第一章　好奇心带来商机

1. 好奇心是创造机会的重要途径

要想成功创富光有一番雄心壮志是不行的，还必须有一付灵活的头脑，一双敏锐的眼睛。眼光敏锐的人能够发现财富的原点,洞见商机,从而轻易致富。当然,要想做到目光敏锐,见地深透不是件容易的事,这里,有好奇心的人常常占据优势,他们比没有好奇心的人更容易做到这点。因为,当人们对某一事物,或某种现象、行业、人物产生了好奇的话,就会对它生出强烈的探究欲和求知欲，好奇心会促使人们要弄清它们的真相,看透事物的本质,由于长期思考某一问题,就会形成大脑皮层某些特别强烈的兴奋点，一些潜沉的信息、意识、联想和悟点等等,就会自动活跃起来,跃人大脑,有时像闪电一样照亮人们的思路,使人豁然开朗,顿悟玄机。

当我们打开人类历史发展的画卷,就不难发现,好奇心是人们萌生科学幼苗，创造机会，不断发明进步的可贵品质之一。爱因斯坦在幼年时曾惊讶罗盘的指针永远指向北方，并由此唤起了他对科学研究的好奇心。后来,他说道“:我没有特别的天赋,我是有强烈的好奇心。”一语道出了科学家成功

需要全本请访问 www.ertongbook.com

的奥秘之所在。

哥白尼对天体的运行以及日食、月食等现象十分好奇,这使他对天体学产生了浓厚兴趣。驱使他花了整整 30 多年的时间,建立了太阳中心说,从而揭开了近代科学的序幕。被誉为‘星学之王’的丹麦宫廷天文学家第谷,从小就对天象好奇,一生以观测天象著称于世。1597 年的一个夜晚,他发现了一颗新星,立即对之进行跟踪观察,并且连续记载了长达 18 个月,记录这颗新星的亮度变化,为后来发现行星运动三大定律留下了宝贵的天文资料。

19 世纪中叶,化学家们在实验过程中,偶然获得了很多新元素,其中不少都借助了好奇心的作用。当时,有一位名叫西特洛迈耶尔的药房总检查员,在许多药房里看到通常呈白色的硫酸锌因为受热而变黑。这到底是为什么呢?好奇心驱使他做进一步的思索。他把这些变黑的硫酸锌经过几次分离,竟然意外地得到了一种新的元素,这就是元素镉。

可见好奇心往往是科学发现的动力之一,更是创造机会的重要途径。因此我们要敢于不满足现状,对任何有异于平常的现象都要多加观察,大胆提出设想,在这样的条件下产生出的好奇心,通常都能得到意外而又惊人的成果——你的一生很可能就因此而改变!

前面我们所举的例子都是一些著名科学家的事迹,或许你会发问:一个普通人也能凭借好奇而创造出财富的机遇吗?告诉你,千万不要妄自菲薄,轻视自己的能力。好奇,不只是从事科学研究人员必具的品质,一切想有所发现、有所创造的人们,都应当具备这种起码的品质。

江西有个名叫沈梅的女青年,一天傍晚突然发现路边的

河面上有块露出的石头，发出如同星星一样的点点光亮。好奇心使她往石头上浇了几次水,石头上的亮光不见了,但石头上却嵌有许多淡紫色透明、有玻璃光泽的东西。于是她取了几块石头带回家。当石头不小心碰到火苗时,竟然发出了“噼噼啪啪”的爆炸声,火花四溅 这又一次引起了她的好奇。她觉得这石头不是普通的石块，因此她拿着石头到地质队化验了一下,结果确认是莹石。果然不久之后,就在离河不远的山里找到了一个莹石矿。

财富的创造其实也就这么简单,它并不复杂,只要我们对周围的万事万物平常多加以留心，不要忽略任何有可疑的地方，你也同样能轻松自然地创造财富。

为好奇而好奇,为创造而创造,这是不可能得到财富垂青的。我们必须从好奇的现象中获得新的发现、新的认识,只有这样,我们才能从好奇的现象中探幽寻胜,才能使我们有所发现,进而取得财富,否则的话,财富始终不能来敲打你的大门。

