来他离开建筑工地，跨入销售界。

但在初踏入销售界的前6个月，他屡遭败绩，如此一来，他就更加穷困潦倒了。他摸了摸兜底，生活费所剩无几，怎么办？退出销售圈？那就死路一条，而且还会荒废掉前面6个月所积攒的机会成本。这6个月给他的感觉就是：干推销是一项报酬率最高的艰难工作，也是一项报酬率最低的轻松工作。既然如此，何不将这微薄的钱再做一次投入，去拜名师？这是霍普金斯的心眼所在，他用微薄的投资增加了自己的含金量，相比较而言，



他的机会成本降低了。

就这样，他把那最后的积蓄投资到世界第一激励大师金克拉创办的一个为期5天的培训班。

也就是这5天的培训，成为霍普金斯生命的转折点！

在之后的岁月中，他潜心学习钻研心理学、公关学、市场学等理论，结合现代推销技巧，在短暂的时间里获得了惊人的成功。他对销售的理解，已经得到了重要的升华：“我发觉到推销的另一令人振奋之处：所有的决定均取决于自己，一切操之在我。我发现‘我’是自我销售职场生涯中的主宰，他人的需求对我的规划并不造成什么影响，其他人想要或不想要给我什么，也不造成太大的不同，惟一重要的一件事，就是我为我自己做了些什么以及我给了自己什么。”

此后霍普金斯成功参与了可口可乐、迪士尼、宝洁公司等杰出企业的推销策划。在销售方面，霍普金斯是全世界单年内销售最多房地产的业务员，平均每天卖一幢房子。后来他的名字进入了吉尼斯世界纪录，被国际上很多报刊称为国际销售界的传奇冠军。

正当霍普金斯的事业迎来辉煌的时候，有人来向他求教：“你成功的秘诀是什么？”

霍普金斯回答说：“每当我遇到挫折的时候，我只有一个信念，那就是马上行动，坚持到底。成功者绝不放弃，放弃者绝不会成功！”

其实霍普金斯的成功经历并没有什么神妙的秘诀，在机会到来的时候，他决不是抱着“试试看”的态度，而是坚持两项原则：一是坚持到底；二是马上行动。他说：“我要坚持到底，因为我不是为了失败才来到这个世界的，更不相信‘命中注定失败’这种丧气话，什么路都可以选择，但就是不能选择‘放弃’这条路。”



霍普金斯总是一遍一遍地重复这句话，直到它成为习惯和行为本能。他甚至坚信自己是一头狮子，而不是只羔羊。在他的思想中从来没有“放弃”、“不可能”、“办不到”、“行不通”、“没希望”等字眼。

成功是不会等人的，看准了机会，“就在此时此刻，马上行动，绝不放弃，全力以赴”——凭着这种理念，霍普金斯在 27 岁那年跨进了美国千万富翁的行列，并连续 8 年得到全美房地产的销售冠军，开着劳斯莱斯或奔驰轿车环游世界，并传授给无数业务员推销的方法。

霍普金斯曾经负责过一次全球绝无仅有的、耗资最贵的推销计划，那就是 1996 年亚特兰大夏季奥运会的全球推销计划，而且做得非常成功。目前，他已拥有一个国际推销培训集团，每年还要出席全球 75 次研讨班，向全世界梦想获得巨大成功的人们传授销售知识，分享自己毕生的成功经验，如今全世界很多的销售培训课程都来源于霍普金斯的销售培训系统。

霍普金斯培训销售员的动机十分感人：“我绝没有骄傲和炫耀的意思，我把它讲出来的目的只是想用我的经历来鼓舞你、激励你。我生命中的一个目标，就是帮你赚更多的钱。请别让我失望！”

听了这句话，谁不想去听他的课呢？

◆ 分析点评：

马上行动，坚持到底——这是霍普金斯的座右铭。凭着这个座右铭，他失败过，但没有放弃，因为他始终坚持就有成功的可能。“我知道每一次推销失败，都将会增加我下次成功的几率；每一次客户的拒绝，都能使我离‘成交’更进一步；每一次对方皱眉的表情，都是他下次微笑的征

兆；每一次的不顺利，都将会为明天的幸运带来希望……”更重要的是，每一次的教训，都给他增添了机会的成本。所以，当他的经济几乎陷于绝境时，他反把这个景况当作自己绝地反弹的机会。也就是把握住了这次机会，才奠定了他后面的成功基础。

可以想见，一般人在“摸了摸兜底，生活费所剩无几”的情况下，先考虑的是一定时期里的吃饭问题，可是他却把“最后的积蓄投资到世界第一激励大师金克拉一个为期5天的培训班”，也就是这个培训班，他用自己的“信心迎向今日的太阳”，就是“只要我坚持到底，马上行动，绝不放弃，我一定会成功”。

霍普金斯的事例给我们更重要的启示是：人穷并不可怕，可怕的是没有“志”。有了“志”，并以其“志”为成功的即定目标，那么，机会就会来光顾。当然，所谓机会，并不是天上掉下来的，多是自己创造的。霍普金斯的机会就是自己努力创造的。在连吃饭都成问题的前提下，他把所有的积蓄留给了机会，这并不是赌博，而是他已经预算好了：肚子饿只会是暂时的，如果现在只顾肚子，那么以后就会饿一辈子！

也就是这个超凡的卓有远见的决定，改变了他的一生！

◎ “大佬”这一路——霍英东

提起霍英东，无人不知，无人不晓。这个亚洲财富巨人，前些日子离开了人世，但他的英名，却长久地刻在人们心间。

“我出生时贫穷，但是我不可能一辈子都贫穷！”霍英东一



生自强不息地奋斗，并最终功成名就的传奇，恰恰将这句名言中的霸气与坚韧表达得淋漓尽致……

他出生于香港一个水上人家，家境相当困难，全靠父亲租船驳运货物维持生活，入息不多，生活艰辛，他们全家穷得连鞋都穿不上，无论寒冬酷暑，都是赤脚行走。

霍英东的母亲虽然自己目不识丁，但希望自己的儿女知识墨。霍英东就读于皇仁书院，高中毕业，进入大学预科。此时太平洋战争爆发了，日本进攻香港，霍英东被迫停止了学业，开始干各种各样的粗活谋生。

1942年，母亲倾其所有，与人合股，在湾仔鹅颈街开了间杂货店，并交由霍英东管理。在这段日子里，霍英东起早贪黑，奔波劳碌，但“那是经营生意的好训练”。由于他细心精明的经营，杂货店的生意日渐兴隆。这段生活，对霍英东是很好的磨炼，他从中获得经营管理的良好训练，培养了坚强的意志和灵活的处事方法。

1945年战争结束，万物更新，各行各业逐渐活跃起来，运输业自然急需发展。霍英东和母亲都看准了这个时机，毅然把杂货店顶给别人，决心重操父辈的驳运旧业。

帮母亲做驳运生意，霍英东管账，没有工资，但一家人的生活费用母亲全包。家庭环境仍很艰难，但总算比过去好一些了。要强好胜的霍英东自然不以此满足。

他认为，看准和抓住机会找到出路是极其重要的。当时的香港只有一种生意好做，就是处理战后大量物资和沉船。他非常注意宪报上关于战后物资拍卖的消息，及时标购那些只需小修的小艇、廉价的舢板、海军的机器等，然后迅速转卖出去。由于他缺乏资金，难以放手大干。

有一次，他看准一批海军机器，并且以1.8万元中标。但家里没这么多钱，怎么办？人急智生，霍英东找到一位工厂老板，

商量租借其仓库存放机器。老板看了机器，同意租仓。霍英东看老板对机器很欣赏，提出可以卖给老板，老板开口愿出4万元，霍英东求之不得，迅速成交，霍英东净赚2.2万元。这是他在拍卖剩余物资的数年内赚的一笔大数。回忆这段往事，他不无感慨地说：“这确实是很好的机会，如果那时我有足够的资金，就可多赚几大笔了。”

然而这些对霍英东来讲，还不算什么大机会，真正的大机会，是一次给他带来生命极限考验的经历。因为正是这次机会，让他懂得了怎样以足够的勇气去面对困境和逆境。

1948年，霍英东25岁。有一天，他听人说东沙岛一带的海底有大量的海人草，那是制造胃药的原料，何贤在澳门有间公司收购，每磅1美元。霍英东听了，觉得这是一个难得的挣钱的好机会，于是就与别人合股，共筹得10万元，招了80个渔民，连同船员，共90余人，就这样出发了。

那时东沙岛属广东省管辖，出海执照须由广东省建设厅签发。由于未办好出海手续，船到三门关，被海关扣留。船上的工具舢板、锚、救生艇等，海关说是货物，都要扣留。90多人困在船上，滞留了10天，带去的咸肉、咸鱼都吃光了。后来他们转去汕尾，途中又遇上风浪。所招渔民多是海陆丰人，汕尾是他们的老家，许多人不告而别，纷纷散走。霍英东只得在汕尾重新招一批人。经过一番周折，才终于启航出海。

他们终于到达了东沙岛。船一靠岸，霍英东顾不得远航疲劳，立刻带领船员搬运物资上岸，搭起住所，建立贮存海人草的仓库。能够顺利到达东沙，这对霍英东来说当然是一个重大的突破。但是，他们登上的不是什么“金山”，而是“地狱”。

打捞海人草，不像在陆地上割草那么轻松。这种海藻生长在三四米深的海底珊瑚丛中，他们缺少必要的潜水工具，只自制了潜水眼镜，在水底能看见海人草，每个人吸上一口气潜水



去，没采到多少海藻就急着浮上水面，靠着船舷喘气了。有时那些珊瑚芒刺，又尖又硬，一不小心就会被割破皮肤，还得随时防备鲨鱼的攻击呢！这样浮上潜下的，折腾了一天，一个人也采不了半筐海人草。

当地天气酷热，太阳早上5点钟就露出海面了，白天气温高达40℃以上，岛上没遮没挡，火辣辣的阳光烤得人的皮肤发疼。海滩被阳光晒得银白一片，眼睛也难以睁开。每人只有戴着黑色眼镜才能活动。在海上采捞海人草时，他们连竹帽也不能戴，整天任由烈日暴晒。每人只穿着一条三角裤，不出几天，就晒脱了皮。

有一次，霍英东他们从海上运海人草回来，突然狂风大作，波翻浪涌，船被打坏了，掌舵的也不敢驾驶，霍英东只好自己把舵，任由风浪漂泊。从白天到黑夜，风没有停止，船也不知道漂到了何方，大家非常焦急。忽然他们看见远方电筒亮了一下，霍英东知道那里就是东沙岛，真是喜出望外。于是，他和船员把正船舵，向着小岛驶去。这时风浪已经减弱，他们才脱离了险境。原来那灯光是一位伙计拿着手电筒到海边察看停泊着的小船被狂风刮走了没有。霍英东后来回忆说：“如果没有那一闪的救人之光，我们早就沉到海里喂鲨鱼了。”

