



助人要用灵
用心
用脑
还要有所行动

序

由一块小木板开始.....

在钻之旅庆功宴过后，带娣彻夜难眠，心情起伏不定。在庆功宴上，黄老师所讲的，所强调的，都历历在目，尤其放在床头的那一块小木板，更让带娣激动不已。

黄老师帮我们每位从美国钻之旅回来的同学，根据大家的面孔，名字，卜了一个卦，并写在一块精致的小木板上，让每位同学作为引导，也可收藏留念。我们共有三十多位同学。可想而知，老师需要花多少时间与精力来完成。老师那么用心良苦，怎么不让人感动呢？

这一块小木板的故事就这样展开了.....

带娣决定要报答老师的恩惠。第二天，她马上召集了几位同学，看看大家能怎么报答老师。经过一番讨论后，大家一致决定出版书籍，把大家一路走来被老师敲敲打打的过程或心得写下。一来让老师读到大家的改变及成长，二来也希望藉此书展示企业家峰会的魅力。也让企业家们知道这个平台，会有一批志同道合的朋友陪伴、分享、交流、提携。那么企业家的道路就不再孤单了。

借此献上这本书，感恩老师对我们的关爱及教诲，并祝老师生日快乐，延年益寿，心想事成，有志竟成！

刊书委员会祝

②9 坎
010010

突破困境
豁然贯通



Snowflakes are kisses sent from heaven.

王带娣老师
共勉之

黄若瑟博士 赠

2012



助人致富[®]

黄博士是位杰出的企业家、哲学家和教育家；曾经担任雇员、雇主和雇问等角色；体验过当雇员的无奈，经历过当雇主的酸甜苦辣。目睹过市场上人在江湖的境界。

黄博士结合了西方与东方的智慧，以「借西方管理办事，承中华文化待人」的理念，淋漓尽致地运用在企业和生活上。

黄博士是个KingMaker。他的独特能力，帮助过许多企业家发掘个人与企业的潜能，成为行业中的佼佼者。为了让更多的企业家受惠，黄博士结合了他的管理学识、商业经验、人生阅历和体验教学的专长，精心设计了专为企业家量身定做的进修课程，参与课程的企业家都有所启发和领悟，企业利润倍增。

黄博士提倡「助人致富」的精神，学院创办以来与一群热诚的导师及学生，尽心尽力帮助企业家，登高望远，突破极限，自我超越、在事业上更上一层楼。

黄若瑟博士
创办人

委员会 Committee

主编: Wong Pak Soy 王北水

总务: Wong Thai Thai 王带娣

总编辑: Elise Loh 卢美萍

编辑:

新加坡: Doris Du 杜伟, Ivy Lim 林秀凤 & Lu Jing Lan 卢景兰

马来西亚: Thong Voon Qi 唐文琦 & Lee Yuet Min 李玥明

中国: Sun Yuan 孙远

外交: Candy Lai 赖彩霞

行政: Mae Chong 张宝梅, Lim Ping Kiang 林鑽鏗
& Cicilia Chua 蔡如兰

财政: David Lim 林昇明 & Elise Loh 卢美萍

拍摄: Lim Peng Heng 林平兴

设计概念及美化: David Lim 林昇明, Lee Yuet Min 李玥明
& Tan Tong Hong 陈东鸿

封面设计: Ang Wei Jie 洪伟杰

其他委员: Cheah Bee Chew 谢美珠, Shaun Phee 彭松或
& Robin Heng 王梧材

出书费赞助公司, 赞助人: 欧南园亚华肉骨茶\$2,000

Cheah Bee Chew 谢美珠\$2,000

Candy Lai 赖彩霞\$550

Wong Pak Soy 王北水\$1,000

总计\$5,550



CONTENT PAGE 目录

委员感言：由一块小木板开始.....	1-2	David Lim 林昇明 又安 • 又旺	37-41
助人致富	3-4		
委员名单	5-6	Delcie Lam 蓝桂茹 Delcie 的成功之路 - 创造独门秘笈	42-46
Alex Chua 蔡炳权 逆境中的感悟	13-15	Doris Du 杜伟 顿悟人生	47-51
Andy Chew 周實强 真正的大师 - 结合东西方管理学的桥梁	16-18	Elise Loh & Ken Lim 卢美萍 & 林培楠 专注 • 思维改变	52-56
Apple Peng 彭惠芬 人生难得遇良师	19-22	Fion Lim 林凤英 相信好事来到你面前	57-59
Cheah Bee Chew 谢美珠 从家庭主妇到企业家的蜕变	23-28	Frankie Gwee 魏松豪 感恩的心	60-61
Cicilia Chua 蔡如兰 HALO 的故事	29-32	Hu Ling Yun 胡凌云 缘	62-64
CK Wong 黄梓翔 跳出框框, 找出企业目标	33-34	Ivy Lim 林秀凤 没有慧根要会跟	65-68
Cynthia Ng 黄小嫵 名师指点成功不远 - 黄大仙	35-36	Kathy Ang 洪爱梅 美好人生	69-71

CONTENT PAGE 目录

Louis Lee Kong How 李光浩 改变思维的力量	72—76	Philip Chang 曾荣贵 重获新生	103—106
Lee Yuet Min 李玥明 铁棒磨成针 – 感谢 " 企业富爸爸 "	77—80	Robin Heng 王梧材 一日为师终生为师	107—110
Lim Peng Heng 林平兴 学习与成长	81—82	Shaun Phee 彭松或 心灵的感悟	111—115
Lim Ping Kiang 林鑽鏗 被敲的感悟之 – 不卖而卖	83—86	Steven Tan 陈罕琿 心得	116—118
Lu Jing Lan 卢景兰 感恩明师指路	87—89	Sun Yuan 孙远 成全	119—138
Mae Chong 张宝梅 为什么不呢?	90—91	Tan Tong Hong & David Chong 陈东鸿 & 庄景光 破坏重生进化历程	139—141
May Hong 洪秀梅 成长之路	92—94	Tony Goh 高利通 助人致富	142—145
Mdm Wong 王带娣 从放弃到重生	95—98	Vivian Chia & Sean Yau 谢淑仪 & 饶国雄 给黄若瑟老师的感恩信	146—149
Pattson Seow 萧镜发 东山再起	99—102		

CONTENT PAGE 目录

Wong Pak Soy 王北水 150—152

一位良师一个平台一生受益

Yeo Chung Ngiak & Ong Siew Lan 杨俊湧 &王秀兰 153—155

名师指路, 止而能定

Teachers

Sim Tze Hong 沈子鸿 161—164

Wong Peng Hong 王炳烘 165—166

缘起 167—168

黄博士语录之六十四敲 169—176

学
生
们

逆境中的感悟

记得第一次认识黄博士是在2009年,当时我只是想陪伴妹妹一起上企业家峰会,但也因此而获益许多。回顾这些年来企业的心路历程,酸甜苦辣,尽在不言中。在每一次的逆境中,感谢身边都有贵人指引与帮助,当然老师就是其中之一。因老师的指导,也让我不断的寻求突破,寻求更好的方法把企业引导入另一个高峰。老师的课程看似简单,但要做好真不简单。老师所教的东西非常的有深度,需要不断地用心去探讨与体会。

在老师的授教下,我被敲醒了。

1) 卖好产品给找好产品的贵客

在这行业也有二十多年,什么样的顾客群我们都有。去了一趟心之旅,让我开始探索我:“特别的爱给特别的你”,是谁?这真的让我顿悟了。明白了也开始定位我的贵客。也到世界各地有目标地寻找我贵客要的好产品。

2) 专注并淘汰产品

以前我的货仓库里最少有十多千种产品,经过老师的指导后,我们开始淘汰产品,并找出八大样我们要专注的产品。这样一来,员工就很清楚我们要专注卖的是什么产品。也因专注,货仓也不再囤货,也腾出了空间,资金就很自然的也流畅了。

3) 店面不是货仓

在老师的指导之前,我们的店面的产品,总是堆到满的,连走路的空间都很狭小,更不用说什么“明堂”了。

特别的爱给特别的你



Alex Chua 蔡炳权
Pets' Station Holding Pte Ltd

经过老师的耐心指点后，明白了店面不是货仓，堆满了货品，顾客怎么会买呢？而产品的摆设必须让顾客一看了就想买，这让我们明白到产品的摆设原来是一门很大的学问。慢慢的我们开始改变我们店面的布局与摆设，从“塞堂”改进到有“明堂”，现在我们还在不断的寻求改进，尽量要把老师所有教的，做到尽善尽美！

4) 部门重建设

我也把老师的木桶理论运用到公司的部门中。明白到只要一个部门做得不好，将会大体上把整个公司的进度拉下来。所以，为了公司的成长，每个部门的进步都是有必要的。在老师的引导下，我们看见所有的部门都是来支持销售部门的。只要一个部门做得不好，公司的销售也会受到影响。

5) 用对人做对事

在老师耐心地教导下，我才明白，什么是“人是不能管的”。要找对的人去做对的事，不适合的人就要放生。要不然公司很难成长。

6) 员工培训

非常感激老师为我们的公司安排公司培训。让员工明白公司的企业使命，看清自己在公司里扮演的角色，加强公司团队精神。也因有了这个开始，我们也毅然安排员工去台湾与台湾宠物业的大企业家学习。然后积极提升我们服务的水平。

我非常感谢老师这三年来无私的教导与指引，使到我受益非凡。除了我个人的成长，公司也因我的成长而有了更好的发展。

西方和东方的智慧



Pets' Station Holding Pte Ltd

Andy Chew 周實強
Eastcompeace Smart Card (Singapore) Pte Ltd

真正的大师 – 结合西方和东方的智慧



我在2004年创办公司的时候，没有任何经验，也不知道怎么去经营和运作我的生意。2005年一个偶然的的机会，在中华总商会主办的一个研讨会上，我认识了黄博士。

当他运用水浒传里的故事，和他特有的巧妙而简单易懂的方法，向我们解释了基本业务增长和企业进化历程及其应用时，真的使我大开眼界！这让我的发展有了一个展望的平台，并为我公司在不同阶段的成长创造了蓝图。

更奇妙的是，在2009年，我通过炳烘和子鸿老师参加了光腾学院的企业家峰会，我马上就为我主要的管理人员报了名。在两天的课程里我们收获良多。更让我惊奇的是黄博士把80/20的原则简单地运用在产品和顾客的Joe式模版中，也提出了一个理念：“放生”一些顾客、产品和员工。同时我把学到的“明堂的理论”运用在了我新的办公场所的装修中，让我在办公室的整体布局上强化了静动能。

在2011年我参加了“Go NY Beat 障碍”的美国之行课程，我第一次听到把“助人致富”的原理运用到商业当中。当我意识到，实际上我帮助别人在印度和孟加拉成为公司业务的领头羊时，我已经在实践这一理论了，就立刻产生了共鸣，并进一步肯定我这一步走对了。

还让我印象深刻的是黄博士可以结合西方和东方的智慧，把各种概念运用在他的教学方案中，如西方的杠杆理论，同时也向我们解释了东方的“农民思想”如何地会阻碍公司的成长。

最后我想以黄博士最近教我们的“心想事成”和您所有的智慧，来表达我最诚挚的谢意，感谢您让我们为我们的生活和我们热爱的事业构建了一个完美的蓝图。

借此机会，也祝愿黄博士心想事成。

当我一开始动笔想写下跟随老师学习以来的心得感悟，竟不知如何开始。可能是短短不到两年的时间经历的跌宕起伏太多，经历的心路历程太多。虽不敢说是脱胎换骨，却也已经不是原来的我。少了很多青涩，多了几分成熟。



之前

我目前所经营的事业是针对女性身体健康的理疗，学习中医原本只是我众多爱好之一，完全没想到会经营这方面的生意。对于做生意，我自认颇有天赋，也曾经小赚了一点钱，不过从来没有经营过实业的经验。所以，当有一天我觉得这个事业不错时，我没给自己更多的时间考虑，就马上开始投资注册公司，找地方.....等到真正做起来，才忽然发现，事情远不像想象中这么简单，政府手续、经营、员工管理、宣传.....都是问题。自己能力远远不能应付，东改西改还是不行，一愁莫展，甚至想要放弃。

非常感谢富城介绍我去上黄博士的课，因为上了老师的课，我的心智一点点被打开了。在老师的教导和敲打下，最重大的改变是完全放弃之前的顾客和经营模式，重新开始发展新顾客。



Apple Peng 彭惠芬
Stella Women's Wellness

2010年6月的那一天，我第一次上完老师的峰会回到家，心里特别激动，觉得自己已经知道怎么做了。那时候，我们大概有10个理疗项目在做，主要的顾客85%是男性。

峰会后几天，老师来到我的店，耐心听我详尽地介绍了一遍我所经营的项目和顾客类型。“那这样的话，你最好和最有效的项目是针对女性的调理对吗？”老师问。“对啊，可是都吸引不到女顾客”，我回答说。

“因为你的环境吸引的是男顾客，把男顾客不要做，改做女顾客，减少项目主要只做一个。”

简单的一句话，我一听却傻了，我们的经济来源主要是男性，怎么能说改就改呢？试想一下，当你花了整年的时间，放弃了所有的休息日去筹划一件事情，结果有人说你完全做错了，要从头来过，首先在思想上就很挣扎，因为不是我一开始就走的方向。当你要改变的时候，原本的顾客要放弃，新顾客还不知道在哪里？公司的开销怎么办？员工收入突然减少的抗拒..... 很多的“怎么办”？

一年半后的今天，我们终于完全转型专做女性的调理，不过中间的经历简直难以用语言描述。老员工不理解，跑了一大半，经济上在转型的时候，有半年都在亏损，要一直拿钱出来顶。不过老师虽然看到我走一步退一步，却始终没有放弃过帮助我。我看到很多同学在老师的指导下都发展得这么好，我告诉自己，不能再停滞不前了。

今年2月，我们从牛车水搬到了大巴窰，规模扩大了。现在，我们以非常专业的形象面对大众，调理好的顾客纷纷介绍新顾客来，公司经营也开始见成效。

虽然前进的路上还有很多的困难，但在老师的指导下，认真努力的走下去，坚持正确的方向，一定能够到达成功的彼岸。非常感谢黄老师的悉心指导，甚至于敲打。人生中有此名师指路，实在是幸运。

祝老师健康长寿，桃李满天下！



之後

从家庭主妇到企业家的蜕变

天下的事情，没有轻轻松松，舒舒服服就能让你获得，凡事一定得历经苦心追求才能有所收获，要发展一个企业，就必须以身作则，卖力苦干，“我不能干，员工就不会能干”，经营企业，最重要的不外两点：一是发掘人才，二是生产价廉物美的产品。（勤劳朴实）美珠

原本我只是一个读书不多，普普通通的家庭主妇，孩子长大后我闲得无聊，在家里用祖传的方法为几个亲近的朋友护发，结果不断有人找上门来，于是我的草药护发生意就在家里开始了。口碑相传，顾客越来越多，2006年我终于鼓起勇气，在宏茂桥开了一间Bee Choo护发中心。第一次开店，心里没底，也不敢请人，我一个人包山包海，什么事情都自己做，当人们还在做梦的时候，我就已经在家里熬煮草药了，然后送到店里，早上8点钟就开门接待顾客，天天忙碌无比。

那时的我，思维保守，也不想把我的草药护发秘方传授出去。2009年，机缘巧合下，我的一位顾客Cicilia介绍我去光腾学院（QA）上黄若瑟博士的课。我做梦也没有想到我会经由一个贵人遇到生命中的另一个贵人，从此改变我的一生。到目前为止，我已经在新加坡、东西马来西亚、印尼、泰国及台湾拥有45间Origin草药护发连锁店，而且我的事业版图正在迅速扩大。

第一次见到黄博士，他告诉了我一句我听不懂的话：“美珠你是有能量的”。虽然我听不懂，但是我喜欢听，慢慢地我就进入状况，不小心我就学到了很多。

感恩



Cheah Bee Chew 谢美珠
Origin

我如饥似渴的学习做一个成功企业家所需的知识 – 黄博士独创的《动能学》，老师们也到我的店里进行指导，从店的装潢到摆设，每一个细节都重新来过，我的店变成了一个高尚的，会跟顾客说话的店，这是我的店吗？起初，我都不敢相信。

黄博士也教导我，要敢敢聘请人，而且要“聘请比自己更厉害的人”，要做一个“大而闲、富而乐、身心健康”的企业家。于是我有时间随QA的老师与企业家同学们到尼泊尔学习《心动能》。一到达那里，黄老师就带着我们去看烧尸体，接着，我也在那里接触了“生命尺”。老师把一张像尺的白纸递给了我们，上面有着1, 10, 20到100的顺序标号，然后要把我们已活过的时间撕掉，再问我们觉得可以活到几岁，然后把剩余的也撕掉，那时我才恍然发现，我的生命尺所剩的时间不多了。我下定决心一定要多多向黄老师学习，好好地把下半辈子经营好！

尼泊尔之旅给我的感触非常深，20多年来，从来没有像那几天那样感受到那么多的爱，那么多的鼓励与关怀。那次的旅程就像是心灵洗刷之旅。我不由自主地哭了出来，但我整个人随之变得轻松，变得更坚定，不再摇摆不定！



从家庭主妇到企业家的蜕变



不断被老师敲，我不断成长。2010年，有人要求得到我的草药护发的特许经营权，我也向黄老师请教，我的生意从此会走路会说话，为了方便连锁店老板们比较容易取货，我先后在新加坡和马来西亚开设了两间工厂。如今“美珠的能量”也影响着身边的朋友、同事、Origin老板们。我们都要做老师希望的“大而闲、富而乐、身心健康”的企业家。

这一路走来，在黄老师助人致富的爱心帮助下，我变得更自信，更有远见，当然也更开心快乐了。我把我在QA所学的知识学以致用，在公司设立好规章制度，让员工们在一个有系统的环境里做工，我们的服务水平提高了，也让顾客感到满意和开心。我也花了许多心思去关爱和培训我的员工，我送他们去QA学习，与我一起成长，他们体恤到我付出，也因此变得更尽责，也处处为我和公司着想。

看到我现在的业绩，许多人都会问我，在你那段改变的过程，难道没有遇到任何问题吗？任何事都这么“顺顺”（顺利的意思）吗？

刚好，我就借此机会告诉大家“说与做”是两回事。在那改变的过程，我有时也会偏执，也确实遇到事业及人生种种的不如意。自己的心也曾很放不开，一直在想为什么有些人对我这么不公平，为什么我要承受这么多的委屈，为什么一切的一切都需要独自承担。许许多多的为什么一直浮现在我的脑海里，那时我的心里非常不好受。不过，我想要跟你们分享的是，无论我们做什么事，都会有人批评。我在QA学到，如果我觉得我做的事情是对的，对得起每一个人，而且是对大众有利的，我就要学会放下一切的不愉快，然后快快乐乐地把事情做完。生命是一个圆，从起点回到终点，你如何对待别人，别人就会学会如何对待你。

我积极将QA所学付诸行动。因为，我看到了成绩，也得到许多人的肯定，而且我的成长，也变成了员工、家人、顾客及朋友们的榜样。我告诉自己，现在的我，只许往前，不许退后。

为了让更多人像我一样受益，我也鼓励我在马来西亚、台湾的生意伙伴一起来QA的企业家峰会，上黄博士的课，然后运用QA精神，事半功倍，获得更大的成功。

在此，我要非常谢谢黄老师，那么多年用心良苦，很细心的教导我经营企业的每一个细节，还特地在2011年12月飞到吉隆坡，帮我的新工厂开幕。

QA的企业家们就像我的家人，我非常珍惜一家人相聚的时光，每一次的复习，都对我有新的启发。为了可以帮到更多的企业家来上黄老师的课，让他们改变思维，用对方法，倍增利润，我会继续把QA助人致富的精神推广出去。

最后，我真心的希望企业家们和想创业的人们，及时得到黄老师的教导，拥抱成功。谢谢、感恩！



之前

之后

特别的爱给特别的你



Cicilia Chua 蔡如兰
Sunnos Labs Pte Ltd

在创业之前，我是白领阶层。从不知企业家的世界与心态是怎样的。直到我创业，开始迈向人生另一条道路，一条从未走过的路。开始创业的时候，秉持着一个环保的理念，相信酵素能帮助地球，便想尽办法把未经加工的酵素推进市场。当时我的公司一个产品都没有，连顾客是谁都不知道，前途茫茫然。就在最困难的时候，很庆幸的通过好友的介绍，来到光腾学院，认识了黄博士，并积极向黄博士学习他几十年所累积的创业经验，在他无私的教导下，快速成长。人的一生能有良师指引，真的太幸福了。我非常感激老师在我已对自己失去自信的当儿，让我遇见未知的我与我的潜能相遇，让我在黑暗中终于可见到了一点曙光，且开始从谷底迈向高峰。

被老师“敲”的点点滴滴：

1) 特别的爱给特别的你。

产品不是你要给顾客什么，而是你的顾客要的产品是什么。当时我自认为我的产品是好的，对顾客的一切一定会好，顾客一定会喜爱。但实际情况并不然。老师的特别的爱给特别的你，敲醒了我，不要以为你觉得好的产品，顾客就会喜欢。要从顾客的角度看，这是顾客要的吗？方才能进入顾客的心，创造出顾客要的产品。

2) 谁是你的顾客?