有一次,日本东京大学的池菊苗教授,发现菜汤中因为多放了一些海带而变得格外味道鲜美时，他顿时就感到十分好奇，到底是什么原因造成的呢？他迫不及待地研究起海带的化学成份,经过几个月的努力,池菊苗终于成功地从海带中提取出一种叫“谷氨酸”的物质。后来,他又发明了用小麦和脱脂大豆作原料提取这种物质的办法，从此我们的厨房中又增添了一个新的成员——味精。

2.“生命核能”旋风

我国著名企业乐百氏集团的领导者何伯权先生也是一位有着强烈好奇心的商人。何先生兴趣广泛,藏书丰富,对经营企业有强烈的兴趣与好奇心,为了谋求企业的更大发展,他时时都在考虑应该怎样开拓,寻找商机。

1993 年 12 月 16 日深夜,他看到一本消遣性杂志《八小时以外》,出于好奇心,他把杂志拿起来翻看,在半阅半思间,一篇关于马家军的报道,很快吸引了何伯权的注意。实践证明,马家军称雄世界田径,不仅得力于严格的管理、科学的训练,而且得力于这深藏不露的“马氏配方”。它可以帮助运动员迅速解除疲劳、恢复体能、强身健体、保证训练质量,最终无往而不胜……何伯权顿时有了精神,一个足以使今日集团实现第二次腾飞的大胆计划迅速掠过他的脑际。

毫无疑问,30 来岁的何伯权之所以成为商战中的大赢家,与他的个人素质、职业敏感分不开,他一下子就看到了马家军配方不论真假,其中已经蕴含着巨大的文化价值和商业价值。倘若果真能将马氏配方同今日集团的新产品合为一体,其影响其效益都将不言而喻。如今商界,不进则退,每日都要居安思危,改革锐进,方能立于不败之地。

这是好奇心结出的硕果。长期对商业经营的兴趣使何伯权练就了一双敏锐的生意眼,能够一下洞穿事物本质,发现潜在的商机。

何伯权整夜未眠。次日,他踏进了崭新的今日集团大楼,

当即召集部门经理会议，把开发马家军配方的初步想法亮给各位助手,请大家讨论。

几位同龄人经理之间很快达成共识,深感事不宜迟,应立即北上沈阳寻‘马’溯源,买配方,出产品,兵贵神速。

12月29日下午2时，何伯权等如约前往辽宁省体育运动技术学院主楼二楼会议室,与马俊仁谈判。

何伯权虽然年轻，却是历经多种商业谈判场面的巨头老手,现在见到真人,更加冷静起来。马俊仁虽系体育人,不在生意场,却是商业头脑发达,临场发挥一向很佳。

何伯权观察马俊仁,看出他是一个有主见、有个性、不易被说服的角色,没有实实在在的真东西,决不会引起这种人的重视。

何伯权首先开口：“我们今日集团是生产保健饮料的企业,对马教练的配方很感兴趣,培养出了世界冠军,意义非同寻常。来到沈阳,我又作了了解,感到我们合作的基础是非常深厚的。”

马俊仁回话：“对你们远道而来,我们很欢迎,在此之前,愿意出一千万的企业也来过几家,想买马家军的牌子,我都没有松口。对你们我比较感兴趣,你们的管理人员80%是大学生,而日本好些企业才达到50%,你们创业四年,销售收入增长57倍,发展很惊人,而且懂法律,知道办这事应该找谁,要坚持见我,就凭这一点,我就知道你们是懂得经营的,也是尊重人的,是真正的企业家。”谈到这里,马俊仁看一看辽宁省体委主任崔大林,收回目光又说：“我可以告诉你们,外面那些开发的产品,我都没有提供过配方,今天我说了,假如我拿出配方,交给你们,那就除了你们,其他任何一家都不能生产。”

需要全本请访问 www.ertongbook.com

有希望"!马导,中国人和外国人体质上有没有差异 ?"何伯权明知故问。

马俊仁当即回答"!由于生存环境,食品结构和营养不同,中国人和外国人体质上是存在差异的,比如说血红蛋白这个指标,外国男人是中国男人的 10 倍,外国女人是中国女人的 5 倍。 "

何伯权紧追不舍:"那你能不能想办法把这种差异缩小,把中国人的体质补上去 ?'

