

### 赠品三：为什么女人创业多失败？

欢迎来到【助燃者】平台！



#### 【助燃者】首次揭露内幕

当你看到《为什么女人创业多失败》这个题目的时候，你的第一反应是什么？是惊讶？是困惑？还是想破脑袋也不知道答案……

全球富豪们赚钱魔术的背后是思维模式设定问题，如果你没有探寻明白，那么，这个报告里面所分享的内容，都是对牛弹琴，你可能连 1%都掌握不了。

为了帮助你能够吸收【助燃者】首次揭露内幕的所有精华，让你的事业更上一层楼，让你的利润倍增，先从思维模式形成开始……

有人说：现代女性已经顶起了社会的半边天，女人变得越来越能离得开男人。因此，“独立女性”也成了现代女性所追求的一个社会标签。

那么，什么是独立？

我想最重要的是经济独立、思想独立。

那么，如何获得经济独立和思想独立呢？

答案是：有稳定甚至超高的个人收入和较高的社会地位。

古语云：“画皮容易画骨难”。

其实，外表的修炼对一位女性来说并不是核心竞争力，而是你在这个社会中立住脚的一个敲门砖而已。

大家都知道：“好看的皮囊千篇一律，有趣的灵魂万一挑一”。那么，现代社会对“有趣的灵魂”的要求又是什么呢？我想是思维，思想，智慧，是资本，名誉和地位。

切勿说谈论这些词太俗气、太功利，现在看来，在你没有足够的经济基础之前，谈什么独立和自由都是假大空，都是不切实际的。唯有牢牢掌握独立的资本，才是独立和自由最坚固的根基。

在这个以男性为主的创业者大军里，女人创业成功的案例似乎更少，那么，为什么女人创业多失败？

今天，【助燃者】偏偏就要剑走偏锋，为你揭幕女性创业多失败的核心机密，绝不会亏待了关注【助燃者】的你。

**下面，我就为你揭密——为什么女人创业多失败？**

这里并不是说男人创业就一定会成功，而是我们要知道男女创业的差异在哪里。

大家都知道：失败是成功之母。但如果事事都要自己失败一次才能获得成功的经验，那未免也代价太大了。

因此，我们直接为大家总结好女人创业成败与否的关键点，把你的创业成本降到最低，成功的可能性提高到最大。 **我们经过大量的调查研究发现，男女创业差异的关键点就在于——思维差异。**

