

# 我成功的秘訣



如果你進入任何一個現有的市場，面對那些強大的競爭對手，你的產品或服務必須要比他們的好得多，它不能只是有一點點的優勢，因為當你站在消費者的立場上時，你總是會購買值得你信賴的品牌，除非這個產品有很大的差異性。所以，你不能稍微好一點，而是要好得多。

想想 iPod 是如何取代隨身聽的，或者 iPhone 是如何取代黑莓的。

細節決定成敗，任何產品的細節都一定要做對，這很重要。有一些東西有人說是好的，不錯，但和一些極極了的产品相比，還是沒有差別的。所以，你要再多投入一點，使得兩者之間的差別得到彌補。你希望人們買你生產的車，承諾你的車會使他們感到幸福，但是如果它有一點小毛病，那就會把你的整個神話打破。所以，我們不放過任何一個能做得更好的細節。

很多人問我，成功的秘訣是什麼。

第一，非常努力地工作。想創業的人，尤其得如此。我跟我弟弟成立第一家公司 Zip2 的時候，我們租了一間辦公室，直接就睡在沙發上，而且兩人只有一台電腦。我們的網站只能在白天上線，因為晚上我要寫程序。

第二，吸引頂尖人才與你共事。企業是一群人集合在一起創造產品或服務。不論你要創業還是進入企業工作，關鍵都在于與頂尖人才共事。你應該設法加入一個優秀團隊，跟那些讓你佩服的人一起工作。創業的話，更要想盡辦法，找到最厲害的人才。

第三，聚焦于信號，而非雜音。很多企業混淆了焦點，花很多錢去做一些不會讓產品變得更好的事情。在特斯拉，我們從不做廣告，而是把錢投入研發和生產設計，不斷改進產品。

第四，不要盲目跟隨潮流。物理學研究的第一條原則是，不要以類比的方式來推理，應該從最根本的真理開始思考。物理學家就是運用這種原則，搞明白了一些反直覺的東西，例如量子力學。所以，多利用這個原則來判斷，你做的事情是合理的有意義，還是其實你只是在跟隨別人？

第五，年輕人，現在正是你們冒險追夢的時候。年紀愈大，要承擔的責任愈多。有了家庭後，你在面對可能會失敗的風險時，往往還要考慮到身邊的其他人，變得比較猶豫。所以，我會鼓勵你們，現在是冒險的最佳時機。(美國 & 加拿大 埃隆·馬斯克)

# 去你的錢

處理金錢有幾個經驗法則。

其一，“去你的錢”。這個概念是一些富有語言冒險精神的人創造的，該短語包含了你在衝出老闆的辦公室前，朝他喊出的最後一句話。具體來說，“去你的錢”指的是那筆可以讓你隨時辭職而不會陷入財務困境的儲蓄，比如一年的工資。這筆錢意味着自由，它使你能夠客觀地看待問題、思考問題，這一點比物質方面的獨立更加重要。所以如果你還沒存夠這筆錢，那麼請將自己的固定支出保持在低水平。你的支出越低，你就能越快達到目標。無論如何，有錢而不需要花錢，這種感覺才是最美妙的。

其二，請不要對自己的收入或資產的微小波動做出反應。你的股票總值在今天是上升還是下降了 1%，都不應該影響你的情緒。總之，不要在錢上面花費太多的心

思。不是你想錢想得越勤，你的資產就會增長得越快。

其三，不要拿自己和富人做比較，這只會讓你不开心。如果一定要比，那就和那些收入比你低的人比，但最好不要拿自己和任何人比較。

其四，財富會遭人嫉妒。即便你特別有錢，也要過有節制的生活。我們可以拿巴菲特舉例，時至今日，這位富豪依舊住在自己于 1950 年買的那套樸素的房子中。任何有足夠現金的人都可以購置豪華游艇，這並不算什麼本事，但如果你是一位億萬富翁，那麼不買游艇，且過着節制的生活，反而會更令人印象深刻。

從本質上講，一旦你擺脫了貧困線，並擁有一定的資金保障，那麼決定你能否擁有美好生活的便不再是金錢，而是其他一些因素。因此，我們更應該專注於這類因素。(德國 羅爾夫·多貝里)

塞那么多钱给我？我晕钱！



# 毀掉一個孩子最好的辦法，就是逼他外向

## 1. 內向是性格，不是缺陷

內向很多時候被默認為是一種性格缺陷。同樣，內向不合群的人也被當成異類。可是，內向真的就一文不值嗎？

卡爾·榮格在 1921 年的《心理類型學》中提出了外向和內向的概念。兩種性格無優劣之分，區別在于獲取能量的方向不同。外向的人是通過社交來汲取能量，他們熱情、健談、愛交友。他們把自己投身于熱鬧的群體中“充電”。

而內向的人剛好相反，他們是內傾型。社交不僅不能讓他們充電，還會消耗他們的能量。

所以，他們會本能地迴避無意義的社交，不喜歡人多熱鬧的場合。就比如，比起吵鬧的幼兒園，內向的孩子更喜歡在熟悉的家里，獨自和玩具作伴，但這並不代表他們孤僻或者自閉。相反，他們更懂得如何和自己相處，通過獨處來汲取能量。