马俊仁一笑,用手在桌上轻轻一拍"!马家军破世界纪录都能,你何总经理提的这事儿有什么不能 !"

"那我们就合作起来,你拿出配方,我开发产品,那时 12 亿中国人的体质将会有一个突破性的提高。'何伯权直探马家军配方。

马俊仁大手直摆,急忙拒绝"!你要我这个运动员的配方,你出八个亿我也不能卖,对营养配方要保密 !"

这下,何伯权笑了,马上解释说"!马导,我不要你给运动员的配方,就是你拿出来了,开发成产品,国人吃了也受不了哇,大补了,同胞们没有那么大的运动量,倒可能还会起副作用。我要的是针对中国人体能上比不过外国人的那些差异,缺什么,补什么。这样,你能不能在运动员配方上加以改进,拿出一个新的配方 ?耳闻此言,马俊仁心里受到震撼,这位何伯权才 30 多岁,怎么那么多人都没想到的事,竟让他给琢磨出来了 ?今天算是遇上了明白人"!行啊 !何总,我在运动员配方的基础上,给你一个老少皆宜的药方。'马俊仁此刻一言定局,双方心明如镜。

何伯权要的也就是这个。他伏身记上几笔,然后说"!马

导,你看我们要拿出多少钱,来买你的神奇配方呢 ?’

一提到钱,马俊仁没有马上回答,片刻,他才掷地有声地说出意见来“:马家军改进配方价值巨大,最少不低于一千万吧。”

何伯权、李振勇一回到宾馆房间,就连夜起草拟定协议条款，并向各处调集资金。一千万多吗？今日集团何伯权等人宁愿相信这个数字是便宜的。他们坚信经济效益应该建立在社会效益的基础上,所以,一千万就买了世界冠军们的改进配方,还是知识产权买断,无论如何不能算贵。不是还听说外国人要出四千万吗？

第二天,中午 1 时许，马俊仁同何伯权进行第二次会谈。这次会谈是决定性的。与昨天的第一次会谈相比，双方均无异议。何、马二人郑重地在生命核能配方技术转让协议书上签字。协议当即生效。

这份协议被传真到北京，由北京通鉴国际商务顾问有限公司总经理、大律师窦怡林先生在法律上予以严密和完善。这次合作是当时乃至今天国内价值最高的个人与企业之间的技术转让，也是知识产权一纸值千万的首宗大买卖。在当时惊天动地,备受海内外瞩目——世纪性协议现在已经签定了。

马俊仁和何伯权在各自胜利的微笑里,迎来了 1994 年的元旦。在共同欢度佳节之后,何伯权并不急于离开沈阳,他说话算话,在元月 2 日也就是协议签字后的第三天，亲手将 500 万元的现金支票作为第一阶段的付款—— 交给了马俊仁。人们的反应是强烈的,经济学家大声叫好,体育体制改革派大声叫好，整个今日集团遍布全国的子系统子公司如临盛日大声叫好,何伯权的预期目的达到大半。

1994 年 1 月 19 日,马俊仁率其爱将王军霞、曲云霞从沈阳飞赴广州，按既定部署从广州机场直奔中山市小榄镇花城酒店。

当日下午 4 时,大酒店一楼四季大厅内贵宾如潮,人人喜气洋洋,个个衣冠楚楚—— 生命核能配方技术转让正式签定仪式暨新闻发布会在此隆重举行。由中央电视台体育节目主持人宁辛小姐临场主持。南北各大新闻单位均派出文字记者及摄影记者,记录和报道这一历史时刻。