岛上生活也非常困难，来时带的咸鱼、咸菜不多，原以为可以钓鱼，以鱼作肴，但海上全是大鱼，不到两天，钓丝全给咬断了。每天只吃白饭，饭量特别大。但带去的粮食也不多，十多天以后，就处于半饥饿状态。捱上一个月，许多人脸脚浮肿。

岛上缺水缺粮，正逢旱季，从海上采捞回来，他们个个身上黏黏糊糊的，再和汗水混合，又腥又臭，没有淡水冲洗，实在难耐。更苦烟源断绝，船员们烟瘾发作，只好到垃圾堆里寻找那些早已沤得发霉发臭的烟头，捡来用水泡浸、晒干，再放

到锅里炒一下，用纸一卷，聊胜于无。这样的日子过了1个月，也没见大陆的补给船到来。船员再也忍受不下去了，终于散伙了。

无奈霍英东只好雇佣一批台湾人和琉球人。琉球人很能吃苦，这种非人的生活，他们也能捱得下去。最终靠着这一群特别能够吃苦的人，继续支撑下去。霍英东在这个荒岛整整熬了6个月。

经管后勤事务的人，只列进账，没有出账，海人草陆续卖掉以后，说是仅够各种开支，一分钱也没有赚到。苦熬半年一场空，霍英东那时心情懊丧，但他转而又觉得这段艰苦的生活完全可以权当生命极限的考验机会，珍惜这么一次机会，既磨炼了意志和毅力，对以后的事业也起了重要的作用。

后来他的经验之谈是：“只要想起东沙岛的日日夜夜，不管处于怎样的困境和逆境，都能有决心和勇气去克服。”

◆ 分析点评:

对于一个超级富豪而言，我们去讨论他是如何把握机会的显然没有什么意义，因为在霍英东的字典里，每一次机会都可以成为成功的前奏，如果我们要把他抓住的每一次机会拿来汇总，那得写一本书。我们强调的是能够改变他命运的机会，这样的机会一生只要一次就够。而霍英东抓住的这个机会，恰恰就表现在他的一次打捞海人草的冒险经历。

正是由于这次冒险，为他日后经营方略磨炼了意志和毅力，使得他“只要想起东沙岛的日日夜夜，不管处于怎样的困境和逆境，都能有决心和勇气去克服”，如果没有经历这次冒险，就没有如前的感怀，也就难有后面的成功。



我们还可以从霍英东后来的一系列经营活动中感受到他那种好冒险的性格，因为他明白了一个道理：看准机会最重要。从事贸易盈利高，来钱快，是迅速发达的一条快捷方式，但冒险不是盲目地冒险，而是勇于向各种困境或逆境发起挑战的冒险。从这个意义上讲，能够记住一生的冒险经历，本身就是强化胆识与能力的机会，同时也是能改变自己一生的机会。

◎逆境求生的怪物——史蒂夫·乔布斯

史蒂夫·乔布斯——电脑发明人，苹果公司教父——一个让比尔·盖茨感到惧怕的人。

应该知道，在当今美国的电脑行业，要说备受尊崇的人物，不见得是富甲天下、称霸全球的比尔·盖茨，而是另有其人。或许我们应该这么说，能让无往而不利的比尔·盖茨感到惧怕的人，这个人就是苹果电脑的创始人、电脑动画权威皮克斯公司的所有者史蒂夫·乔布斯。比尔·盖茨向朋友提起他时，说：“你可以不喜欢他，但你没法忽视他。这家伙太可怕了！”

虽然同样具有少年从大学辍学、20出头就创办了自己的电脑品牌，并迅速成为影响行业发展的先行者和亿万富翁的经历，盖茨与史蒂夫仍然没有可比性。史蒂夫特立独行的个性、锐意创新领导潮流的创举、跌宕起伏的传奇人生经历、把握机会的能力，以及他在电脑界和娱乐界的影响力，都是盖茨无法企及的。

早先史蒂夫在美国的里德大学呆了6个月就退学了，但之后仍作为旁听生混了18个月后才最终离开。

史蒂夫退学的原因很复杂。

他的生母是一名年轻的未婚妈妈，当时她还是一所大学的在读研究生，于是决定把幼小的史蒂夫送给一对念过大学的夫妇收养。但事后她发现史蒂夫的养母根本就没有从大学毕业，而其养父甚至连高中都没有毕业，所以他母亲拒绝签署最后的收养文件，直到几个月后，史蒂夫的养父母保证会把史蒂夫送到大学，她的态度才有所转变。

17年之后，史蒂夫真上了大学。但因为年幼无知，他选择了一所和斯坦福一样昂贵的大学，他的父母都是工人阶级，他们倾其所有资助他的学业。在6个月之后，史蒂夫发现自己完全不知道这样念下去究竟有什么用。当时，他的人生漫无目标，也不知道大学对自己能起到什么帮助，为了念书，他花光了父母毕生的积蓄，所以史蒂夫决定退学。

史蒂夫相信车到山前必有路。当时做这个决定的时候他非常害怕，但现在回头去看，这是自己这一生所作出的最正确的决定之一。因为退学看似一无所有了，但可以充分利用这个机会，按照自己的兴趣去学点自己想学的东西，而且还可以学得更扎实。从史蒂夫退学那一刻起，他就再也不用去上那些自己毫无兴趣的必修课了，他开始旁听那些看来比较有意思的科目。

用史蒂夫自己的话说，跟随好奇心和直觉所做的事情，事后证明大多数都是极其珍贵的经验。

那个时候，里德大学提供了全美国最好的书法教育。整个校园的每一张海报，每一个抽屉上的标签，都是漂亮的手写体。由于已经退学，不用再上去上那些常规的课程，于是史蒂夫选择了一个书法班，想学学怎么写出一手漂亮字。在这个班上，史蒂夫学习了各种衬线和无衬线字体，如何改变不同字体组合之间的字间距，以及如何做出漂亮的版式。那是一种科学永远无法捕捉的充满美感、历史感和艺术感的微妙感觉，史蒂夫发现



这太有意思了。

当时，史蒂夫压根儿没想到这些知识会在自己的生命中有什么实际价值，但后来当他和他的好友沃兹尼克设计第一款电脑的时候，这些东西全派上了用场。

沃兹尼克只是觉得好玩，史蒂夫却认为这能赚钱，他给电脑命名为“苹果一号”。从此史蒂夫卖掉汽车，沃兹尼克贡献了自己的两台电脑，他们开始制造这种个人电脑，卖给电脑爱好者俱乐部的成员。良好的销量让史蒂夫意识到商业机会来了，他和沃兹尼克一起去找大公司，想卖掉自己的发明专利，结果没人理会他们。

于是，颇具商业远见的史蒂夫怂恿技术天才沃兹尼克一起开公司。老实人沃兹尼克几乎是被疯狂的史蒂夫裹挟着，两人于1976年4月1日愚人节这天，在史蒂夫养父的车库里创办了“苹果”电脑公司。公司的第一个雇员，是史蒂夫的妹妹。一年之后，他们成功开发出“苹果二号”电脑，这是有史以来第一台具有彩色图形显示功能、键盘、电源和造型的个人电脑产品，也是第一台在市场上进行销售的个人电脑。当年公司的产值便突破100万美元。1980年，苹果公司在美国上市，公司股价一路上升。史蒂夫和沃兹尼克一举成为亿万富翁。史蒂夫因此第一次上了《时代》周刊的封面。

“苹果”成为美国发展最快的电脑公司，1984年，该公司已成为拥有4000名雇员、资产超过20亿的大公司。同年，公司发布了Macintosh产品，也就是著名的苹果Macintosh机。

后来，苹果公司发生了人事管理与技术分歧，分歧的结果是狂放不羁、极具个性的史蒂夫被炒了。史蒂夫回忆这段经历时说：“在这么多人的眼皮下我被炒了。在而立之年，我生命的全部支柱离自己远去，这真是毁灭性的打击。”

虽然被炒了，但史蒂夫对电脑的热情一刻也没有停止过，

他发誓干一番比“苹果”还大的事业。很快，史蒂夫独具的商业慧眼又开始发挥作用了——1986年，他以1000万美元的价格，从“星战之父”，也是美国电影电脑特技之父卢卡斯手中，买下了当时小小的、很不景气的电脑动画制作工作室，成立了皮克斯公司。几经困难之后，1995年，皮克斯公司制作的3D电脑动画片，也是世界上第一部用电脑制作的动画电影《玩具总动员》面世了。《玩具总动员》的横空出世不仅在市场上大获成功，也给传统的动画影片带来革命性的影响。皮克斯公司当年立刻上市，并迅速成为3D电脑动画的先锋和霸主。一切正如史蒂夫所说，他生命中最有创造力的时代开始了……

◆ 分析点评:

单从成功角度来看，史蒂夫让人惊羡的成就还在后面。因为他离开“苹果”后，“苹果”江河日下，而他致力于NeXT公司的动画技术与数码方面研发所获得的成功，更是惊动了迪斯尼。这使得他有机会重回“苹果”当CEO，并再度以他天才的创造力和商业眼光拯救了“苹果”：他于2001年推出了个人数字影音播放器iPod。事实证明，史蒂夫的iPod成为“苹果”公司全面翻身的一支奇兵。2004年全球iPod销量突破45亿美元，到2005年下半年，“苹果”公司已经销售出去2200万个iPod数字音乐播放器，而通过其iTunes音乐店销售的音乐数量则高达5亿首，在美国所有的合法音乐下载服务当中，“苹果”公司的iTunes音乐下载服务占据了其中的82%。由此我们可以理解，史蒂夫为什么那么吸引迪斯尼。

史蒂夫多次说自己当时被“苹果”炒鱿鱼正是给了他实现天赋的机会，但我们从他这一路走来的轨迹看，更偏



重于认定他对第一次把握住的那个机会。那就是退学后学到的书法知识。因为他后来对电脑设计产生的兴趣及获得的成功，书法知识都派上了用场，甚至起了决定性作用。如果没有这次经历，“苹果一号”就不会诞生，也就没有后来这么多的神奇故事。

逆境，就像史蒂夫自己说的那样，“对于病人来说，良药总是苦口。生活有时候就像一块板砖拍向你的脑袋，但不要丧失信心。热爱我所从事的工作，是一直支持我不断前进的惟一理由。”史蒂夫这段话可以这样理解，逆境未必不是机会，但这种机会是潜在的，是不容易发现的，是容易被忽视的，所以，很多人被一个逆境就压死了。而对能把逆境当作一种动力的人来讲，它的潜在机会一旦被抓住，那种弹性将是十分可怕的。史蒂夫人生经历中应该有两次大的逆境，但两次逆境都帮了他。那是他两次都在逆境中创造了机会，把握了机会。但就他的个性而言，第一次的机会显得尤为重要，因为正是那次机会，使他走进了电脑，电脑改变了他的人生，而第二次逆境给他带来的更大成功，仅是他把握机会能力的贯性延伸而已。

