

<<非常識成功法則>>

图书基本信息

书名：<<非常識成功法則>>

13位ISBN编号：9789861341286

10位ISBN编号：9861341285

出版时间：2009-2-24

出版公司：先覺出版股份有限公司

作者：神田昌典

页数：256

译者：李彥樺

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<非常識成功法則>>

前言

序章：成功是從「惡」的感情開始的 神燈的摩擦方法 「你搬家了？
買房子了？

」 在同學會上，大學時代的朋友如此問我。

「是啊，下定決心買了。

」 聽了我這個回答，朋友嘆了一口氣，說道： 「我去年也買了一間公寓。
看來你和我一樣可憐。

」 朋友接著說： 「我們的青春就這樣被蹉跎掉了。

」 「是啊。

」我說。

他和我很像。

年紀相同、畢業的學校、科系相同、參加的社團相同。
上班的地方也差不多。

一樣幸福的結了婚、生了小孩。

只有一點不同。

他以三十年的貸款買了一間公寓。

我以現金買土地來蓋房子。

這個差別是怎麼產生的 先聲明，我並不優秀，我只是個凡人而已。

雖然學歷不算低，但讀過的每一所學校都是勉強考上、勉強畢業。

雖然很不想說，但我也被裁員過。

然而卻有一個方法可以讓我這樣的凡人自動獲得成功。

那就是我接下來要說明的方法。

「成功」和學歷、能力、人脈、資金都沒有關係。

只需要一個簡單的法則，任何人都能實現願望。

而且所有需要準備的東西都在自己眼前。

只因為你不去看，所以看不見。

「咦？

如果有這種能讓任何人都成功的法則，為什麼大家不知道？

」 相信你一定很想如此大喊吧？

沒錯，所以我現在正在大喊。

這是非常單純、簡單的法則。

但由於學校沒有教，所以幾乎沒有人知道。

然而實踐了這個法則的人，正不斷的實現著自己的夢想。

像這樣的神燈確實存在，絕無虛假誇飾。

我朋友沒有摩擦那盞神燈。

而我摩擦了。

這就是我和他唯一的差別。

為什麼成功者的建言反而會造成阻礙？

前輩們常常給你一些號稱會讓你成功的寶貴建言。

只要走一趟書店，就可以看到很多討論成功法則的書籍。

這些關於成功法則的書一本又一本的出版，一本又一本的消失，宛如沮喪時的慰藉般被消費著。

每本書裡說的論點都沒有錯。

但是不管看多少本，還是無法讓你踏出成功的第一步。

因為資訊的量實在太多了，讓人不知道該相信什麼、接下來該做什麼。

書中指示的事太多了，讓人望之卻步。

想要成功的話，應該先做什麼，然後再做什麼呢？

<<非常識成功法則>>

書中並沒有告訴你優先順序。

公司的社長或上司常將一些一般常識下的成功法則掛在嘴邊。

「不斷幫助別人，財源自然會找上門來。

」聽起來太冠冕堂皇了，沒有人能反駁。

一般常識下的成功法則，除了這個之外還有很多。

「做人要謙虛才行。

」「真正重要的不是金錢。

」「人與人的相遇是很寶貴的。

」但照著這些標語去做，真的會成功嗎？