签字仪式之后，今日集团代表和武装警察乘警车将那张马俊仁的‘秘方’护送到中国人民银行广东省分行妥善保管，在公证人员监督之下，锁入保险箱。这专用保险箱的钥匙当然不可轻易交人,为郑重起见,这套钥匙今日集团总经理何伯权拿一把,由中山市市长拿一把,由市行行长拿一把,三人共同掌管,也就万无一失了。

何伯权是一位具有现代人素质的商界骄子，他当然懂得出资一千万买马家军一个营养药方究竟换来了什么：买药方绝不仅仅是单纯投入性的，更要产出。马家军的品牌比任何新产品的牌子无疑更具有广泛的传播效应，全民参与的大众效应,其资源广阔又巨大,有着浓厚的经济学意义。东北经济界巴俊宇先生,道出了个中奥妙:一种营养液补品,特别是大众性的经常性的营养消费品,且不谈在国际上打开市场,就是在国内全方位打开营销局面,没有一定的‘入场费’也就是商品流通费用,那是不可想像的。现代市场竞争日益激烈,仅广告费的支出一般都要拿出百万千万乃至几千万以上，许多厂商多年惨淡经营，其结果也不过是咬紧牙关打出个牌子。而有了牌子才有市场，才有一切。马家军还需用谁闯牌子！美

国‘可口可乐’总裁曾自豪地向世人宣称,现在把我的所有厂房设备人才资产全烧光,只要凭着‘可口可乐’的一个商标牌子，我很快就会有新的公司！可见知名度以及商标牌号等无形产权因素在经济生活中的作用是何等令人瞠目结舌！而马家军产品姑且不论其科学性、实用性,也不管这里提供的秘方之真伪,只要能够借用它,本身就借助了马家军的知名度和世界金牌的信誉度，首先就无须耗去千万元直至近亿元的广告营销资本投入,这就等于其自身有着难以量化的潜在的资本。有人惊叹于马俊仁一个配方值千万,似乎不甚公平,殊不知就经济学意义上讲，此种属性很强的配方交易仍然是一种廉价的出售——这大约就是何伯权果断拍板并毫不迟疑的全部意义所在。

何伯权拍板一千万的同时，其实已经对如何收回成本有一套秘不示人的保底计划。如果满街没人吃猪肉，屠户决不买猪杀,就改杀羊了。摸着石头过河,那不是何伯权的特点。

一年内收回一千万,能行吗？

何伯权从沈阳马俊仁那里调头南返之后，并不坐等隆重的正式签字仪式举行,而是当即击鼓开张,组织精兵强将,火速成立了多达 13 人的‘生命核能’攻关组,亲自挂帅指挥。他要争分夺秒赶上当年 3 月中旬在成都举行的全国糖酒商品交易会。按常规,一项正规的新产品,从研制到验证到批报到亮相到批量生产到市场交易,环环相扣关山重重,最短也须一年半载,他却要攻关小组在短短一个月里拼出来,死命令,最迟限于 2 月底全部完成 40 项报批，产品要出笼！全体攻关组的人立刻疯了,他们要从地球的另一端进口成套设备,要招工培训,要大批原材料采供,要安装调试万无一失,要全方位广告

出台,要闯过一层层政府机构的审批,要啪啪啪地猛盖无数个核准图章，要拿出全中国所有省市自治区的市场分析推销绝招儿，要把春节元宵节休假日切成无数的分秒碎片使用光。他们为推敲包装盒上两秒钟即可读完文字而连续十几个钟头热烈讨论各抒己见吃喝全忘，他们为那份短诗般美妙泰山般坚实的说明书大改 15 稿小改无其数,总之何伯权手下这帮人仿佛真的加注了核能,几十天时间,就把那‘生命核能’营养液像江河的波涛一样哗哗地给奔流起来了。马俊仁在广州签完字后回到东北，觉得这事好像还没开始，何伯权就来电话说“生命核能’真能喝了,奇迹’攻关小组的人为此荣获奖金两万元。3 月里,何伯权即携一批产品强攻巴山蜀水,在全国交易会上打出‘核能’王牌,制造爆炸震波。在大会上独占鳌头。商家趋之若鹜纷纷要单订货,真是无限风光在险峰。