他們僅僅是選擇了一種讓他們舒服的生活方式而已。家長們也不用擔心孩子孤獨，他自有一方天地。內外向只是人一種心理狀態，沒有優劣之分。

## 2. 內向有獨特的力量

性格的好與壞，一般是由話語權掌握者定義，而內向的人通常不喜表達，結果與

論的戰場就被外向的人佔領。導致人們只記得內向者的格格不入，而忘記了他們獨有的力量。

心理學有個現象，叫“羊群效應”。意思是習慣了隨大流，就會喪失自己的判斷，成

的人也可以取得矚目的成就。

美國有一項歷時 30 多年，針對社會精英的研究：內向型性格的精英人才是外向型性格的 3 倍。IQ 越高的人，內向型的傾向就越強烈。而且，內向者在創作、藝術、科研等領域有着外向者不具有的天賦。

而有的家長，為了糾正孩子內向的性格，故意讓孩子在眾人面前表演，結果往往讓家長和孩子都什麼難堪？

其實，內向是打娘胎出來的天然的性格，本就沒有對錯之分，“糾正”對於他們來說並不公平。而強迫孩子進行“社交鍛煉”，只會讓他們產生反感和恐懼，甚至會留下心理陰影。

孩子內向的話，我們家長首要做的就是接納，並且幫助孩子找尋自我認同感。讓孩子瞭解到內外向只是一種性格特質，不分優劣，減少他的自我否定。要放心大膽地給他們更多“獨處”的空間，讓他能以安靜的方式與自己相處，與這個世界相處。當他有足夠的時間去認識自己，觀察社會，蓄勢待發，就會成長為最好的自己。

尊重每個孩子都是獨一無二的個體，才是幫助孩子發展的最好方法。要允許孩子不一樣，給他們“內向”的自由。就像村上春樹所說的一句話：不是所有魚，都會生活在同一片海里。(作者：清歡)



了集體意志的奴隸者。有數據顯示，世界上 70% 以上的成功者其實是性格內向的人。

正因為內向，他們本能地對內心世界更感興趣，喜愛獨處，喜愛思考，擁有安靜的力量，有常人所能及的專注力和執行力。一個人，活成了一支隊伍。

## 3. 實現孩子的“內向”自由

如果你家孩子性格內向，不用緊張和擔憂，因為內向同樣也是上天的禮物，內向

精美絕倫的中國瓷器在歐洲一現身，立刻成為上流社會的寵兒。

說到“現身”經過，居然和戰事有關。葡萄牙從 15 世紀起，乘着大航海時代的風帆，在世界舞臺上扮演了重要角色。1603 年，在一次從亞洲返航的途中，葡萄牙商船被號稱“海上馬車夫”的荷蘭戰艦截獲，後者將葡萄牙船上的貨物悉數掠走。荷蘭人第一次見識到來自中國的珍寶——明萬歷年間的瓷器，大喜過望，將它們全部運回國，在米德爾堡和阿姆斯特丹進行拍賣。這是一場轟動了歐洲的盛大拍賣，買主名單中，有法王亨利四世和英王詹姆士一世。

荷蘭人將這批瓷器命名為“克拉克瓷”，其荷蘭語的本意與戰艦相關。東方的精美物件穿上火藥味的甲冑。

見識了來自遙遠東方的瑰寶，歐洲人給瓷器起了個珠光寶氣的新名字——“白色金子”。王公貴族對瓷器趨之若鶩，在他們的引領下，人們發起對中國瓷器的狂熱追索，特別是歐洲宮廷，刮起收藏中國瓷器之風。

在英國人赫德遜的《歐洲與中國》一書中，有這樣一首詩：  
去找那種瓷器吧，  
它那美麗在吸引我，誘惑我。  
它來自一個新的世界，  
我們不可能看到更美麗的東西了。  
它是多么迷人！多么精美！  
它是中國的產品！

舉兩個王室的小例子。1713 年，普魯士國王選皇后。為了給自己增光添彩，讓婚禮非同凡響，他不得不以 600 名儀仗堂堂的士兵為代價，向鄰國君主換來一批中國瓷器。

法國國王路易十五的情婦蓬帕杜夫人，為了中國瓷器一擲千金，在巴黎專門出售中國商品的店裡，一次買走 5 只中國青花瓷瓶。

據不完全統計，僅 18 世紀，至少有 6000 萬件中國瓷器行銷歐洲。瓷器價格昂貴，只有達官貴人才享用得起。由於歐洲產品無法進入自給自足、萬事不求人的中國市場，從而產生貿易逆差，致使各國金銀外流。歐洲人既捨

