

财智时代·点智成金

揭秘 财智英雄

成功并不像我们想像的那么难

雷永一 主编

20个顶级企业 20位财智英雄 20个智慧故事 20个精彩话题



湖北卫视精品名牌节目
《财智时代》3周年特辑

中国计划出版社

→ 你想知道富翁们是怎样赚到第一笔钱的吗？
你想知道老板们背后的酸甜苦辣吗？
让我们看天下高人过招，听南北老板摆谱，
一起解剖财智英雄成功与失败的不同的人生侧面，
演绎财富+智慧的故事。

财智英雄定律

头脑+努力+一点点运气=财富

ISBN 7-80177-209-1



9 787801 772091 >

7-80177-209-1/F·082

定价/23.00元

揭秘

财智英雄

●成功并不像我们想像的那么难

雷永一 主编

中国计划出版社

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

图书在版编目(CIP)数据

解密财智英雄/雷永一主编. —北京:中国计划出版社,2003.5

ISBN 7-80177-209-1

I. 解… II. 雷… III. ①电视节目—汇编—湖北省②名人—

访问记—中国—现代 IV. ①G229.276.3②K820.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 027734 号

解密财智英雄

雷永一 主编



中国计划出版社出版

(地址:北京市西城区木樨地北里甲 11 号国宏大厦 C 座 4 层)

(邮政编码:100038 电话:63906407 63906408)

新华书店北京发行所发行

保定市印刷厂印刷

787×960 毫米 1/16 印张 15.25 188 千字

2003 年 5 月第一版 2003 年 5 月第一次印刷

印数 1—10000 册



ISBN 7-80177-209-1/F·082

定价:23.00 元

目 录

精神的力量(代序) 唐源涛(1)

第一辑 财智英雄

李书福:没有梦想,就没有成功 (5)

“我从小就用泥土和泥做汽车,用绳子牵着满地跑。”

“我从来没有放弃过,从来没有恐惧过,恐惧的人就是太在乎自己的得失。”

“力量在风中回荡,奇迹在蓝天下闪光。”

尹明善:知识创新是发财的捷径 (17)

卖过针头线脑,当过右派苦工;55岁步入摩托车行业,创建力帆集团。

“我这个人不服老,始终想上进。”“我一生都在追求欢乐。”

梁亮胜:眼光比资金更重要 (28)

在小学六年级赚到第一笔钱的下乡青年。“既然世界上有100分,那99分也是失败。”

第二辑 用智慧博取财富

艾欣：赚钱是一个朴素的概念 (35)

一位中央工艺美院的毕业生，靠一技之长，迅速实现了原始资本的积累。他怎样以艺术家的气质来适应市场、改变市场？怎样将企业做强做大？

“赚钱在我的字典里，从来都是一个朴素的概念。”

郑永刚：与“鲨鱼”同游 (46)

将一家濒临倒闭的县级棉纺小厂发展成杉杉集团。他说：与“鲨鱼”同游长得快。

王中军：赚钱是有乐趣的 (57)

“海归派”，在海外辛苦劳动攒的一点钱，全部用于创业。

“我觉得我骨子里其实不是特能做生意，我觉得我还是一个艺术家。”

汪新淮：混水里面可以摸鱼 (68)

汪新淮，独立投资人，在全新的投资领域——全银币市场，以他的智慧，捡到了属于自己的“大西瓜”。

第三辑 财智人生

徐小平：心中有目标就浑身有活力 (80)

我是一系列失败构成的成功。上音乐学院是我人生的第一个大错误。

我出国是比较迷茫的，物质的贫困，理想的挫折，就两只皮箱一个梦出国了！

40岁回来创业，我认为不晚。

刘东华：我是一个“狡猾”的农民 (93)

一个麦田里的守望者，他用智慧播下种子，用自信收获成功。他说：“我是个农民，是一个‘狡猾’的农民。我要把《中国企业家》当作精神生产领域的奔驰轿车来打造。”

黄宏生:经验才是钱包 (105)

21岁以前他最大的愿望是当一名拖拉机手;25岁大学毕业时,他说要办一个中国的索尼公司。

“失败和痛苦是成功的积累,经验才是钱包。”

张树新:起早的虫儿被鸟吃 (116)

学胡雪岩还是学杰克·韦尔奇/能在一堆项目中闲出铜臭来

老板就是决定我命运的人/起大早的“动乱分子”

第四辑 创业与成功

牛根生:小胜靠智,大胜靠德 (136)

“一个事业,一个部门,一个集体,一个单位,靠三年、两年的发展,靠挣三年、两年的钱发一段时间的财,这个难度不大,有一点智商就可以了,所以小胜非常容易。而做百年老店,做30年、50年、80年、100年的企业,靠智商可能有点问题,大胜就得靠德。”

张文中:领先半步 (147)

“领先半步,但不能超前太多,否则有违这个社会所能接受的水准。”

“我是个倾向于计划周密的人,我做事一般可能要有七八成,甚至是八九成的把握才做。”

丁健:建房子与做老板 (158)

“我觉得公司治理结构是任何一个企业发展的根基,就像大楼似的,你的地基如果很浅,而且是在晃悠、有窟窿的话,这个楼盖到3、5层还行,盖到30层、40层是不可能的。所以对于中小企业的发展,这个瓶颈是显而易见的。”