更令人叹为观止的是,值此关头,要单订货者甚众,何伯权反而不卖货！他推出了更恢宏的奇销方案—— 只在全国各大城市拍卖‘生命核能’经销权！

何伯权不想搞短期效益，他最大限度地利用了马家军辉煌的优势,推出‘产品经销权’拍卖加商议出让手段,又获巨大成功。拍卖槌声在大江南北此起彼落,请看：

南京地区经销权拍卖,以‘天价’320 万元成交,造成轰动效应；

江西地区经销权,该省供销公司以 55 万元成交,仅允许经销两年；

广州华新贸易公司以 100 万元获珠江三角洲地区经销权；

汕头万商集团下属公司以 100 万元获粤东地区经销权；

浙江土产副食品公司以 150 万元获该省区经销权；

湛江东方贸易商行以 50 万元获粤西地区经销权；

沈阳农垦经济技术开发公司以 50 万元获沈阳地区经销权。

成都是拍卖最早成功的城市，以将近 80 万元首开纪录，而何伯权在西安同样大获成功，当年就收回了超过 1000 万元的巨额成本——至为关键的是，厂家的风险这一来同时也成了全国商家的共同风险；"生命核能"在常州等市场上市后，到第二周，销量已是多种畅销保健品的总和。在重庆，开头上市的几周其销量每周翻一番，各地市场均反映回头客增多，追加要货的商人不断增加。

借人家的品牌打自己的产品，借人家的名气"营造自己的"今日"，何伯权慧眼独具，选准一个机会，在全国人民爆炒马家军时，他来了一次"爆炒""生命核能"的链式反应，直到中国人提马家军必提"生命核能"，提"生命核能"必提"今日集团"的地步。此举何伯权一箭三雕：在全国隆重推出了一个"今日集团"，为今日集团隆重推出了一个新产品"生命核能"；在国内为隆重推广一个产品而成功地最先实现了全国性的竞拍经销权的活动。至今甚至在更为长远的一个时期，对于任何一个精明的商家来说，爆炒"生命核能"之举都是一件使人称之叫绝的好策划，何伯权的大手笔为"广东也不多见的高度发展"的奇迹上，又重重涂抹了一笔辉煌。

如果没有强烈好奇心，没有多方兴趣与广泛的关注，何伯权就不大可能会发现马家军的报导，并由此产生惊人的发现。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

3. 翻手为云,从 600 元到 500 万

大凡创富成功的人往往有强烈的好奇心,他们勇于尝试,对新事物深怀兴趣,这为他们的成功带来了机遇。著名的企业家卡内基先生也是这样的人。

有一天,斯考特先生突然问卡内基:"喂,卡内基,你能筹集到 500 元钱吗?"他就像在说 5 元无关痛痒的小钱似的。

"50 元?"卡内基自动减去一位数重新问道。因为他全部的积蓄不过 50 元。

"不,我说 500 元。"

卡内基十分为难,但脸上并未露出难色。他父亲前不久病故了,由于支付亡父的医药费和丧葬费,家里的钱已经差不多花光了。

斯考特先生见他沉默不语,便说:"我的一位朋友过世后,他太太将遗产的股份卖给了友人的女儿,现在这位女子急需用钱,想让渡股份,是亚当斯快运公司的 10 股股标,恰好 500 元。红利是一股 1 元……"

"500 元?这么大一笔钱,这实在是筹集不出来。"卡内基婉言谢绝。

"那好,我先替你垫上,无论如何也要把它买下来。"斯考特先生斩钉截铁地说。

"好吧。"

卡内基不好推辞,只好应允。

然而,第二天,斯考特先生却有些为难了,他问卡内基:

“对不起,人家非 600 元不卖,还要吗?”