# 中國瓷器與法國“竊賊”

不下中國瓷器，又無法忍受“失血”狀態，怎麼辦？唯有自己造出瓷器。用今天的話講，便是將瓷器生產“本土化”。

中國瓷器究竟是怎么燒制出來的？這個秘密，不僅刺激了歐洲人的好奇心，更以其巨大的商業價值，折磨着歐洲人被金錢纏繞的神經。他們挖空心思，不斷嘗試揭秘。馬可·波羅曾經這樣描述過中國瓷器的製造訣竅：“中國人從地下挖取一種泥土，將它壘成一個大堆。任憑風吹雨打日曬，從不翻動。歷時三四十天，泥土經過這種處理，質地變得精純……再抹上顏色適宜的釉，放入窯內燒制……”

歐洲人原以為馬可·波羅懂中國瓷器，法國、意大利等國還曾將中國福建德化所產的白瓷，直接命名為“馬可·波羅瓷”。還有更大而化之圖省事的，將中國宋元兩代輸出的白瓷，統稱為“馬可·波羅瓷”。然而馬可·波羅雖然名頭很大，卻很可能並未深入細緻地研究過瓷器的製造過程，只是道聽途說。他所描述的制瓷程序雖大體不錯，但缺少細節，大而無當。對企圖仿製中國瓷器的歐洲人來說，幾乎毫無用處。

歐洲的制瓷工業，當時也非一張白紙。在羅馬帝國時代，鉛釉陶技術從埃及、錫釉陶技

術從中東，都已傳入意大利。後來借文藝復興思潮，此技術輻射至整個歐洲。不過其產品質量與中國瓷器相比，有天壤之別。

想要成功仿造中國瓷器，歐洲人的思路和方法兵分兩路：一路看到中國瓷器溫潤光滑、玲瓏剔透，認為此物和玻璃沾親帶故；另一路，認為瓷器價格昂貴，應與煉金術有關。

沿第一種思路，陶藝師們使用玻璃製造技術，製造出威尼斯玻璃藍彩陶，德國燒制出了釉陶。此後，法國、英國、意大利爭相仿效，相繼製造出了紅陶、高溫彩色釉陶以及白釉藍彩的“類瓷器”。可惜，這些製品單獨擺放時大致還看得過去，一旦與真正的中國瓷器比肩而立，須臾就敗下陣來。坦率地說，17 世紀前，所有的歐洲瓷器都不能算作上品，大部分是陶器或軟質瓷。再往後，歐洲雖然會燒制高溫硬質瓷了，但瓷器的品質仍然無法與中國瓷器相媲美。

沿第二條思路，歐洲煉金術士們一通繁忙。1560 年，意大利的弗拉公爵煉金實驗室開始“煉瓷”。可惜“煉瓷”以失敗告終，證明此路不通。美第奇家族的工匠們更是勇氣可嘉，把沙子、玻璃、水晶砂、黏土等材料一勺一勺地攪，燒出的“瓷器”是一堆釉色混濁、含有大量氣泡的廢品，與中國瓷器更是相差萬里。

反復的失敗讓歐洲人徹底明白了，自個兒瞎摸索沒有出路，只能到萬里之外的中國“竊取”秘方。

此刻，一個叫殷弘緒的人登場了，時間是 1698 年。他的名字很中國化，但他不是中國人，乃地地道道的法國人，真名叫佩里·昂特雷科萊。

殷弘緒出生於法國里昂，死於清代乾隆年間。他的一生，經歷了清代康熙、雍正、乾隆 3 個時期，是不折不扣的中國通。1698 年，他跟隨白晉在廣州登陸，初到中國。白晉何許人也？他是法國國王路易十四派往中國的傳教士，在法國國王和康熙帝之間架起了聯繫的橋樑。殷弘緒來華後，先在廈門學中文。此人很有語言天賦，迅速掌握了中文。後來他接受任命，到江西饒州傳教，主要活動區域在撫州、九江、饒州一帶。法國耶穌會在中國的傳教，目的並不完全在宗教，還肩负着收集科技情報的任務。他們在徵召傳教士的時候，就特別要求其具有科學知識背景。法國科學院更是明確指示他們到中國要進行科學考察。官派傳教士身份，為殷弘緒在景德鎮從事間諜活動提供了極大方便。

殷弘緒在景德鎮“深入生活”，居住了 7 年。此人之所以能常駐景德鎮，主要與他在康熙四十八年(1709 年)通過與江西巡撫鄧廷極的私交，將法國葡萄酒進呈給康熙皇帝有關係。殷弘緒能夠自由進出景德鎮的大小陶器作坊，逐漸熟悉了窯場製造瓷器的各項工序與技術。康熙五十一年(1712 年)及康熙六十一年(1722 年)，殷弘緒兩次向歐洲報告了他刺探到的瓷器製作情報，將景德鎮瓷器的製造方法，系統而完整地介紹到歐洲。

自殷弘緒“泄密”之後，中國瓷器最核心的法寶，就毫無遮蔽地袒露在歐洲人面前。1712 年，殷弘緒寫信之後，又奉上了高嶺土、瓷土樣本。1716 年，在法國《科學》雜誌上，全文刊發了殷弘緒的萬言信。至此，中國瓷器——瓷石加高嶺土的“二元配方”制胎法，再無秘密可言。(作者：畢淑敏)