◎贫困不具有永久性——陈永栽

最近，由于陈永栽财团在上海的第一个房地产项目——裕景国际商务广场竣工在即，该财团再度受到沪上媒体的广泛关注。它在内地的房地产布局进一步揭开，而陈永栽本人的传奇经历更令人兴趣盎然。

在《福布斯》杂志 2005 年 9 月公布的东南亚 40 名富豪中，

70岁的陈永栽以16亿美元资产列第12位。在菲律宾，其首富地位相当稳固。

陈永栽祖籍福建晋江，而半个多世纪以前，11岁的陈永栽跟着叔父到菲律宾，在一家烟厂当杂役。

在烟厂当杂役的那段日子，陈永栽一边赚钱养家，一边自学，以半工半读的方式修完马尼拉远东大学化学工程系的课程。

大学毕业后，陈永栽仍在烟厂工作，并且被提升为化学师。不过，这时的他由于具备了丰富的化工知识和在烟厂多年的工作经验，又拥有与商界的密切联系，因而满怀着开拓实业之志。后来，虽然老板极力挽留，他还是毅然辞去令人羡慕的职位，决定自己创业。

1954年，在亲友的帮助下，刚满20岁的陈永栽创办了一家淀粉加工厂。

但他在商海并没获得“第一桶金”。陈永栽回忆最初创业历程时说：“众所周知，我是白手起家的，和成千上万有志向的其他菲律宾商人一样。那时，我没有什么积蓄，有的只是勇气。我在20世纪50年代后期首先创办了一家玉米淀粉小加工厂，但由于竞争激烈，我在商海里的首次尝试以失败告终。”陈永栽跌倒后，面临两种选择：要么收手，要么站起来继续干。

要干很无奈，因为连本金都赔掉了，没资金怎么办？他权衡了一下，觉得自己虽然跌倒了，但从中吸取了不少教训，这教训就是一种无形的资本，另一种资本，靠借鸡生蛋。

这时，亲戚朋友果然向他伸来了援助之手——这可是难得的机会！

陈永栽就用借来的本钱，开办了一家化学制品生产和贸易公司。当时用的是二手机器和破旧卡车，但这家公司后来成为陈永栽庞大事业的基石，也奠定了他日后必在商圈往下走的基础。



1965年，陈永栽与一群当年一起在烟厂工作的朋友，在菲律宾马尼拉的一所小房子里创办了自己的烟厂。烟厂取名为“福川”，取英文 fortune 的音和意，用的也是二手设备。

当时，菲律宾烟草市场竞争已十分激烈。一家小资本的工厂如何挤进市场？陈永栽分析：高档烟价格太贵，消费者不多；低档烟质量太差，不能持久留住消费者；中档香烟消费者众多，各阶层都喜欢，价格不贵，又不失身份，生产这类香烟能获得稳定利润。于是他决定投产中档香烟，并要求质量超过其他厂家。经过努力，福川烟厂的产品打开了销路。

1968年，他把世界先进的制烟生产流水线和现代化的卷烟机引进菲律宾，并在此后不断引进先进设备，使福川烟厂的设备和技术处于世界先进水平。后来，福川烟厂发展成为菲律宾最大的香烟制造公司，占据菲律宾七成以上的香烟市场份额。

此后，陈永栽的事业迎来全面崛起时期，业务范围扩展到银行、酿酒、航空、旅馆等诸多行业。他在1970年创设的福牧场，发展成东南亚最大规模的养猪场；他在1982年投资创办的亚洲啤酒厂，成为菲律宾第二大啤酒厂；陈永栽还收购了面临倒闭的通用银行，并将它改名为联盟银行。联盟银行后来在厦门成立全资的分行，成为中国第二家外资银行。

1999年，陈永栽收购马尼拉世纪公园喜来登酒店。此时，陈永栽已经建立起自己的商业王国。他对喜来登酒店每年的丰厚利润似乎并不热衷，他说：“我经营酒店的目的是让一些朋友聚聚头，赚钱倒是次要。”回顾自己的事业时，陈永栽这样总结：“许多人想知道我‘从无到有’的成功秘诀。其实，我与大家没有什么不同，没有什么特别的，有的就是努力工作，面对风险，抓住机遇。”

目前，陈永栽财团在内地的土地储备在200万平方米以上，总投资额约人民币50亿元。这些土地储备有不少是在10年前取

得的。储备项目分布在深圳、厦门、上海、北京、大连 5 个城市，其中厦门的项目最多。

◆ 分析点评:

陈永栽的事例给我们这样一个启示：只要能把握住机会，贫困不具有永久性。他就是从贫困中走来，中途抓住一次“亲戚朋友相助”的机会，并通过自己的努力奋斗，走向富有的。

人的一生不可能是一路都平坦的。贫困就是造成人生不平坦的因素之一，然而贫困并不是不可变的，机会也不是没有的。摆脱贫困，需要靠对机会把握的悟性和胆识。这种悟性的本质，就在于你对来之不易的机会的理解。

陈永栽本来就贫困，想得“第一桶金”，因为缺乏经验，做生意又赔了钱，真可谓雪上加霜，但他居然没有怨天尤人，而且还能够站在另一个高度审视自己的失败，于是失败就成了教训，教训又成了重新起步的资本。当然，在资金上得到了亲友的鼎力支持，这是不能低估的元素，正由于这个元素，使得他把这个机会看得很重，并且把握住这个机会，让自己摆脱贫困，后面的一切商事活动，也是他跨出这坚强的一步的延伸。有了这种把握机会的信心和能力，贫困对于他而言，自然就只是暂时的。

◎神奇不等于神话——“老干妈”陶华碧

有一个概念如今都被炒烂了：知识就是经济，知识就是生



产力。那么没知识的人就不能搞经济了，就带动不起生产力了？对于这个问题，看来不能妄下定论，因为现实生活中有太多的事例可以证明，没知识、没文化的人不见得就得当叫化子，就前途暗淡。

女富豪陶华碧就是一个。

陶华碧，一个没上过一天学、仅会写自己名字的农村中年妇女，白手起家，居然在短短的6年间，创办出了一家资产达13亿元的私营大企业！这，既不是耸人听闻的假新闻，也不是20世纪前的传奇故事，而是当今令人难以想象的真实童话！

也许很多人不知道陶华碧何许人，但提起“老干妈麻辣酱”，却几乎是家喻户晓，尽人皆知。而事实上，操作“老干妈麻辣酱”这条“食菜巨龙”的创始人，就是这位在几年前名不见经传的农家妇女。

如今陶华碧已是一家拥有1300多名员工的大企业的董事长，而且企业在她的带领下，管理得井井有条，良性运转。那么，她的成功，靠的是什么绝招？用她的经验来讲，是因为抓住了一个小小的但又是难得的机会。

让我们一起走进陶华碧的发家历程。

陶华碧出生于贵州省湄潭县一个偏僻的山村，家里穷得让她连书都读不起。

20岁那年，她嫁给了一个地质队的队员，但没过几年，丈夫就病逝了，扔下了她和两个孩子。为了生存，她用省吃俭用积攒下来的一点钱，在贵阳市郊区盖起了一间房子，开了个简陋的餐厅，专卖凉粉和冷面。当时，她特地制作了麻辣酱，作为专门拌凉粉的一种佐料，结果生意十分兴隆。

有一天，陶华碧由于身体原因没有配制麻辣酱，结果顾客一听说没有麻辣酱，纷纷离去。她不禁感到十分困惑：怎么会这样？难道我这里生意好，是因为麻辣酱，而不是凉粉？

既然麻辣酱能打出品牌挣钱，那也是好事，机敏的她从此潜心研究起来。经过几年的反复试制，她制作的麻辣酱风味更加独特了。很多客人吃完凉粉后，又掏出钱来买一点麻辣酱带回去，甚至有人不吃凉粉却专门来买她的麻辣酱。到了后来，她做的麻辣酱做多少都不够卖。她心里又纳闷了：麻辣酱充其量只是一种食品佐料，这些人买这么多回去，吃得完吗？

有一天中午，她的麻辣酱卖完后，吃凉粉的客人就一个也没有了。她心里憋得慌，就关上店门，想出去看看别人的生意怎样。她走了10多家卖凉粉的餐馆和食摊，却发现人家的生意都非常红火。什么原因？天哪，原来就因为这些做凉粉佐料的麻辣酱都是从她那里买来的！顿时，她的肺都要气炸了。

我怎么能用自己的东西喂肥了别人，反而坑了自己呢？第二天，她再也不单独卖麻辣酱了。结果，那些买不到麻辣酱的老板纷纷来求她，还半开玩笑地说：“你既然能做出这么好的麻辣酱，还卖什么凉粉？干脆开家麻辣酱工厂算了！”

这话一下触动了陶华碧的灵感：是呀，有这么多人爱吃我的麻辣酱，我还卖什么凉粉？何不趁这个难得的机会，开一家工厂？让我这没文化的人也尝尝当小老板的味道！

经过一段时间的筹备，招兵买马，陶华碧舍弃了苦心经营多年的餐厅，1996年，取名为“老干妈麻辣酱”的食菜正式“下线”，从此，陶华碧的命运便与这个闻名的品牌紧紧地系在了一起……

1997年8月，“贵阳南明老干妈风味食品有限责任公司”正式挂牌，工人一下子增加到200多人。此时，对于陶华碧来说，最大的难题并不是生产方面，而是来自管理上的压力。

虽然没有文化，但陶华碧明白这样一个道理：帮一个人，感动一群人；关心一群人，肯定能感动整个集体。果然，这种亲情化的“感情投资”，使陶华碧和“老干妈”公司的凝聚力一



直只增不减。在员工的心目中，陶华碧就像妈妈一样可亲可爱可敬；在公司里，没有人叫她董事长，全都叫她“老干妈”。

2000年末，前后只用三年半的时间，“老干妈”公司就迅速壮大，发展到1200人，产值近3亿元，上缴国家税收4315万元。

2003年5月，“老干妈”获得了国家商标局的注册证书。

如今，“老干妈”公司累计产值已达13亿，每年纳税1.8亿元，名列中国私营企业50强排行榜的第5名。陶华碧这个没上过一天学的农村“老干妈”，把一个民营企业办到这种程度，创造了新时代一个令人难以想象的童话。她把握机会的能力，以及她的成功，着实令人感叹，也值得当今无论学历多么高的人们反思和借鉴。

◆ 分析点评：

在绝大多数人看来，陶华碧的成功更像是神话，其实更应该说是传奇。因为构成“亿万富翁”的要件多数有家传祖业，还有那一大批通过房地产、保健品等“时代机会”发起来的企业家。说到底，靠的都是些大机会、大知识、大实力。

这些，哪一点跟陶华碧都挨不上边，那么陶华碧何以成功？“老干妈”何以不断壮大？

这是一个秘诀，但却又有一个人人皆知的答案。说是没有秘诀，“老干妈”创业6年而至13亿元年产值巨大规模，“什么都没有”的陶华碧，不可能没有成功的秘密；说答案人人皆知，但一切的答案都脱离不了一个惟她可以拥有的要件：突然发现了自己！