非常庆幸，一上完企业家峰会便能有机会与老师与同学们一同去尼泊尔学习心动能，学习专注、学习产品的定位。这让我一开始就能把产品定位好，精确地找出我的顾客群，非常地清楚我的产品是要卖给找高品质与好产品的顾客群。其他普通的顾客都不是我所要销售的对象。这样一来，定位准确，市场也清楚。一触即发!

3) 产品名字的诞生

选择产品的名字也经由老师敲打过的。之前，产品名称为 " Natura-Care "，老师一听就说，一个产品的名字如果长而不顺，不易记，很难让顾客有深刻印象,所以另取名为HALO。当时，我非常不愿意，因为要重新改变，重新设计，实在太麻烦了。但最后还是听老师的话，做出改变。也因为改变，才会有今天的 HALO。



品名的进化过程

4) 做错的事继续做，是灾难

在创造新产品时，产品粘贴纸有错误，老师要求全丢掉，这等于要把钱丢掉，心里好舍不得。但老师说，做错的产品而想等到卖完才改，永远也卖不掉。就因这句话，使我对每个新产品开创时，都特别用心。有错误的就丢掉。现在也听懂老师的话中之话，不管是在产品的包装上或是产品的材料上，不断精益求精。做到最好，做到是顾客要的境界。才是最完美与理想的! HALO在蜕变的过程中从乡下姑娘走到城市姑娘的形象。

5) 思维的障碍

一路跟随老师也有三年了，在这三年中得到很多的启示。尤其瞭解到非常可怕的事实，障碍不在外面而是在自己内心里。我们都有能力完成许多事，并且也会成功，但是是什么障碍了自己呢? 这次跟随老师去美国学习“钻之旅”：GO NY Beat 障碍，这一趟非常珍贵，让我领悟到障碍是自己设限的。做什么事情都好，不要先入为主的说不可以，不可能。因为世界是我创造的，障碍也一样。把心里的障碍除掉，想要做，踩踏一步，往前去做，不到达目的地，绝不放弃。障碍去除了，就会豁然开朗! 也不会左三年右三年的，一事无成。

QA的课程不单只是在教导我们如何把企业管理好，也深入到生命的课题。教导我们如何也把自己管理好，发挥出“助人致富”的精神。活出生命的意义! 对老师的授教万分的感激，除了感恩之外还是感恩。给老师最好的礼物就是把老师的这份“爱”传出去，让更多的企业家也享有“助人致富”的精神。



产品的进化过程

Sunnos Labs Pte Ltd

跳出框框，找到企業目標！

陪我老婆十多年一路走来,仿佛我们的企业犹如在森林里, 蛇虫鼠蚁, 猛兽遍林, 打的你死我活, 犹如在商业社会的生意里, 价钱竞争的人人 都要称王。

还好, 我们一步步的坚持, 互相扶持, 默默的走到今天, 2011年, 认识到黄博士, 有幸! 他犹如亮丽的蝴蝶, 给了我们指导和新的希望, 带着我们走向目标的前路, 把我们从混杂的丛林带出来, 看见企业的新价值及美丽人生的道路。

最后, 我们终于找到了方向, 做车的广告, *advercar that sell*. 万分感谢 黄博士!



良
师
指
引

C. K. Wong 黄梓翔
et Print

 eT Print
001979443-W

名师指点成功不远

Cynthia Ng 黄小嫵
ION Aesthetic Lab



名师指点成功不远-黄大仙

从事美容行业多年，转转折折，跌跌撞撞。有幸碰到 *Candy Lai* 认识到黄博士，黄老师他给了我很多人生启示。

从历史人物活在现实生活中引用了很多教学方法来引导学生前进，让我的人生逐渐改变与改观(观点与思维都在改变),想法进步，在处理事情时也会立场清晰，在企业的方面也会很大的进步，现在处理业务会比较注重全方面与局势。

老师也让我敬佩他的精神，看到老师让我感到我不可以这么快歇下来或停下来。老师让我知道每活一天都要有意义跟人生价值，怎么去对待自己的生命，把握机会去改变。

我很感激老师给我的提示.我也从老师那边学到了一个人一定要有自律把自己管理好，如何管理事业及处理待人。我会好好应用老师所有的教诲，争取进步，把事业发挥到淋漓尽致，做到最好。





又安·又旺

不知不觉在新加坡工作已有十年了。才发现原来自己的梦想就是可以像父亲一样白手起家，拥有自己的生意。但总是被父亲在一夜之间变得一无所有的经历而却步。可想而知那对我来说是多么可怕，可悲的事啊！

也不知从何时开始心里就有着可怕而悲观的想法：“干嘛拼得那么辛苦啊？到最后还不是如父亲一样失去一切，到头来白忙一场！还不如脚踏实地的去打一份工算了吧！”。以前每每有冲动要创业的时候往往都会被这句话给牢牢的扯住了，就这样固步自封，无法前进！无论我多么努力的挣扎，用尽我所有的力量去冲，还是无法摆脱这个想法的捆绑和幼时不幸的阴影。

随着光阴流逝，年纪越大的我心里就越不安。感觉告诉我，若真的要创业就得愈快愈好，已经不年轻的我没有太多时间了，再等下去恐怕只是“有心无力”了。另一方面却又被那可恶的“想法”给扯住了，身边没有人可以讨教，那时的我感觉就快要崩溃了！那时还没有上QA的课，还不认识黄博士，QA的老师 and 同学们。真是叫天天不应，叫地地不灵！

终于在我36岁那年，也不知哪来的勇气，为了自己那埋藏已久的梦想，终于豁了出去！我终于创业了！心里想着如果创业失败的话大不了就回老家卖“海南鸡饭”讨生活吧！至少我已尽力了，也不枉此生了吧，免得老来后悔自责，更凄凉！就这样懵懵懂懂的开始了人生的第一门生意，是替中小型企业提供理帐服务。刚开始时由于客源有限，也为了节省开销，所以凡事都一手包办，同时也在住家办公。

2009年,由于新加坡经济起飞,连房租也水涨船高,负担开始有了压力。所以就索性在当年的12月31日把我在新加坡的会计生意搬到了新山。

当时只有一年创业经验的我其实对做生意还是不很了解,时常感到疑惑和彷徨无助,而且还常常撞墙。搬到新山之后我依然是为了节省开销而把住家和办公室二合为一。但这样的环境让我觉得身心疲惫,感觉好像24小时值班,因为工作和休息时间混在一起,乱了。可是当时的我却不以为然,也搞不清楚哪里出了问题。

非常感谢 Elise 的推荐,我在2010年8月上了黄博士的 " 企业家峰会 ", 正式加入了QA这个大家庭, 也就这样我的人生开始有了改变, 也更加多姿多彩。在上课的时候黄博士常提到 " 在住家办公, 不安不旺也! ", 而且还借用了几位同学的情况来作真实教材。这时我才恍然大悟, 总算找到了问题的源头。我把办公室搬离了住所, 同时也聘请了新员工。这样一来我每天到了办公室就可以全神贯注的工作, 办起事来更加的事半功倍, 下班回到家又能真正体会到身心放松的感觉。我想这就是黄博士经常提醒我们 " 不安不旺 " 的道理吧! 真佩服黄博士的智慧和博学。

一个人的 " 想法 ", " 思维 " 和 " 经历 " 确实实而无时无刻的左右一个人的一生。黄博士常教我们 " 改变思维, 用对方法 " 就可以有效的改变企业的命运。若运用在 " 人生 " 里也有异曲同工之效吧! 再次佩服黄博士的教学题材, 智慧与豁达。

又安·又旺



在QA非常感谢有黄博士和一群好老师的细心教导之外, 更要谢谢黄博士制造出QA独有的特别文化与平台, 还有那 " 助人致富 " 的互动精神。就这样让我非常开心的结交到一群有上进心, 有创意的企业家, 和他们的相处让我得到了很多学习的机会, 人也变得更开朗, 而且视野也更广阔。同学们的互动交流, 拔刀相助, 关心慰问, 更让我感动, 让我重拾有朋友真好的感觉。

感谢黄博士让我们知道原来旅游也可以学到那么多的东西。巴厘岛的灵之旅让我们的心灵受洗, 恍然大悟的了解到原来我们是有选择的。而纽约的钻之旅更让我们大开眼界, 原来做生意可以那么自在写意的。现在我发觉我对人对事的看法是越来越正面, 思维也越来越广阔了。

对于未来我是充满希望和憧憬的。相信在黄博士，QA老师和同学们的帮助下我一定会把我的生意搞得更好，赚更多的钱。这样不但可以帮助更多的人，同时也可以实现我更多的梦想。让更多的人去帮助更多的人，发扬黄博士和QA " 助人致富 " 的精神。



David Lim 林昇明

AIM Accounting Advisory

全
圆

Delcie Lam 蓝桂茹
Delcie's Desserts and Cakes Pte Ltd

delcie's[®]
DESSERTS AND CAKES
ORGANIC ♥ GUILT-FREE ♥ EGG-FREE
DAIRY-FREE ♥ DIABETIC-FRIENDLY

Delcie的成功之路—创造独门秘笈

广告总监的高薪工作，山一般的压力将25岁的女孩压垮了，病了，累了，我必须逃跑了，于是我辞了工作。

因为自己喜欢吃蛋糕和注重健康，所以打算开一个制造健康蛋糕的蛋糕店。于是在2009年1月我的店就在碧山的组屋商店开张营业了，我建立了一个网站，等待顾客上门，一个星期只接到一个订单。

为了生存，我不得不兼卖水果，薯条和冰混合饮料以吸引常常从我的店前经过的学生，每天我从早上10点忙到晚上10点。祸不单行，就在我生意最困难的时候，我的母亲被诊断出患有肠癌，那是华人新年后，我母亲住院，从此没能再回家。我每天忙于照顾母亲，无暇顾及生意，除了我最好的朋友Ashvin偶尔帮我顾店，大多数日子，我的店铺是关闭的，生意难以为继，昂贵的租金还必须按期支付。不过，我当时的首要任务是陪伴我的母亲，由于是肠癌晚期，她在2009年4月1日就过世了。

为了减低租金压力，我开始让其他想创业的面包师分享我的店。一来，我可以帮助他们以最少的成本开始他们自己的烘焙业务，二来，我也可以减少一些开支。因为有更多的面包师加入，2009年6月，我就搬到桥北路二楼的一个更大的单位，正当我为这个助人助己的好主意得意的时候，意想不到的麻烦来了，一些面包师因为生意欠佳，一再拖延租金，而致最后无力偿还租金，导致我再次面临生存危机。

我迷失了，我甚至都忘记了我开蛋糕店的初衷，我的钱用完了，我决定关闭我的业务—厨房租赁业务和自己的面包店业务，回返工作岗位，这是在2009年10月，我会见了会计师文慧，告诉她我的决定，她劝我不要放弃，力劝我去参加光腾学院——一个专门帮助中小企业老板倍增利润的组织的课程。她告诉我，只要我去听课，钱会来的，我的生意会成功的。在文慧的一再劝说下，我决定背水一战，把银行最后的900块钱挤出来，去上课。

这是一个痛苦的决定，当时除了钱的因素，我的华文也很糟糕，我怕我甚至连老师的课都无法听懂。

2009年11月我首次出席了黄若瑟博士的企业家峰会，他是一个有趣的老人，最令我惊讶的是，他的课容易听懂，因为他讲的都是实用性和应用性很强的事，我努力在笔记本上做英文笔录，下课时学院的另外三个老师也帮我翻译，解答我的疑问。两天的课程很累，从早上8点一直到晚上10点，两天的课程又让我想起了当初要做健康蛋糕的理念，我也弄明白了提供健康蛋糕才是我的独门秘笈，我才能因此而成功。

但是很快，我又忙得忘记了，直到几个星期后，王炳烘老师来拜访我的店。他走访的意图是评估我目前的经营状况，我店的布局，看他如何能帮助我做得更好。这是光腾学院的独特之处，凡是上过课的学生，都会得到老师的专程拜访，并得到帮助。他问我为什么要与别人共享的店铺？告诉他我的理由后，他说，这是新创业者的一个常见错误，他告诉我“路边的野花不要采”，如果确实帮得到人，那好，如果不仅不能降低开支，还带来一大堆头痛的问题，那就不好，因为我的时间不值得花来管理这些人。然后他又问我为什么要做Delcie的甜点。

Delcie的成功之路—创造独门秘笈

我告诉他的甜点对健康有益处，他反问我“它们真的健康吗？”他的这两个问题，让我深思。这时我才意识到，这是真正学习的开始。

我放弃了一些业务做得还不够好的面包师，只与那些能够独立承担义务的面包师签约，免去了我的后顾之忧，以便我能专注于自己的生意。我开始思考我的客户的需求，我母亲对我的期望，我当时的男朋友，也就是我现在的丈夫希望我们成为完全的素食主义者，我反问我自己，如果我是一个完全的素食主义者，我怎能接受满含鸡蛋的面包？我要提供健康蛋糕，但是做蛋糕的原料中少不了化学添加物。我如何做健康的素食的，没有糖、没有蛋、没有黄油，甚至没有面粉的蛋糕呢？我把我的思想告诉我的厨师，但他们拒绝的想法，因为我去掉了烤蛋糕的最重要因素，他们认为我疯狂。我仍然没有放弃，烘焙老师的话不断在我的脑海里浮现，我开始自己着手改变我的整个蛋糕菜单，终于成功研制出了我理想的健康蛋糕。我通过我的网站将我的健康蛋糕介绍给素食者、严格素食者、糖尿病人和对面粉等食物过敏的人。经过两个月的不懈努力，我赢得了我的第一次利润！

2010年9月，我回光腾学院复习，又学到了适用于我当前的经营状况的管理方法。之后，在10月，我参加了学院组织的巴厘岛之旅，我所有的朋友说我疯了，为一周的巴厘岛之旅支付了4500元。



我也不知道我的决定正确与否？行程结束后，我知道，即使我用尽我所有的钱，这一趟都是值得的，因为我的收获更大。这次旅程的主题是灵修之旅，与生意无关，是教导我们了解自己的，这听起来很奇怪，因为这是一个商务课程，为什么黄博士要教我们了解自己呢？他认为，作为一个全圆，从我们自己的家庭开始。

我们应该与把我们带到这个世界的父母有良好的关系，当我们在做生意的时候，我们应该快乐，健康和没有压力，这是我对巴厘岛之旅的领悟。

从此以后，我对待我身边的人，尤其是我爱的人、我的家人、我的朋友和我的同事的方式就与以前不一样了，关系变得更好更融洽了。从那时起，我的普通话也大有进步，我记得当我半商业半休闲到台湾旅行时，台湾人并没有听出我是新加坡人，因为他们认为我没有新加坡年轻人断断续续讲华语的习惯。

我今年28岁，我的生意已经运行三年多了，我有三个很棒的同事，每天都在与我并肩工作，为我们的客户烤出健康美丽的蛋糕。我也有闲暇的时间享受每年至少五次的愉快旅行，我不再生病，连轻微头痛都没有。

“Delcie的蛋糕店是新加坡唯一一家获得保健促进局“较健康食品”标志的烘焙店。”



Delcie's Desserts and Cakes Pte Ltd

顿悟人生

紐約歸來，我頓悟了，作為一個企業家哪能言休，事業生涯需按一百年規劃。



当AVALON终于成了新加坡保健品的知名品牌，当我看到我的先生从一个技术型的管理人才成功转化为一个儒雅的商人，当我的行销经理人完全不想要我插手她的管理工作的时候，我知道该我放手的时候到了。

于是两年前我开始经常出席国大校友会的活动，自然而然与黄若瑟博士不期而遇，黄博士是我十多年前在国大读MBA时的老师，问及彼此的近况，我告诉他我退休了，正在学习享受人生。黄博士郑重告诉我40多岁退休太早，翻翻报纸80多岁过世不足为奇，二十年后人过百岁不是问题，我觉得他说得对，那我要如何度过余下的50多年呢？

顿悟人生

Doris Du Wei 杜伟
Hi-Beau International Pte Ltd



黄博士告诉我他在68岁时（2009年）再次创业，建立了光腾学院，专门教导中小企业老板“助人致富学”。我对这个课题感到新奇，也为了打发闲暇时光，于是就去学习黄博士独创的《动能学》。黄博士把他的《动能学》通过经济学所讲的短板效应或称木桶效应呈现出来，浅显易懂，易实施，让上课的企业家们都有极大的收获。

因为我们的保健产品是透过大型连锁店销售的，所以静动能这方面一直以来是我们的弱项，因此第一堂课下来，我就忙碌了大半年，为的是改善产品在连锁店的摆设、及时更新陈列空盒、加强静态产品的话语权等静动能，进一步提升产品形象。

我和我的先生都是生活单纯的人，没有对奢侈品的巨大欲求，对我们而言，生活简单、不为钱愁、家人健康、家庭和睦、孩子们快乐成长，就是最大的幸福了。但是幸福中的我，因为闲着而有失落感，为了寻找重新规划人生的灵感，我又回到光腾学院。课后则忙着与光腾学院的企业家们互相拜访、学习，我感到十分快乐。原来有意义的忙碌才是我快乐的源泉。

2011年9月我随光腾学院的40名企业家，到纽约进行了消除障碍的钻动能之旅，此次行程不仅被今天还延续着的美国商业神话所震撼，还在学院的精心安排下，与当地的企业家进行了交流，深切体会到黄博士所倡导的企业家精神“大而闲、富而乐、身心健康”的真正含义。

顿悟人生

纽约归来，我顿悟了，作为一个企业家哪能言休，事业生涯需按一百年规划。其实人生就是那么神奇，当你想明白了，机会就来了。第一，开拓国际市场。虽然之前国际友人来访不断，但没有出现对的人。这次一动真念，中国和澳洲市场的前期开拓工作就此展开。第二，做一些投资以分散风险。刚好在今年华人新年前几天就抓住了一个绝妙的切入点，成功注资一个集生产、研发和行销于一体的健康产品公司。该公司计划五年内上市，成功与否尚不得而知，但看着这一帮有过上市经验、干劲十足的人你就会放心。套用黄博士的话说，方法对了，想不成功都难。又需要为事业忙碌了，我的人生快乐一百年。

我正期待着2012年10月与光腾学院的企业家们一起去巴黎品味生活!