不料,卡内基却来了精神“!要,我一定要,请你为我先付 600 元。”

此刻,好奇心强烈的卡内基已经对买卖股票产生了极大的兴趣,他很想试一试这个新行当。于是,就坚定地答应了。

1956 年 5月,卡内基写了一张 610 元的借据,并且注明还款日期是半年后的 11 月 1 日。他用借据和股票作担保,交给了斯考特。半年利息 10元,这相当于第一次分配红利的数目。

半年内,卡内基母子省吃俭用,终于还清了 200 元欠款,余下的 410 元却再也无力偿还。卡内基的母亲决定出去借款,她拜访了住在俄亥俄州东利物浦的胞兄,以房子当抵押品,以 8分的高利,借得 400 元钱回来,总算还清了全部债款。

不久,一封上面工整地写着‘安德鲁·卡内基’的信封,寄到了卡内基的手中,信封里装有 10元钱红利的支票。卡内基对这一新职业同样充满了好奇,就毫不犹豫地将其交给斯考特先生作为利息。那一刻,他沉浸在‘我也是资本家了’的成就感之中,异常兴奋了好一阵子。

当年秋天,斯考特先生高升,做了阿尔图那事业总部部长。当时,事业总部已经成为实际上的营业中心,对于斯考特先生而言,成为总部的部长,就意味着进入直属董事长的中枢部门内,地位大为高升,他又想到了卡内基,问其愿否随他同去。卡内基对这一新职业同样充满了好奇心,就毫不犹豫地表示愿意。斯考特当即表示,让他当总部秘书,月薪 55元。

“谢谢,我愿意!”卡内基异常欣喜。他当时的月薪是 35 元,一下子增加了 20元,这可不是个小数目啊。

斯考特先生和卡内基都是只身前往阿尔图那，并且同住一家旅馆。从此，二人的友谊越发深厚了。

一个偶然的机会，在火车站的月台上，一个陌生的男子迎面拦住了他，说："您是卡内基先生吧？我叫伍德拉夫。"

"没错，有什么事吗？"

"请看看我发明的产品。"他从小袋中取出一辆模型车，"是卧铺车。"

"卧铺车？"卡内基甚为惊疑。

"可供旅客夜间旅行之用，非常方便。"

这辆模型车造得相当精密，车内两侧各有一组面对面的两个木制座位。当时的客车，两侧各有前座，并没有后向的座位。

这种面对面的构思，是很奇特的。

"一到晚上，可以将两侧对面座位铺上装有弹簧的垫子当床铺，车窗上还另藏有一个床铺。"伍德拉夫摆弄着模型车介绍说，"将这橱柜往外拉，就出来了。床是用锁吊撑着的。白天可以把底垫和毯藏在里面。"

"这行得通！"看到这个新鲜的发明，卡内基颇感兴趣，他思考了一下，看到其中潜在着商机就说："我将尽快向斯考特先生汇报。请留下地址，以便联络。"

几天以后，伍德拉夫被请到了斯考特的办公室。斯考特一看卧铺车的模型，当即就被这种巧思所吸引，立即成交。

"如果你准备制造，请付给我设计费和专利权使用费。"伍德拉夫说。

"好的，请尽快制造两节来看看。"在交易成功后，斯考特先生显得格外高兴。

走出办公室,伍德拉夫向卡内基耳语道:“卡内基先生,有没有意思合伙做这笔生意?我打算开一家卧铺车厢制造公司,你出 1/8 的资金,这事业会赚钱的。”

这分明是贿赂,但卡内基很想投资。他心里有股冲动,想试试。

“要您马上拿出 1/8 的资金,或许有些困难。第一次只要您付 217 元 5 角,第二年按同额的比例款。也就是说,随着订货的扩大,再增加投资金额……”

实在太诱人啦!好奇心强烈的卡内基早已深思熟虑,看准此项投资可赚大钱,他决定试试。

卡内基走访了匹兹堡的银行,申贷第一次必须缴纳的 200 余元钱,那位银行家也很有眼光,说:“那是值得投资的事业,我愿意借给你。将来若是赚了大钱,要存入我的银行啊!”