陶华碧发现自己的麻辣酱受关注的程度远远超过原来

主营的凉粉，这对她“触动很大”。这一触动，便成了难得的机会。陶华碧虽然没知识、没文化，但这丝毫不妨碍一个人对机会敏感度的天赋。多了一个心眼陶华碧抓住了机会，在大家认为“没有大钱做不成生意”的年代，却做成了让人难以想象的大生意。她的一生命运，也由此而改变。

陶华碧的成功还给我们留下一个启示：别小看了小机会，因为小机会也是会成长的。想当初，她抓住的，不就只是卖凉粉时，拌酱料畅销的“小小机会”吗？

◎受益匪浅的启蒙者——陈安之

读过陈安之的书籍或市场上推广的陈安之演讲 VCD 吗？上过陈安之的成功课程吗？如果让你用一句话来概括陈安之成功学的精髓，你会用什么话来概括呢？

对于这个问题的回答很可能会是众说纷云。有人说“成功等于目标”，有人说“过去不等于未来”，有人说“失败不是成功之母，只有检讨才是成功之母”，有人说“每天进步百分之一”，有人说“你是想要还是一定要”等等。

不同的人给出不同的答案，这反映了两个有趣的现象：

一个是陈安之确实提炼出了非常多一针见血的关于成功的规律、法则，且几乎每一个规律、法则都击中了某一部分人的内心，让他们产生了强烈的震撼。这也是陈安之成功学之所以如此普遍受到欢迎的主要原因。

另一个则是陈安之的成功学显得相对缺乏严密的系统性，并没有提炼出比较明确的经营理念，因此不同的人会有不同的答案。



经过我们的深入研究，我们发现，有一句话能够非常好地概括陈安之成功学的精髓内容，能够非常好地表达陈安之成功学的理论核心，这句话就是：成功是一种行动，要成功就要抓住机会合理地行动！

成功有很多方法，当然成功也一定是有秘诀的。我大概可以追述一下陈安之过去的背景。

陈安之上世纪 60 年代出生于福建省，12 岁随亲戚到美国读书，后来边工作边读书。他从小就立志自己一定要成功，然而成功的定义是什么，成功到底是如何达成的，心里一点数都没有。

16 岁时开始打工，从 16 岁到 21 岁这整整 5 年当中，陈安之就像跳蚤一样，一共换了 18 种工作：卖过菜刀，卖过汽车，卖过巧克力，当过餐厅服务员……可是他的存款还是为零。

后来他开始学习潜能开发、目标设定、时间管理、人际关系学、领导力等类型的课程，一直学到 21 岁，他发现银行存款簿上面的数字仍然写着零。陈安之看到这个数字时，觉得非常惊讶。他想象自己是为了成功，花了这么多时间、研究这么多东西、上了这么多课程，还是混得这样，心里真不知是什么滋味。

就在那时候，陈安之人生出现了一个转折点。陈安之无意当中看到一本书，叫《激发无限的潜力》，是他的启蒙老师安东尼·罗宾写的。

看了这本书之后，陈安之受到很大的震撼，因为这本书的作者非常年轻，只有 27 岁就已经是世界第二名的演说家，一天的演讲费高达 4 万美金左右。

陈安之那时候就开始幻想：假如自己有一天也可以赚 4 万美金那该有多好！他下了决心，一定要想办法去听安东尼·罗宾的课程。陆陆续续上了一些安东尼的课后，他发现这对他整



个思想和人生观有非常重大的改变。

陈安之进一步想，如果要让自己成功，最好的方式就是去帮助安东尼工作。那时正逢安东尼有意招收课程推广工作的人员，他就去应征这份工作。他去应征时，发现约有 85 位应征者，也就是说，他有 85 个竞争对手！

总算运气不错：最后陈安之是惟一被安东尼录取的。他心里想：“真是不可思议，这么多有智慧、有经验、年龄比自己长的人，他们竟然没有被录取，而自己是个刚 21 岁的东方人，为什么要录取我呢？”

安东尼对他的不解作出回应：“因为只有你一个人看起来很想要成功，而且只有你一个人决定你一定要成功，其他的人都只是有兴趣要成功而已。”

安东尼·罗宾还说：“这个世界上赚钱的行业很多，但是没有哪一个行业可以比得上帮助别人成功和帮助别人改变命运更加有价值、有意义。”从此陈安之立下了“以最短的时间帮助最多人成功”的使命。

多年后，陈安之回到祖国，看到祖国这样日新月异的发展，看到这么多的人对他这样的亲切和熟悉，他再次立下第二个目标——“要把他在海外学到的所有成功学知识，毫无保留地告诉给中国的每一个人，希望中国由于有更多人掌握了先进的成功学知识，在 21 世纪成为世界第一强国！”

经过前后 16 年不懈的努力，现在，陈安之已经是当今国际上继卡耐基之后的第四代励志成功学大师，也是世界华人中惟一一位国际级励志成功学大师。他被千万人尊称为：“能改变命运的激励大师”，同时也是一位靠讲授成功而致富的亿万富翁！

研究陈安之的成功之道，恐怕远不止是他的成功本身，还有更重要的一个关键因素起了决定作用。这个因素是什么？我们应该好好地分析一下。



◆ 分析点评:

陈安之学历并不高，而且没有任何演讲经验，却通过一种理念、一个课程的推广，不仅成为一名成功的演说家，而且他的书籍和音像制品畅销海内外，27岁就成为亿万富翁！这种事例听起来似乎是一个奇迹，但对陈安之而言，一切都是那么的顺理成章。为什么呢？

最关键的原因只有一个：他在最合适的时候在最合适的地方遇上了最合适的老师：安东尼·罗宾！

安东尼·罗宾的名气以及成功学推广办法让他十分信服，他抓住了一个应征推广员的机会，有幸拜其为师，他的信念在这位世界第一名潜能大师的启蒙下，得到了有成效的栽培。他不断地学习，并虚心模仿安东尼·罗宾，结果他很快就如愿以偿地成功了。

陈安之的经历反衬出这样一个道理：先有努力方向，然后把握住能给你启蒙的机会，不要松懈，前途就是光明的。就像陈安之所说：“在短短十年之内，我的人生有了极大的改变，我深信只要你认真地研读成功信息，加上快速而且大量的行动，你一定可以改变你的一生。”

◎重温白门楼——曹操

《三国演义》中说到白门楼，关于曹操的谋略问题争议颇多。争议的焦点大致在两点：一是曹操杀吕布；二是与刘备“论英雄”。多数人认为杀吕布是妒才，“论英雄”则是纵刘。我

们姑且就把这两件事当做曹操的两大败笔，那么也正因为这两大败笔，曹操既错过了问鼎权力巅峰的大好机遇，也留下了与他鼎立争霸的潜在对手。

但纵观史实，在这个阶段的战争中最终的胜利者还是曹操。而这个胜利，恰恰是从失败中走过来的，是曹操把握了一个十分有利于自己的机会，通过出汉献帝的牌，为自己日后赢得了战略上的成功。

白门楼战前，曹操的部队兵精马壮，快速移动，屡屡以少胜多，以轻驭重，将黄巾军的乱兵残党围到山谷里，等到他们弹尽粮绝之际，再逼他们投降，接收了这支为数不少的部队，成为他的作战核心，后来他用这支扩编的部队，击败了吕布这个悍将。

这个时期的曹操，精力充沛过人，他可以连败连战，并立即调整策略，立刻再投入战场。他不愿意浪费太多的时间去评估究竟这场仗该不该打，胜算有多少。他一路讨伐，马不停蹄，结果疲劳作战的战术使他受到了惩罚：十八路诸侯讨伐董卓时，挟着汉献帝西去长安，他出兵追杀，反而在荥阳遭到反扑。他出兵攻打徐州时，也落得兖州后方叛变，整个局势被吕布搞得乱七八糟。

曹操开始屡战屡败，屡败屡战，陷入了战争的恶性循环中。

就在这个时候，汉献帝向他发出了求援。也正是这一次救援，使曹操有了一次翻身的机会。

曹操看准这是一次调整自己战略的大好契机，既然是契机，就得抓住不放！

他权衡了一下利弊，觉得用汉献帝这个大草包趟混水，是个不错的选择，于是他勇敢地迎奉了汉献帝，并借汉献帝确立了自己在战局中的地位，这种地位就像现在人们所说的“政府军”。

这个决定，彻底地改变了曹操的命运。他拥有了汉室正统



地位之后，开始修正自己的策略，并慢慢找到自己的优势及利弊点，他的行事风格，渐渐地也显露出了谋略重于决断的趋势。

这个时期的曹操，处世的态度更加沉稳，风格更加诡谲。他经过再三谋划，制定出了两个以自己为中心的“三角”和“三边”关系。

徐州的第一个三角关系是曹操和在徐州城中的吕布和刘备这个一强两弱的小三角关系。

第二个三角是代表兖州（曹操）、扬州（袁术）以及徐州（刘备、吕布）这两强一弱的大三角关系。

曹操在处理这些问题时，放弃了以前穷追猛打的方式，送了官位给刘备，后来又唆使刘备去杀吕布，以挑拨这两个人的感情。在这个谋略被刘备识破之后，曹操认识到刘备是真正可怕对手，于是继续又利用汉献帝的权威挑拨刘备去和另一个三角中的强权袁术互相厮杀，直至两败俱伤。

到最后合谋刘备诛杀吕布，白门楼故事暂告一段落。

◆ 分析点评:

曹操从胜战到败战，再从败战到“控盘”，一切的转机都在汉献帝的“求援”这个从天而降的机会。

应该说，曹操在“回汉室”所打的仗全靠勇猛无比，部队打累了，打垮了，就在历史可能要改写的时候，汉献帝这个草包的“求援”救了他。

机会从天而降，曹操从此有了“为正义而战”的“招牌”，又有了可以喘息时机。他抓住了这个意外得来的大好时机，调整了部署，从此他更成熟了，开始“用脑子布局打仗”了，这些从“三角”与“三边”关系的谋划中，从挑动刘袁厮杀中，从收拾吕布的手段中，都一一得到了

印证。他已经不再只是过去那个有理想、有抱负、很容易冲动的年轻人。尽管后来他还是犯过不少错误，但却也是富有十年战场经验的谋略高手。

相比之下，吕布就不会把握机会。在徐州权力学中的小三角关系里，以他拥有的筹码而言，抢了徐州城之后的吕布，兼有陈宫这个谋士，他原本会是最有机会冒出头的英雄，可惜他目光短浅，骄傲自大，脾气暴躁，性格摇摆，打了那么多的仗，到最后被诛杀了，还不知真正的敌人是谁？悲矣！