看看你周圍的現實吧。

不停喊著以上標語，卻只能以年薪五百萬日圓的上班族身分結束一生的人多如牛毛。

不過剛剛那些標語絕不是錯誤的。

我又不是壞人，當然認為謙虛是件好事。

金錢無法買到幸福、與他人的相遇可以改變自己的一生，這些我也明白。

但是，凡人如果只相信像這樣一般常識下的成功法則，是無法成功的。

我認為這就是最大的問題所在。

為什麼一般常識下的成功法則常常派不上用場？

直到我開始有錢之後，才領悟了其中道理。

事實上，大部分的成功人士在提出成功法則的時候，其實都是說給自己聽的。

所以這些話對成功者而言相當有意義。

一般的成功人士最害怕自己變得傲慢、目中無人。

所以為了自我警惕，他們不停宣揚著「做人要謙虛才行」「我們都是活在神的恩典之下」「金錢無法買到幸福」「人與人的相遇是很寶貴的」等等陳腔濫調。

我希望大家不要誤會，事實上我也認為這些一般常識下的成功法則是相當重要的思想。

尤其是現在的我，對這些思想的重要性更是有著深切的體會。

如果NHK跑來採訪我，問我：「你認為人生最重要的東西是什麼？

」我應該會挺著胸膛說道：「是心靈的成長。

」但是，當一個人沒有錢的時候，一切就不同了。

就算你聽到「金錢無法買到幸福」這種話，也無法產生深刻認同。

因為此時你有更關心的事情。

「怎樣才能擁有自己的房子？

」「要是自己生病，有什麼辦法能夠確保家人還能過著一定水準以上的生活？

」「孩子的教育不能忽視，對吧？

但是教育費用去哪裡生？

」對凡人而言，像這樣的現實問題可是重要了幾萬倍。

貧窮的時候就算聽到「金錢無法買到幸福」這種一般常識下的論調，也只會當作是單純的安慰之詞而已。

而且，如果在最需要努力工作賺錢的時期聽到「金錢不是一切」這種話，會帶來什麼樣的結果？

這些一般常識下的成功法則是不是反而成了阻礙？

對凡人而言，一旦對賺錢的行為產生了懷疑，將出現致命性的危險。

因為在這種情況下，就算開始賺大錢，也會為自己的行為踩煞車。

對凡人而言，謙虛也是不利的條件。

銷售員一旦謙虛起來，客戶就會開始殺價。

對凡人而言，單純的認為應該珍惜人與人的相遇也是錯誤的觀念。

重視人脈只能獲得下游工作，無法獲得與源頭公司往來的機會。

所以我完全忽視以上這些想法，直到我從凡人變成小有資產為止。

我當時心裡只有賺錢，每天盯著銀行存摺看。

<<非常識成功法則>>

我厭惡謙虛，徹底傲慢。

獨立創業後，我幾乎切斷過去所有人脈。

不寄賀年卡，改寄宣傳單。

事實上，從成功者口中說出來的成功法則，大多是讓已經成功的人繼續成長的法則。

凡人絕對不能聽信。

因為優先順序不同，信了反而會造成反效果。

如果沒有了解到這一點，就會陷入矛盾之中。

「金錢不是萬能的」 vs. 「但是非賺錢不可」 「做人要謙虛才行」 vs. 「但如果不傲慢，就無法以高價賣出商品」 「要珍惜人與人的相遇」 vs. 「但老是接到下游工作」 心情就在這兩端晃過來、晃過去，不停搖擺。