AdvanCleanse[®]



AVALON[™]

Energins[™]

JustUme[™]

ChocoMarvel[™]
no painkillers for periods

摸石头过河

Hi-Beau International Pte Ltd

Elise Loh & Ken Lim 卢美萍 & 林培楠
E&K Realty Pte Ltd CCE Business Hub Pte Ltd





十八年前，凭着一股冲动，我与几位同事炒了老板的鱿鱼，设立了一间秘书服务中心，专门帮助刚刚出道的企业家设立公司，提供注册地址，接听电话，打信件及处理他们的文书及账目等服务。

由于我们是由零开始，因此为了生存，能做的，不会做的，会赚钱，不会赚钱的项目，我们都一一接下，希望能从中找到商机。可惜的是，生意时好时坏。好的时候，就忙到晕头转向，有的时候甚至忙到三更半夜，三餐变两餐。坏的时候就是赔了夫人又折兵，赔了时间钱又收不到。

随着生意的上上下下，生意伙伴的离去，只好增添副业，增加收入。有一段时期，保险营业员，财产策划顾问，儿童教育顾问等，全部头衔揽一身。收入是有了，但也少了自己与家人共处的时间。更尴尬的是，我有的时候一时难辨认打电话找我的客户是属于保险的客户，还是儿童教育班的家长。

在过去十多年期间，我甚至还在业余时间帮忙我的先生Ken一起从事房地产买卖。朋友们都说我是万能女王。我只能说我看似样样行，但不精。

由于身兼多职，只好聘请员工，可惜的是通常过不了两年，她们都逐一离去。自问对她们不薄，怎么也留不住，非常纳闷。

后来在机缘巧合下，通过文慧同学的介绍，上了黄若瑟博士所主办的课程，又复习了好几次，经过一些敲敲打打，及同学们的借镜，一些不明白的理念，就逐渐茅塞顿开了。

黄老师说做事情要专注，才会成功。难怪无论这么多年来，我做这么多行业，还是到了一个顶峰就卡住了，一直无法突破，更糟的是，业绩还一落千丈。于是我就把我手上的副业，逐渐“放生”（也是放弃的意思）。起初还是颇心痛的。2009年尾，我把秘书服务公司主要的业务交给员工打理，然后把目标锁定在房地产方面。果然有点成绩，不到一年，我们就达到了有关当局所设定的销售数量，拿到了成立房地产公司的执照。其实之前的几年，我们还在犹豫不决，不知道能不能在规定的时间内达成目标，因此没有认真地去考虑要不要成立公司。

除此以外，我们也从黄老师及其他三位老师的课程里，学到了怎么样在不同的动能里，运用在企业上，倍增业绩。我们也学会了怎么筛选客户。渐渐地，我们的顾客群，从HDB路线，走到了私人及有地住宅。这些顾客群在我们上课之前都是难得碰上的。现在还比HDB的顾客群多。令人兴奋的是，最近我们还通过朋友的介绍，在邻国马来西亚获得了一个房地产投资的合作项目，增加了我们的商机。

专注·思维改变

在思维及性格方面，我们也略有改变。上课之前，我的性格比较急，如果员工不能达到我的要求，我会容易懊恼。但是我现在已了解到要安排对的人做对的事。因此看待事情会比较客观，处理事情就比较有效率。员工也更能明白我的要求，对待客户，服务周到，甚至于超出于我的期望，获得很多客户的喜爱。看得出他们胜任工作，心情愉快，每天笑脸盈盈。

至于Ken，他以前做事比较优柔寡断，但是上了课后，就果断多了。因而也得到了一些客户的赏识，不断有重复的生意。当然自信心也满满的。

除此以外，他也学到了助人致富的运用法。平时有空的时候才做善事。现在每天都督促自己，只要能帮上忙的，一定帮，即是一个善念，也是行善。对于同行，已学到了“大爱”精神，更加毫不犹豫，只要有兴趣与我们合作，来者不拒，什么时间有空参观房子，即使只有一组，只要可以，我们都尽量配合。不像以前，有几组后，才根据自己的时间才安排。

对于穿着形象，我们也比以前更加注重。有一些平时少见面的客户，现在看到我，还称赞我比以前年轻漂亮许多。至于Ken，人家还以为他是三十出头的青年，真要感谢黄老师的功劳，传授我们“静动能”的重要性。

我们也学到了，想做就去做，摸石头过河，边做边改进，否则左三年，右三年，结果还是一事无成。更重要的事，我们的责任心比以前更加强烈，答应过的事，只要办得到，一定竭尽所能，全力以赴，不敢敷衍了事。因为我们学到了什么是因果理念。

我们很感恩接受到黄老师及其他老师们的教诲，通过他们无私的爱及孜孜不倦的精神，把他们的毕生功力，传授给我们，让我们从懵懵懂懂的误打误撞到有系统、有条理的规章制度，以及从“心”出发，帮助我们的客户解决问题，也同时改造了我们，使我们在创业的过程在攀过一个一个高峰的同时，肯定了自己的生命价值及使命。

在未来的日子里，我们会不断地鞭策自己，设立自己的团队，要做一个大而闲，富而乐，身心健康，同时又能帮助别人创造幸福的企业家。在此同时，也希望能在可以的范围，帮助更多需要帮助的人，达成助人致富的理念。

希望黄老师及他的团队们越来越壮大，继续为彷徨无助的企业家伸出援手，创造一个又一个的奇迹！也祝福黄老师心想事成！



相信好事来到你面前

因为创业，跌得焦头烂额而认识在举办《企业家峰会》的黄若瑟博士。

独自走创业的路,不知不觉变得畏缩、负面、斤斤计较、忧郁、甚至恐惧。心里很好奇于在黄博士的身上看到的生活态度与智慧。也好像听到宇宙的呼唤,我找到成长的土地。从那时起,生命敞开了一扇门,在这道门里面的世界改变了我的生命。黄博士是在门口第一位大师,他以微笑迎接我。接下来的路开始自己探索、追逐。不断地从每一次Quantum活动里从人与事学习、自省,还有积极地阅读。

有梦所以腾飞,腾飞之旅创造体验的机会,领悟其中道理。从尼泊尔腾飞,知道自己要活出价值。从灵之旅,知道要找回最初来到这个世界的那颗心。从黄博士的领导与理念,工作和活动里磨练。有许多时候并不了解黄博士做事的理由,过后反思与体会,总觉得获益。

三年的蜕变,成长和学习难以细说。内心的体会和领悟,所获得的是个人思维、视野、心境的变化和做事的方法,与人的关系,家庭改变。个人的变化和成长过程是什么滋味?将自己丑陋的皮一层一层地剥掉,是痛的。接受过去自己的每一念,每一天是自己创造的。看到自己在事情当中的责任。以眼泪洗去伤痛,接着而来的视野是新的,是喜悦!在Quantum Academy的课程里,每一次的活动和相聚都是精彩的学习,老师们的认真和爱,和同学们的真实接触和关爱,企业家们体现的精神,每次叫我感动,喝彩。

喜悦能以真我生活，并继续探索这条路的美好风景。成长过程的一大收获是看到同学有所领悟，有所突破。

因为自己的改变，下一代有了美好的成长土地，我们的家庭更幸福了。感谢我的丈夫一直以来给我无私和很多的爱。

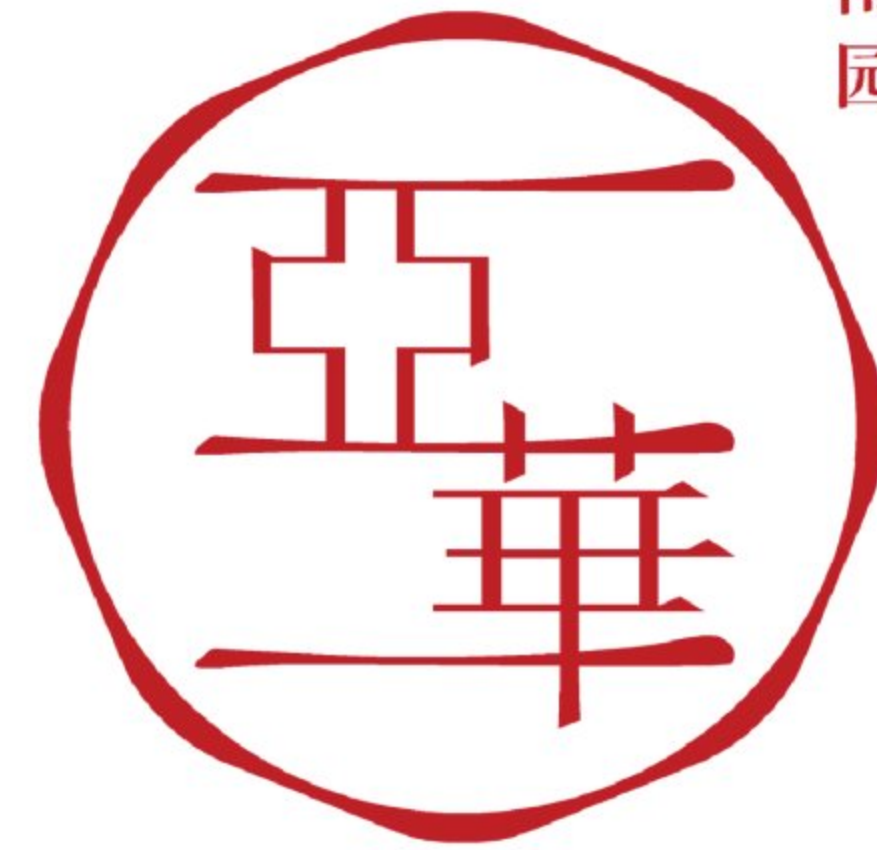
如黄若瑟博士所说，《活在理想中的现实》，在每一天里实现理想是他给我的珍贵礼物之一。我以贡献大我为目标，不断地追求更高智慧，发挥个人力量，帮助更多的人。

衷心感谢所有的老师和同学。

感谢黄博士以生命照亮我们的前路。如果你看到黄博士体现的爱、精神、智慧，和处世之道等等，是宇宙在呼唤你，让你看见这些美好的东西，你一样可以发挥出来。



Fion Lim 林凤英



欧南园

肉骨茶

—
OUTRAM YA HUA
PORK RIBS SOUP



Frankie Gwee 魏松豪
Outram Ya Hua Pork Ribs Soup

感恩的心

钻之旅 — 纽约感言。

很荣幸能参加Quantum Academy的活动。

美国之旅让我视野开阔，美国人的创业精神，以及爱心的公务员，是值得我们学习的榜样。

尤其是黄博士，每天早上在巴士出发前，敲敲打打，同学们的一举一动都了如指掌，清楚的了解同学们内心的障碍，思想的清和浊，都让我十分佩服。

「欧南园亚华肉骨茶」全体同事，感谢黄博士与老师们不辛劳苦，为我们在27-02-12那一天举办了[幸福企业论坛]，教导我们优化服务水平、提升生活质量。让我们懂得每天忙着不是做大事，而是怀着大爱之心做小事。

感谢黄博士费尽心思的策划，让各位同学受益匪浅。也谢谢各位同学互相扶持，魏松濠感恩合十！

蜕变



Hu Ling Yun 胡凌云
ANE Househunting & Consultant Co Ltd



2009年的8月，我在内外困顿中，随孙远姐来到新加坡；
拜师于德高望重的黄博士；
老师的话语不多，最精华的两句话，
挽救了我、我的先生、还有我的家庭；
我感激这一次的远行；
我做梦都未想到，我的第一次新加坡之行是以这样的方式完成；
蜕变由此开始；

2010年的西安之行；
我在QA全体同学的带动下，第一次深入西安感受祖国最精髓的汉文化；
更是黄博士精心安排的黄河之行；
让我深深地体会；
炎黄子孙，无论相隔多远；
其实心却是如此地息息相通；
由此感动；

2011年的纽约；
非同凡响的决定，非同一般的困阻；
让我更坚定的完成这一次圆梦之旅；
与黄博士的再次相见；
我看到了更精神抖擞的老人；
以更饱满的面貌，更精辟的言论；
道出他的心声；
鞭策着我们这一群求知者；
触动我，开始行动；
我知道我要的，战胜自己，开创未来。

蜕变、感动、行动。每一次都在脑海里铭记，黄老师的睿智、博学、幽默、风趣。是我这一个阶段，这一生中都历久弥新的记忆。

感谢您，这样的缘分！

感谢您，真挚的话语！

真诚地祝福您：生日快乐！

没有慧根要会跟

在2010年的时候，我的婚姻出现了问题，事业也开始大幅度下滑。三岁的女儿也因为我们夫妻关系不和，接着又搬家，换新女佣，转换新学校的种种问题下，变得爱闹情绪，不爱讲话……那时候的我，感觉就像在人生的深谷里，看不到希望，也爬不起来。

当时我不断的安慰自己说，只要每天努力工作，赚很多很多的钱，一切就会顺利了。但是事与愿违，因为我还背着许多的悲伤及不愉快，孩子又时常生病。虽然我一直在努力，可是事业，人生却没有看到任何的进展。

就在一次机缘巧合下，我的邻居文慧看我每天工作到三更半夜才回家，又要自己带着一个孩子，觉得我方法不对，就介绍我去上企业家峰会。但我一口气就拒绝了，因为钱都不够用了，哪有多余的钱去上课啊。但她一而再，再而三的找机会向我解释课程的魅力所在。终于，我看到了企业家峰会（QA）名片上的一句标语：“倍增您的业绩”。心里就想：那表示上了QA的课，我的钱也会倍增咯！好，看在钱会多的份上，我报名了。

第一次去上课，我记得我对黄老师说我每天都很忙。因为要把工作做完，所以才会做到三更半夜。我以为黄老师会像其他课程的老师那样，安慰我或分析我的状况。但他只给了我一句：“工作做得完的咩？！”然后就转身走掉了。

就这样被他突如其来的一句话敲得我整个人愣了一下。只觉得怎么这老师说话怪怪的，但是心里深处其实已被老师的那一句话惊醒了睡梦中的我。

感恩

感悟



Ivy Lim 林秀凤

跟随了黄老师及QA过后,我才发觉原来我以前以为我懂的,我认为是对的,其实全都是相反的。我曾经对黄老师说:我要独立,要靠自己成功。怎么知道他又回了我一句:“这世界上是没有人靠自己的。如果你说你要靠自己呀,这样你要吃饭的时候自己去种米咯!”听了过后,头上三只乌鸦飞过去……但还是那句话:其实心里早已被老师高深的智慧及经验所屈服。

之后,我也跟随了老师到印尼的灵之旅。在一把鼻涕一把眼泪的情况下,学习到原来所有事情都是自己引起的,也因此学会了什么叫做“责任感”。学会了要得到世界宇宙的爱与好事物,你先要学会好的起心动念把爱与事物分享出去,你才会得到你所想要的。正所谓:舍得,舍得,有舍有得。你说对吗?

文章还没写完我就想要先谢谢黄老师。因为在印尼学的一句话:“世界上没有痛苦的人,只有痛苦的想法”,让我整个人顿悟,也迅速的把我从谷底拉了上来!。而且这句话也帮了我身边许多的朋友及家人。老师,谢谢您!

还有,我要谢谢孙远老师。因为巧合,在印尼灵之旅的一个晚餐桌上与孙远老师共同用餐,我把女儿紫琪不愉快,几乎时常生病及不喜欢上学的事情与她分享。她这么回答我:“Ivy, 因为紫琪得到的爱不够呀!你要让她认爸爸,与爸爸的家人多接触,因为孩子都需要父母的爱”。

我听了过后话也不说,先到餐厅里的洗手间大哭一顿,心里非常自责。因为自己的自私,因为自以为对的事,却无意中对孩子造成这么大的伤害。就这样,从印尼回来之后我第一时间帮三岁半的紫琪打电话给爸爸并且还教她要疼爱爸爸。而她爸爸也给我发了个简讯,谢谢我……

没有慧根要会跟

从那一刻开始,我真的感觉到孩子的喜悦及她说不出的安全感。你相信吗?就因这样,紫琪开始喜欢上学了,就连周末也吵着要去学校。而且,她也“变得”健康,活泼,开心了许多。谢谢您,孙远老师!

印尼之旅也就在许多眼泪及欢笑中结束,但也是我和许多QA同学生命中的美好开始!

去年(2011年)我也跟随QA去了美国的钻之旅。在 Ellis Island 学到了美国如何让许多外国人看到希望,看到未来。然而,也领悟到帝国大厦的骄傲~搞目标不搞障碍的道理。这一回的美国之旅改变了我三十年来的思维及做事的方式。现在无论遇到什么事,我都会先问自己:1)自己是搞目标,还是障碍?2)我在我的企业,生活里,是否有给身边的同事,伙伴,孩子,家人及身边的朋友们看到希望?

就这样一路的跟呀跟,至今跟随黄博士及QA已有一年半的时间。跟对老师,跟着好的QA团体,用对的思维及方法,让我从一个在企业上混口饭吃到今天用着黄老师“助人致富”的理念去做事,完全改变了我的的人生,也让我的人生变得更加漂亮,精彩,也更有意义!

黄老师,对您除了谢谢还是谢谢!

感恩,感恩。感悟,感悟!

