



失敗的故事

會上，他們敞開心扉，分享自己的失敗故事。

之後每年，菲利普斯都會組織“失敗大會”，微軟、亞馬遜等公司紛紛提供贊助，一些知名企業的創始人也樂於加入，分享自己失敗的教訓。

失敗為何會變成一件如此吸引人的事情？

如果你是古巴比倫時代的商人，你生意失敗並欠了錢，那麼根據《漢穆拉比法典》，你會變成奴隸以償還債務。如果你處在18世紀、19世紀的歐洲，你的工廠欠債倒閉，你會被關進債務人監獄。作家狄更斯的父親就曾被關進這種監獄，以至於狄更斯在童年時代流落倫敦街頭。這段經歷，後來被狄更斯寫入半自傳體

2009年，一個叫卡斯·菲利普斯的人決定創業。她經過一番市場調研，發現創業失敗的概率非常高，於是運用逆向思維，創辦了一次“失敗大會”。

“失敗大會”的主題就是說出自己創業失敗的故事。首屆會議吸引了400名參與者，他們大多是來自矽谷的互聯網企業創業者。在

小說《大衛·科波菲爾》。

那些時代的人，無法接受失敗的命運，因為

失敗意味着耻辱、毀滅甚至死亡。可是今天，人們對失敗的看法完全不同了。當今時代的特點是“快”，各種新事物層出不窮，按照摩爾定律，芯片的性能每過18個月便會提陞一倍，所以當你什麼都準備充分，機會卻早已消失。美國企業家里德·霍夫曼說：“如果你推出的第一個軟件版本沒有讓你感到不好意思的地方，那麼這就說明你出貨太晚了。”

在變化如此之快的社會，失敗不但是家常便飯，更是一種資歷。世上的成功大多相似，而失敗卻各有不同的原因。多一次失敗，意味着多一份經驗。因此，創業者和技術人員都把失敗看作開啓成功大門的必經之路，難怪硅谷很流行一句話：“迅速失敗，經常失敗。”

既然失敗不可避免，那麼就把它看作一份禮物、一種榮譽吧。新的“失敗文化”正在形成，

剖析失敗成爲身份的象徵，失敗者得到充分的尊重。別人的失敗經驗也許就是你成功的捷徑。聰明地失敗，從失敗中吸取教訓，變成一項越來越重要的技能，在這個領域失敗的商業模式可能在另一個領域就能獲得成功。人們開始意識到，失敗會導致更好的實踐、更加清晰的思維和更有想象力的解決方案。有過失敗經驗的人可能不會害怕再次失敗，因此更願意嘗試新事物。

“經常失敗，以便及早成功。”就是在這種理念下，20世紀90年代，一家製藥公司開始舉辦“失敗派對”，以紀念那些做得很好，最後卻沒有獲得成功的研究工作。他們認爲，這些失敗同樣值得慶祝，沒有失敗，哪來的成功？

曾經擔任微軟首席技術官的內森·梅爾沃德說：“當有人說自己永遠不可能失敗的時候，他們要么是自欺欺人，要么只是在做一些無聊的事情。”一名律師曾向梅爾沃德吹噓，自己從未辦砸過任何一個案件。“我明白了。”梅爾沃德對律師說，“你只做簡單的事。”

作者：岑嶸

遺忘的意義

博爾赫斯的短篇小說《博聞強記的富內斯》，寫一個名叫富內斯的普通人，因爲從馬上摔下來，從此獲得了不可思議的記憶能力，凡是他見過、讀過、聽過、感受過的，他都不會忘記。用富內斯的話說，他一個人的記憶抵得上開天闢地以來所有人的記憶的總和。事實上這話絕不誇張。看一眼附近的山，我們最多記得山的形狀和大致的色彩，他卻記得那山上的每一棵樹、每一片樹葉、每一根小草，以及山上的一切事物在不同時刻的不同色彩和形態。

在富內斯的記憶里，時間是綿密、連續、清晰並且可以分解到最小單位的。他最大的苦惱是處理這些記憶，過于豐富的細節使分類變得不可能，因爲分類的前提是概括，概括的基礎應該是此起彼伏的斷裂，而不能是如此完美的連續。有了他這樣的記憶力，我們不僅無法理解“白馬非馬”這一古典邏輯辯論，甚至也無法討論“白馬”的概念，因爲我們頭腦中並沒有抽象的“白馬”，只有巨量的、彼此相異的、具體的白馬。富內斯覺得，他至死也完不成對兒時記憶的分類，更不要提別的時期了，所以他說：“我的記憶就像一個垃圾場。”可怕的地方在于，這個不斷膨脹的垃圾場會與他永遠相伴，直到他的生命被徹底吞噬。