處在這種宛如鐘擺般的狀態下，人是無法前進的。

所以凡人永遠無法變得富裕。

把錢的問題與心的問題切開 有個辦法可以擺脫這種感情的鐘擺狀態。

我想在此告訴大家。

想要從鐘擺狀態中獲得解放，必須先客觀理解自己到底是在哪裡與哪裡之間擺盪。

在追求成功的過程中，鐘擺的狀況可用兩軸來說明。

「金錢軸」與「心軸」。

金錢軸非常單純，只要拿存摺到銀行刷一下，就看得數值。

由於簡單易懂，所以常被當作成功與否的指標。

年收入愈多，愈受到佩服。

這或許很愚蠢，但有錢人本身就是一個形象品牌。

金錢就是力量。

所以金錢 = 幸福。

但如果什麼事都這麼單純的話，就不需要警察了。

所以在現實中，除了金錢軸之外，還有一個心軸。

心軸的兩端是「貧乏」及「充實」。

充實的心指的是奉獻、愛、感謝、節約、寡欲、好施、正直、有節制等等「善」的感情。

相對的，貧乏的心指的是虛榮、好面子、嫉妒、名聲欲、物欲、憤怒，也就是「惡」的感情。

換句話說，世界上有四種人。

富裕的人、貧窮的人、內心充實的人、內心貧乏的人。

可惜的是，大部分人天生容易受到「惡」的感情操控。

金錢面貧窮，心也貧乏。

這就是我所說的「凡人」，也就是表中的第一類人。

凡人都想變得富裕，所以會咬緊牙關，努力工作。

但是賺了大錢之後是否也能獲得充實的心？

不見得。

有錢人也分為幸福的有錢人及不幸的有錢人兩種。

不幸的有錢人下場是很慘的。

雖然有很多錢，卻不曉得該如何使用。

而且會誤以為自己擁有財富全是靠自己的本事賺來的。

如此一來，可怕的災難馬上就會降臨。

被信賴的人背叛、家人之間起爭執等等，最後變得一文不名。

一旦沒有錢，朋友也會跑光。

最後只能一個人孤獨的死去，嘴裡喃喃唸著：「這樣的人生到底有何意義？

」 你希望死的時候是孤獨一人嗎？

這可不是危言聳聽。

就算變成有錢人，假如沒有正確的使用金錢，你將會看見人間地獄。

<<非常識成功法則>>

脫離凡人思維的兩個步驟 有錢也買不到幸福。

這雖然是陳腔濫調，卻是事實。

話雖這麼說，你還是很想親自證實這件事吧？

你想要脫離凡人身分，獲得金錢，也獲得幸福吧？

如果可以的話，你想從剛剛表中的一直接跳到四吧？

沒錯，我們凡人的欲望是相當強的。

想要有錢，也想成為對社會有貢獻的人，更想被他人所愛。

換句話說，什麼都想要。

但是，想要同時滿足「金錢」與「心」，是相當困難的一件事。

原因就如同剛才所說，這之間會產生矛盾。

「想要有錢」，卻又覺得「錢不重要」。

「有著物欲」，卻又認為「不能奢侈」。

一旦陷入這種矛盾之中，就會不知道該往哪邊前進。

有時候走這邊，有時候走那邊，就像鐘擺一樣擺來擺去。

就像童話故事中，那匹站在三叉路口的馬一樣。

走這條路有水，走那條路有乾草，馬猶豫著不知道該走哪一邊，最後餓死了。

你現在的狀況就是那匹馬。

但是，有個方法可以讓你從這個鐘擺狀態中獲得解放，並且在短時間內創造財富上的成功。

這個方法包含兩個步驟。

第一個步驟，活用自己的「惡」的能量，讓金錢收入在短時間內步上安定的軌道。

第二個步驟，竭盡心力充實自己的心靈層面。

換句話說，不要同時追求「金錢」和「心」，而是將「金錢」放在優先位置，後期才努力追求「心」的充實。

你的腦中必須清楚意識到這兩個步驟。

活用「惡」的能量是什麼意思？

在此向大家說明。