Ivy Lim 林秀凤



美好人生

记得第一次上黄博士的课程,是被爱玲和彩霞两位美容的朋友苦口婆心地把我引进来的。因为过去的一些上课的经验,就是会精神振奋一阵子,但没过多久,我又会被打回原形。思前想后,是因为自己的坏习惯没有改。幸好我很喜欢上课后的一些新鲜东西,我会把这些知识收存起来。

黄博士的课程虽不深奥,但也不是全部都能理解。一些游戏活动确实能让我们更容易学习并且深刻地留在记忆里。我也常迟到,黄博士说那是病。对我而言,那不是病,而是我不是很想去,拖到最后一刻才决定去,所以迟到。

参加课程后,致平老师来拜访我。他没有在我的店里与我沟通,而是约了我到附近的麦当劳。他说我在店里显得很紧张,其实细想起来,我在店里的时候是这样的,我却没有意识到,真的是旁观者清。

后来我还参加了西安、巴厘岛和美国之旅,一点一滴地吸收,一点一滴地进步。自己的进步成长是能感觉到的。最近两年,不得已店面搬迁了两次,但我仍然可以坦然面对,自信心也与以前大不一样了。

上QA课程三年来,真的佩服黄博士宽广的胸怀,慷慨地将您的管理心得,人生经验毫无保留地传授给我们这些中小企业的老板,帮助我们要长成参天大树而不是做“盆栽”,真的让我们从课程中受益良多,耐心地扶助我们发展,启发我们成长。

长成参天大树



Kathay Ang 洪爱梅
Jabelle De Beaute

真的很感激黄博士和QA的全体老师们的教导与同学们的鼓励，多了朋友，多了信心，朋友的关心与扶持，让我学会放下，开心坦然地面对工作、生活，觉得人生更美好！



Jabelle De Beaute

路边的野花不要采

Louis Lee Kong How 李光浩
XPOSE Images Sdn Bhd

XPOSEIMAGES
Creating Images that Sell

改变思维的力量

我叫李光浩,是一名艺术型的企业家,我的企业任务就是创建图像,协助顾客可以卖出高价的照片(Creating Images That Sell)。来自于吉隆坡,很幸运能够成为黄博士的学生,我是一名老师忠实的追随者,经过一年多的学习,不管是上半夜还是下半夜,老师都不厌其烦为我排除困难。在黄老师的悉心关怀和教导下,敲敲打打,让我逐步成长,成熟,知识也丰富了许多。

1) 上课前及上课后的改变

在没上老师课前,我们公司的经营方式跟一般企业一样实行多样化,什么钱都要赚,方便顾客提供一站式服务。(拍照,录影,印刷,设计,Website)。我将自己定位是一位摄像佬,什么事都亲力亲为,每天都很忙碌。

在课上老师敲我,这样做是没有前途的,要将公司企业化,小企业当大企业来经营,要做就做专业人士,做艺术型的企业家,做大而乐,富而闲的老板。

上了课后用老师教的方法九宫格找出公司的独门专长,就关掉了其它公司,将原来独门做照片的公司改去有限公司。除了集中精神做一项事业外,作品也好了专业了,业绩也增加了,我也空闲了。老师提倡静动能也很重要,给予顾客信心,舒适,感观,价值!建议我们在KL买一间半独立式工厂,将企业集中不要分散租2间工厂,不仅这样,还教我很奇迹的去储备这笔资金。

2) 心中难忘的事

老师知道我在整顿公司时有阻碍,老婆不能完全认同,支持。所以出钱出力免费在Johor只为我老婆一个人开办课程,不但租地方开课,还一天三餐都很丰富。还召集了三十几位师兄师姐和其它老师们来陪读。在这里感谢所有老师及有份参与的师兄师姐们,在百忙中大家抽出宝贵的时间,帮助我们,谢谢大家。老师更是劳心劳力,如同我们的父亲一样,为了我们夫妻俩大家在想法上有所差异的事情,约Johor见面为我们调解,苦口婆心,黄老师不止教我们做生意赚钱,还为我们担忧,为我们奔波。



改变思维的力量

3) 奇迹的一幕

之后在黄老师的龙动能中学到怎样培养好的员工，放生不好的员工，助人致富的心态去帮助别人，成全别人同时也成全自己。务必做到人人皆龙，群龙无首。让Xpose每位同事都清晰知道自己的岗位与责任。

在学习的过程中我被美国名牌企业家和小企业家的经营手法所吸引，同时在美国黄老师教导我们犹太人的思想（企业必须要做大，用未来的资金投入在企业里，让它变大变强，使企业有体系，有组织，有规划）。

因为通过Quantum Academy 学院这个平台，在去美国学习时有幸认识美珠姐。由于美珠姐将老师助人致富精神发挥得淋漓尽致，大气风范，很幸运我们成为Origin大家庭一份子。

老师讲路边的野花不要采，指定Origin这个事业是给我老婆的。在巴生Origin充分利用了黄老师所教的五大动能，巴生Origin接手第一个月，业绩倍增，又是一个奇迹，全靠老师从旁指导，提点。

4) 学习后的体会

每天秉持着QA助人致富，心想事成的精神，学会了该面对的绝不能逃避，该舍去的绝不能吝啬，该执着的绝不能怨恨。

同事之间关系融洽了，夫妻之间相互体谅了以爱为起点。这些知识与做人的道理从老师那里得来的，收获了恩师的关心与嘉勉，感受了恩师纯纯的爱心，您用炽热的心温暖每个同学的心房。

5) 恩师的感染力

您的知识，您的思想，您的话语，您的规劝，您的要求，甚至命令，一经提出，便要我们一定做到，又总使我们心悦诚服，自觉行动。师恩如山如海，无法估量，您在我心目中是“真的种子，善的信使，美的旗帜”毫不吝惜燃烧自己，发出全部的热，全部的光，全部的能量，无私奉献的精神，使周边的人都发出正能量。

我不是您最出色的学生，可您是我最崇敬的 – 黄若瑟老师。

您的学生KongHow&Amy



XPOSE Images Sdn Bhd

铁棒磨成针，感谢 " 企业富爸爸 "

Good Day!

我是李玥明, 吉隆坡的学生, 从事广告设计行业十多年了, 忙到忘了自己, 盲了自己, 盲了事业。像super women! 又赚不到 \$! 唉! 悲啊! 还好, 非常的荣幸, 世上还有这样的人吗? 能够认识他是个缘份, 福份, 不是你要, 就能, 随缘咯!

他是打开“企业秘密锁匙的富爸爸!” “~英俊可爱, 和蔼可亲的 伯伯”, 用了纯纯的爱, 散发出像宇宙般大的力量, 去帮助所有与他有缘相聚的人, 把“助人致富”的精神, 发挥到淋漓尽致, 把它发扬光大, 使周边的人都感受到他的热诚, 他的光, 他的能量! 感动到每人都能重新发挥各自的光芒! 真的。讲到, 他的确做到! 我哭了, 我被感动了! 因为他曾经半夜2.30am发信息慰问我, 帮忙我解决问题! 感谢您!

你渴望爱, 他给慈父的大爱! (把你当家人看待) 你迷惘前路, 他渊博的学识, 敏锐的洞察力, 能穿串透每个人的心房, 能苦口婆心的给你指明目标与方向! 现在我们已转型了, advecar-是我们公司的品牌 ~ advecar that sells. 做3D的广告, 包车, 广告包买! 在转型的日子里, 蛮难熬的, 不捨不放! 要破釜沉舟, 要改变自己, 我和丈夫的思维要统一认同, 谈和容易, 更何况是先要改变自己, 皇天不负有心人!

你有种种困难, 他能把困难排除万难! (上了课, 才懂的) 你天天8877 (白白生气), 教会你8866 (快快乐乐)! 年轻十倍! 你有奇难障碍, 他能把障碍魔术变通! (他似黄大仙!) 他啊! 仿佛是~神啊! 我身边的附身符! 神啊! 救救我吧! (经过一年的上课学习, 给他敲敲打打, 我终于醒悟!)

企业富爸爸



Min Lee 李玥明
et Print

我被敲，因为我是农民思想（农村长大）
我被敲，因为我思维未开窍，（顽故）
我被敲，因为我有很多障碍，（有了家庭）
我被敲，因为我做事不积极（慢）

我再被敲，因为我不会做老板、上司、妻子、妈妈、也忘了自己。（太忙了！）

美国回来之后，我终于.....

~ 醒悟了，我要学习犹太人的思想。

~ 醒悟了，我的思维改变，也改进了，丈夫的思维也改变了！

大家同心协力的把业务做好！~ 醒悟了，我找到目标前路，坚持有信心，有力量，勇往直前！~ 醒悟了，我立刻分清楚工作岗位，积极行动。（时间就是金\$）~ 醒了，醒了，我终于有个幸福的家，会爱自己，也把爱传出去！我用了黄老师“助人致富”的理念，深深的体会到用纯爱，纯心在我的生意，家庭，朋友，顾客等等其它方面，帮了别人，也帮了自己！原来啊！我还有几十年生命价值的“钻石人生”要完成！

在此非常非常衷心的感谢我恩师对我的谆谆教诲和悉心关怀，在我人生道路中的一位最崇拜，敬爱的~ 黄若瑟博士。

铁棒磨成针，感谢“企业富爸爸”

我希望我未来的最大成就，就是送您一份最贴心的礼物！也衷心感谢QA学院~ 王炳烘老师~ 您博学多才，令我刮目相看！感谢您！~ 沈子鸿老师~ 您的幽默创意，令我焕然一新！感谢您！~ 叶致平老师~ 您心灵导师的功力，令我生活懂的放下，轻松开心！感谢您！~ 孙远老师~ 您是天上派来的爱心天使，爱心满满，传播希望，把爱心种子给大家！感谢您！也衷心感谢QA大家庭里的每一个师兄姐妹们！大家互相推动的动力，都使大家一起成长！QA, 大家一起加油吧！感恩！谢谢！



学习与成长

学习与成长

就像我一样,你可能认为你并不是一个企业家,也没有自己做生意,不过难道你不曾有过那样的念头,想知道那些企业家们做事与自己有何不同吗?想吧?要是能找到让自己成为企业家的方法,那该是很有裨益的吧?而这两点只不过是从我光腾学院的黄若瑟博士和许多受训的企业家学员那里收获的知识之冰山一角。我在说的是“知识”,而非“信息”——你可以从图书馆里或一本书里得到“信息”,但“知识”却是需要经过实践、内化、吸收而渗入到我们的细胞分子里去的。这正是光腾学院系列课程的价值所在!

你是否曾经外出旅行,最后却带着旅程苦短的沮丧把自己拽回你的工作或生意?有吧?想过为什么吗?想过吧?原因就是因为我们需要在别处成长。“学习”和“成长”,这是人类的一种基本生存需求。我们中有的人为了完成一个项目能够24小时x7天不停地工作,那是因为他有激情,他对自己从事的工作笃信不疑,还有最重要的是他在“学习”和“成长”。

为了找寻自己生命的意义,我曾跟随黄若瑟博士带队的光腾学院去到尼泊尔,通过死亡之眼看见了世界底层之底层,又亲历了地球之巅的喜悦。然后我们去到中国,体验了构成我们信仰体系的元素,实践了如何移除我们每天戴在眼睛上的有色眼镜。每一次参加光腾学院的旅行对于我都是一次“学习”和“成长”的经验,它还原了我的良知,让我带着崭新的理念回到我的生活和工作中。成功的人并没有做不同的事情,他们只是在用不同的方法做事情。不过,你首先需要定义一下你自己的“成功”是什么……

和我携手在光腾学院吧,我们会一起“学习”与“成长”!



Lim Peng Heng 林平兴

不卖而卖

Lim Ping Kiang 林鑽鏗
AXA Life Insurance Singapore-Financial Planner

被敲的感悟之“不卖而卖”

参加光腾学院的“企业家峰会”，是因为好奇与我分享这个项目的朋友-曾文慧为什么对黄若瑟博士有这么深的感触？从她的分享中总是提到“被敲”这个字眼！当文慧提到黄若瑟博士的课程，我就决定去参加，想更深入了解黄博士是怎么个“敲”法？

从峰会体验到的是黄若瑟博士有一套独门经营生意的方法，让同学（企业家）们印象深刻，在这个社会上，会讲真话的人已经稀有，会把心掏出来教导你如何成功的人就绝无仅有，黄博士就属后者。

更深入认识黄若瑟博士是灵之旅(印尼)，在旅程中老师无私地分享，安排的一切行程都是为了让同学们更有效的体验他想传授的商业与人生经验。其实我们对于大部分知识就等同于文盲，只是我们平时没有机会体认，也不敢承认，更因为我们在一些领域的成就遮盖了我们在另外一些领域的无知，或者资源的丰富加强了我们在那些无知领域中的胆大妄为。老师让我们像孩子一样地好奇，不懂就去探询。



“灵之旅 (印尼)” - 与黄若瑟博士在山顶餐馆合照

被敲的感悟之“不卖而卖”

黄若瑟博士有很多得意门生，从他们的成长阶段更能看到老师的用心良苦。改变不是很多人想做的一回事，尤其是在固有思维，时间与个人利益得失之间的挣扎，老师让大家从自己的牛角尖里出来，关心一下其他同学牛角尖里的事情，那样他们就获得了新知识，他们构建，他们解构，他们在横竖交替中突破！同学们成与败的分享让我受益不浅，也庆幸得到这个学习的平台。



“企业家峰会” - 一群可以共同学习的企业家

在保险业的我，以往每个月份只专注冲业绩，一直以来都是为事业而忙碌，一年复一年。透过黄博士【豁然开朗】16 经典™的洗刷后，我本身的挣扎是如何开始我的思维转变，改变我的作风，懂得放下，不再只为业绩而忙碌！在这个过程中我的顾客察觉到我的改变，我的用心，经过提高本身的察觉能力，自我定位后，目标更明确。找回自己的初心，活在当下明显地更开心。现在我带着使命去做，做我喜欢做的事，将保险业变成一份更富有意义的事业去经营！我不再像过去忙得焦头烂额，现在的我更懂得用心，用灵去聆听及了解顾客的需要，顾客通常在没有销售压力的情况下自己做决定让我能够以“不卖而卖”的方式成交，事业就这样持续地成长！

另一个感触是同学们的互动都很自然，很真诚，真心的交流，把黄若瑟博士“助人致富™”的理念发挥到淋漓尽致的境界，希望我们能积极互动把老师的理念带给更多有上进心的企业家们！

感谢黄若瑟博士及其他老师们的教导！

感恩同学们一起用心的筹备及刊登。

感恩明师指路

上黄博士的课不到一年，却深深地被您所吸引。受吸引的不仅仅是您的课程，您的个人魅力，更在于您融合了东西方的知识与智慧、博爱与慷慨，无私与奉献来帮助我们大家在个人，家庭和事业、做人等多方面的成长。

您的话不多，却总是能画龙点睛般地搔到有症结的人的痛处，当时听懂的人能治愈病痛；没听懂的人，得像牛一样，学会反刍，时不时地拿出来咀嚼咀嚼；哇，一下子豁然开朗，茅塞顿开，哦！原来奥妙在这里。有困扰的时候想到您慈祥的笑脸，就有信心，就会想您的话，从而就有办法解决问题——只要认真地听您讲的话，按您说的话去做。

您是一位商界中神奇的伯乐，非常善于发现有能力和愿力的千里马。只要是肯虚心求教的人，您都愿意点化；而您的敲打，就是帮困惑的人走出迷思的良药，剂量不多也不少，总是恰到好处，解决当下所面对的难题！黄博士的敲打是全方位的，不仅包括商业，还有心灵、家庭、员工、还有和我们生活息息相关的方方面面。方法专业，精辟，效果显著！

美国的纽约之行，主题是：Go NY Beat障碍。恰恰是临行前的一席点悟，让我心中的乌云散尽，障碍顿失。您说：“我们总是在花大量的时间处理障碍，却忙得没有时间去解决我们当前最紧急的问题和做自己真正要做的事。”您点醒了我，要学会忙得有价值，首先得把自己的身、心、灵照顾好，才能做一个可以创造健康、快乐、幸福的企业家；于人，于己，于社会都有益的企业家。自己想要成功、幸福，首先得帮助别人成功、幸福。

神奇的伯乐



Lu Jing Lan 卢景兰
Prajade Pte Ltd



而您最近教我们的《大学》中说，“物格而后知至；知至而后意诚；意诚而后心正；心正而后身修；身修而后家齐；家齐而后国治；国治而后天下平。”让我更加明确了我未来的方向，更加坚定了我的信心，要把这个事业做好！虽然我的事业刚刚起步，但有您这样的明师在身边，我相信我会少走很多很多弯路！

非常非常感激黄博士帮我们创建了这个真诚、和谐、互助、共同发展的平台；更感激您的点化和QA团队所有老师和同学的帮助，让我的家庭更幸福，让我更加坚定和清楚地看到我的事业前景，让我的美德事业能惠及更多的孩子、家庭和学校。是您的大爱，让我学会了更加珍惜现在的拥有，并幸福、快乐地将这份大爱传递给更多的人！”

您就像一颗熠熠生辉的钻石，展现自己价值的同时，美化并提升了戴钻石的人！

衷心地祝愿您健康、长寿，福禄绵长！

为什么不呢？

Prajade Pte Ltd

Mae Chong 张宝梅



为什么不呢？

人们会问：为什么像我这样的一个非企业家会参加一个专为企业家开办的课程呢？我的回答是：“为什么不呢？”

企业家峰会由光腾学院组办，课程将东方先贤的哲学智慧“易经”和“孙子兵法”与西方的企业管理集合在一起，把一些看似复杂的东方智慧和西方管理概念通过各种游戏和活动，简单地阐述出来。

同学们通过玩游戏和做活动来深刻认识其中蕴含的经营管理智慧，并运用到实际管理过程中。

老师们帮助我从各个不同的角度去审视生活，在这个过程中，我学会了更好地了解自我和我身边的人。我希望在老师的教导下，我有一个更加美好的未来。

谢谢你们，老师！

Mae Chong 张宝梅

把爱传出去



May Hong 洪秀梅

Kow Hock Building Materials (M) Sdn Bhd
KH Timber Supply & Trading



“我是一只小小鸟,想要飞呀飞,却飞也飞不高”从前每当我听这首歌的时候总会感触良多,因为我就像一只毫无方向的小鸟!我经常在想,我的人生就这么过吗?直到我遇到我人生中的贵人-黄若瑟博士。

从前的我,害怕与陌生人交谈,甚至拒绝与陌生人交谈。因为他让我从一个自闭的人, 转变成一个有自信的人。或许因为我的资历并不高,所以在众人面前老是觉得低人一等。在我认识老师之后,他老是有一句,没两句的鼓励我。真的让我觉得非常感动。也让我慢慢地从自闭深渊爬上来。

老师为我们制造了一个很好的磁场。跟在老师身边,总会有很多人愿意协助你。老师对我而言,有着一种莫名的能量。每当我感到挫败的时候,老师总会出现。通过短信或电话,老师一定会给我一些言语上的鼓励与支持,让我倍感温暖。

第一次跟随老师到西安,龙动能是我人生的一个转锐点。除了感谢老师,我的老板与老板娘绝对是我人生中的贵人。他们大气的让我跟随老师到西安,提升自己的知识与见识。经过这次的培训,让我清楚地知道了自己的长处与短处,也让我学习到如何与人沟通,同时也减少了内心的自卑感。老师总是对我说,有自信的人最美。

第二次的心灵之旅-巴厘岛。这绝对是我成年以来最难忘的学习。这次的学习让我真正的成长。老师让我知道自己内心存在的小我,原来一直围绕着,纠缠着我。

老师用心良苦的教导我们甚至不分昼夜。他惊人的毅力真的让我觉得很佩服。这次的心灵之旅,老师背负着我们的负能量,让我感受到老师的伟大。在我的梦想里,总希望能有一次北美之旅。老师实现了我的梦想。老师浩浩荡荡的把我们带到了大苹果之都-纽约。他让我们感受大帝王国的发展,同时也看到时代的转变,与科技的发达。踏上这片国土,绝对让我感觉自我价值的提升。

经过一轮老师的洗礼,感觉内心的清澈,人生过得单纯,就是快乐。老师经常说,把爱传出去,老师把大爱付出给我们,绝对是我们人生一大福分。感受老师的爱,就像父爱。自小缺乏父爱的我,总让我倍感温馨。

老师,他教导我复杂的事,简单的处理。由于我的处事经验不足,老师总会给我一些意见。我的人生有了一位导师,是我人生中的一大幸事!老师曾是我们公司的顾问,在他的领导下,真的让我们大开眼界。在我们眼里看似复杂的事,在老师慧眼里却是如此的简单。

老师说,专注。我们打从一间普普通通的五金店,转型成为一间有规模的办公室。这是我绝对没想过会发生的事。尤其当我拥有一间自己的办公室,绝对让我欣喜!老师与老板给我绝对的信心,让我有勇气往前迈进。尤其在业绩方面,更是让我们公司上下雀跃不已。

从放弃到重生

1996年的牛车水正处于改路线、建地铁、修路、搬迁的状态。虽然租金便宜，但是因为修路工作造成的不方便及工地的嘈杂声，那时牛车水路上的行人少之又少。

尽管如此，我还是决定在那一年把我的慈缘轩素食馆开设在牛车水的史密斯街。原因很简单，因为那里靠近中央医院，那时的我只想着我的素食馆可以帮助许多不健康的顾客，让他们有机会接触到有机素食，希望让他们吃得健康。

从一开始只有450方尺，到现在1900方尺的店面，我们的慈缘轩素食馆已随着牛车水的成长及现在崭新的面貌，至今也已整整营业了14年。

这一路走来，也很荣幸的在2007年，本店有机会代表琉璃光在美国代表新加坡出席与来自不同的素食馆一起观摩，交换心得，并且一起在报纸与杂志等不同管道提倡与推广健康素食的理念。