◎ “试管婴儿”缔造百亿富婆神话——邓文迪

一个名不见经传的中国一家民企厂长的女儿邓文迪，18岁时离开中国，14年以后回来，她的名字变成了文迪·邓·默多克。从加州社区学院，到耶鲁大学商学院；从香港星空卫视的普通实习生，到“世界传媒大亨”默多克的夫人；从没有任何财产继承权，到利用“试管婴儿”成为传媒帝国最可能的继承人。一切对于这个年仅37岁的中国女子来说似乎才刚刚开始，文迪·邓这个名字将注定与传奇系连在一起。

那么改变邓文迪一生命运的契机在哪里呢？

远嫁美国的百亿富豪默多克这只是一方面，事实上，她嫁给默多克时，路也不平坦，因为默多克的前妻安娜与默多克离婚时有协议：默多克掌管的30%有表决权的新闻集团股份，将留给他的4个成年子女，这意味着邓文迪和她的孩子，不得染指这市值51亿美元的有30%表决权的股份，也没份分市值10亿美元的无表决权股份。



但根据新协议，邓文迪在默多克死后将在家族内拥有更大权力，除了自己作为配偶获得的合法股份外，她还将一手掌控两个小女儿在公司中的全部财产。因为在这两名幼女年满30岁之前，她们是她们惟一的监护人。也就是说她很可能在默多克死后，跃升为默多克家族中最有权力的人。这种变动为邓文迪最终掌管这个庞大的传媒帝国创造了绝佳机会，邓文迪也不会放过这个难得的机会。

默多克毕竟是掌管着400多亿美元企业资产和100多亿美元个人资产的超级富豪，安娜为了控制默多克的财产，还在离婚协议中开出了苛刻的条件：默多克去世后，邓文迪将无权继承他的任何遗产，除非她能生下个一男半女，并且在默多克去世时孩子还不满18岁，她才能掌控孩子名下的股份。而安娜原本有权要求平分他们在过去31年积累的120亿美元的财富，为了对信托基金做出更有利于4个年长子女的安排，她最后只拿走了10亿美元。

结婚心切的默多克咬牙签下合约，安娜心里知道此时默多克被诊断患有初期前列腺癌，必须进行化疗并失去了生育能力。所以在她看来默多克的财产不会旁落“外人”。但安娜怎么都想不到，默多克在接受化疗前，早已将自己的精子抽取并冷冻，虽然没有任何证据能够表明这是邓文迪的主意，但显然邓文迪在不声不响之间掌握了主动，把离婚协议中不利于自己的条款逐步化解。

当然这只是其中的一步棋，邓文迪更妙的另一步棋则是她及时抓住了当时全世界医学界都在关注的“试管婴儿”这个高科技信息，并且将这个信息作为改变自己日后命运的机会。

她开始为此巧做安排。

终于在2001年11月，邓文迪生下了她和默多克的第一个“试管宝宝”格蕾丝，一个孩子显然还不保险，2003年6月，邓

文迪又为默多克生下了另一个女儿克洛伊。母凭子贵，默多克很快抱着幼女宣布道：我的所有孩子都有接替我位置的机会，即使是格雷丝和克洛伊，她们尽管年龄很小，但她们和其他兄妹享有同样的承诺。

在邓文迪生下第二个女儿后，默多克无限期地搁置了退位的打算，因为他和第三任妻子邓文迪组建的新家给他带来了“无限活力”。

邓文迪绝非国色天香，但她有惊人的聪明头脑和超常的对机会的把握能力，这是她的过人之处，也是最吸引老默多克的一点。默多克一生商战无数，看透人生百态，他不怕女人精明厉害，怕的就是女人不精明。默多克的亲密助手形容邓文迪是一个出色的工作伙伴，常常是众人的焦点。她和气而又善于言谈，使默多克能经常保持一种愉快的心境，传媒甚至说默多克与邓文迪结婚后“至少年轻了30岁”。

可以想象，这对绝顶聪明的老夫少妻，一定还会源源不断地给我们带来更为有趣的故事。

◆ 分析点评:

这段故事听起来就好像“回形针换一幢别墅”一样，有点儿传奇的色彩，但这件事就是真人真事。这件真事，不失为危机公关的典型成功案例。危机始自主人公邓文迪嫁给默多克后招致默多克前妻的继承权干扰，而且这种干扰是正当的——默多克已不能生育，邓文迪无子女即无继承权。

恰逢此时“试管婴儿”在全世界被炒得沸沸扬扬，这给有心眼的邓文迪一个信号：要改变自己在默多克家族中的地位与命运，或许这就是一次天赐良机！



她抓住这个机会——行动了，而且说服了绝对支持她的默多克的配合。可以说，邓文迪是幸运的，同时也是聪明过人的。正是这种幸运加聪明，使得“试管婴儿”把邓文迪的名字和“机会”二字紧紧地联系在了一起。

有更多的事实证明，邓文迪是一个极善于把握机会的女性。她接手默多克家族的经济支配权后，第一件做的事就是在中国投资 IT 业，因为这是再好不过的时机。事实再一次证明，她又成功了！

◎洗碗洗成百万富翁——孙秋苹

在现在人眼里，一个“百万富翁”实在是没什么可树的。谁不知道，如今人们概念里的所谓“富翁”，其家底之丰厚都是以“亿”来计的呀！“百万”算什么？连套像样的房子都不止这么点钱，树这种人，没劲！

但是，这个故事的主人公孙秋苹——她的一段非凡的经历，衬托出对机会的把握，以及她的坚忍的意志，对那些“大钱挣不来，小钱看不上”的浮躁者们来讲，想必有一定的教益。

孙秋苹告诉我们：成功是什么？是一份坚守，是一份执著，更是源自对机会的正确解读。

孙秋苹正是在向成功不断攀爬的人，柔弱的外表、理性的思维下是对自己事业不断的向往与追求，在“年龄有限，追求无限”这种信念的支持下，她不断诠释着自己对成功的理解。

孙秋苹出生于上世纪 60 年代，和那个时期的大多数人一样，她平凡而又普通。

高中毕业后，她就到了一家企业幼儿园做幼师工作。但是

1996年年末，这家企业却忽然通知她由于企业的经营状况不好，幼儿园解散了，孙秋苹从此失去了工作。

毫无准备的她，生活一下变得空虚起来。而在她失业之后不久，恰逢丈夫的企业也因经营状况不好而下岗了，遭致这双重打击，家里经济来源顿时成了大问题，而此时孩子还在上学。为了生活，为了孩子，怎么办？只能另外找一份工作。

经过一段时间的颠簸，1997年中旬，她终于找到了工作。

这个工作对于一个曾经干过幼师工作的女性而言，实在是说不上口：在长春一家宾馆的日本料理店当一名洗碗工，每个月只有不到500元的收入。

孙秋苹回忆那段经历时说：“那个时候，感觉自己做了一场噩梦。但现在回想起过去，我对那段生活同样也心存感激，正是在洗碗中，我给自己今后的发展奠定了基础。”

洗碗洗出了机会——这让人听了感觉有点不可思议，然而，孙秋苹恰恰是通过这个机会，彻底地改变了自己的命运。

首先她必须学会一些最基本的日语。至今，她仍然能记得到料理店洗碗的第一天她所学到的第一句日语。

“把洗完的盘子全都拿过来。”在上班的第一天早上，厨师长——日本人金田三郎用日语给她分配着工作。从来没有接触过日语的她居然没有任何反应，金田三郎又用日语连续说了几次，但她仍没有任何反应，这让金田三郎非常恼火，随手就把一个炒菜的勺子扔进了洗手池中，非常生气地走了。

事后，厨房中的同事告诉她，厨师长只是让她把盘子拿过来。通过这件事，她充分意识到了在这样的环境中不懂日语就无法工作下去。就在当天下午，她就用刚学会的一句简单的日语跟厨师长说：“下班了，您慢走。”

厨师长显得非常吃惊，说：“你是一个很努力的中国人，一定会有发展的。”



随后，她便很努力地学习日语，下班后的大部分时间她都用来学习日语。当厨师长知道后，便开始提拔她，并将一部分日本料理的技术传授给她。

经过了短短的一个月后，她凭借着自己的勤奋和对日本料理的敏感，被调入了后厨。在后厨的近一年的工作中，她基本上掌握了日本料理的做法，同时她的勤奋也被日本老板看中，在1998年提拔她为料理店的前厅经理。

2001年末，这家料理店的老板开始转行进行出国劳务，结束了在中国的料理店的生意，孙秋苹再次失业了。但此时的她已经不同于5年前的那个失业的幼师，而是一个拥有丰富日本料理店经营管理经验的业内高手。

既然如此，为什么不自己开一家店，自己做老板呢？她狠了狠心，自己干！

说做就做，在经过短期的准备后，她向银行贷款20万元，又从亲戚朋友处借来了一些钱，终于在2002年10月5日，开设了一家规模约160平方米的日本料理店。

她凭借着自己的管理经验和对行业的熟悉，在开业仅仅一个月后，就把小店经营成为了长春市比较有名的日本料理店。迄今为止，她从没有转换过行业，现在，孙秋苹当年创业时欠银行的20万元贷款已经完全还清，并已经有了近100万元的个人资产。

而她也有了更大的目标，要把自己的店铺在现有规模的基础上再扩大一倍，争取把店开到日本去。

◆ 分析点评：

如果不去仔细推敲，谁也不会注意到孙秋苹的事例能给我们带来多大的帮助。我们顶多只会说：哦，有那么一

位下岗女工，她去洗碗了，后来“发”了。至于她为什么“发”了，是洗碗洗“发”的吗，这个问题想必多数人不会去关心。而孙秋苹的“穷命”出现的转机，恰恰不是“洗碗”那么简单，而是她在意利用“洗碗”这个机会，努力钻研，从中寻得了日后自己发展的本钱，这个本钱就是技术和管理方式。

所以孙秋苹回忆那段经历时会“心存感激，正是在洗碗中，给自己今后的发展奠定了基础。”

孙秋苹把自己的经验传授给她的员工，“现在的严格要求，并不是为了我个人，你们现在是一个打工者，如果没有严格的训练和学习，将来到任何地方也只能是一个打工者。如果你们能够过了我培训的这一关，将来无论你们走到哪里，都能有改变自己命运的机会。”于是，原来一个个普通的员工现在都很优秀。

机会需要靠心眼去捕捉，然而现在总有些人，在5年前的时候，就抱怨没有抓住10年前的那次机会，5年后的今天，又开始抱怨没有抓住5年前的那次绝佳机会，相信再过5年，他们还会抱怨没有抓住今天的机会。