我先举几个小例子，你看看是否在生活中确实有这样的感受？

第一、男女对待同样一件事关注点不同。

男性的习惯是关注事情发展的结果，然后，再着手准备怎么做；女性的习惯往往更注重事情发展的过程，凡事都要从头想起，依据现有的条件做事，最后，再总结成败的经验。

第二、男性多理性思维，而女性多感性思维。

针对同一件事，女性往往会对事情的判断做出最直观的判断和一些简单的情绪性词汇。

比如：我吃亏了，他占便宜了等等。

但男性往往会看到所谓“吃亏”背后的价值——吃亏是福，他们更懂得“小不忍则乱大谋”，他们深深地知道，只有让别人爽，才能让自己更爽。

第三、面对有争议的事件，女性多针对人，而男性多针对事。

这一点在创业中极其重要。

比如：和生意伙伴发生矛盾冲突后，女性往往会在一气之下选择与这个人断交，但男性则不会。他们知道这个人会为他们带来多大的商业利益，因此，并不轻易做出这样的决定。

如上的男女思维差异，其实是由我们的生理决定的，而且并没有根本上的好坏之分。但是，在创业这个语境下，男性思维的优势则更加凸显。

**所以，解决女人创业多失败的关键就在于：转变我们女人固有的思维模式。**

如果我们通过刻意练习，获得了男人的思维模式，同时再配合我们女人所固有的思维特点——思维缜密，则会达到一个扬长避短、取长补短的效果，在生意

场上取得成功。

听到这里，你是不是迫不及待地想知道关于女人创业成功的“思维密码”了？先不着急，为避免纯理论知识的枯燥，我将用几个故事来为你揭密。

【故事一】神探狄仁杰常被人评价为：“可以是魔，是鬼，但绝对不是人”。

为何世人给予他如此高的评价，就因为他有着超常人的思维方式，不按常规出牌，为人处世与众不同，让人不可理喻，似乎一切的人和事都在他的算计之中。

狄仁杰去危机四伏的案发现场，为什么一点都不紧张？因为一件事没开始，他已经知道结尾了，这就叫从容。

什么人好紧张？

我们发现，年青人容易紧张、弱者容易紧张，妇女容易紧张，小孩子容易紧张。

为什么？

因为对未来世界的不确定性，就会产生恐惧。

老人淡定，经历多的人淡定，男人淡定。因为他们预知了结果，当然就淡定自如。

实际上，这世上原本就没有什么高人。

所谓的高人，只不过是看问题的角度不同，看到的结果就不同而已。

**这个故事所反映的就是我们要讲的第一个思维模式——逆向思维，也叫倒推思维。**

在学术研究领域，这一思维又被叫做“topdown”学习法。Topdown学习法是指“有顶之下”的学习。

这种学习方式认为，我们在学习某一项技能时，应该先宏观，再微观；先从顶部观察，再从底部出发到达顶部。

其实，我们女人创业也是一样的。

首先，要确定好目标，然后从目标出发，反向推演，步步链接——倒推资源配置，缺乏什么条件？然后倒推时间分配，需要多少时间？链接战略战术，运用什么方式方法？

逆推思维的核心是不去重点研究现有的条件能达到什么目标，而是重点研究要达到目标需要什么条件和采取何种路径和资源：

如果现有的条件具备，就开始执行。

如果现有的条件不具备，并不是简单地马上放弃，而是研究能否采用新的路径方法来实现目标。

现有条件的瓶颈和制约在哪里，然后缺什么，想办法补充什么，把执行过程

中，把遇到的困难和问题作为目标去实现，一个小困难一个小困难地去解决，一个小问题一个小问题的回答。

就连毛主席都说过：“从群众中来，到群众中去。”“没有条件就要创造条件”。

我们创业的女性，一定要知道这个道理：事情是死的而人是活的，人不能被现有的条件而禁锢住。

**【故事二】**电视剧《天道》中丁元英，在王庙村创造扶贫神话的案例，借此说明“逆推思维”在实际生活中的应用步骤。

丁元英给芮小丹在王庙村写一个神话，是整个逆推思维的终极目标，也就是结果思维——让王庙村的村民赚钱来脱贫。

他这里的扶贫不是给扶贫资金，也没有让村民包山种果，也没有让村民们选择养鸡养鸭……而是给项目，让王庙村村民通过自己的技术特长，自给自足地生产产品实现盈利这一路径，来达到永久脱贫的神话。

那么，最关键因素是什么呢？生产什么产品？如何把产品卖出去？

结合王庙村的村民当时的实际情况，丁元英决定让欧阳雪和音乐发烧友叶晓明、冯世杰与刘冰组成公司，带领王庙村的村民生产发烧音响机柜，命名“格律诗”，所以，剩下关键因素是“如何把产品卖出去”。