虽然有点小成就，也是个老板，但是那时的我就像在孤岛上，独自默默地耕种，没有目标。每天就从早做到晚，直到遇到黄老师。他就像个灯塔，发出来的光与亮，让我看到了目标。我也就朝着发光的灯塔不断地调整方向。那时老师也告诉我，“不是每一样东西都要自己做完了，要分工给人家做”。之后，领悟了老师的意思，我的心里开始放开，也敢说轻松了许多。

谢
谢
老
师



Madam Wong 王带娣
Ci Yan Organic Vegetarian Health Food

当去到美国的时候，认识了孙子兵法，才知道自己在战场，企业就是战场。也发觉以前懂得事理但不懂得表达，也不懂自己的定位在哪里。

在美国开始接触到孙子兵法后，也了解到如果一个人要成功，一定要了解自己的性格，所谓：知己知彼，百战百胜。如果一个人的性格犹豫不决，就会失去很多机会。如果太过急性，就会乱事。如果沉不住气，就做不了大事。如果希望很大，没有付出，就是失望。性格计较，就变小器。自私就是损失，付出才是学习。而且做事要有计划，也要随机应变。

所以我们要很了解自己的性格，才能很清楚的知道自己的优缺点在哪里。切记：你的性格决定你的一生，也决定你的成与败。

孙子兵法与三国演义的历史故事给了我许多人生的启示。所以我会把我从这历史学来的教育知识及智慧，与身边的顾客，朋友及家人分享。



从放弃到重生

一趟美国之旅，让我更明了事情的轻与重，也比以前更善于分析，也更把握时间。时间就是金钱。时间是掌握在我们的手上的，如果能掌握好时间，就能把事情处理得好。

现在的我，心里已有着自己的一个人生目标。所以，我时时刻刻都把工作当作在学习与训练，并且把握好机会。如果时机成熟，我就会全力以赴，把目标达成！

最后，我希望把在黄老师那里学到与领悟到的爱与知识分享出去，就像另外一个小灯塔，发出光芒，照亮着更多更多的人。谢谢老师。

在此，再次谢谢黄老师，谢谢QA

Pattson Seow 萧镜发
OMNI Global Pte Ltd



东山再起

在我二三十岁的时候，我就告诉过我自己以后一定要开公司做生意。所以那时的我虽然还在替人打工，但我也偷偷的背着老板，自己做些小型运输生意。

在1986年的时候，因为希望可以赚多一点钱，就决定辞掉工作，自己出来全职做运输生意。因资金不足，买了辆货车当作是我的货仓，而这货仓的地址就是公共停车场。

过了不久，我跟人租了个小小的货仓。直到1995年，我终于用新币两百八十万买了属于自己的一间39,000平方尺的工厂，心里是非常的开心，也感觉有点成就了。可是人算不如天算，1997年的金融风暴袭击了新加坡，大大的影响了我的运输生意，而且每个月都需要缴付高额的贷款。无论情况如何恶劣，我一直对自己说，一定要撑下去。

虽然如此，到了2007年，我逼不得已需要把工厂卖掉。你可能以为卖掉工厂我也就赚到点钱了吧？告诉你，那时我的工厂只值新币七十五万而已，还倒欠银行新币一百八十二万！也因此事件冷酷的银行毫不留情的控告我，我太太及我弟弟，导致我们三人最终宣布破产……

我渐渐开始感觉到这个世界很不公平。为什么我付出这么多的心血，时间及力气在这生意上，到头来却是如此的结果。我每一天都抱怨，怨天怨地，但就是没有怨自己。那时真的感到迷茫，不知道自己到底错在哪里，也不知道自己以后的方向。

2009年，在一个机缘巧合下，朋友介绍我去上黄博士的企业家峰会。我非常的庆幸，我把在峰会学到的知识运用在我的企业里，例如：如何为公司设立明堂，如何用助人致富的理念把生意做好。致平老师也非常热心的来拜访我，甚至给我提供工厂空位（空间）记录的意见，让我与我的员工们有系统的确知空位（空间）所在，也让员工们更有责任心的把货物存放在顾客所定的位置。当然，整体员工的工作效率也大幅度的提高了。

黄博士就像我的另一位父亲，非常的鼓励我做生意，也一直在旁指导，而且也非常的了解我，如果我说一，他就知道我接下来要说什么了。

黄博士的想法很特别，跟一般人不一样。记得去年（2011年9月）去美国钻之旅时，我的工厂租期合约到期，业主却不要与我续约，我被逼搬迁。我打了一通电话请教黄博士，他不但没有安慰我，而且还恭喜我。那时我感到非常困惑，搞不清楚状况。后来老师才解释说这是件好事，而且是个商机！所以我也听了老师的话，登报纸找另一个货仓。

大概一个月，在企业家峰会认识的好朋友Philip就在我找货仓期间给了我许多的鼓励与支持。果然皇天不负苦心人，终于在Tuas Ave 2找到一间面积大约23,000平方尺的货仓，并租下了它。现在公司已经开始很有制度的运作，也因此变得较大而闲，还可以与家人及QA出国旅行学习。这一切的一切都要谢谢黄老师的指点！

然而，那一趟美国之旅也让我体会许多，例如：工作环境一定要整齐，干净。坏的东西一定要修好，要不然就丢掉。这一路与企业家峰会一起成长，领悟到“放生”员工，顾客或舍不得丢的东西的理念。所以我现在更了解我所要的顾客群，也因此企业开始变得轻松许多。从黄老师那里我也明白了为什么一个企业千万不能拉长补短！

东山再起

现在的我比以前更轻松也更有信心，所以我计划：

第一：在未来的三到四年，一定要拥有属于自己三层楼的厂房，而且货车可以直接送货到二楼，三楼可以做办公室兼放些较干净的货品，如；衣服及高级医疗器材。

第二：我现在也开始在策划怎么把我的公司改革成为一站式服务，让顾客可以更简易，轻松及放心的把他们的产品交给我们运送到所指定的目的地。

第三：在货仓厂房提供直接拍照及网际网络服务，让我的客户可以就地的把资料第一时间输送去给他们的公司或顾客。这样一来我们就可以帮助我们的顾客提升他们的工作质素。

最后，我们也在策划怎么在最短的时间把货品送到顾客的目的地。例如：货柜今天抵达，明天顾客们就能开心的收到货品。有今天的业绩及改变，我真心的感谢黄博士及其他老师们的用心良苦及QA同学们的帮助。QA就像个大家庭，无论生意上有哪些想不通的问题，只要摇个电话，就能找到解决的方案。在此，再次谢谢黄老师，谢谢QA！



OMNI Global Pte Ltd

重获新生



我从1979年在参加童子军活动中，大略“认识”了黄若瑟团长，过后因为工作上的需要，必须“飘洋过海”，与黄团长有一段很长的时间失去联络。1990年在岸上找到固定的工作时，工作地点就在黄团长的“SAKIYA”工厂附近，发觉他的工厂不断的扩充，听说业绩也一直在倍增。也听说他在短短几年内就当上了童子军总监（在新加坡童子军组织里，排第一位的是我国总统，第二号人物就是他了。）接下来的日子，只对黄团长的事迹略有所闻。

我在1993创业，为船主与客户们解决他们在海事工程上的一些难题，和做一些海事供应的生意。业务从“万事起头难”做到“平安渡过难关”，最后做到“8877”（很烦）。2008年我把业务卖给一家上市公司的附属分公司，直到2010合约结束时离开他们。两年零八个月的日子真的很难捱。

在2009年六月份左右，很巧合的遇到王炳烘老师（王老师也是我在童子军的老朋友），知道他在帮黄若瑟博士主办一些培训企业家的课程，就欣然报名去上课了。在黄博士主办的“企业家峰会”里，学到了很多做企业的真谛，自己创业16年，只知道如何“赚钱，解决问题，赚钱，做得很忙很“盲”也不知道做企业的最终目的是什么！上完课后，继续与光腾学院的老师及同学们到尼泊尔，西安，巴厘岛及美国纽约实际考察学习后，我又一次的重组公司的业务，再创高峰！

我们在创业与办企业时，若有名师指导，可以少走很多冤枉路，像他这样有“菩提心”与“实战”经验的良师，更是难求，黄博士原本可以安享富裕的退休生活，但还是秉持“助人致富”的理念去创办“光腾学院”，继续地为企业家“解难”。在老师的“精敲细打”之下，同学们都有了显著的进展，有很多同学的业绩与利润都不断的倍增，做到“大而闲”，“富而乐”，继续的去体现“助人致富”的精神。

黄博士的“独门专长”就是能够帮我们把很复杂的难题，用很简单的方式去讲解和解决。黄博士也很会应用华人独有的“九宫格”去分析很多的商业模式，和管理学上的难题。

黄博士能“洞察秋毫”，我们的难题（无论是个人，或企业上的）都逃不过他锐利的眼光，不需要开口，他已经能看出你的经历与难题了。我们称他“黄大仙”，他给我们的签与解答都很灵验。

他的一套“钻石人生”就是他一生坚持的原则与精辟的见解，我们能够一生受用。



重获新生



曾遊四海归复来
荣华富贵已身外
贵在生命情义才

黄博士名言：

- 好老板在找好的员工，好的员工也在找好的老板。
- 和母亲的关系不好，和其他人的关系也不会好。
- 和父亲的关系不好，这个人不会“聚财”
- 夫妻之间的关系不好，是情感上出了问题，还是情绪上出了问题？
- 老师讲课学生听不懂，是谁的错？老师解释后，学生还是听不懂，是谁的错？

在此祝黄博士福如东海，寿比南山，长命百岁（他也说过我们都会活到一百岁的!）桃李满天下，把“助人致富”的理念能永远地发扬光大。

泽山咸



Robin Heng 王梧材
Fukai Environmental Pte Ltd

在2004年的时候，一位我聘请帮我工作十多年的经理突然离开了公司。他的离去，也把我公司的员工及顾客也带走。那时因为生意的流失，公司差点面临倒闭。但我告诉自己即使拼掉老命也要撑下去，一定要突破绝境，所以我整天埋头苦干，因为还有两位经理的支持，终于逃过一劫侥幸翻身还赚了一笔钱。

就想要在重整公司的时候，一位企业管理的导师提醒我可以向我认识十多年的朋友—黄博士请教。那时的我其实很茫然。因为无论关于园林的项目生意，我都要做，所以几乎迷失了方向，越做越忙，越做越盲。

后来黄博士敲了我说：不要什么园林的项目都没有策略的拿来做，应该筛选及找出我们的独门，才来为顾客打造高品质及优雅的水景。

然后，黄老师教的四大动能更令我大开眼界。

心动能：更让我明了我的独门专长是什么，而且也让我了解到我的顾客是谁。

龙动能：学会怎么真心的去关心员工，宽心的赞赏员工。

静动能：之前，公司里的处处挤满货，现在我们都把坏的家私去掉或修理好，而且更加注意宽大的走道及舒适的名堂。

灵动能：我们现在也关心顾客的关心，担心顾客的担心。所以我们的水景都有六个月的保证期，也让要购买新水景的顾客可以把旧的水景交给我们全价值回收。员工方面，在去年的年终晚宴，也赠送了我们资深的员工们三架iPhone 4s，来肯定、感谢他们多年的贡献，让他们更有归属感。

至于我们公司对内的资深的技术电工，我们也帮他们印名片，及量身定做制服，让他们感受到公司对他们的器重与肯定，改变了以往克勤克俭的作风。

以前的我是克勤克俭地来做企业，被黄博士敲了过后，才深深地领悟到如果要企业做大，一定要大气地用人，而且要用比我优秀的人。

我心里非常佩服黄博士的判断力及用心设计的课程。他不但可以看出我企业的致命障碍在那里，而且还能一针见血地敲醒我。

从美国钻之旅回来过后，博士还给我占了一个卦：“泽山咸“这深深提醒了我对员工，家人，朋友，甚至顾客建立起好的交情关系，要多与人互相感应。

这卦让我反省不要只是匆匆忙忙地做事，而且要感受到人与人之间互动感应的重要这卦也很贴切地指处我对内的企业，要与员工多互动，培养好的上司下 属交情，它让我体会到员工有利得协助得支持，而对外，也会因做好客情，得到顾客的好口碑。

听了博士的教导后，现在的我，轻松了许多。但我还是积极地把博士的教诲做到更有深度。

其一：寻找及筛选优秀人才



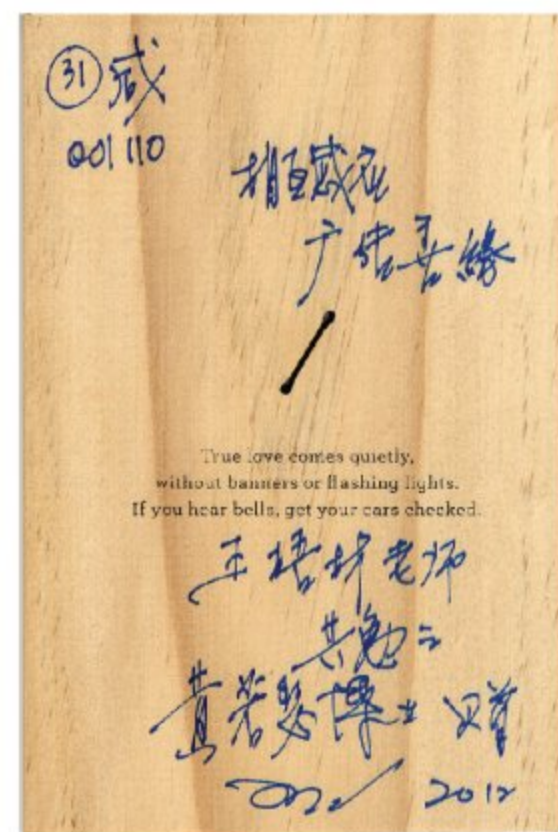
一日为师 终生为师

其二：提高企业形象

其三：我与员工及顾客的互动，培养更好的交情

还有，我也学会了不是我赚的就让别人赚，我才会赚得更多，所以我现在会聘请称职的装修商来装修我们的百货公司的销售点，既使我知道有很高的利润我也在所不惜，这不但让我大大的节省时间及不要的麻烦，我可集中力量推荐公司的独门产品。

在此我要谢谢黄博士的指导及教诲，也借此机会在这里祝福黄老师他老人家，福如东海，寿比南山。生日快乐，感恩.....



泽山咸

Fukai Environmental Pte Ltd

至于我们公司对内的资深的技术电工，我们也帮他们印名片，及量身定做制服，让他们感受到公司对他们的器重与肯定，改变了以往克勤克俭的作风。

以前的我是克勤克俭地来做企业，被黄博士敲了过后，才深深地领悟到如果要企业做大，一定要大气地用人，而且要用比我优秀的人。

我心里非常佩服黄博士的判断力及用心设计的课程。他不但可以看出我企业的致命障碍在那里，而且还能一针见血地敲醒我。

从美国钻之旅回来过后，博士还给我占了一个卦：“泽山咸“这深深提醒了我对员工，家人，朋友，甚至顾客建立起好的交情关系，要多与人互相感应。

这卦让我反省不要只是匆匆忙忙地做事，而且要感受到人与人之间互动感应的重要这卦也很贴切地指处我对内的企业，要与员工多互动，培养好的上司下 属交情，它让我体会到员工有利得协助得支持，而对外，也会因做好客情，得到顾客的好口碑。

听了博士的教导后，现在的我，轻松了许多。但我还是积极地把博士的教诲做到更有深度。

其一：寻找及筛选优秀人才



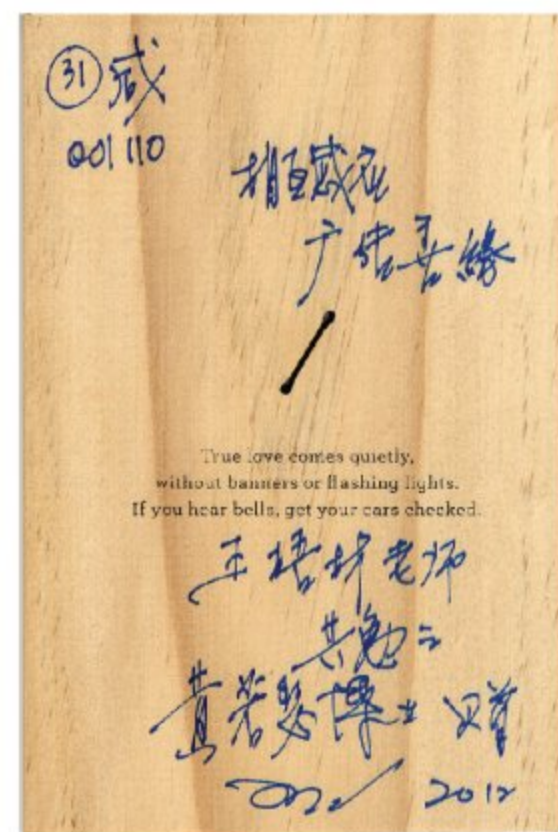
一日为师 终生为师

其二：提高企业形象

其三：我与员工及顾客的互动，培养更好的交情

还有，我也学会了不是我赚的就让别人赚，我才会赚得更多，所以我现在会聘请称职的装修商来装修我们的百货公司的销售点，既使我知道有很高的利润我也在所不惜，这不但让我大大的节省时间及不要的麻烦，我可集中力量推荐公司的独门产品。

在此我要谢谢黄博士的指导及教诲，也借此机会在这里祝福黄老师他老人家，福如东海，寿比南山。生日快乐，感恩.....



泽山咸

Fukai Environmental Pte Ltd



之前我认识的Shaun很有自己的想法和意见,尤其是在尼泊尔之旅时,他的脾气很不好。而且说话的时候很少顾虑到别人的感受,说话的时候只用脑,不用心。

经过2年半与他在QA的相处,现在的Shaun比较能听取黄博士的意见,说话时也会经过思考,顾虑到身边人的感受。非常开心看到他的改变,尤其是Shaun现在也很会安慰人,诚心地给人意见,也很用心地在交朋友,帮顾客,继续加油!

By Bee Chew

心灵的感悟



黄博士说 Shaun 是个用脑的人,他要调整一下多用心。我的解读是,单靠脑子想的东西生活,不如以心里的意愿行动。

在QA他已经看到,得到他所要的快乐,一片平和与有希望的土地。今天,他已经是我们非常亲切的一位兄弟,一起腾飞,一起走过冷暖。谢谢他那份真诚的友情。

By Fion





"做顾客的上帝"，"业绩倍增" ... 几年前，我被这些信念给吸引住，这种信念也颠覆了我的思维。因为我总是认为顾客是我们的上帝，业绩可以增加10%-20% 就已经非常了不起了。

随着跟老师"腾飞"了几回，从心动能（尼伯尔之旅）、龙动能（西安之旅）、灵动能（巴厘岛之旅），到总动能（纽约之旅）回来，二年来，老师总说我是一个用脑过度，不会用心的人。我看似明白，却不会在行为中表现出来。因为我会用"将心比心"的方法来待人，但这也是用脑过度的结果。

伤"心"与伤"脑筋"，我宁可选择后者。虽然这是个人的价值观没有对错（黄老师说的），但我已开始学习用心去感觉别人的感受与想法，正在领悟和实践中。虽不能达到至真、至善、至美之境界，但希望能朝"以诚待人"为人生宗旨的目标迈进。相信以我的智慧加真诚，还有老师的指点，我的人生和事业会更加美好！

我是一个普通的财务服务顾问，有劳黄老师与其他三位老师不辞劳苦的给予教导和提醒，同学们的支持与关怀，我心存感谢。

心得

心得

我想借此机会感谢黄老师无私的教诲，把这么多年的心得与经验，与我们分享。

我是通过姐姐的介绍及鼓励下，上了黄老师的课，向他学习。黄老师非常亲切，又很乐于助人。他也是一个很有智慧的长者。

我是从事室内设计装修。于是，我就请教老师怎么经营我的生意。

老师教我不可以什么事情都自己做，要请比我厉害的人。于是我把账目交给我的姐姐管，这样一来，我就有更多的时间经营我的生意。我也把一些工程交给其他的生意伙伴，因此，大家分工合作，就可以包下更大的工程。

老师也教我这一行，最重要的是要收钱。收到钱，生意才会顺利。

除了课程外，我更庆幸能在QA这个平台，认识很棒的团队及朋友。相信大家也都获益不浅。

我非常感恩老师的教诲。恭祝老师一切顺利，生日快乐！



成全

Sun Yuan 孙远

E-Smart Relocation Consultant Co. Ltd.