其实，这个世界并不缺少机会，任何时候都有可能改变你一生的机会，关键是你能否察觉到它的存在，然后全力以赴地去做好它！

◎新东方掌门人——俞敏洪

中国最大的私立教育机构——新东方教育科技集团（新东方）前些日子在美国纽约股票交易所挂牌上市，而这个集团的



创始人，也可称为新东方教父的，就是当今在教育界响当当的俞敏洪。

俞敏洪的成功，无疑是业界津津乐道的热门话题。这个已被人们认定为中国最富有的英文教师，他的成功之路走得并不平坦。

俞敏洪的变化是延伸性的，同时也是富有戏剧性的：从高考三次落榜，到70%的哈佛、耶鲁的中国留学生见面后叫一声俞老师；从一次次留学申请失败到指点莘莘学子远渡重洋；从唱独角戏的创业者到成为拥有4000名员工的企业掌舵人，俞敏洪的事业经过了一次次的峰回路转。在他看来，把握自己就是把握机会，把握机会就是把握了生命。

俞敏洪在年轻时候很不如意。三次高考落榜，留学夙愿落空，后来连老师也当得很糟糕，但是他从不曾妥协。他的自立名言是“绝望中去寻找希望”，从而主动地把握自己的人生轨迹，也在种种不如意中，寻找着希望，寻找着机会。

他说：“如果我当年落榜、留学失败、被北大处罚后，接受大家的劝说安静地过日子，现在我可能是个农民，可能是个外语系副教授，我可能和很多人一样过着单位、社会为你设计的被动生活。”

俞敏洪主张“主动生活”。俞敏洪认为，被动地生活，就像“磨上的驴一样被各种各样的事情牵着鼻子在原地转圈子，但由于被牵得太久了就忘了我们是被牵着鼻子在生活，有时候不被牵着还感觉不舒服。”

谁也无法预测未来，但要主动地把握未来。在把握未来的过程中，你首先要有勇气走出这种生活，而走出这种生活又需要你放弃原来的既得利益和习惯。人最坏的习惯之一就是抱住已经拥有的东西不放，其实一个人只要舍得放下自己的那点小天地，就很容易海阔天空。

当然，主动把握自己并不等于盲目出击，根据自己的专长和兴趣选择一条发展道路，也许前景暂时不算明朗，但兴趣推动下的努力最终会帮助自己拨得云开见月明。

当国内的大学生、研究生甚至海归越来越多，怀才不遇的叹息声也越来越常见时，身为北大教师的俞敏洪为其他培训机构打工。工作中他冷眼旁观，发现大量的培训学校对学生的态度、管理和理念上有缺陷。“我也是从学生走来，而且为了高考还参加过辅导班。我就想，如果我来管的话，应该通过什么样的方式帮助学生，吸引学生。”俞敏洪越来越感受到一种压力与责任，这种压力与责任推动他产生了一种想法：趁着这个机会，自己办学！

经过一段时间的筹备，俞敏洪终于把想法变成了行动，1993年，一所名曰“新东方学校”的学校诞生了。从此，俞敏洪主导的教学与管理理念完整地贯彻在新东方，并一发不可收拾。

13年，俞敏洪从一个大学教师，完成了被业界认定为不能跨越的所有跨越。

目前新东方教育科技集团在全球拥有二十所新东方学校，两家专业研究机构，五家子公司及北美分公司，业务涵盖教育培训、教育研发、图书杂志音像出版、出国留学服务、职业教育、在线教育、教育软件研发等多个领域。据不完全统计，在海外各大名校就读的中国留学生中有70%来自新东方。

此外，新东方多年来一直致力于社会公益事业。新东方自创立至今已在全国举办免费英语培训讲座数千场，听众累计近1000万人次，同时为众多政府机关和企事业单位提供免费培训。俞敏洪现任民盟中央教育委员会副主任、中国青年企业家协会副会长、中华全国青年联合会委员。

他终于成功了，也富有了。他回忆当初想法时说，之所以



选择进入民办英语培训领域，是因为自己作为一个曾经接受过补习的学生，所以了解学生渴望帮助的迫切心理；因为自己是一个外语老师，所以有机会接触到外语培训的领域，从而了解外语培训领域的新动向。在自己的专业领域找到市场的需求，并不断思考改进的方式，每一步都在困难中寻找新的希望，不论是机会还是机遇，始终掌握在自己手中。

◆ **分析点评：**

很难想象，俞敏洪当初如果没有创办新东方的话，现在的境况会是什么样子？但是俞敏洪的性格注定了他不可能碌碌无为。他曾说过：把握自己就是把握机会；把握机会就是把握了生命。既然他把机会看得这么重，一旦机会来临，他能让其悄悄地溜走吗？鉴于条件与环境，新东方学校的创办，应该说正是时候，他解决了许多教育机构因体制限定所难以解决的问题，这就是他把握一次机会就能走向成功的前提之一。

其次，俞敏洪受到各种挫折，可谓不如意不断，但他是个极为乐观的人，并善于“把苦难当做成功的词根”，在苦难中磨砺自己，“在绝望中寻找希望”，这种超凡心态，是常人难以做到的。这就像美国一位民权运动家曾经说过的一句话：“我们从绝望的大山中砍出一块希望的石头。”俞敏洪甚至用这句话激励自己，告诫自己：请记住，绝望是大山，但是只要你能砍出一块希望的石头，你就有了希望。有了这样的心态，一旦真的有了能改变一生命运的机会，岂能让它轻易溜走呢？

◎正大综艺一战成名——杨澜

提起杨澜，可能没有人不知道她现在是个十分出色的职业女性，但有多少人知道她的成功之路是怎么走出来的？

无疑，杨澜的成功得益于一个难得的机会。这个机会，便是泰国正大集团与中央电视台共同制作《正大综艺》时，双方决定要挑选一位有大学经历的女学生做主持人。

那时，导演希望找一个“纯情一点”的“新面孔”。纯情是什么意思？当时的杨澜不知道其个中意思，也未意识到这次机遇对她今后人生道路的巨大影响，还在面试时直接反驳：“我们缺少的是干练的职业妇女形象。”导演觉得她说这说明她有思想。于是几天后，杨澜接到通知去中央电视台试镜，她感觉一同来试镜的女孩一个个都比自己漂亮，便想，来看看电视台就挺好的，对自己没有抱什么希望，但也不能给学校丢脸。她就这样抱着特平凡的心态站到了摄像机前。

杨澜认为，自己从没有想到过有一天自己会成为电视节目主持人，所以，当这个机会来临时，她的心态比谁都平静。只是持着一种“不给学校丢脸”的心理去试镜的；她也不知道自己得到的这个意外的机会，对自己究竟是福是祸。结果此后她竟连续试了5次镜。后来，随着试镜的人越来越少，杨澜的心情也越来越紧张，等待比失败更让人心焦。每次走进电视台的大门，她都抬头望一望这座淡绿色、谈不上漂亮的大楼，问自己：“这里真有属于我的一块天地吗？”

终于有一天，一向稳重的她也沉不住气了，问一位导演：“这么吊着真不是滋味，什么时候定人选呀。”



对方迟疑了一会儿，好像有点为难。最后，大概是一段时间的相处让他感到应该让杨澜知道实情，于是就说：“目前人选中，你是最佳的，但是有人说你还不够漂亮，所以剧组决定在电视周报上登一次广告，从社会上公开再挑选一次。”

“漂亮？又不是选美。”杨澜心里其实挺不服，同时，也挺酸溜溜的。回家她和母亲诉起苦来。母亲却说：“该是你的，就不会是别人的；是别人的，你抢来做什么？”

在一旁的爸爸插上一句：“你爸爸一辈子想胖也胖不起来，你妈妈也只有八十多斤，你还用减肥？”

一个星期之后，杨澜被领进了中央电视台的外宾接待室，里面已经坐了好几个“腕”和官员，还有已经敲定的男主持人姜昆。

杨澜回忆当时的情况时说“除我之外，另有一位的确非常漂亮的女孩站在一边。我明白，这是一场三堂会审，也是最后的选择。我的好胜心一下子被激起来，几天来的焦躁、委屈，都化成了倔强：即使今天你们不选我，我也要证明我的素质！”

这次考试有两个题目：一是“你将如何做这个节目的主持人”，二是介绍一下你自己。准备时间只有5分钟。杨澜顾不了那么多，只管自然发挥，她说：“我认为主持人的首要标准不应是容貌，而是要看她是不是有强烈的与观众沟通的愿望。我希望做这个节目的主持人，因为我特别喜欢旅游。人与大自然相近相亲的快感是无与伦比的，我要把这些感受讲给观众听……”

杨澜一口气讲了半个小时，没有一点儿文字参考，也没有怯场的感觉。说完后，她突然觉得整个屋子都非常安静，仿佛被她的某一种“气场”给“罩”住了似的。走出门的时候，她感到浑身无比的轻松：“反正我把该说的都说了，剩下的事该由你们去操心了。”

“当他们再次把我叫进那个房间，告诉我，他们已决定由我

与姜昆搭档担任《正大综艺》的主持人时，我居然一点也不惊讶。只是心里想着：这个机会，就是我的。”

从此，她被《正大综艺》送上了一个更高的平台，让她获得了全国性的知名度和注意力。尔后的杨澜通过这个平台，一而再、再而三地遇到机会，而所有的机会都来得那么的顺理成章，那么的理所当然。有人问，如果她当初没有把握住《正大综艺》招主持人的机会，情况又会怎样呢？

这个问题还真的不好说！

◆ 分析点评：

无疑，杨澜是幸运的。幸运之源来自何处？英国教育家培根回答说：“一方面，幸运与偶然性有关——例如长相漂亮、机缘凑巧等；但另一方面，人之能否幸运又决定于自身……幸运的机会好像银河，他们作为个体是不显眼的。但作为整体却光辉灿烂。同样，一个人若具备许多细小的优良素质，最终都可能成为带来幸运的机会。”用这句话来解释，那么应该说，正是个人的优良素质，主导了杨澜的幸运之源。

“机会来了就开门”。杨澜原来就读于北京外国语大学，正大综艺选女主持人选到了北外，对她来讲就是个意外，也没太在意这个机会对成功者意味着什么，甚至对“纯情一点”为招人条件不以为然，后来因为竞争给她带来了取胜的欲望，这个欲望与她的实力达到一定的平衡，自信力也就随之提升了，于是她才会说：“这个机会，就是我的。”

杨澜借着这个机会，告别了北外，步入了《正大综艺》演播大厅，开始了人生旅途新的冲刺，并顺着这个机会的延伸，在日后的其他机会里，屡屡获得成功。如果说是

《正大综艺》给了杨澜改变一生的机会，不如说是她用自己的实力，把握住了这个难得的机会。

◎中国内陆第一个亿万富翁——张果喜

二十多年前的一天，一个年轻的乡下木匠走进上海市第一百货公司。他的脚步在一处柜台前突然停住了，那是因为货架上的一件商品引起了他的注意：那是一只木箱，樟木做的木箱，不用尺子量，以木匠卓具经验的眼光，一扫描，他便已知这只木箱有 28 寸长。

出于好奇，这位木匠叫商店营业员将那只木箱取下来看看。于是他开始审视那只木箱：材料是香樟木，箱面上刻有“龙凤呈祥”图案，漆是枣红漆。

木匠随即问营业员：“这只木箱卖多少钱？”