果不出所料,各家铁路公司的订货单源源不断。因此,卡内基 200 余元的投资,一年之间红利不下 5000 元。卡内基确实赚了大钱。但对未来的卡内基来说,这个数目又实在是太小了。

1985 年秋天,斯考特晋升为宾夕法尼亚铁路的副董事长。他向汤姆逊董事长推荐卡内基为匹兹堡管理局局长,并决定扩大匹兹堡管理局的职能,将宾夕法尼亚地区也归其管辖。得到的晋升,卡内基当然兴奋不已。尤其是听说他将每年获得 1500 元的高薪,他更是欣喜若狂。

卡内基一回到家,就对 16 岁的弟弟汤姆说:“汤姆,想不想当我的秘书?匹兹堡管理局秘书!不要读书了。”

“太棒了!哥哥,我简直不敢相信是真的。”弟弟的两眼闪闪发光。

“妈,我们搬家吧。”他向母亲说。母亲表示赞同!把这房子卖掉,我们搬到安静的地方去。”

他们搬到了霍姆坞德镇,住进了一个高级住宅区,邻居都是优秀的知识分子,创立匹兹堡铁工厂的显耀家族威廉·柯尔曼家族,也住在附近。

对这一新地区,卡内基充满了好奇,他尤其想探寻这地方有没有新的商机。因此,当杜雷克在产油河的提特斯维尔开采到石油以后,柯尔曼劝说卡内基:安德鲁,油井的前景比较好,咱们一起去看看吧。”

于是,俩人乘火车到富兰克林,然后骑马到提特斯维尔。卡内基到产油河一带观察过数次之后,和柯尔曼准备购买在提特斯维尔下游一位叫斯陶利的农夫的耕地。

“太晚了,其他买主也来过了呢?这位农夫贪婪的太太耍起了手腕。

“这一点不成敬意,请笑纳。”卡内基悄悄地送出一包东西,里面装有绢丝一匹以及钻石戒指。

经过深入地考察和分析,在好奇心的驱使下,卡内基不断探索,终于发现了这块农场的潜力,最后,卡内基和柯尔曼出资 4万买下了斯陶利农场。19 岁的汤姆也持股票,当然是哥哥给的。1 年后,卡内基就分到了 100 万元的现金红利,3 年后达到 500 万元。

卡内基兄弟马不停蹄地往返于产油河,输送石油的平底船行驶于阿勒格尼河,另外还用马车来拉油桶。看到无法运完的石油流入产油河,他们又迅速建造了贮存石油的油槽,准备在石油缺乏时卖高价。

卡内基在上游生产地赚了钱,获取以百万元为单位的利

润,但在暴涨到 500 万元时，他把矿区卖掉了。因为他已看清,他的矿区已达顶峰。顶峰时能卖个好价钱,跌落时再卖肯定吃亏。实在是高明啊！

卡内基的故事再次说明，好奇心使人发现机遇，抓住机遇,你就可成功创富。

4. 好奇心让他发现财源,开阔财路

没有资金怎样创办事业？相信许多梦想致富的人都想过这个问题。然而绝大部分人都只是感到困惑,徒唤奈何,无法实现自己的梦想。

日本“综合经营企业”的总裁中田修先生总结他从“资金零点”发展成功的经验时说：“这是我有比别人快半拍的独创性构想,做别人不做的事和人家不能做的事,才发展成功的。”

中田修先生从 1959 年创办“东京设计研究所”始,之后又经营了“设计公司”、会员制的别墅企业——“钻石俱乐部”及“综合经营企业”,到 1981 年,奖金已达 55 亿元,公司资产大约有 70 亿元。

现在中田修所主持的“综合经营企业”没有向外贷款,是个单收利息就可以维持人事费用的优良企业。

中国古代的孟子说：“故天将降大任于斯人也,必先苦其心志,劳其筋骨,饿其体肤,空乏其身,行弗乱其所为,所以劳心忍性,曾益其所不能,人恒过然后能改。”

中田修确实是吃过苦才成功的人。

中田修 1931 年生于日本丹波藤山地区，父亲是个军人。

需要全本请访问 www.ertongbook.com