从终极目标再到长期目标，就变成了如何把产品卖出去？

丁元英利用逆推思维，没有招商代理，也没有入驻大卖场……而是利用唯一的一个路径：在国际音响展会上把音响卖出去。

那么，问题来了：消费者在北京举办的国际音响展会上，为什么会买格律诗的音响？

这就变成了中期的目标：丁元英必须给“格律诗”音响创造一个非买不可的理由。

所采取办法是：与一线品牌合作，用乐圣的机柜，与“乐圣”齐名+超级低价+限时限量+HIFI 双功放专利，这么高的配置，性价比极高，消费者没有理由不购买。

在这里，购买的关键因素是：丁元英已申请专利，低价、限时限量可控制，关键在于“格律诗”如何才能与一线品牌“乐圣”齐名？

最后，近期的目标锁定在 4-6 个月内，产品必须上市，并且打入欧洲市场，让“格律诗”与“乐圣”齐名。

丁元英利用他在欧洲的关系与人脉，把格律诗音响在海外出口，并且参展获奖，后由欧洲最权威的十大音响测评专家进行测评，获得了极高的荣誉与等级。

但是，在这里，很多人忽略了一个点，“格律诗”音响没有请明星代言，也

没有在央视投放广告……而使用的是“乐圣”套件。

由于“格律诗”音响机柜是王庙村村民生产的，而音箱用的是两副乐圣旗舰套件，在北京国际音响展会上，格律诗音响降价超过 50%。

这时候，大家都知道，乐圣音响超级暴利，引起了社会议论和疯狂的评击，然后，发生了官司等一系列事件和丁元英一些未雨绸缪的做法。

综上所述，目标倒推，任务分解后，丁元英在王庙村要为芮小丹书写的一个神话，最终这一神话得已实现。

### **正向思维演绎：**

王庙村赚钱脱贫神话 → 必须把产品卖出去 → 给格律诗音响创造一个非买不可的理由 → 让“格律诗”与“乐圣”齐名。

### **逆推思维演绎：**

首先创办格律诗音响 → 让“格律诗”与“乐圣”齐名 → 给格律诗音响创造一个非买不可的理由 → 在国际音响展会把产品卖出去 → 王庙村赚钱脱贫神话。

运用逆推思维方式，逆向推演，完成布局之后，按照以始为终，按顺序执行，对中间的人、事、物留一定的变量，就会一切在运筹帷幄之中，决胜千里之外，这就是人们所认为的高人。

实质上，高人即是低人！只不过是看问题的角度不同，看到的结果就不同而已。其实，所谓的高人也并非是多么的了不起，而是逆推思维方式属于那个层面人的思维常态而已。

正如剧中所言：这世上原本就没有什么神话，所谓的神话，不过是常人的思维所不易理解的平常事。这不是什么标新立异，而是因为人性本身的原因，把追求财富的过程搞颠倒了，你需要做的只是再颠倒过来，恢复本来的顺序而已。

**【故事三】**有一位建筑商，年轻时就以精明著称于业内。那时的他，虽然颇具商业头脑，做事也成熟干练，但摸爬滚打许多年，事业不仅没有起色，最后还以破产告终。

在那段失落而迷茫的日子里，他不断地反思自己失败的原因，想破脑壳也找寻不到答案。

论才智，论勤奋，论计谋，他都不逊于别人，为什么有人成功了，而他离成功越来越远呢？

百无聊赖的时候，他来到街头漫无目的地闲转，路过一家报刊亭，就买了一份报纸随便翻看。看着看着，他的眼前豁然一亮，报纸上的一段话如电光石火般击中他的心灵。

他迅速回到家中，把自己关在小屋里，整夜整夜地进行思考。

后来，他一万元为本金，再战商场。

这次，他的生意好像被施加了魔法，从杂货铺到水泥厂，从包工头到建筑商，一路顺风顺水，合作伙伴趋之若鹜。

短短几年内，他的资产就突飞猛进到一亿元，创造了一个商业神话。

有很多记者追问他东山再起的秘诀，他只透露四个字：只拿六分。

又过了几年，他的资产如滚雪球般越来越大，达到一百亿元。

有一次，他来到大学演讲，其间不断有学生提问，问他从一万元变成一百亿元到底有何秘诀？

他笑着回答，因为我一直坚持少拿两分。学生们听得如坠云里雾里，望着学生们渴望成功的眼神，他终于说出一段往事。

他说，当年在街头看见一篇采访李泽楷的文章，读后很有感触，记者问李泽楷：“你的父亲李嘉诚究竟教会了你怎样的赚钱秘诀？”