一. 缘起

说起我和黄若瑟博士的缘分,就要追溯 2009年的3月初。那时,我因参加一个工作上的国际会议第一次到新加坡,重逢了17年前来中国天津旅行传教的巴哈伊老朋友沈子鸿。他说起和他的童子军老师黄若瑟博士举办了一个旨在帮助和扶持中小企业创业人士的企业培训机构叫Quantum Academy (光腾学院)。当子鸿得知我从1996年就开办了天津地区第一家专为外籍员工提供全程安家服务的专业公司并一直经营至今,就热情地鼓励我把企业办得更上一层楼,而且邀请我一定要再来新加坡上QA的课。我一听到“参加企业培训”这样的话题,就本能地表示抗拒。我告诉子鸿我不是天生要经商的,“误落尘网中,一去十多年”,我已经身心疲惫,内心里只想着退,不再想进了,我不想把有限的生命投入到无限的生意当中!

子鸿认真地看着我说:“不少有信仰的人都对财富有误解,以为财富多了是罪恶。不过巴哈欧拉说过:那些能创造巨大财富并能用来服务众多人群的人是‘光中之光’!你听过吗?”

“没有!”第一次听到“光中之光”这四个字,我的眼睛一下子亮了起来!

“你想成为‘光中之光’吗?”子鸿追问我。

“想啊!”我脱口而出。

他马上用不容置疑的口吻说道:“那你就必须再来新加坡,来听黄博士的课,来和他结缘!”

于是单从2009年4月到2009年10月，我就一口气来了新加坡五次，来上QA的峰会、来参加QA的腾飞之旅。到今天，我已经来过新加坡15次了！

记得第一次看到黄博士是在2009年4月15日的清晨。循着“企业家峰会”的指示牌，我来到SMU楼上一间大教室的门口，看到一个西装革履、头顶光得闪闪发亮的人正从教室里推门出来。子鸿介绍说这就是黄博士！黄博士热情地用他那著名的握手方式欢迎远道而来的我，一下子就消融了我的陌生和拘谨。在第一天上课的午餐时，黄博士在他送给我的名片后面写了四个字：“相由心生”。从那时起他就已经看出我的天命，而那时我还在懵懂之中。

那年黄博士68岁，在中国大陆，绝大多数这样年纪的人已经在无所用心地安度晚年，而他却在成功地闲云野鹤多年之后重新出山，为的是帮助众多的中小企业家们学会生存和发展。他的精神在第一时间就极大地鼓舞了我，让我决心这辈子也要象他那样，生命不息、服务不止，永不言休！

二. 良师

第一次上了峰会回来之后，我的同事们说我好象换了一个人一样，变得意气风发、雄心勃勃。我急迫地到处和朋友分享学习的收获，鼓励他们去新加坡上课。事实上，峰会上学到的动能体系给了我许多启发，让我清晰地看到自己企业要着手行动的方面和方向，有许多的事情在等着我去做，我不但不再想“退”，反而想永远“进”了！

要做的事情千头万绪，哪一件在先呢？于是我开始常常长途“骚扰”黄博士。黄博士从来都不厌其烦地耐心为我参谋，而且还告诉我从新加坡打来中国的电话费比较便宜，让我挂了电话，他再打来。我是“始而惭焉、久而安焉”，到今天已经习惯了一有事就发个短信给黄博士，请他老人家打电话给我！

黄博士费心帮助我完成的第一件事就是找到体现企业使命的那一句话。我想好一句就去问他，被他否了之后又想一句、再去问他。最后终于找出来四个字：“为您安家”！达到了黄博士要求的人家一看你的名片就知道你是干什么的，就知道什么事情该来找你。为了找到对应的英文，黄博士还请喝洋墨水的宝梅师母帮助我。最后落实下来：“Find you a home!” 中文英文都简洁明了，我满意极了！

接下来就是改名片。这个更费周折。炳烘老师特别在峰会课堂上拿出一摞名片让我们闭着眼睛触摸，感觉什么样的名片比较有档次。那次课下来我就下决心必须改名片了。我又向黄博士求助，除了文字的字体、摆位，还有颜色的选定和纸张的选择，他都一一给我意见。为了说清楚他建议的纸张颜色，他特地吩咐QA的行政经理凤英从新加坡寄给我一沓他挑选的带颜色的纸给我参考。当我拿着终于改革完毕的名片到新加坡“交作业”时，黄博士开心地说了一个“好”字！这张小小的名片凝结了老师多少的关怀和帮助啊！

当我从炳烘老师讲授的“独门专长”里体会到我们每年花费数千小时为外籍客户免费编辑印刷的《外国人生活指南》是我公司的“独门专长”时，兴奋不已，马上想着回去以后要花更大力气来做新一年的《指南》。没想到黄博士泼我的冷水：“你的主业是什么？你是靠这本书赚钱的吗？”

成全

一下子问得我哑口无言。接着他循循善诱地帮我分析这本书的价值，教我把它变成花钱都买不到的“独门”，从而促进我的主业进步。我一下子感到豁然开朗！

黄博士教我们做生意要大气，要替顾客着想。我有一处办公地点是临街的，原来不收停车费，后来物业公司设了路障，开始收停车费，访客停车15分钟以上也要收费。虽然停车费不是大钱，但让客人很不爽。我问黄博士我该怎么办？黄博士很干脆地说：“你替他付停车费啰！”从那以后，替访客付停车费就成了我们公司的一个传统，一直沿用至今。

黄博士教我们睡觉要脚朝东、办公要面向东。我回来就赶紧检查全部同事的座位，还好，除了一个同事之外，其他人都是面朝东的。说来也很有趣，这个唯一面朝西办公的同事真的与众不同，思维和行为方式都常常和其他人相左！

黄博士说职德有问题的员工一律要“放生”，我为此纠结了一年多，才终于下决心“放生”了一个职德有缺憾的业务骨干，停止了我一直以来看似宽容、实则纵容的管理做法。虽然在工作的人手上紧缺了一阵，但需要处理的投诉减少了，团队的气氛更团结，我和同事们都更舒心了！

不但要“放生”不称职的人员，峰会课程的心动能教我们也要“放生”九流的业务和九流的地点，从 $10-8=2$ 进步到 $3-1=2$ 。我曾经在天津市内和60公里外的经济技术开发区设有三个办公室，在管理上一直疲于奔波，管理成本高、利润也不曾倍增。上了两次峰会之后，我决心“做减法”：关办公室。黄博士是减法高手，一路帮助同学们减了不计其数的产品、关了许多的店。我一和他沟通我的想法，就得到他的支持。2009年9月底，我把同事们都迁回到总部办公室，我在奥体中心附近自购的那个店面也立即被正巧在那里找店面的朋友租去，宾主皆大欢喜！后来他也成了QA的学友。

峰会的课程是黄博士半生心血智慧的集成，岂是两天就能全部吸收得完的！三年里我一共当过四次峰会学生，不但发现每次峰会的具体内容和形式都在更新完善，而且同样的内容、同样的游戏我也不是第一次就能心领神会。

2009年8月我第二次上峰会时，黄博士用一支新鲜的玫瑰花演示静动能。我看他拿着这支玫瑰插在一个矿泉水瓶子里，问我们“美不美”？然后变戏法似地从桌布后面变出一只硕长的透明花瓶，他把玫瑰换进这只花瓶，退到一边，不说话了。我呆呆地盯着这只玫瑰和两只不同的插花器皿，一阵发呆之后，我突然醒悟到：我公司现在的办公室不就象这支玫瑰插在矿泉水瓶子里吗？！那是十年前购买的一套商住两用的四室公寓办公室，虽然内部布置得温馨可爱，但与住家的邻居们混在一起，上下电梯、进进出出时不是遇到遛狗的、拎菜的，就是抱小孩的、推自行车的。我必须把公司这支在本地业内最美的“玫瑰”插到一个漂亮的、相称的“花瓶”里！



心动了,就要行动!于是我开始四处寻找心目中理想的“花瓶”。一年之后,机缘巧合,一位在仲量联行管写字楼的朋友指点我来到当时还蒙着“面纱”没有完工的宁泰广场(现在是天津市内最受欢迎的写字楼之一)。我们带着安全头盔、乘着大楼外挂工程升降梯、翻墙进入了大厦的第19层。从这里,我能心旷神怡地一览天津城内最美的公园美景。想起黄博士说的“所谓‘商业风水’就是找个好风好水的好地方办好事”!就是这里了!我毫不犹豫地签下了这幢写字楼的第一份租赁合同!

这个重大的决策在同事们的心中也曾掀起层层波澜。办公地点的改变首先会引起上下班交通路线的改变,更重要的是办公成本每年至少会增加30多万元。

同事们不免要担心公司是否还能盈利?年底是否还能拿奖金?何况这几年世界的经济形势不怎么好,外籍员工的外派预算一路在下跌。我也曾为此辗转反侧、思绪万千。摇摆不定的时候就呼叫黄博士,e-mail给他新写字楼的资料请他“看风水”。黄博士力挺我的决定,还认真地帮我策划新办公室的装修布局,亲手画出平面示意图。2011年5月我们终于告别“矿泉水瓶”,把自己的“玫瑰”插进了现在这只漂亮的“花瓶”。每个同事都更愉悦地工作、每个访客都夸羨我们的新办公室。一年下来,虽然办公支出大幅增加,但公司业务和同事们的收入都没有受影响,“玫瑰”也引来“蜜蜂”,吸引到更好质量的新顾客。

2010年2月我第三次上峰会时,再次玩了“游船游戏”。结果当然和上一次差不多,没有一组游船能完全满足顾客的需求,顾客们只能将就着选一组稍好一点的。上一次玩到这里时,我的思绪没有深入下去就停了。这一次玩到这个结果时,我突然来了灵感,意识到自己的生意何尝不是这“游船游戏”的局面?!我们在市场上的领先不是因为我们有多强,而是因为我们的同业太弱!顾客们选用我们的服务,不是因为我们的服务能完全针对他们的需求,而是因为他们市场上没得可选!老师说“顾客需求度高而满足度低的领域就是我们的蓝海”,可这个“蓝海”在哪里?我耕耘了14年自以为很了解的市场其实还有许多我不知道的东西,甚至我们很可能根本不知道我们不知道什么!于是我决定回天津后要进行一次全面的客户访谈调查,让同事们用设计好的问卷一一遍访客户,一个月之后汇总,一起开会来分享各自的调查情况。

结果是让从业多年的老同事对顾客的需求有了前所未有的新悟识,让新来的同事在最短的时间内迅速接近和认知了客户的需求,从而加速度般地提升了服务意识和方向感。收获是大大的!

亲身经历了这种反刍、咀嚼、消化的学习和提升过程,我才明白为什么QA从一开始就承诺同学们可以终身免费复习峰会课程!这其中不光有黄博士的先见之明,更是他矢志提携企业家们的一片菩提之心。最难忘在尼泊尔的“心之旅”时,黄博士在关了灯的会议室里一边踱着步、一边掏出一个小小的手电筒揷亮了举在头上。他说也许他就象这支小小的手电,只能为同学们照亮眼前一段短短的路程。当时我的眼泪就涌了上来:就算是小小的手电,这也是他用燃烧自己生命发出的光来为后辈照路啊!

黄博士无疑是企业家们可遇而不可求的良师，他的身边也聚集了一个QA的良师团队。第一次上峰会时，炳烘老师就利用午餐同桌的机会提醒我不要等到同事辞职的时候才问为什么，而要在平时常问他们开不开心？为什么？然后尽力保持住让他们开心的原因、尽力改善让他们不够开心的方面。我回来就用了，发现真的很好用！我第一次和致平老师谈话是上商业风水课那次，在参观新生水厂的时候，他利用眼前一条流淌的小水沟跟我讲慈悲与智慧要同行的故事，让我从此余生受益。

QA的目标是要倍增我们的企业利润。三年学习下来，我的企业利润一直稳定，数字上没有减少也没有倍增。但是从前我几乎100%的时间花在企业经营上，而现在我只花50%的时间来经营企业，其余的50%时间用来游学、讲课、做瑜伽、做社会服务。这样算来，不但是生意的倍增，更是生命的倍增！

有一次我非常感慨地对黄博士说：“读万卷书不如行万里路；行万里路不如阅人无数；阅人无数不如良师指路！”商海沉浮，得遇良师，夫复何求！

三. 益友

通常的商业培训课程不管是否实用，课程结束时，老师和学生就各走各的了。但黄博士带领的QA不是这样的，他们在课后要走访同学的公司，现场指点。不但关心同学的生意、而且关心同学的生活和家庭，真正以人为本，走到同学的心里去了。几年下来，我看到不少QA的同学和自己的父母或子女的关系改善了；性格开朗了、开心了、笑容多了；甚至原已走到离婚边缘的同学当众磕头感谢老师挽救了他们的婚姻和家庭。QA不光是单纯的商业培训机构，更是同学们的生活益友、心灵之家。

每次我或者我的中国朋友来新加坡上课，无论航班的时间多早多晚，黄博士都一定安排师生接机和送机，凤英都提前为我们安排住宿预订。因为老师们不大可能一一来中国访问中国同学的企业，黄博士和子鸿老师就总是在峰会的转天专门接待中国同学，带着我们一边玩、一边吃、一边聊，还总不肯让我们买单，以至于有中国同学担心说恐怕我们交的学费还不够黄博士招待我们的花费！有一个做大生意的中国同学在上过一次峰会后向她国内的朋友们介绍说“新加坡的人情味比香港浓多了”，于是她的朋友们（包括一位市长夫人）便奔着这“人情味”来上课了。后来我跟她说：“不是新加坡的人情味浓，而是以黄博士为首的QA周围聚集了一群人情味浓的老师和同学！”我问过黄博士为什么要这样做？他说：“在家不懂待宾客，出门方知少主人。”他用实际行动在教我“有朋自远方来，不亦乐乎”的东方式待人接物，我也明白了为什么黄博士一生“打马走天下，到处有酒喝”！

第一次上峰会后，黄博士就送了我一张他的钻石人生“符”，从下到上阶梯形地排列着人生的不同境界：习性的克服、理性的成功、野性的精彩、尘性的感受、人性的善良、心性的调伏、灵性的感通、空性的彻悟。我向他一一请教其意，渐渐意识到应该主动摆脱几十年来的习性和惯性，从不知为何成功转而追求理性的成功，直至达到感通灵性、彻悟空性的人生境界。为激励我们追求“钻石人生”，黄博士还在尼泊尔“心之旅”结业时特地破费从日本为我们每个人订制了一枚精致的钻石胸针，并一一为我们别在胸前，旨在时时提醒我们。

我半生勤奋，奉“勤能补拙”为圭臬，办公室里也高挂着“天道酬勤”的匾额。黄博士打趣我这是“农民思想”。他借佛家的“种子”和“空性”原理让我明白财富的真正来源，叫我天天去种“助人”的种子。通过帮助他人，让他人获得物质和精神上的财富，

从而实现自身物质和精神的双重富有，让更多人享受到我的服务与关爱，让我的生命更有价值。这也就是孔子所说的“己欲立而立人、己欲达而达人”。这和我信仰目标完全吻合，也让我知道了如何直截了当地把信仰实践在每天的日常工作和生活中。当他从我的新办公室照片上看到我把“天道酬勤”的匾额换成“助人致富”后，马上来信称赞说“有前途”！

跟随黄博士游学的三年多时光是我与益友为伴、生命成长最显著的人生阶段。说黄博士洗了我的脑，也不为过。第一次见面他就中肯地指出在大陆成长起来的人往往都把自己套在许多的框框里面，局限了自己的发挥，甚至也不知道自己到底有什么样的潜能。从和黄博士在新加坡的露天餐厅里旁若无人地唱歌、在马来西亚的篝火旁忘形地舞蹈、在尼泊尔的草地晚会上洒泪吟诗、在西安的城墙上纵情雀跃、在印尼的婆罗浮屠下静坐冥想、在纽约的自由女神像下振臂高呼，我渐渐体会到什么叫“野性的精彩”，我心中的“城墙”在一段段地被打开。我看到自己越来越自信、越来越自在、越来越年轻。

在新加坡很少见到有黄博士那样国学造诣的人，他不但把《易经》精解到企业管理和日常生活中，写出了《易本万利》一书，还讲授“孙子商法”、“水浒启示录”、“科学商业风水”、“企业进化论”等等专题，而且常常灵感突现，用浅显的白话来解释深奥的经典智慧。有一次在电话里他就兴致勃勃地和我分享他对“无为”一词的新解：“无为就是不轻易参与不必参与的事！”逗得我哈哈大笑又若有所思。

黄博士的名言锦句不胜枚数，凡是听过他讲课的人都能信手拈来几句，比如：

“懂得照顾自己就有智慧、懂得关心别人就是慈悲”；

“看到对方的优点叫欣赏、包容对方的缺点才叫爱”；

“爱是生活中的点点滴滴”；

“丈夫是拿来爱的，不是拿来改造的。太太也是拿来爱的，不是拿来训斥使唤的”；“男人是打猎的、女人是管家的”；

“上兵伐谋、神兵用爱”；

“选你所爱、爱你所选”；

“己所欲、先施与人”；

“简单的事，简单地做，做了就不简单”；

“人活着必须吃饭，但人活着不是为了吃饭；办企业必须赚钱，但办企业不是为了赚钱”；……

也许是因为在新加坡书面用到华文的机会不多，黄博士用键盘敲汉字时难免会出错，我就总喜欢改他的错别字。他也从不恼火，一路谦虚地接受。

黄博士海纳百川的包容之心尤其体现在他对不同宗教信仰的态度上。虽然身为家传第五代的天主教徒，他的团队里有佛教徒、有巴哈伊教徒，他自己曾为寺庙的僧众讲课、为运送舍利子护法。他尊重所有的信仰。他还常说“没有信仰也是一种信仰”。他去到任何的崇拜场所都自然而然地入乡随俗、中规中矩地敬拜一番，他说这就好比去别人家里要向人家的父母大人致敬一样。虽然QA的课堂不传播任何的宗教，但黄博士广泛地吸收各个宗教的精髓，将之融入到QA的企业课程中，让来学习的同学开阔了眼界和心胸，受到广博的精神和文化滋养。他也鼓励我象毛毛虫变蝴蝶那样从企业的琐碎事务中抽身，只抓业务源头，腾出时间和精力去传播我的信仰。我不得不说黄博士有一颗“巴哈伊之心”！