富內斯的故事以極端的方式提示我們，對生命來說，遺忘比記憶更重要，或者說，正是遺忘塑造了記憶。理解記憶的關鍵在于理解遺忘。

記憶取決于遺忘，遺忘造成物理時間的斷裂與破碎，使得記憶呈現出生命時間的意義。富內斯的悲劇在于，他喪失了遺忘的能力，

因此他的生命時間被置換成了物理時間，而他所說的普通人的“視而不見、聽而不聞”，才是揭示生命本質的秘道之一。

從這個認識出發，遺忘不再是人類被動和消極的生理缺陷，反倒是人類之所以成爲人類的前提條件，因此具備了主動和積極的意義。尼採在《道德的譜系》中談到了“主動遺忘”：“遺忘是一種提供沉默的積極能力，是爲無意識所提供的潔淨的石板，爲新來者騰出空間……”在尼採看來，主動遺忘就是爲了治愈創傷、克服心魔而故意忘記過去。在這個意義上，遺忘就具備了肯定和確認的功能，而不是表面上的拒絕和排斥。

有時，遺忘過去就是爲了重新開始，打破時間的連續，就是爲了使一個期望中的未來有可能呈現。

文章摘自羅新《有所不爲的反叛者》



人生有標準答案

大家都說，人生沒有標準答案。但是父親經常說，人生有標準答案。

標準答案是靠自己書寫的。

父親說，做生意的人辛辛苦苦地清早起來做好準備，客人來了像小狗一樣高興地跑出去迎接，這樣生意才能做好，感動上天之前先要動快得感動自己，這樣的人生沒有不好的。

想知道一個人的明天什麼樣，只要看他今天是怎么過的就可以了。今天如何生活是明天的答案，明天是你生活的今天的結果。

“本來想好好干，因爲有障礙沒干成”，這樣的辯解父親不喜歡聽，他經常說的是：“總是好天，人就早死了，天天都是大太陽你試試，那就成沙漠了。下小雨、刮刮颱風，才能得到歷練。”

父親對因事業失敗而哭泣的哥哥說：“你的人生還沒有結束，將來還可以東山再起。”他說，人生中最艱苦的時期不是壞天氣



持續的時候，而是萬里無雲的時候。

“有壞事臨頭，這就是人生，好好想想，趁着摔倒撿點什麼再站起來就行了。”

父親喜歡於堅持的人基于才能出衆的人，他告誡

我們，忍耐比才能重要，人生不是活下來的而是活出來的。

電視中曾經介紹亞洲首位葡萄酒大師李志延，她爲了挑選美味的葡萄酒，甚至要到葡萄園里確認地里的泥土，並要查對當年的天氣情況。如果那一年的天氣太過規律，葡萄酒的味道是有限的。只有經常出現突然颶風的現象，或者雨下得很突然，葡萄樹承受了壓力，這樣結出的葡萄釀成的酒才是臻品。

人也是如此，真正精彩的人是戰勝困難的人，只有經歷過困苦，才能感受人生的甜蜜，而真正重要的是，只有經歷過痛苦的人才能理解別人的痛苦。

作者：(韓)宋貞淵 趙楊譯

往上爬的時候要對別人好一點，因爲你走下坡的時候會碰到他們

洛克菲勒寫給兒子的信

親愛的約翰：

你與摩根先生的手終於握到了一起，這是美國經濟史上最偉大的一次握手，我相信後人一定會慷慨記住這一偉大時刻，因爲正如《華爾街日報》所說，它標志着“一艘由華爾街大亨和石油大亨共同打造的超級戰艦已經出航，它將勢不可擋，永不沉沒”。

約翰，你知道這叫什麼嗎？這就是合作的力量。



合作，在那些妄自尊大的人眼里，它或許是件軟弱或可耻的事情，但在我看來，合作永遠是聰明的選擇，前提是只要對我有利。現在，我很想讓你知道這樣的事實：假如說不是上帝成就了我今天的偉業，我很願意將其歸功于三大力量的支持：第一支力量來自于按規則行事，它讓企業得以永續經營；第二支力量來自于殘酷無情的競爭，它會讓每次的競爭更趨于完美；第三支力量則來自于合作，它可以讓我在合作中取得利益、撈得好處。

而我之所以能跑在競爭者的前面，就在于我擅長走捷徑——與人合作。在我創造財富之旅的每一站，你都能看到合作的站牌。因爲從我踏上社會那一天起我就知道，在任何時候，任何地方，只要存在競爭，誰都不可能孤軍奮戰，除非他想自尋死路，聰明的人會與他人包括競爭對手形成合作關係，假藉他人之力使自己存在下去或強大起來。