李泽楷说：父亲从没有告诉我赚钱的方法，只教了我一些做人处世的道理。记者大惊，不信。

李泽楷又说：父亲叮嘱过，你和别人合作，假如利润你拿七分合理，八分也可，那我们李家拿六分就可以了。

终于我弄明白了一个道理：精明的最高境界是厚道。

这位建筑商就是台北全盛房地产开发公司董事长林正家。

他说，这就是一百亿的起点。

这个故事流传的很广，但他在商界真正成功的原因是厚道吗？

如果就这么简单，看过这个故事的人，都可以按照这种厚道的精神去做就好了，那么，谁都有可能赚取百亿的财富。为什么绝大多数人做不到呢？

说白了，就是不会换、不会算。

如果你真的算明白了，你自己就主动去做了。

其实，林正家说的厚道，就是用换算思维来“吃亏”。我们正常人的思维讲求的是利润最大化，赚得越多越好。但他的思维逻辑只是赚取合理的利润，让别人爽，才能让自己更爽。吃亏是福，只拿六分，这是介于换算明白之后的驱动力。

这个世界上基本是 80% 的人，赚了 20% 的财富，而 20% 的人却拥有了全世界 80% 的财富。我们都在研究如何赚钱，但偏偏赚不到钱。其核心是做事业，是为梦想而奋斗，在追求梦想的路上，顺便赚点钱，最后把钱赚大了。

而这个世界上，全球富豪们如何赚钱的魔术是在研究如何赔钱，研究赔钱的人懂得换算思维和人性的，就是让你“不花钱、离不开”，他们看穿了前端，布局

好后端的架构，结果拥有最大的流量后，就真正赚到大钱了。

最后，你发现，在这个世界上，赚钱最多的富豪，居然是一群研究赔钱的人——即就是吃亏最多的人，这就是换算思维的密码。

**【故事四】**美国有一个名叫奇科的销售员，他为一个厂家销售价格为 395 美元的烹调器具。

一次，他来到一个城镇推销，选择人集中的地方一边示范这种器具，强调它节省燃料费用的好处，一边把烹调好的食品散发给大家品尝。

这时，一位在当地出了名的守财奴一边吃着烹调食品，一边说：“你的产品再好，我也不会买的。”

第二天，奇科先敲开了这位守财奴的家门。

守财奴一见到推销员就说：“见到你很高兴，但你我都知道，我不会购买 400 元一套的锅的。”

奇科看看守财奴，从身上掏出 1 美元的一张钞票，把它撕碎，然后问守财奴：“你心疼吗？”

守财奴对推销员的做法很吃惊，但他说：“我不心疼，你撕的是你自己的钱。如果你愿意，你尽管撕吧。”

奇科说：“我撕的不是我的钱，而是你的钱。”

守财奴很奇怪：“怎么会是我的钱呢？”

奇科说：“你已经结婚 23 年了吧？”

“这有什么关系？”守财奴说。

“不说 23 年，就按 20 年算吧。”