孔子说衡量益友的标准有三个：友直、友谅、友多闻。无论从哪个标准来看，黄博士无疑都是我人生中难得的益友。

2011年5月18日，“老顽童”黄博士70大寿那天，我写了一首小诗为他贺寿：

谁言七十古来稀，
我今七旬正芳龄。
雄关漫道腾飞去，
青山不老驻童心！

2011年10月2日，黄博士为了鼓励从纽约归来的“钻之旅”学友们将所学到的、所体验到的、所领悟到的，都应用到企业和生活中去，特地写了这样一则短信群发给大家：愿将人生旅途上追求的赏心乐事与你分享

与志同道合的人一起学习成长

与情趣相投的人一起游山玩水

与肝胆相照的人一起同甘共苦

与菩提慈悲的人一起服务社会

与共同理想的人一起发展事业

与互相爱惜的人一起享受人生

与心灵相通的人一起相聚来世

收到这短信时，我就想：人生渺小如沧海之一粟、短暂如惊鸿之一瞥。在这渺小又短暂的人生过程中，能与这样志同道合、情趣相投、肝胆相照、心灵相通的益友以菩提慈悲之心互相爱惜、怀抱共同理想一起行走和服务之途上，还有什么可遗憾的呢！

四. 慈父

黄博士比我那植物学家的父亲年长两岁，他们都喜欢拍摄花花草草，而我特别爱花。天津的春天总是姗姗来迟，远在南方四川的父亲就会把那里先开的山茶花、玉兰花很艺术地拍摄下来发给我做电脑桌面，养我的眼。虽然黄博士并不知道这些，但他第一次和子鸿老师一起带我去参观的地方就是新加坡的植物园。那天他背着大相机，一边给我介绍各种稀奇的胡姬花，一边兴味盎然地变换着拍摄的角度，每得佳作就兴高采烈地和我们分享。他那和花草心神相通、浑然忘我的样子让我不由得想到我父亲一贯如此的形象。

每次到新加坡，黄博士都象一位慈父对待爱女那样要确保我有地方吃饭、在市内的交通有人接送。不止一次，他在清晨六点多钟驾车来到酒店楼下，亲自等着送我和同伴们去机场。让年届七旬的老师亲送我们这些晚辈学生，我的心中每每愧不敢当。2010年3月4日晚上大约8:30的时候，当我带着公公婆婆在上完峰会之后去泰国旅行回到新加坡樟宜机场时，我万分惊讶地看到一个熟悉的、头顶光得闪闪发亮的人潇洒地伏在机场出口的栏杆上微笑着迎接我们。

这个人不是别人、正是黄博士！我不知道他是如何知道我们的行程的。我惊讶地张着嘴迎上去问道：“黄博士！您怎么在这里？”他笑眯眯地反问我：“我就不可以在这里么？”我感动得张口结舌、再也找不出合适的话语来对答。他知道我们次日要回国，特地赶来接我们，送我们到酒店放下行李后，又带我们去到莱佛士酒店古老的咖啡厅请我们品尝唯一有新加坡特色的饮料。那是我公公婆婆第一次出国，得到黄博士如此礼遇，真的是终生难忘！

带着慈父般的关爱，黄博士把他自己的生命时间分享到了我生活中的点点滴滴。2009年我装修新房子的时候，请黄博士帮我根据命与宅的相对关系来安排大门的朝向。他让我拍下房子的照片发给他，耐心地为我画图、打电话给我解释如何改造门厅、如果安排窗户，直到我明白了、满意了。

2010年3月西安“龙之旅”时，有一天在我们参观法门寺回来的途中，我“霸占”了黄博士身边的座位，一路上问他一大堆的问题，其中一个大问题是“我现在应该做什么？”我满以为黄博士会指点我一招管理公司的新举措，没想到他说：“现在你应该让你的先生回到天津工作！”那时我先生被调到山西省的首府太原市工作将近一年了，他当然想回我们家所在的天津，可是公司在天津没有合适的高管职位空缺，我们一直为此苦恼不已。黄博士说让我从现在开始就努力去帮别人找工作，自然而然就会有工作来找我的先生。那时我还不清楚“种子”的原理以及“己所欲、先施与人”的道理，对于黄博士支的招将信将疑。没想到当天在西安的晚课上，他事先征得我同意后，将我的苦恼公之于众，并且当着全部老师和同学的面，举着三根手指、在教室里斩钉截铁地说：“只要孙远现在肯照我说的去做，我敢保证，三个月内，他的先生就能回天津！”

师命如父命。父母命、行勿懒。我无暇多想，马上行动，积极地帮人牵线搭桥找工作。说来也怪，当我有心为人找工作时，这一类的需求信息就蜂拥来到我跟前：有保姆要求职的、有签证快到期的外国人想谋职续签证的、有诊所招市场经理的、有公司招财务的……

在短短的一个月里，我帮助了七个人求职或招人，有的成了、有的没成。这一切，我都没有告诉我的先生。到第六个星期的时候，我的先生突然从太原来电话说公司总部有领导向他透露要调他回天津的滨海新金融区去负责组建他们公司在中国北方的呼叫中心！我在心底里惊呼：“神了！”放下先生的电话，我马上打电话向黄博士报喜。我一张口就叫黄博士“黄大仙啊”！（在QA里“黄大仙”的绰号就是这么来的！）当年的5月26日，我先生正式搬回天津，其时距离黄博士的金口预言时间刚刚两个月还差几天！

我生命中最悲哀的时刻是2010年9月16日的下午，当我从四川家乡支教回来、踏进家门时，迎接我的却是最疼爱我的父亲当天上午在我家中突然倒地辞世了，享年才66岁！我被这突如其来的噩耗惊得目瞪口呆、跌坐在椅子上放声大哭……看着满脸是泪、声音嘶哑的母亲和抽泣不止、再过两天就准备庆祝10岁生日的儿子，我只好收住悲声、强打精神和先生一起在朋友们的扶助下为父亲安排后事。黄博士在第一时间就致电要我“节哀顺变”。当10月份印尼“灵之旅”的时间来临时，还沉浸在悲伤中的我根本提不起出远门的精神。黄博士鼓励我走出来，正观速行、把握当下，和老师同学们一起去经历一次灵之旅，找回初心，他说那正是我需要的。我听他的话，如期现身在新加坡。黄博士一见我就给了我一个非常温暖的拥抱，我仿佛再一次感受到了父亲的疼爱。在印尼的旅途中，黄博士和师生们一路关怀照顾我，等我回来的时候，心情已经和去时大不一样，开心多了！



“黑夜过后太阳就要升起
暴风雨过后也就会天晴
让我们一起手牵手向前
彩虹就在我们心底
人生路一定有风也有雨
用泪水灌溉生命的勇气
用希望化作风中的羽翼
让梦带走心中的忧郁
你陪伴我穿越过高山和大海
我的心有你才会澎湃
我愿意放弃所有坚持和骄傲
相信你因为相信爱”

每次唱起这首“灵之旅”的主题曲《风中的羽翼》，我都非常感恩黄博士的良苦用心！

我父亲的葬礼后骨灰就寄存在天津的殡仪馆里。接下来我遇到的最大难题是把父亲安葬在哪里？父亲走得突然，没有留下任何遗嘱。（我也因此体会到巴哈伊教规要求人人生前写遗嘱是多么明智！）八年前我陪父亲回康定老家为爷爷奶奶扫墓时，在爷爷奶奶的坟前，我曾斗胆冒昧地问过父亲他百年之后想去哪里？他当时就指指爷爷奶奶的坟说要回到他的父母身边，我对父亲庄重地承诺会把他背回来。没想到父亲去世的时候，爷爷奶奶的坟所在的那个海拔3000多米的高原山坡上已经没有可以相邻安置一座新坟的地方。而在世的母亲说自己是泸州人，百年之后要回泸州老家，挨着她父母的坟。如果将来真的分葬两地，不但我们后辈祭扫困难，而且按迷信的说法似乎也颇不吉利。当母亲在泸州老家来电话征求我的意见准备购买夫妻墓地时，我通过静坐冥想来和父亲沟通，他同意了母亲的做法。但我从冥想中睁开眼睛时又不放心，就扔硬币，结果还是显示同意。到晚上我闭上眼睛该睡觉时心里又惴惴不安睡不着，觉得自己左右是违背了对父亲生前的承诺。万般无奈之下，就请教黄博士。黄博士用他的人生智慧很肯定地告诉我：首先，故去的人要听从活着的人的安排，也就是说这件事要听从我母亲的安排；其次他教我一个两全其美的方法，就是在泸州安葬我父亲之后，从他的新坟边抓一把泥土，带到康定我爷爷奶奶的坟上撒了，就算兑现了我对父亲的承诺。这个妙法让我的心如释重负！转年的清明节，我抱着父亲的骨灰用了八天的时间马不停蹄地往返奔波于天津、泸州、成都和康定之间，按照黄博士的赐教为父亲做完了最后的一件事。当我短信报告给黄博士时，他复信说：“百事孝为先。一个人会孝顺就有善良的心。就是这颗善良的心，才能真诚去助人、发扬助人致富的精神。做得好！累得值得！令尊在天之灵一定很安慰，你的祖先也必定会感动！恭喜你完成了一件大事！”那时，在我的心里，我已经把黄博士当做父亲一般地看待了。



身为大学教授的父亲生前对我的最大愿望是我能从商场走向讲台。虽然当年我考大学时为了不让我象他那一辈知识分子那样受穷，他不准我报考师范大学 而是让我去学经济。当看到我十多年经商下来，衣食无忧时，他就不时地敦促我考虑重回校园当老师。当老师是我从小的理想，随着时间的流逝，我越来越知道我是天生要当老师的，只是我不知道这人生转轨的契机会在何时何地出现？相信是父亲的灵魂升天之后更有能力保佑我心想事成，在他走后的第三个月，我就意外地被天津大学聘为MBA实践导师。（天津大学是中国近代史上的第一所大学，原名北洋大学。）不知道为什么，得到这个聘任后，我第一个告诉的人就是黄博士，他非常为我高兴！2011年2月我带先生去参加峰会课程时，黄博士告诉我，让我准备5月的峰会时登台授课！接到这个邀请，我又惊又喜，想到黄博士曾对我说的一句话：“家长能为孩子做的只有一件事，就是成全他/她。”我心里知道，黄博士正在成全我的梦想、我的使命。当我一次次站在QA的讲台上，用心用情启发同学们，讲到大家潸然泪下、讲到大家因感动而决心要付诸企业家的爱心行动的时候，我知道我的父亲一定在为我骄傲。他也一定在和我一样感恩黄博士，因为他生前没能实现的心愿，黄博士帮他实现了！

我曾悄悄跟师母请求：将来黄博士百年之后，请允许我在他的葬礼上为他献上一首我为他写的诗。虽然师母答应了，但我心里告诉自己：只有象黄博士那样日复一日、毫不懈怠地用生命去启发更多的人、激励更多的人、关爱更多的人、帮助更多的人、成全更多的人，我才能让自己有资格站在他永远慈爱地注视着我的目光前！

破坏重生进化历程

创业至今也有13年了。我和景光蓦然回首，企业从建设开始，就会步入维持到破灭寻求创新，然后再来过...似乎是每一个企业都必须经历过的路程。在每一个环节里不断的寻求新的突破以维持不被淘汰，就在我们最需要突破的当儿，我们很庆幸的遇见了黄博士。还记得当时听了一堂由黄博士主持的<如何开源节流>的座谈会。听完之后也就开始追随老师并且积极的向老师学习。我们的座右铭是：读万卷书，不如行万里路，行万里路，不如名师指路。就在名师指路的情况下，我们带领着全体员工进行改革。

1) 用对方法做对事

与老师学习的过程中，我们得到的启发是：做任何事，一开始，一定要用对方法，才能有效。所以如果你发现事情做了很久但还是没有进展时，一定要检讨是不是方法用错了。

2) 学习什么是价值

与老师和同学一起腾飞，前去尼泊尔学习价值。非常感激老师通过体验式的学习让我亲身体会到价值的可贵。明白到你不是在卖产品而是产品背后给顾客的那份价值。的确很不容易明白，但是一通百通。

东鸿、景光和老师合影



用对方法
做对事

Tan Tong Hong & David Chong 陈东鸿 & 庄景光
Big Box International Pte Ltd



Big Box International

3) 淘汰产品

很多时候，我们都认为产品多就是好，这是一个错误的想法。上了QA的课，老师的九宫图，非常管用。它教你用简单的方法理出一套非常有效的产品分类。听了老师的指导，我们把公司的产品从新整顿，开始了淘汰的大工程。但是这是个很艰难的工作，一开始就不容易，因为有的产品的销售量非常高，说砍就砍，实在不容易。记得当时，我们连糖果也有售卖，老师问我们，想到卖糖果顾客会想到你们吗？也就是老师的经典：“想到梅兰，就想到你！”。这句话把我们给敲醒了。我们也经过无数次的讨论，在取舍之间做了好的决策。至今天，我们只售卖顾客所要的，有价值的，又有好利润的好产品。

4) 缩小经营，但利润倍增

开始认识老师时，我们有10间店面。经由老师指点之后，也开始淘汰店面。专注在地点最好的分店，也把最好的职员与货品聚集在地点最好的分店，尽力把每件事情做到最好，业绩也跟着倍增了。

今天我们的公司能有很大的改变，除了要感谢老师的指导外，更要感谢老师用心，使到我们的企业，开始迈向另一个新的旅程。

ACTIONCITY

Big Box International Pte Ltd

空性



Tony Goh 高利通

Kow Hock Building Materials (M) Sdn Bhd
KH Timber Supply & Trading



由于当年没有发现读书的好处，16岁的我就辍学到新加坡。来到这陌生的国度，我找到了装修的工作。在新加坡我一共渡过了9个年头。在这9年里，我的生活起伏不定，犹如一艘在大海中摇曳的小帆船。虽然没有学问，但世事无绝对；在我困难的时候，有幸得到叔叔对我的指导。就这样摇摇晃晃，左三年，右三年，一晃就是十来年。

在我25岁那年，我选择了一门从未尝试过的生意—五金材料。五金：大大小小加起来有好几千种，对我来说还真考功夫。单单螺丝就有好几十种。想要搞懂五金还真不是两三天就能做到的事。由于我把全副身家都放了下去，再难挨也得坚持下去。我的第一间五金店是坐落在顺利花园，一个鸟不生蛋的地方。九年前在这一区，我是第一家开门做生意的店铺。当年我骑着电单车，穿着短裤，光着脚，挨家挨户去派名片；甚至两毛钱的水喉材料我也亲自送上门。为的不是赚取两毛钱，而是让顾客对我们有印象。凡事我都亲力亲为，甚至光着脚到银行办事。

几年后我开始觉得建筑市场已经慢慢兴旺，我们的五金也只是占了市场的一小部分而已。于是我就决定在附近租下了一片小空地，存放一些建筑材料。我买下我的第一辆货车，方便载送建筑材料给顾客。刚开始的时候，我自己担当送货司机，有时候甚至从清晨五点开始送货到半夜。就这样我开始了我的建筑材料生意。2005年我物色了一个新地点，靠近市区，在这的左邻右舍都是做建筑材料生意的。由于我的策略有别于他人，在这里也创出了一片天。2006年我到了另一个地点开设栈房，这里的顾客群截然不同，我这才明白不同的顾客有不同的需求。

2008年我开设了一间专卖小五金与漆的店铺，重返经营五金的生涯。在这短短几年里，我开设了许多分店。同时我也做了其他的生意。由于朋友们看见我的成长，都不断邀请我加入他们的行业。一开始我就与朋友合资开了一间咖啡店，同时经营钱币兑换商，由于地点很不错，生意也非常好。我本身是一名虔诚的道教徒，正巧遇上一位朋友要把神料店出顶，我也毫不犹豫的把它顶了下来。(为了赚钱，我这个也做，那个也做，问题开始出现了。) 一会儿这里人手不够，一会儿那里送货出了问题。每天电话打不停；睡觉前烦恼，睡醒后更烦恼。可是烦恼归烦恼，生意每天还得照做，到底我该怎么办？现在我的生意不是单单养活我一家人而已，还得养活很多员工和他们的家人。我每天盲目地处理公司大大小小的事务，我的生活过得非常忙碌，毫无明确的方向。下一步到底该怎么走，根本没有头绪？

也许上天可怜我，在一次的午饭时间，遇见了一位好朋友。他看见我整个午饭时间都在接电话、处理公司大大小小的事，实在受不了。他就介绍了黄博士给我认识。起初我也只是抱着好奇的心态去听讲座，毕竟离开学校20多年了，现在要重返课室的确有点别扭。



助人致富

在我第一次参加的光腾学院的峰会上,我学会了专注。我把手上很多繁琐的工作都交给员工去处理,让自己拥有比较多的时间思考。黄博士跟我说:“把爱传出去”。我很爱帮助别人,这是因为我本身了解,家庭和睦才是重点。老师常说,“商场如情场”,我就协助同行开办分行。有的人认为我很疯狂,帮助同行抢自己的饭碗,一定是怀有某些动机才去帮助他们。但对我来说,能够帮助别人是一种福气,也是缘分。开办一间分行不是简单的事,从策划到规划,都必须好好进行。所以能帮别人少走冤枉路,我觉得很值。从开始到现在,我已经帮同行开办了五间分行。我听老师的话,把爱“传”出去了。

黄博士让我知道了真正助人的意义;什么是因,什么是果。原来我们的想法一开始就是一颗种子,好的想法,就会有好的收获。每个人的心里都有“空性”。其实这也是一个对我来说非常重要的知识。由于公司里上上下下都由我一个人做主,所以很多时候员工的做法和想法都不被我接受。如果我能早点知道“空性”,在我生活里就会少了很多磨擦,这帮助了我和我的公司快速成长。“凡事没有对错,只有差异。”这是黄博士的商训。

感谢黄博士在我低潮的时候帮助了我,让我扶摇直上,让我轻松地倍增了我的业绩。

Kow Hock Building Materials (M) Sdn Bhd
KH Timber Supply & Trading

助人致富
受者冷暖自知
施者心有慈悲
其报在于助人时的起心动念
求报是交易 有利益
无求品自高 有福报
助人时 想帮他
和助人时 想自利
有极大的差别
你有助人的能力
注意自己的起心动念
必成大业
共勉之
大气与价值是 QA 传家宝
善用之
可以致富
学不会
则赚辛苦钱
记得
以助人的心态去助人
才不会掉入“賣”的下場
而是自己和被助者的“提升”
不论是财富、声誉 和幸福
办企业的目的是赚钱

Vivian Chia & Sean Yau 谢淑仪&饶国雄
BDS Creative Sdn Bhd



给黄若瑟老师的感恩信

创业路上的感恩

还记得初次见到黄老师,就感受到老师的爱心。很庆幸在生命中能遇到这样的恩师,对老师的爱是又敬又怕,因为老师一棒喝醒梦中人的力量可不是开玩笑的。经过这三年学生兼学徒的日子,看见自己在企业与人生中不断蜕变。我想用再多的文字也无法表达老师在我生命中的影响及我对老师那份深深的感恩之情。

老师,是您引导我不断成长,是您教会我助人致富,是您像父亲般给我提点,现在无法常跟随您身边了,但您的教导我都不断学以致用,自立立他利益丛生。谢谢您,老师。

老师,我更感恩老师的引导并在创业初期给与的指点,没有老师与生命中许多得贵人,哪有今天的vivian。从创立 Vivian Events 到今天的 BDS Creative Sdn Bhd,间中经历了不少风雨路,谢谢老师。耐心给与引导,那是多么难得,那是生命的机遇啊!再一次说声,谢谢您,老师。

也因为有机会为企业提供协助,过程中也更了解老师助人的挑战,因为这份了解,更体会老师的辛劳,我愿以老师为典范,更珍惜每一次的机遇!老师,因为有您,生命变得更快乐,学会助人致富,看见了以前未见的前途,生命正经历许多.....也愈见丰盛变得更快乐。谢谢老师,用"生命"引导我们,助我们活出彩虹人生,甚至钻石人生。以此献上感恩。



婚姻路上的感恩

在人生路上,现今美满的婚姻中,也有着老师的“贡献”。他的字字句句,思维模式,引导我透彻看见问题症结,偶尔想起那句,“该了断的了断,不该了断则改善”,还真的感恩因为从没放弃,才有机会看见自己,一切都与自己有关..... Bali 的灵之旅是另一个启点。很多时候,总觉得老师是生命导师多于企业导师,他拥有明锐的思维与高层次的智慧,上过课的企业家,只要是抱着空杯之心者,总是会在人生中再创高峰。

心中难忘一幕

老师如严父,却又充满爱心。记得有一回,因内心感受到满满的爱,忽然很想给老师个拥抱,看见老师的背影便即刻冲向前去,怎知老师正喝着咖啡,结果咖啡从手中溢出,还差点弄脏老师的衣服。但老师没有丝毫的怒气,这一幕,深深地纳影在我脑海里。唯有修行者,才能有如此的气度,不是吗?而学生真正该学习的,不只是老师的教学,而更是老师的人格特质。

老师,谢谢你,谢谢你让我的生命从此不同.....