一般人都會認為我們不該抱持嫉妒、敵對、虛榮心這類「惡」的負面感情。

尤其是正向思考的信奉者，更是對這類感情嗤之以鼻。

但是，其實這些「惡」的感情擁有非常強大的能量。

所謂的「惡」，雖然和「善」呈正反兩極的不同，但以能量的觀點來看，卻是相當強大的。

人類的「惡」的感情能夠引發戰爭或殺人案件，威力實在驚人。

我們很少見到像德蕾莎修女、甘地這樣發揚「善」的感情的人，但殺人兇手卻是所在多有。

可見得凡人充滿了「惡」的能量。

很多成功人士在追求財富的過程中，活用了這些負的感情能量。

不，應該說，沒有這麼做的人少之又少吧？

許多成功的企業家在談話之中，都曾提及小時候家裡很窮，或成績不好等等回憶。

也就是說，有很多社長心中都帶著自卑感，並靠著想要讓人刮目相看的想法，努力經營公司，最後終於讓公司上市。

以我來說，因為一個錯誤決定，我進入了外務省（譯注：相當於台灣的外交部）工作。

在那裡，我的地位永遠比東大畢業的人矮一階，而且這個狀況會持續到我退休為止。

我很不甘心。

所以我辭職了，改到一家顧問公司上班。

但是公司認為「公務員一定沒有用」，因而將我裁員。

接著我進入一家外資的家電企業，負責販賣冰箱和洗衣機，結果被客戶大罵「混蛋」。

你們給我記住，我一定要讓你們刮目相看，我一定要賺到高出你們年收入幾十倍的錢。

因為這股憤怒的感情，我獨立創業了。

這就是我內心真正的聲音。

<<非常識成功法則>>

嫉妒和憤怒是非常強大的能量。

有時候甚至可以利用來煽動大眾。

受歡迎的政治家，例如日本前外相田中真紀子或東京知事石原慎太郎，都與民眾討厭的銀行或政府官員對立，其實就是巧妙利用了憤怒的能量。

只要掌握「惡」的感情的使用方法，就是一股強大的力量。

「我一定要開法拉利！

」「我想上很多美女！

」這類的欲望任誰都有。

你偶爾也會想說出：「那傢伙實在太狂妄了，給我走著瞧！

」這樣的狠話。

既然「惡」的感情確實存在，加以否定也沒意義。

如果想要成功，就必須接納。

非但如此，還必須好好利用這股能量。

希望大家不要誤解，我的意思不是要大家完全變成「罪惡的化身」。

心的充實當然還是必須努力追求。

只不過在進入成功的軌道之前，你需要一股龐大的能量，所以當惡的感情出現的時候，請不要加以否定，而是應該善加利用，藉此推動你的事業。

當然，如果你心中一直抱著負面感情，就會顯現在臉上。

你會變得面目猙獰、醜惡。

所以不建議你長期保持這種狀態。

你必須以「速戰速決」為基本方針。

把負面感情當成步向成功的技術課題。

一旦當你在通往成功的道路上逐漸穩定之後，接下來你應該努力洗滌心靈。

一邊在現實的世界確實站穩腳步，一邊學習充實內心。

我的客戶中有位主藤孝司先生，他的Passmedia股份有限公司去年獲得NTT線路代理商中全日本第一的成績。

他只雇用兩名員工來經營這家年營業額超過十億日圓的公司，三十出頭便退居會長之職。

他的成功欲、金錢欲比誰都強。

但是當公司的各種營業數字都按照預期往上攀升時，他開始讀研究所，並學習佛法。

他感受到了他的收入所帶來的社會責任。

我認為像這樣的平衡感，是真正的成功者必須具備的特質。

在本書中，我將會告訴你如何在短時間內確實獲得成功。

為了達成這個目的，我接下來或許會說一些讓人覺得偏離道德的話。

但是，偏離道德並非我的本意。