當然，我可以做出一個很可能成爲現實的假設，如果我們不與摩根先生牽手，我們雙方就很可能會拼個兩敗俱傷，而我們的對手卡內基先生則會從中漁利，讓他在鋼鐵行業始終一枝獨秀的態勢繼續下去。但現在，卡內基先生一定要捶胸頓足了，想想看，誰會在對手蠶食自己領地的時候還能泰然自若呢？除非他是躺在墳墓里的死人。

合作可以壓制對手或讓對手出局，達到讓自己向目標邁進的目的，換句話說，合作並不見得是追求勝利。遺憾的是，只有爲數不多的人才瞭解其中的奧妙。

但是，合作並不同於友誼、愛情和婚姻，合作的目的不是去撈取情感，而是要撈到利益和好處。我們應該知道，成功有賴于他人的支持與合作，我們的理想與我們自己之間有一道鴻溝，要想跨越這道鴻溝，必須依靠別人的支持與合作。

當然，我永遠不會拒絕與生意夥伴建立友誼，我相信建立在生意上的友誼遠勝過建立在友誼上的生意。例如我與亨利·弗拉格勒先生的合作。亨利是我永遠的知己，最好的助手；我與他結盟，他讓我得到的不只是投資，更多的是智慧和心靈上的支持。亨利同我一樣，從不自滿且雄心勃勃，成爲石油行業的主人是他的夢想。直到現在，我還記得我們開始合作時的情景，那時候除去吃飯和睡覺，我們幾乎形影不離，我們一同上班、下班，一同思考，一同制定計劃，相互激勵，彼此堅定決心。那段時間，就如同歡度蜜月一樣，永遠是讓我感到愉快的記憶。

如今，幾十年過去了，我們依然親如兄弟，

這份情感給多少錢我都不賣。這也是我一直讓你叫他亨利叔叔而不要叫他亨利先生的原因。

我從不嘗試去買賣友誼，因爲友誼不是能用金錢買來的。友誼的背後需要真情的支持。我與亨利之所以有不悔的合作和永遠的友誼，不僅僅在于我們是追逐利益的共謀者，更重要的是，我們都是嚴于律己的人，我們都知道要想讓別人怎么待你、你就怎么待別人而且從現在做起的價值。

“己所不欲，勿施於人”，既是我的行爲準則，又是我對合作所保有的明智態度。所以，我從不以財勢欺凌處于弱勢的對手，我情願與他們促膝談心，也不願意擺出盛氣凌人的姿態去壓服他們，否則，我可能會毀了我們之間的合作，讓目標停止在中途。

當然，遇到傲慢無禮的人，我也有總忘不了要羞辱他一番的時候，例如我就曾教訓過紐約中央鐵路公司的老闆范德比爾特先生。

范德比爾特出身貴族，在南北戰爭中立過戰功，享有將軍頭銜，但他把戰場上得到的榮譽當作了他生活中不可一世的資本，並自以爲把持着運輸大權，就可以把我們當成打短工的。

有一次，亨利找到他要談運輸的事情，可誰知道這個傲慢的傢伙竟然說：“年輕人，你要與我談？你的軍階似乎低了些！”亨利從未受到過這樣的侮辱，但在那一刻良好的教養幫了他，他沒有失態，但回到辦公室，他那個漂亮的筆筒卻遭了殃，被他摔了個粉身碎骨。

我趕快安慰他：“亨利，忘了那狗屎說了什麼，我一定爲你討回尊嚴。”後來范德比爾特急着要與我們做生意，請我們到他那里去談判，我派人告訴他：“可以，但你要到我們辦公室來談。”結果，這位習慣了別人巴結、討好他的將軍，只能屈尊來見比他小四十多歲的年輕人，同時還要屈從兩個年輕人提出的條件。我想，在那一刻，范德比爾特將軍一定明白了

這樣一個道理：往上爬的時候要對別人好一點，因爲你走下坡的時候會碰到他們。

我厭惡以粗暴的態度對待人，更知道耐心、溫和對待下屬和同事的價值——有利于實現目標。我知道用錢可以買到人才，卻不會買到人心，如果在付錢的時候又送上一份尊重，我就會讓他們爲我忠心地服務。這就是我能建立起高效管理隊伍的成功所在。

但我不希望因此產生錯誤的判斷，認爲合作就是做好人。不！合作不是做好人的問題，而是好處和利益的問題。沒有任何結盟是永遠持久的，合作只是一種獲利戰術。當環境發生變化的時候，戰術將隨之改變，否則，你就輸了。現實很嚴厲，你必須更嚴厲，但是，顯然也要當個好人。

約翰，生命的本質就是鬥爭和競爭，它們激動人心。但是，當它們發展爲衝突時，就往往具有毀滅性和破壞性，而適時的合作則可化解它們。

愛你的父親

May 16, 1901