我想除了谢谢,还是谢谢,感激之情非笔墨所能形容。Vivian 与 Sean 预祝老师您五月庆生的当天,祝您福寿安康,弟子满天下。



学生,Vivian
笔于 2012 年四月七日

给黄若瑟老师的感恩信

收集的部分黄老师语录 (其他的尚未整理,毕竟当“学徒”整两年了:)

QA 主张: 要用「爱心助人」理念 来达到赚钱的目的。

「爱心助人」是通过用爱心去关心顾客的关心, 帮助顾客有效解决问题并且能满足顾客期望。而后能赚取利润。

QA 認為:「才华」的目的不是用来展现的, 而是用来帮助顾客解决问题和能满足顾客期望的一种能力和愿力。因为展现「才华」而忘了用「才华」去帮助顾客, 不是顾客需要的。顾客对「才华」没兴趣。致於为何要「爱心助人」呢? 那是因为没有「爱心」又如何去真真的「助人」? 关键是对「爱心」,「助人」「才华」是否有深度的理解; 唯有真正了解和接受以上观念, 才算真正理解「助人致富」的精神。也因这是一种精神境界方能感动人心。共勉之。

年轻的心态

一位良师 一个平台 一生受益

我今年已经63岁了。如果二十年前黄博士就开办了QA，我敢说我的业绩一定会比现在更好！不过不要紧，迟遇到好过没遇到。

从2010年9月至今跟随黄博士一年多了，虽然还没被敲过，不过每次他在敲同学时我都从中明白了其中的道理也等于间接敲了我，使我受益良多！

每次看到黄博士用心良苦、不厌其烦，甚至上门拜访，不断地帮助学生解决问题。真的令我非常敬佩！老实说，我很幸运地进到了QA这个大家庭，这个平台给了我很多意外的收获，纠正了我的心态，也给了我更明确的人生观，使我更清楚地知道以后应该朝着什么方向前进，更重要的是跟这么多年轻又有前途的未来的企业家一起学习真的很愉快。虽然利润没有倍增但快乐真的增加了好几倍！

黄博士，我衷心地感谢您，感谢您创造了一个那么有意义的平台，让有理想的人都有圆梦的机会！在此我也要感谢的一个人就是子鸿老师。他从QA第一堂课就介绍给我，我一直都以忙为理由婉拒了，最后他甚至替我付了学费，想不来上课都不可以了，所以也非常感谢他，因为他把我带进QA；还有炳烘老师和志平老师的用心指导，他们也真的功不可没，感谢他们对我们的付出！还有一位，每次听她讲课都会令我感动得落泪，她的知识渊博，功力真的深不可测，太厉害了！谢谢你，孙远老师！

最后要感谢的是：在QA这一群一起学习的年轻有活力、可爱的同学们，是你们使我拥有更年轻的心态。谢谢你们！



名师指路，止而能定

早在十年前我就想自创品牌，但一直都不知如何进行。我本身对制造业比较熟悉，但制造出来的产品却不知如何去营销。

我是在2009年上了黄博士的课（企业家峰会），但之后一直都没有回去复习。可是QA从来都没有放弃我，还不断的把讯息资料发给我，至今心里还是非常感激的……

在2011年的春节（当时的年初五）我的生意出现了状况，当时的我不知如何是好，感觉非常无助，一心只想找个人来请教。就在这个时候我的脑海里浮现了黄博士的样貌，所以就向黄博士求助，很庆幸的黄博士并没有把我给遗忘。我向黄博士说出了我当时的处境和所面对的问题，黄博士也无私的说出了他的看法。之后子鸿老师还约了我见面，我带着太太（秀兰）一起赴约，更为她报了名，让她上课。因为我希望她上了课之后可以和我更加的思想一致，朝着共同的目标一起努力。

之后我们夫妻俩也参与了QA举办的 Go NY Beat 障碍美国纽约钻之旅，和一群有冲劲，有前途的企业家一起出游。出国之前黄博士答应我回国之后会为我自创的包包取一个适合而且具有国际权威的名字。我非常感谢黄博士的言出必行，品牌名称也在今年的三月中成功获得注册，感恩！

感恩

Yeo Chung Ngiak & Ong Siew Lan 杨俊湧&王秀兰
Classic Omega Service Enterprise


Match

目前我要做的就是将有品质的产品制造出来，是黄博士让我明白好的产品是不怕卖不出去的。有这么一位肯为我付出时间，精神，协助我的好老师，我们夫妻俩是多么的幸运啊！

对于未来的展望，我的计划是三年内能够买一块至少两英亩的地，建自己的厂房，生产更多有品质的产品，把产品国际化！

谢谢黄博士。





被**敲**的感悟，
带给你一生的爱和喜悦

Wong Peng Hong

王炳烘

Sim Tze Hong

沈子鸿

良师们

一日为师 一世为师

子曰：“吾十有五而志于学、三十而立、四十而不惑”。我的一生，在重要转折点时，都请教黄博士。他有如一盏明灯，在必要时给我指路。

十有五而志于学。

十五岁，我在德明政府中学当童子军。当时黄博士是新加坡童子军总监，回来德明领导我们。在他的教导下，我快速成长，自信倍增。“一日童军、一世童军”，“人生以服务为目的”，“四海一家”的信念已在心中萌芽。

此信念深深影响我日后往瑞士深造酒店管理的专业，以及找到生命中的“道”-巴哈伊信仰。我的信仰提倡：“Oneness of God, Oneness of Religion, Oneness of Mankind.” 神明、宗教、人类的一体性、大同的世界。“四海一家”的信念激发我走过了三十多个国家，在十几个国家旅居、工作。



瑞士深造——酒店管理專業



德明政府中学童子军

三十而立

三十岁，我在澳门成家立业。黄博士鼓励我申请新加坡政府组屋、我办理了。那么巧，一年半后我们工作改变，回来时组屋也批准了！“黄大仙”好灵啊！

四十而不惑

四十岁，人生无常。在古晋住了三年，事业有成，却不幸车祸丧偶。再次带女儿回到新加坡，生命方向跌入生命中的低谷。我再次请教黄博士指引，同时也不断的上课充实自己。



巴哈伊信仰

黄博士的《钻石人生》理念，也让我在生活上获益良多，家庭美满。2006年，我有幸找到我生命中的伴侣，卢景兰，再次建立美满的家庭。

作为一名精明投资者，我在买卖房子，投资黄金等高收益的平台上，也多次的请教黄博士。2012起我已开始财务自由，响往着黄博士提倡的“大而闲、富而乐、身心建康”的理想境界。

衷心的感谢黄博士一生的教导！

沈子鸿
21/3/2012



四十而不惑★ 事业：助人致富

Sim Tze Hong 沈子鸿

蓝蓝的大海中，有一个捕鱼的奎笼。它以垂直展开的渔网把一片海域围绕起来，只留下一个巧妙设计的开口。这个开口两侧的渔网斜面相对，形成一个向内的角度，这两侧的渔网另一端则向外延展以增加拦截鱼群的机会。当鱼群游向开口两侧的渔网时就会很自然的被这渔网引进开口，进入被围绕的海域中。一旦鱼群进入围网的范围内，它们会惯性的沿着围网边缘，顺着它方向串游。由于围网唯一的开口的两侧是向内倾斜，鱼群就会在这样的布局内团团转，游不出围网的范围。鱼群似乎知道被围困了，尝试努力游出围网以求生存。可是不管它们怎样努力的游，只会在被围绕的海域范围内兜转。

其实，鱼群只要了解整个围网的布局，朝着那唯一的开口游去，就可以脱离围困，回到广阔无边的大海中。然而，要看清整个布局，就得向上腾空跳跃离开水面。只可惜它们都以为，只要努力的游动，总有一天会找到出路。所以它们一直沿着围网疲惫而努力的游，在被围绕的海域中团团游转，永远看不到自己的处境。

在奎笼的一根柱子上停息着一只海鸥，围网里鱼群努力串游的情况都看在它的眼里了，对鱼群的困境起了怜悯之心。于是，海鸥向鱼群高声的呼唤，“腾空跳跃吧！暂时离开水面吧！你会看到不同的景象，你会不同的体验，你会看到自己的方向的”。

鱼群中只有一部分的鱼听到海鸥的呼唤，听到呼唤的鱼大多数不明白海鸥的意思。而听懂海鸥的意思的鱼，却迟疑不敢做出跳跃离开水面的动作。有些在怀疑海鸥所说的，有些则不愿离开自己感到安全的海水。

也有一些觉得，那跳跃是很花费力气的，情愿花力气在围网里毫无方向的串游。

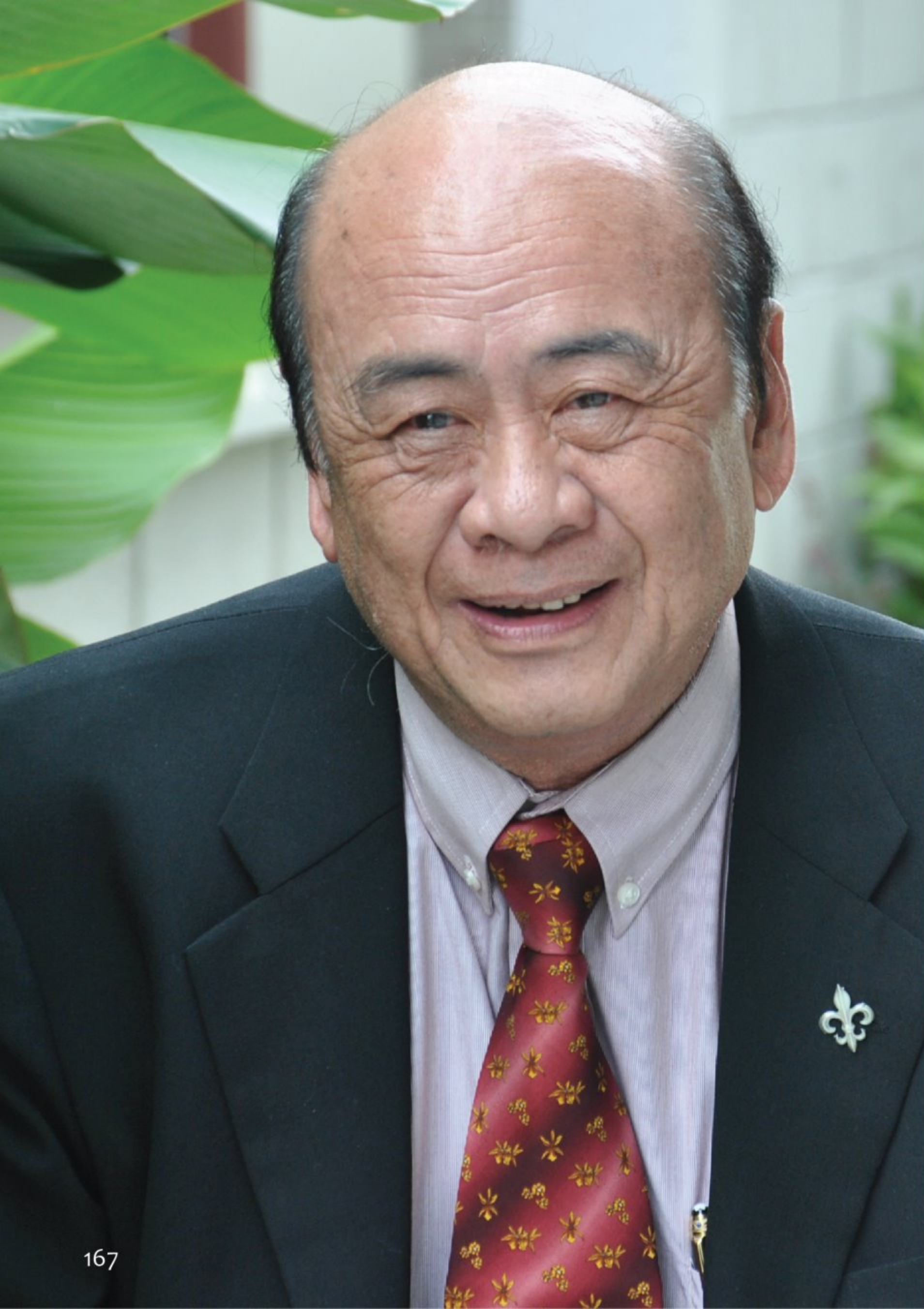
更有一些觉得自己正在忙碌找寻出路，没有时间去尝试离开水面的跳跃。一些则在顾虑，万一跳跃之后还是看不到海鸥所说的境界，而不愿尝试。甚至有一些心中存有不信任，不认为那海鸥在好意相助。

只有少数的几条鱼，勇敢奋身的跳离水面。其中有一条鱼在腾空跳跃时就看清了围网的布局，掉回海水时就马上朝着开口游去，一下子就闯出的围困。还有几条鱼，在第一次的跳跃中隐约的看出了一个大体情况，但还不是很清楚。于是，连续的再跳跃几次，终于也看清了处境，很快的朝向围网的唯一开口游离围困。

其它鱼群继续在围网里努力的串游着。可是，这样的情况并没有维持多久。因为，过不久，奎笼的渔夫开始拉起了铺在围网内海床的另外一张网，所有的鱼群都被那张捞网慢慢的提升离开水面。处在网底的那些鱼，这时通过网眼向下看才恍然大悟，原来它们一直在努力的沿着围网边缘兜圈子，却看不到围网的开口处！可惜一切已经太迟了。当然，也还有很多挤在捞网中的鱼群到了这个时候还不知道发生了什么事！

海鸥在奎笼顶上的天空盘旋，等待着下一次下网，准备给另一批误入围网中的鱼群发出慈悲的呼唤！希望能够帮助更多的鱼群脱离围困。





缘起

每年生日,我都会以最纯净的心来感谢母亲,然后和家人在宁静中渡过。今年的生日,我收到一份大礼,一份由光腾学院企业家学生,送来的大礼:<被敲的感悟>。这是学生们表达他们在光腾学习、挣扎、奋斗和成就的一本书,阅读后,真感动。学生的成就,就是老师的成就。

感激师恩,就是要成为老师的布道者,帮助更多的人,有机会成为老师的学生。感恩师恩,就是做老师的门徒,遵循老师「助人致富」©™精神,以身作则,使自己有更辉煌的成就。

感悟师恩 就是要成为老师的老师,敲打更多的人,将「助人致富」©™精神推广天下,去帮助需要协助的企业家也能倍增利润,成为创造幸福的企业家。当老师最大的安慰,就是学生的成就。我以非常欢腾的心情,接受这份生日礼物。借此机会祝愿天下企业家,都能心想事成,助人致富。

黄老师的祝福,
2012年5月

黄博士语录之六十四敲

10 这是你的顾客要的吗？

9 选你所爱，爱你所选。你选了吗？

8 钱是要拿来花才会有价值。

7 世上没有痛苦的人，只有痛苦的想法。

6 关心和帮助他人的健康，自己就会健康。

5 要喝牛奶一定要养一头母牛咩？

4 文化只有差异，没有对错。

3 是情绪的问题，不是情感出问题。

2 爱就是关心别人生活上的点点滴滴。

1 左三年，右三年，等来等去又是个二十年。你还有几个二十年？

能把复杂的事情非常简单的说清楚，就很不简单了。

26 讲课是要用学生听得懂的话来解释他们不懂的东西

飞机要飞走了，你是不是还在处理轮胎的问题？

24 $2 = 10 - 8$

23 卖不出的东西不要卖，丢掉它！

22 当顾客走出你的店时，他知道你在卖什么吗？

21 要看顶峰，一定要爬上山顶吗？

20 计利会计天下利，用才善用盛市才。

19 要得到财富，先要懂得施舍。

18 商店是用来提高顾客购买欲的场所，不是货仓。因此必须保持宽敞！

笔钱把它处理掉。

然后又浪费昂贵的储存空间来储放那些一百年也卖不完的货。最后还得花上一
因为比较便宜而定购超过你所需数量的货。结果会是花费更多的钱来买你所需的量，

好好的去睡一觉，隔天醒来就会有答案了。

不要带着你的问题入睡，告诉自己有一个问题要解决但不要再想它。

不要把已经做错的决定，尝试把它做好。

助人要用心，用灵，用脑，还要有所行动。

复杂的事情简单做，简单的事情重复做。

不要走三步停两步！

11 跟你的员工握手！

请人别怕聘请比你能干的人，不要做俄罗斯娃娃。

你的企业是索罗河吗？

没有最完美，但可以追求尽量完美。

等别人的肯定，还不如自己肯定自己。

与父亲关系不好的人很难发得了财，
与母亲关系不好的人很难与其它人有好的人际关系。

你可以骗天，骗地，骗每一个人。但是你无法欺骗你自己。

你要做就去做咯：

别人是快乐的钥匙，你就成了痛苦的锁。

千万不要看不起别人，他会感觉到的。

女企业家回家后不要忘记自己是个女人

己所欲，施于人，随缘。

帮助员工成功，企业才会成功。

想不出的时候上上厕所。

承中华文化待人，借西方管理办事。

换位！经常坐在同一个位子的人会有自闭症！

握手的时候不要抖，抖的话财气就给抖掉了。

改变思维，将主业转化为企业使命。你的企业使命是什么？

老师讲课，学生听不懂，是谁的错？老师的错！
老师讲课，讲了四次，学生还是听不懂，是谁的错？是波道错了！

男人只能够一次做一样东西，千万不要让他帮你看守包包。

老公是拿来爱的，不是拿来改造的。

迟到是一种病。经常性迟到的人往往在生活或工作上常常无法准时完成该做的事。

闲言闲语，你要听天天都有得听。

愈是不可爱，愈是表示在招唤爱。

除非你已经告诉对方，绝不要说：你早该知道。

你的企业是不是盆栽，只会老不会大？

在住家办公，不安又不旺。

玫瑰吸引的是蜜蜂，牛粪吸引的是苍蝇。你的企业是玫瑰还是牛粪？

人是不能管的！

企业的目的是赚钱，不是感化院。该放生的时候就放生！

你是不是正在做楚霸王？

你要你的员工穿制服，只要你作为老板的也穿制服。

员工没有愿力，能力不足，或者欠缺职德，是谁的错？老板的错！

在评估你的员工时，也该问问你自己：你是不是个1 1 1的好老板？

每个老板都想找到好的员工，每个员工也想找到好老板！

路边的野花不要采，专注你的业务。



谢谢您！