不是我自誇，我可是相當重視倫理和正義的人。

既然如此，為什麼我要說這些容易帶來誤解的話呢？

因為被認為是罪惡的負面感情，其實可以成為人最根源的能量，帶來成功。

如果沒有理解這個事實，只會說一些冠冕堂皇的成功法則，我想你沒辦法在短時間內創造成功。

這本成功法則是一個三十七歲，初生之犢不畏虎的暴發戶所寫出來的不成熟之作。

由於絕大部分的成功法則都是已經完全成功的人所寫的，所以我故意在書中保留了不成熟的部分

。我將已經完全成功的人不肯提及的「邪惡」部分也寫出來。

至於善良的部分，市面上有很多好書可以參考，請閱讀那些書吧。

本書大致可分為三部分。

第一到第三個習慣說明利用右腦獲得成功的機制，以及精神層面的習慣。

第四和第五個習慣說明使用左腦獲得成功的機制。

第六和第七個習慣是一些能讓你在這個時代活得更有力量的法門。

<<非常識成功法則>>

最後一章，第八個習慣，相信大部分介紹成功法則的書都不曾碰觸過這個主題，是關於成功的黑暗面。

好了，在翻開下一頁之前，讓我們再一次確認目的。
這本書的目的很簡單，就是讓你的年收入變十倍。

<<非常識成功法則>>

內容概要

日本最具影響力的企管大師，最受傳誦的成功學經典！

1,700,000名讀者擁戴，超過10,000家企業推崇！

日本媒體公認「第一行銷大師」的神田昌典，在本書中分享成功人士絕不會告訴你的，讓凡人變成成功者的真正祕密。

這8個超越常識、顛覆思考的習慣，使神田昌典得以從一介公務員，躍升為日本企業主最推崇的企管顧問、名列富豪排行榜。

他相信，他做得到，讀這本書的任何人也可以做到！

勝間和代，就是最好的例子。

想成功，你必須學習的事，其實少之又少。從成功者口中所說出來的成功法則，大多是讓已經成功的人繼續成長的法則，凡人絕不能聽信！

被認為是罪惡的負面感情，其實可以成為人們最根源的能量，帶來成功。

一個人是否成功，全看他是否曾將自己的夢想、願望及目標寫在紙上。

要知道自己想做什麼，就必須先明白自己不想做什麼。

單純強調「只要重視人脈就會成功」的常識，其實是個漫天大謊。

正確做法應該是，「只要重視優秀人物的人脈就會成功」。

根本沒必要對討厭的客戶低聲下氣。

把不適合的客戶剔除，才是推銷員的工作。

「只做自己感興趣的工作，就會成功」這句話很可怕。

很多人相信了這句話，一旦真的辭職之後，生活便陷入困境。

一般人喜歡的是用錢買來的東西，而有錢人愛的，卻是錢本身。

對創業家而言，有沒有賺到一千萬並不是重點。

重要的不是金額多寡，而是金錢流入的渠道。

<<非常識成功法則>>

作者簡介

神田昌典 日本當今最受企業家推崇的企管顧問，輔導過的企業超過一萬家，被《GQ JAPAN》譽為「日本第一行銷大師」。

日本上智大學外語學院英文系畢業，紐約大學經濟學碩士、賓州大學華頓商學院企管碩士。

他在大學三年級時考進日本外務省經濟局，三十歲即成為美國家電製造大廠惠而浦的日本代表。他從惠而浦日本分公司「零人力」「零預算」「零商品」的狀態起步，在三年內使公司年營業額成長為八億日圓（包含OEM廠商販賣的部分為十三億日圓），榮獲「亞洲最優秀員工」頭銜。

他在1998年獨立創業，成立ALMAC股份有限公司，提供企管顧問和企業家教育的服務。同時推動以實踐直效行銷為宗旨的企業家組織「顧客獲得實踐會」（後更名為「頂尖企業實踐會」）。