你如果使用我的节能烹调器做饭，你每天可节省 1 美元，一年节约 360 美元。

过去的 20 年里，你没有使用我的烹调器，你就白白浪费了 7200 美元，不就等于白白撕掉了 7200 美元吗？

而今天你还没有用它，那么你等于又撕掉了 1 美元。

守财奴被奇科说服了。

其他人看到守财奴买下了烹调器，也都争着买。

**这个故事所反映的就是我们要讲的第二个思维模式——换算思维。**

拉长省钱的时间线可以扩大省钱的数值。

无论你从事什么行业，看能否把你的产品的核心卖点或者成交主张换算成数字的形式，让潜在客户看了就能明白的方式。

你是否也可以把你的产品进行时间上的换算来获得新的数值？

比如：你投资成为【助燃者】VIP 天使会员，一年的学习时间，每天只需 3 元钱。

**简单来说，换算思维就是你看似做了亏本的买卖，实际上却撬动了更大的生意。**

这一点是我们女性创业的致命点所在。

女性往往更容易被眼前的患得患失所制约，目光所及只有当下眼面前这单生意的得失。

所以，女性更不愿意去投资广告，对于她们来讲“风险”是有百害而无一利的。

但如果你是女性，却恰恰拥有了换算思维，可以说你的创业成功已经是必然的了。

因为你已经学会了商业大牛的经营套路，至于成功与否，便是时间和机遇的问题了。

只有懂得换算思维，你就会明白为什么有些商家看似在做亏本的生意，其实这些商家才是真正的生意人。

通过换算思维来获取客户是最有效、最快的策略和手段。学会换算思维，你经营任何生意都不会再缺客源，也是任何产品快速切入市场的法宝。

懂得换算思维让你看事物更有穿透力。

有些人在做各种慈善，付出，舍得，他们真的是都拥有那种心胸和情怀吗？

其实，那些都是他们用来赚钱、打广告、立人设的一种手段而已。

包括你在商界看到那些表面上不赚钱的傻瓜，实际上都是懂得换算思维的高手，前端不赚钱，后端赚钱，开始吃亏，后面赚得盆满钵满。

**【故事五】**我给你推荐一个视频：《永远的朋友》，主要讲述了马力在做生意赔本，四处借钱，走投无路的时候，他的一位大哥给他借了 300 元钱和一辆自行车。其妻为了不让给马力借钱，夫妻俩还打了架，因为，那是丈夫卖血的 300 元钱啊。

10 年前借出的 300 元钱，10 年后竟然得到了意想不到的回报……

艺术来源于生活，又高于生活。

你看完这个视频暂且不论它的真实性，夫妻离散的情节好像有些夸张，很多人感觉不真实，正好想反，现实中有 N 多真人真事，包括企业培养接班人都用这招。

现在问题来了，假如你的一个朋友现在生意破产，四面举债，他的所有亲戚朋友唯独在问他追债，人人唯恐避之不及，如果此时，他来找你借 300 元钱，

你借不借？

你可能会说，我会借给他 300 元。

而现实生活当中，你也可能会再借给他 300 钱，可你周围的人，也会像视频中的妻子一样进行阻拦，不让你再给他借钱，因为你借钱给他，就是肉包子打狗，有去无回。

换位思考：

如果你不借钱给他，他也没有任何怨言，你和他的亲朋好友一样，世态炎凉而已。

如果你借给他 300 元，他会记忆犹新，将来会 10 倍还你，感恩戴德而已。

也或许你还拉着他到家里炒了几个菜，开一瓶酒，喝上几杯，安慰他，鼓励他，再多合给他 1000 元，让他去创业，希望利用你拿给他的钱做为资本，东山再起。

这种方式叫投资思维，对方会肝脑涂地！

以后不发达则已，一旦发达，定会滴水之恩，定当涌泉相报。当他赚到十万元的时候，1 万块钱的回报叫感恩。

当他赚到 1 个亿的时候，回报给帮助他东山再起的人 10 万甚至百万，这就是涌泉相报。

前提是这个人不是个混混，人品首先没得说。

投资思维，就像买股票一样，你买到了最有价值的潜力股！准备长期持有，你认定他以后一定会涨，并且翻几倍、几十倍都不止。

所以，常态下，锦上添花的事，谁都会干，雪中送炭的，没有几个人能够做到！

为什么做不到？

还是不懂得换算思维的缘故。

举个例子：江苏商会的会长，每年资助 18 个大学生上学，这已经 3 年多了。在正常人看来，那是朱会长有爱心，在做慈善，而在我看来，他奉献大爱的同时也在做投资。

他一次性用他赚来的钱，投资了来自农村的 18 支品学兼优的潜力股。如果他投资的这 18 个人大学生，有一个成功，那就赚了，两三个成功，他就赚翻了，何况这 18 个都是学习成绩优异、品学兼优的大学生，估计成功的要占绝大多数吧。换算思维得到结论，这个慈善他没有任何损失，还有超值的回报，这就是人性。