营业员答：“260 元。”营业员还算耐心，补充说，“这种箱子是进口货，已脱销了，这只是样品。”

年轻的木匠友好地朝营业员笑了笑，走了。

他本来是想进来逛一逛商场的，现在却已无心再逛下去了，因为刚才看到的那只木箱的价位，让他吃惊不小：就这么简单的一只木箱，居然卖到 260 元，真是天价！

在他的家乡，樟木箱的价钱就是以“寸”来计算的，1 寸 1 元，28 寸，28 元；而这一只，一经雕刻，竟能卖出近 10 倍的钱，而且供不应求，真是不可思议！

他想，服务员不是说已脱销了吗？我何不试试，兴许发大财的机会就在眼前呢。

这么想着，他抑制不住心跳，壮了壮胆，又回到那个柜台



前，对营业员说，他是一家木器厂的厂长，他们厂也生产这种樟木箱，营业员将信将疑地看了看他，说：“那你就拿几个样品来看看吧。”

在上海，樟木箱很长时间一直是娶亲嫁女时女方陪嫁的必备之物，所以需求量颇大。小木匠带着这个信息回到老家，搬出家中包括为姐姐结婚备下的樟木板，请来两位民间雕刻师傅，精心加工。4只精致的雕花樟木箱制作完成，随车托运至上海一百后，商场负责人看过样品，当即签下200只的合同，就这么一笔生意，他净赚了1万多元，使小木匠率先成为当时尚属凤毛麟角的“万元户”。

就这样，这个与父亲一起以制作农具为主养家糊口的小木匠，在家乡办起了第一家木雕厂，雕花樟木箱由上海推向其他大城市，后东流扶桑。在日本，一家著名株式会社赠他一金匾：“东方雕刻第一家。”

资本日积月累，工艺触类旁通，由木雕到铜雕，海内外市场日益拓展，日后又投资房地产、娱乐业、餐饮业……不到10年时间，他就成为中国改革开放跑道上第一方阵的风云人物。20世纪80年代末，他被评为全国劳动模范、全国优秀青年企业家、全国十大富豪。

他叫张果喜，江西余江果喜集团总裁，中国内陆第一个亿万富翁。20多年过去了，回顾艰辛而辉煌的创业历程，张果喜总会想起改写他命运的那只木箱，那是一只“百宝箱”。那只箱子静静地摆在那里，川流不息的顾客也许都看到了，只有张果喜的慧眼看到了那只木箱背后隐藏着的巨大商机，并且抓住机会，立即行动。这，就是成功者的不同凡响之处。



◆ 分析点评:

一只小木箱，静静地放在柜台上，一般人若不是为了婚姻喜事的话，是不会去留意的，但却被张果喜这位小木匠留意了，这说明什么？说明一个善于发现机会的人非凡的职业嗅觉。

可以想象，当时在上海的商店里可以看得到樟木箱的绝不仅仅只有上海一百一家，而多少年来从江西樟树到上海来逛商场的，也绝不仅仅只有张果喜一个人。为什么多年来没有人发现这个商机，而张果喜却发现了呢？还是那句话：职业嗅觉。

张果喜的职业嗅觉与那只小木箱不期而遇，这是天意，同时也是必然。因为，即使他没在那里发现，总有一天，他还会在别的地方发现这个商机，而且会抓住这个商机改变自己的命运。

机会这个东西就是这样，没被发现或没被重视时，体现不出它的价值，只有被发现了，被重视了，它的价值才会得到体现。正如狄更斯所说：“机会不会上门来找，只有人去找机会。”而我们现在有很多职场人士，甚至许多职场高级管理者，发现机会的能力却远不如张果喜这样一个小木匠，为什么呢？他们只是有职业感觉却没有职业嗅觉，有职业知识却没有职业意识，所以与职业相关的其他机会一旦来临，他们发现不了。他们认为职场以外的任何事物都和他们的职业无关，所以他们不会发现，即使发现了，也难有像张果喜那样能抓住一次机会走向成功的魄力。所以这世界，应该属于张果喜这种极少数的能找机会实现人生重大转型的人。

◎一个为梦想工作的人——杨致远

IT业的人提起杨致远，无人不知，无人不晓。这位生长于祖国宝岛台湾的小伙子，如果不是网络，他可能会是一个普通的斯坦福大学电子工程专业的博士，如果不是他进入了网络，我们可能会缺少一个方便的搜索引擎，一个信息全面的门户网站。而如今，他开创的 yahoo 已然成为名扬四海的著名中文搜索网站。

随着 yahoo 知名度的不断升高，杨致远和他生意上同伴的名字已经进入华尔街亿万富翁的行列，并被福布斯评为全球最年轻的华人科技首富。

杨致远于 1990 年就读于斯坦福大学电子工程系。这里是硅谷的人才摇篮。杨致远用了 4 年时间读完本科和硕士，此后留校，与大卫·费罗开始了两个人的博士课程。

两个人很快就成了合作无间的最佳拍档。杨致远喜欢交际、思考，社会活动能力极强，在团体中常是领导者；而费罗则知识渊博、工作扎实，很内敛。所以说他俩真可谓互补型人才组合。

杨致远和费罗的博士研究方向是自动控制软件，不过不久他们发现这个方向已经被几家公司给垄断了，发展机会不多，所以比较烦闷，幸好这时出现了第一个 Web 网浏览器。这个浏览器可以让他们查到许多资料，不管是科研的还是有关生活的。网络开始改变人们，它给人们带来了更多的活力。

有了浏览器，杨致远很快就被迷住了，他和费罗制作了各自的主页，并乐此不疲地天天泡在网上。像许多上网的人一样，



两个人开始各自收集自己喜欢的站点，并互相交换，刚开始时每天交换，接着是几小时一交换，再接着随时都在交换，收集的站点资料越来越多，他们觉得不胜其烦，决定开发一个数据库系统来管理资料。

其实这个创意并不难，当时却没有人想去做，而杨致远和他的伙伴却想到了。也就是这么一想，成就了他们。首先，他们把网络资料整理成方便的表格，他们共享这一资源，站点名单越来越长，他们将站点分类，很快每一类站点也多了。

起先，知道他们站点的人并不多，不过杨致远的电脑属于斯坦福大学网络的公开部分，站点的访问者越来越多，他们开始扩充指南的功能，提高搜索效率，加上了最新站点、最酷站点等功能。结果他们收到了大量鼓励的电子邮件，很多还提出了改进的建议，这些来自网络世界的鼓励极大地鼓舞了杨致远的信心。

杨致远和费罗为他们的搜索引擎重新取名为 Yahoo（中文名为“雅虎”）。

此时的杨致远已经无心写博士论文，他要把握机会，专心把自己的网络引擎搞上去。在杨致远的精心设计下，雅虎采取分层组织信息的方式，相对比原来各网站的手工方式更具智能性，更实用。这一点是其他引擎无法比拟的。

1994 年底，雅虎很快就成了业界领袖。杨致远和费罗虽然为了自己的事业几乎没有时间休息，但他们却很兴奋，用他自己后来的话说：“我们当年建立的小网站现在每天都有千百万人使用，每当看到这情形，我们就会说一声：‘哇！’甚至打个寒战。这真是一种非常奇妙的感觉。”

杨致远开始有想法了，他认为这时网络的发展，无疑是给自己带来了不远的商机！

后来，经过杨志远的努力，美洲红杉资本公司的总裁莫里

兹意识到“雅虎”是一种新兴媒体，有巨大的商业机会。1995年莫里兹投资雅虎400万美元，同时，他们还找来了一位合适的经理人蒂姆来帮助雅虎主管事务，这样杨致远和费罗就可以专注于研究与开发。

蒂姆上任的第一道命令就是让“公司像个赚钱的公司”，于是他们扩充了广告版面，并开出了4000万美元的增资活动。在增资活动中，杨致远和他的伙伴在杂志封面和电视上不断曝光，使他们在网络之外仍能接触到他们的用户，同时更传达出公司年轻、幽默和不断创新的良好形象。路透社和软件银行看到了他们的活力，很快就成了伙伴，其中软件银行买下他们5%的股权。

1996年，雅虎股票正式上市，这一天被评为“华尔街盛事”。4月12日正式交易，正值周五。股票最初定价13美元，但交易狂热，平均每小时转手6次之多，一度飙升至43美元，经此一役，Yahoo市场价值达到8.5亿美元，是“美洲杉”投资时的200倍。

目前，雅虎是世界上最受欢迎、最先进、最有功效的国际网络索引公司。全美国、全世界不知道它的人正变得越来越少，它的品牌至少有几个十亿，而现在它还在不断地飙升。电脑时代充满了光荣与梦想，白手起家成为亿万富翁的神话层出不穷，在杨致远前面有很多成功者，乔布斯、戴尔、比尔，不过他们绝对想不到，有人只用了2年时间，就跨入了他们的行列，这就是雅虎的创始人——杨致远。

正如雅虎的商标——Yahoo，那个后面作为标志之一的感叹号一样，杨致远是一个为梦想工作的人，但他给人们的世界带来的是永不停止的“!”。



◆ 分析点评:

无疑，Yahoo 最具价值的还是杨致远和费罗。他们两个人通过 Web 网浏览器的使用，从中发现了搜索的奥妙，并看到了别人没有去做的很大的可以提升的空间，于是他们抓住这种机会，不惜把论文搁置一边潜心研究，于是开创了“雅虎”奇迹。可以说，杨致远和他的伙伴的创业故事既是雅虎最好的宣传素材，也为我们当中那些全心致力于抓住机会一举成功的年轻人树立了榜样。

非常有意思的是，当杨致远的成功像神话一样传遍世界各地时，令许多美国的业内人捶胸顿足：这么简单的主意，我怎么没想到？的确，他的成功是从一个看似很简单的创意开始的，但我们从他的事迹当中更应该看到一个潜在的力量，那就是他的搭档——大卫·费罗与他合作的相得益彰。如果说，只有杨致远一个人的力量，是很难把 Yahoo 推向市场的。

这两个“几乎没有意见统一的时候”的伙伴，却有两个让人钦服的共同点：一是他们都认定他们通过“自制目录”正是开创雅虎的最好时机；二是他们“不是用感情来解决问题，是用逻辑，用理性。”就如杨致远说：“好在我们在大的问题上总是能够一致，做了决定就往前走。我们配合得很好。我对商业与策略有兴趣，他对技术感兴趣。”

至于杨致远成功的秘诀，只有一句话：生逢其时的机遇，富于创造力的素质！

◎奇货可居的千年传人——吕不韦

关于吕不韦政治生涯的传说有很多，但就他的经商生涯，从古到今，却一直沿袭着一种说法：他用他赚来的钱买了女人，又用女人买来了一个国家。

这种手法让现代人听起来有点耸人听闻，但在我们重温中国古代史时，发现无限度地通过暴动让一个政权推翻另一个政权的行为的循环往复，完全是一种平面的线性历史，所不同的，只是让我们看到了角色的不同。真的很难让我们能体味得到，作为几千年以前的一个商人，就已经为我们留下了“有钱什么都可以买”的经典手笔。吕不韦就是这样一个先人。