在創會的五年後，便有四千家以上的中小企業參與，輔導許多上班族成功創業，並培育出多位暢銷作家，因而轟動全日本。

目前經營數家顧問公司，領域橫跨企業家教育、心理諮詢、加速教育等等。

提出的著名理論包括「情感行銷」「波峰經營理論」「非常識成功法則」，以及「春夏秋冬理論」（強調人生也有週期性）等，對日本新一輩企管顧問和企業經營者有著莫大影響。

代表作品有《成功者的地雷》、《你的煩惱可以拯救世界》、《金錢與正義》等書，銷售超過一百七十萬冊。

也從事音樂劇和電視節目的企畫。

李彥樺 1978年生，台北人。

東吳大學日本語文學系研究所畢業，曾赴日本明海大學及拓殖大學進行短期留學，論文內容為中日翻譯相關研究。

大學時代開始從事翻譯工作，書籍翻譯資歷約八年，現為專職譯者，譯作涵蓋小說、實用書籍、漫畫、旅遊叢書等各領域。

<<非常識成功法則>>

書籍目錄

前言序章：成功是從「惡」的感情開始摩擦神燈的方法為什麼成功者的建言反而會造成阻礙？
把錢的問題與心的問題切開脫離凡人思維的兩個步驟第1個習慣 找出不想做的事成功者不會告訴別人的事「好目標」與「壞目標」給我三十分鐘！
你一定可以找出真正的自我為「想做的事」與「不想做的事」做出抉擇試著找出自己的使命感為什麼寫在紙上就會實現？
暴發戶與凡人的對話第2個習慣 對自己施催眠術掌控現實，或是被掌控在睡覺前癡心妄想讓年收入變十倍的關鍵為了加快速度……檢查目標的格式 - - SMART原則每天晚上寫十個目標第3個習慣 擁有適合自己的頭銜暴發戶與凡人的對話為什麼一般的成功法則難以成功？
如何提升你的電腦性能？
頭銜可以讓人在一瞬間變成超人讓年收入變十倍的自我認識第4個習慣 超越常識的資訊獲取術具備資質的人的共通點錄音帶可以帶來奇蹟最強的學習方法「影像閱讀法」是什麼？
任何人都能學會影像閱讀法獲得靈感的重點在於順序提供「不答應將是一大損失」的提案就像點進網頁一樣，整個世界豁然開朗第5個習慣 老爺蝗蟲推銷法暴發戶與凡人的對話銷售員必須像壞女人，勾引之後拋棄如何讓感興趣的客戶主動舉手？
接下來必須分辨聚集而來的準客戶「拒絕式推銷法」對凡人比較有效率面試客戶，確認對方適不適合當客戶如何分辨不合適的客戶？
顧客名單會排斥空白狀態第6個習慣 溺愛金錢你知道金錢的習性嗎？
聞一聞「錢味」的效果像這樣消除對金錢的罪惡感！
盡早創造金錢流入的渠道如何使用金錢，而不會被金錢討厭？
你可以決定自己的年收入第7個習慣 不貿然下決斷暴發戶與凡人的對話成功法則愛好者不能成功的原因如何為改變自己下定決心？
擬定劇本的思考程序坐上時光機，填平將來與現在之間的鴻溝第8個習慣 明白成功的黑暗面我以前不知道的事暴發戶與凡人的對話 完後記