不一定非是战友，同学，哥们，拜把子弟兄才有过硬的铁杆关系，这就是为

什么有的人看起来一无是处，但却混的风生水起，如鱼得水。

其实，他仅靠长线投资潜力股思维这一个模式，就能拥有铁杆朋友，做什么事情都会有帮手，这才是真正的过人之处，只是不明白的人看不透而已。

【故事六】有一个年轻小伙子，自己开的一家小公司，但是他每年却做着几个亿的工程。他有一个在别人看来最大的成功秘诀，勤快。

例如：领导感冒了，他马上会出去把药买回来；

朋友孩子想上个好学校，他马上帮忙找人就能进到好的学校去；

一个哥们的孩子座位靠后，他马上一个电话就能帮忙调到前面的座位上去；

他到客户那里，去冰箱取饮料，发现冰箱里是空的，就去超市买回东西塞满了冰箱；

领导要搬家，他雇佣工人和找上搬家公司，在领导不知道的情况下，他就已经办妥了；

交警给你的车贴了罚单，他二话不说，帮你把罚款的事摆平了，压根不用你操心；

还有和他关系好的上级领导家里没有面啊，油啊什么的生活必需品，他神不知、鬼不觉地就买好了，还包括领导孩子上下学无人接送时，他第一间接送等无一例外。

过年过节时，他就给领导把家乡的面啊，油啊，枣啊、干果等，都给领导办好了，平时的柴米油盐酱醋茶，根本不用别人操心……这样的例子多得不胜枚举。

最可贵的是，他认识 360 行的人，在任何一个行业办一个啥事，没有他办不到的。就连各个档口门前收停车费的那些看车的都成了他的朋友，他每次遇到那些看车人，都会塞给对方两盒烟，现在，他到任何一个路段，都不用交纳一分钱的停车费。

这第六个故事所反映的就是我们要讲的第三个思维模式——送礼思维。

在这里，需要强调的是，这里的“送礼”绝不是“行贿”，“送礼”是表达的一份心意和情感。

俗话说的好：千里送鹅毛，礼轻情义重。中华民族自古以来就有礼尚往来的优良传统。送礼不在于礼物的轻重多少，而注重的是一份友情的表达，亲情的传递。

送礼是为了特殊的节日或特定的时刻，亲朋好友之间表示相互祝贺、关爱、体贴或对别人正当帮助的感恩，其动机是基于相互之间的那份深情厚谊。

而行贿却是以商业目的为背景，以较小的付出换较大的回报，以不正当的手段来谋取最大化的、不正当的关系和利益，主要的形式是权、钱交易而非情感。

贿赂是在私底下进行的，往往是到领导办公室或家里，在第三者不在场的情况下的私人交易。而送礼则是在光天化日之下可以进行的，在有第三者在场的情况下，都可以进行的事情，无须遮掩，因为众人可以看出这是一份心意的表达。

但往往这样简单的礼上往来的“送礼”却被你我忽视。

我想这时就要发挥我们女性思维的优势所在了——感性和细腻的心思。

上述例子中的男性之所以会创业成功，就是因为他作为一个男人，却有着女人的细心和缜密。他能够发现客户的一些隐性需求，发现周围的一些小商机，最终，他利用这些看似很小的事情，撬动了更大的资源和生意。

所以，我们女人只要在细心的基础上再大方一些，大胆一些，就没有算不到的玄机，换不来的利益，撬不动的资源。

### 为什么强调思维模式如此重要？

因为你现在看到的仅仅是冰山上的一角，只有 5%，而 95% 的部分都隐藏在冰面以下。

你只有用心参悟逆推思维、换算思维和送礼思维，透过现象看本质，你才能发现自然规律，宇宙天道思维，在商业战场上无往不胜。

你用原来的思维只能得到原来的结果，你用现在的思维就会得到现在的结果。原来的旧的思维已不能适应现在社会发展的需要了，必须飞奔前进，与时俱进，才能迎头赶上。

### 只有思维模式颠覆，才有显现不同的结果。

但有一条规律是，即使有些人知道了这些秘密，思维秘笈，但还是做不到。所以，领悟到了并能够运用的人就赚大了，基本上没有什么竞争对手。

今天就为你分享到这，相信以上的内容，能对你的创业之路有所启发和帮助。如果你能够想明白或悟透其中的玄机，任何事情你都可以用你的思维化解。

当然，在你开创事业的路上，几乎没有竞争对手，自然就会多一些成功的机会，财富也会源源不断地涌现到你身边来。

王昱翔祝你：家庭和美！生意兴隆！

掌握赚钱魔术！事业走向成功！



助燃者



王昱翔

更多**顶级咨询**请关注【**助燃者**】  
微公号，关注即有**七份大礼相赠**；  
或添加【**王昱翔**】微信号，备注  
“**成长**”，即可参加相关课程。