据史料记载，吕不韦先初是阳翟的大商人。以往来贩贱卖贵为业，家资千金，成为当时一大富户。

秦昭王四十年，秦国太子死。昭王四十二年，立昭王次子安国君为太子。安国君有子女二十余人，其爱姬被立为正夫人，赐号华阳夫人。华阳夫人膝下无子。安国君有一排行居中的儿子名叫子楚，子楚的母亲夏姬不受宠爱，于是子楚就被作为秦国的人质，很长时间一直生活在赵国。因为秦国在这期间屡次攻打赵国，所以赵国对子楚也很不礼貌。子楚生活用品都不宽裕，经济拮据，日子过得很不称心。

恰逢有一次吕不韦去赵都邯郸做生意，听说此事，十分感兴趣，回去后他问父亲：“耕田能够获利多少？”

“获利十倍。”父亲回答。

“如果投资经营珠宝呢？”

“获利百倍。”

“如果投资政治，立君王、定国家，又能获利多少？”

“那就无法计算了。”

吕不韦当下想起了邯郸的子楚，大为感慨地说：“这真是一个难得的可积存的财货啊！”

于是吕不韦去求见子楚，并对子楚说：“我能让您富有天下贵为天子。”子楚不以为然，说：“您还是自己先富贵，然后再让我富贵吧。”

吕不韦说：“您有所不知，我的富贵是待您富贵后才能实现啊。”子楚心知吕不韦所指，便和他促膝密语，说了很多肺腑之言。

吕不韦对子楚循循善诱，与他大摆形势对他的利与弊，指出：“秦王老了，安国君如今又是太子。我听说安国君最宠爱华阳夫人，而华阳夫人膝下无子，如此，能推立继承人的就只有华阳夫人了。您兄弟二十余人，而您排行居中，且您长在诸侯国作为人质，又如何能被安国君重视？如此看来，即使昭王死后，安国君得立为秦王，您也没有多少把握和长兄及诸公子争得太子之位。”

子楚深以为然，说：“那依先生之见，该如何是好？”

吕不韦说：“您经济不宽裕，又客居在此，既无资财以奉献亲友，也不能结纳门人宾客。我虽不富裕，却想用千金之资去为公子西向游说秦廷，让安国君及华阳夫人立公子为继承人。”子楚听后，忙下席跪拜说：“若先生的谋划真得以实现，愿平分秦国与先生共享。”

于是，吕不韦便以五百斤金交与子楚，以供日常用度，及结纳宾客贤达之需，又以五百斤金尽购奇珍异宝，自带着来到秦国，遍谒华阳夫人及其姐妹宗亲，广施珠玉。并皆于谒进时附言，极赞公子子楚才高德贤，且结纳天下贤士豪杰，又常念道：“华阳夫人是我子楚的精神依靠，日夜泣思父王及夫人。”



华阳夫人听后大喜。吕不韦又使其姐将子楚吹得天花乱坠，其目的就是劝说华阳夫人立子楚为继承人。

华阳夫人被其说动。一次，侍奉安国君时，华阳夫人从容地说起子楚，夸他虽身在赵国为人质，实是诸公子中最为贤孝者，从赵国来的人都称颂他。接着哭道：“我得大王错爱以服侍左右，却不幸膝下无子，我想让子楚立为继承人，以减贱妾无后之过。”安国君见夫人为了国家如此悲切，就答应了。为防日后生变，又与夫人刻玉符为据，立子楚为继承人。安国君和夫人厚赐子楚，并请吕不韦做子楚的老师，时时侍其左右。子楚因而在诸侯中名声大震。

吕不韦在所娶的邯郸诸小妾中，曾与容貌姣好且能歌善舞的赵姬同居，并已身怀有孕。一天，子楚和吕不韦对饮，子楚与赵姬一见钟情，心甚爱慕。酒饮至中巡，子楚起身为吕不韦祝酒，请吕不韦把那个美丽的赵姬赐给他。吕不韦一听“大怒”，但一想到自己已为子楚倾家荡产，并想以此奇货钓得大鱼，于是就“勉强”答应了。那赵姬并未把怀孕的事告诉子楚，到临产时，生下一子叫嬴政（就是后来的秦始皇）。子楚因之立赵姬为夫人。

秦昭王五十年，派大将王翦围攻邯郸，赵国欲杀子楚，吕不韦用黄金六百斤贿赂看守，帮子楚顺利逃脱。赵国欲杀子楚夫人和儿子，子楚的夫人是赵国豪强家的女儿，得以隐匿，因此母子得以活下来。秦昭王五十六年，昭王去世，太子安国君立为王，华阳夫人为王后，子楚为太子，赵国也把子楚夫人及儿子嬴政送归秦国。

安国君即位为王一年后去世，谥号孝文王。太子子楚代立，号襄王。襄王母亲华阳王后封为华阳太后，生母夏姬被尊为夏太后。襄王元年，以吕不韦有奉诏当作秦国丞相，封为文信侯，赐食河南洛阳十万户。

.....



◆ 分析点评:

吕不韦作为一个投机的商人，他对秦国宫闱的内幕早已了如指掌，并窥视已久。他知道安国君最宠爱的姬妾是华阳夫人，但华阳夫人却没有儿子。恰逢当时子楚正流落赵国邯郸被充作人质，这给了吕不韦绝对利好的机会，他想到如若能从华阳夫人身上打开一个缺口，再在子楚身上花些工夫，最后将其扶上王位，那自己就可以“定国立君”之功而名利双收。

吕不韦果然有他独到的眼光，机会也给了他这个眼光以“特惠”，为了能够达到花钱买国家的目的，他认为这种险值得去冒。与父亲的这段对话更加坚定了他做这笔政治投机生意的决心。

为此，他巧施心计，不惜重金铺路，并巧妙地利用了华阳夫人的弱点，通过华阳夫人的姐姐攻关，达到了事半功倍的效果。终于为子楚取得了秦国王位的继承权，并初次尝到了首战告捷的成功滋味。

作为扶助子楚的师长，从秦都返回邯郸的吕不韦，踌躇满志，与子楚广交天下豪杰，励精图治，经过多番跌宕，其中包括女人社交，金钱贿赂等手段，终于把子楚扶成了秦襄王，吕不韦也因此理直气壮地喝上了子楚的露水，当上了秦国相爷，并封为文信侯，赐食河南洛阳十万户。其实他得到的岂止是这些，那个嬴政继位后，整个秦国江山不就是他吕不韦的吗？

◎卧薪尝胆，十年磨一剑——勾践

公元前496年，越国国王勾践即位。吴王趁越国刚刚遭到丧事，发兵攻打越国。吴越两国在携李（今浙江嘉兴西南）地方，发生一场大战。吴王阖闾在眼看着胜券在握的时候，突然被越国射来的一支冷箭射中，阖闾受了重伤，再加上上了年纪，回到吴国就咽了气。

阖闾在弥留之际，给即将即位的夫差只交待一句话：“不要忘记报越国的仇。”

夫差记住这个嘱咐，即令手下的伍子胥和另一个大臣伯嚭操练兵马。两年后，吴王夫差亲自率领大军去打越国。越国有两个很能干的大夫，一个叫文种，一个叫范蠡。范蠡对勾践说：“吴国练兵快3年了，这回决心报仇，来势凶猛。咱们不如守住城，不要跟他们作战。”

勾践不同意，也发大军去跟吴国人拼个死活。两国的军队在大湖一带交战，越军大败。

越王勾践剩下5000个残兵败将被吴军团团围在会稽，眼看大势已去，勾践这才后悔不已，对范蠡说：“悔没有听你的话，弄到这一步田地。现在你说该怎么办？”

范蠡说：“咱们赶快去求和吧。”

后经过文种和伯嚭的几番斡旋与劝说，吴王夫差不顾伍子胥的反对，答应了越国的求和，但是条件是要求勾践亲自到吴国去。

勾践心里暗喜道：“此乃吾国机会也！”于是便把国家大事托付给文种，自己带着夫人和范蠡到吴国去。



勾践到了吴国，夫差让他们夫妇俩住在阖闾的大坟旁边一间石屋里，叫勾践给他喂马，范蠡跟着做奴仆的工作。夫差每次坐车出去，勾践就给他拉马，这样过了两年，夫差认为勾践真心归顺了他，再看越国也处于民不聊生境地，就放勾践回国。

勾践回到越国后，立志报仇雪耻。他惟恐眼前的安逸消磨了志气，在吃饭的地方挂上一个苦胆，每逢吃饭的时候，就先尝一尝苦味，还时不时地自己问自己：“勾践，难道你忘了会稽的耻辱吗？”他还把席子撤去，用柴草当作褥子。这就是后来人们传诵的“卧薪尝胆”。

勾践决定要使越国富强起来，他亲自参加耕种，叫他的夫人自己织布，来鼓励生产。因为越国遭到亡国的灾难，人口大大减少，他订出奖励生育的制度。他叫文种管理国家大事，叫范蠡训练人马，自己虚心听从别人的意见，救济贫苦的百姓。全国的老百姓都巴不得多加一把劲，好叫这个曾经受过他国凌辱的弱国尽快地变成一个强大的国家。

要使自己强盛，最重要的事当然是要踏平吴国。他还采纳了范蠡献出的“美人计”，以期瓦解和削弱吴国夫差的斗志，这个美女就是西施。经过10年的“卧薪尝胆”，勾践感觉时机已成熟，便举兵突然向吴国发动了战争，夫差被生擒，吴国就此灭亡。

◆ 分析点评：

制造一个机会只为解燃眉之急，实现一个机会的目标却花了10年的工夫。可见勾践城府之深，实在令人感佩。就是这样的勾践，圆滑世故，精明能干，巧于掩饰，深谋远虑，能屈能伸，绝情无义，有仇必报，而且笑里藏刀。他绝对是一个高明的政治棋手。在他的棋局里，夫差、文

种、范蠡和西施，都是玩偶而已。

更难的是，他为一时之忍，却能忍上10年，这种超人的耐性，对于一个君王来讲，恐怕再前亦无古人，后亦不见来者了。

当吴国国王夫差开出要他亲自到吴国求和的苛刻条件时，他并没有因此而诧异，反而感觉正中他下怀那般暗喜，道一声“此乃吾国机会也！”仅此一言，就足能证明他对机会的敏感度和把握能力，绝非凡人之辈。

相比之下，夫差被俘时完全也可以像勾践那样等待东山再起之日，但夫差却不像勾践那样有城府。他宁死也不做越王的俘虏，对于他而言，尊严比生命更重要，没有尊严，其他都是狗屁。夫差的这般气质固然可歌可泣，但他是否也能像勾践那样想过自己不是自己的，而是国家的呢？