<<非常識成功法則>>

章節摘錄

序章 成功是從「惡」的感情開始的 神燈的摩擦方法 「你搬家了？
買房子了？」

「在同學會上，大學時代的朋友如此問我。

「是啊，下定決心買了。

「聽了我這個回答，朋友嘆了一口氣，說道： 「我去年也買了一間公寓。
看來你和我一樣可憐。

「朋友接著說： 「我們的青春就這樣被蹉跎掉了。

「是啊。

「我說。

他和我很像。

年紀相同、畢業的學校、科系相同、參加的社團相同。
上班的地方也差不多。

一樣幸福的結了婚、生了小孩。

只有一點不同。

他以三十年的貸款買了一間公寓。

我以現金買土地來蓋房子。

這個差別是怎麼產生的 先聲明，我並不優秀，我只是個凡人而已。

雖然學歷不算低，但讀過的每一所學校都是勉強考上、勉強畢業。

雖然很不想說，但我也被裁員過。

然而卻有一個方法可以讓我這樣的凡人自動獲得成功。

那就是我接下來要說明的方法。

「成功」和學歷、能力、人脈、資金都沒有關係。

只需要一個簡單的法則，任何人都能實現願望。

而且所有需要準備的東西都在自己眼前。

只因為你不去看，所以看不見。

「咦？」

如果有這種能讓任何人都成功的法則，為什麼大家不知道？

「相信你一定很想如此大喊吧？」

沒錯，所以我現在正在大喊。

這是非常單純、簡單的法則。

但由於學校沒有教，所以幾乎沒有人知道。

然而實踐了這個法則的人，正不斷的實現著自己的夢想。

像這樣的神燈確實存在，絕無虛假誇飾。

我朋友沒有摩擦那盞神燈。

而我摩擦了。

這就是我和他唯一的差別。

為什麼成功者的建言反而會造成阻礙？

前輩們常常給你一些號稱會讓你成功的寶貴建言。

只要走一趟書店，就可以看到很多討論成功法則的書籍。

這些關於成功法則的書一本又一本的出版，一本又一本的消失，宛如沮喪時的慰藉般被消費著。

每本書裡說的論點都沒有錯。

但是不管看多少本，還是無法讓你踏出成功的第一步。

因為資訊的量實在太多了，讓人不知道該相信什麼、接下來該做什麼。

書中指示的事太多了，讓人望之卻步。

想要成功的話，應該先做什麼，然後再做什麼呢？

<<非常識成功法則>>

書中並沒有告訴你優先順序。

公司的社長或上司常將一些一般常識下的成功法則掛在嘴邊。

「不斷幫助別人，財源自然會找上門來。

」聽起來太冠冕堂皇了，沒有人能反駁。

一般常識下的成功法則，除了這個之外還有很多。

「做人要謙虛才行。

」「真正重要的不是金錢。

」「人與人的相遇是很寶貴的。

」但照著這些標語去做，真的會成功嗎？

看看你周圍的現實吧。

不停喊著以上標語，卻只能以年薪五百萬日圓的上班族身分結束一生的人多如牛毛。

不過剛剛那些標語絕不是錯誤的。

我又不是壞人，當然認為謙虛是件好事。

金錢無法買到幸福、與他人的相遇可以改變自己的一生，這些我也明白。

但是，凡人如果只相信像這樣一般常識下的成功法則，是無法成功的。

我認為這就是最大的問題所在。

為什麼一般常識下的成功法則常常派不上用場？

直到我開始有錢之後，才領悟了其中道理。

事實上，大部分的成功人士在提出成功法則的時候，其實都是說給自己聽的。

所以這些話對成功者而言相當有意義。

一般的成功人士最害怕自己變得傲慢、目中無人。

所以為了自我警惕，他們不停宣揚著「做人要謙虛才行」「我們都是活在神的恩典之下」「金錢無法買到幸福」「人與人的相遇是很寶貴的」等等陳腔濫調。

我希望大家不要誤會，事實上我也認為這些一般常識下的成功法則是相當重要的思想。

尤其是現在的我，對這些思想的重要性更是有著深切的體會。

如果NHK跑來採訪我，問我：「你認為人生最重要的東西是什麼？

」我應該會挺著胸膛說道：「是心靈的成長。

」但是，當一個人沒有錢的時候，一切就不同了。

就算你聽到「金錢無法買到幸福」這種話，也無法產生深刻認同。

因為此時你有更關心的事情。

「怎樣才能擁有自己的房子？

」「要是自己生病，有什麼辦法能夠確保家人還能過著一定水準以上的生活？

」「孩子的教育不能忽視，對吧？

但是教育費用去哪裡生？

」對凡人而言，像這樣的現實問題可是重要了幾萬倍。

貧窮的時候就算聽到「金錢無法買到幸福」這種一般常識下的論調，也只會當作是單純的安慰之詞而已。

而且，如果在最需要努力工作賺錢的時期聽到「金錢不是一切」這種話，會帶來什麼樣的結果？

這些一般常識下的成功法則是不是反而成了阻礙？

對凡人而言，一旦對賺錢的行為產生了懷疑，將出現致命性的危險。

因為在這種情況下，就算開始賺大錢，也會為自己的行為踩煞車。

對凡人而言，謙虛也是不利的條件。

銷售員一旦謙虛起來，客戶就會開始殺價。

對凡人而言，單純的認為應該珍惜人與人的相遇也是錯誤的觀念。

重視人脈只能獲得下游工作，無法獲得與源頭公司往來的機會。

所以我完全忽視以上這些想法，直到我從凡人變成小有資產為止。

我當時心裡只有賺錢，每天盯著銀行存摺看。

<<非常識成功法則>>

我厭惡謙虛，徹底傲慢。

獨立創業後，我幾乎切斷過去所有人脈。

不寄賀年卡，改寄宣傳單。

事實上，從成功者口中說出來的成功法則，大多是讓已經成功的人繼續成長的法則。

凡人絕對不能聽信。

因為優先順序不同，信了反而會造成反效果。

如果沒有了解到這一點，就會陷入矛盾之中。

「金錢不是萬能的」 vs. 「但是非賺錢不可」 「做人要謙虛才行」 vs. 「但如果不傲慢，就無法以高價賣出商品」 「要珍惜人與人的相遇」 vs. 「但老是接到下游工作」 心情就在這兩端晃過來、晃過去，不停搖擺。

處在這種宛如鐘擺般的狀態下，人是無法前進的。

所以凡人永遠無法變得富裕。

……

<<非常識成功法則>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>