第五辑 家族风云

刘永行:中国最成功的商人 (169)

“家族企业是一种所有制形式,而且是数百年以来成功的所有制形式,它的存在就是合理的。从这个意义上说,家族制企业、上市公司都是一种很好的形式。那么就是看这种形式适应什么样的企业,不适应什么样的企业。”

赵步长:反对“宦官文化” (178)

做企业就像“滚石头上山”/反对“宦官文化”

鼓励年轻人冒险,容忍年轻人失败/德才兼备者可以重用

茅理翔:整个管理层没有我一个亲戚 (190)

家族模式不是中国人的专利。在美国,在欧洲,也有很多。美国的福特公司曾经家族统治了70年,所以我想我们茅氏家族能否打破这个“富不过三代”的说法,关键要靠教育后一代,培养后一代,怎么样去教育他们培养他们,这是一个非常重要的问题。

第六辑 品牌制胜

郭立文:做“加法”与做“减法” (202)

品牌是积累的过程/品牌制胜

消费者是兄弟姐妹/做“加法”与做“减法”

沈青:金三元距麦当劳有多远? (213)

中国第一个专利菜/创中国自己的品牌

我只是“开路先锋”/金三元距麦当劳有多远

徐源:从优秀到卓越 (223)

竞争对手是自己/最开放的是观念

从优秀到卓越/必须有危机意识

“财智”感悟 景高地(234)

后 记 雷永一(238)

精神的力量(代序)

湖北电视台台长 唐源涛

到2003年4月,《财智时代》栏目开播已三周年了。回想起2000年5月中旬,湖北电视台在武昌东方大酒店对全台46个自办栏目进行评审,刚创办不久的《财智时代》获得一致好评,评委们一致认为代表了我台谈话节目的水平。说实话,当时我的心情是有些复杂的,复杂的原因就是试图从《财智时代》找出一些出路性的、方向性的、可以举一反三的思路。还有一点喜悦的猜测,《财智时代》会结出一个什么果子呢?于是,我跟部门负责人说:全力支持,大胆摸索。

如果说2000年5月的评审,我面对《财智时代》还有一点惊喜的话,那么,当制片人把这本厚厚的书稿放在我面前时,我毫不掩饰地说,我惊奇了。我不想把赞美的句子给这本书,因为读者读完了自有评说。我想说的是,作为经济类谈话节目的《财智时代》,在短短的三年时间里,触角敏锐地延伸到知识经济的宏大背景中,力邀不同行业、不同地区、甚至不同国家的商界精英来到演播厅,畅谈世界经济的风云变幻、企业发展的成致得失、个人创业的跌宕起伏、令人深思的人生感悟,这种开阔的创作视野确实令我感到惊奇。我还惊奇的是,《财智时代》所展现的“大电视”的气魄:几次开全国之先河的品牌延伸的运作活力、其他媒体的呼应、开设独家网络、碟片发行,以至于出书,这一套令人眼花缭乱的“组合拳”,所展示的魅力就不仅仅是好不好看了。所以,当我翻阅大量观众来信时,油然而生一种庆幸:把

财智英雄 精神的力量

《财智时代》调整到黄金时间是一个正确的决策。

一个好节目其实是一批人用心血和汗水浸泡出来的，一个好节目其实是一种精神的产物。我认为《财智时代》不仅展现了节目自身的风格，而且昭示了节目背后精神的力量，这是最难能可贵的。搞电视业务的人，去努力“创作”不难，难的是给“创作”注入一种“创业”精神，一种“创新”精神，一种“创造”精神，正是有了这些精神的融汇，“创作”才会真正展示其旺盛的生命力。

电视业的竞争越来越激烈，而各台自办栏目的竞争已近乎残酷了，节目创意、收视率、生命力以至于经济收入，都迫使我们的制片人像跳高选手一样永远面对不断上调的标竿，冒着淘汰或失败的风险，不新地起跳。现在回想起来，《财智时代》一班人是在没有申请一分钱的情况下先运作起来的。我说想看看节目创意时，制片人交给我的不仅仅是节目创意，而且还有几期节目的模拟文案，厚厚的一沓。工作已经做到这一步了，我很受触动，问制片人有没有困难，比如人员、经费、待遇等等，制片人回答说：有，我们先自己克服吧。这种朴素里蕴含的不就是创业精神吗？创业精神的实质就是精心设计、挑战困难，而且马上行动。

我当时为之振奋的是，一个经济类谈话节目为什么会有那么多观众来信，当时节目的播出时间是子夜，那种时候能看完节目就不易了，说好就更不易了，如果还有观众开灯修书，就太难了，除非他被深深地触动了。这类节目当时在金国鲜有。说到模本上，“创新”精神是办好一个节目的重要保证之一，再说白一点，“新”就是别人还没有。

我想，《财智时代》经过了“创业”，正在不新“创新”，然而，要想步人“创造”的境界还是有待时日的。“创造”是一个气魄宏大的系统工程。不仅要有在废墟上高喊“我来了”的勇气和努力，而且更需要别人说“你成功了”的肯定。“创造”应该是一个制造经典的过程，“创

造”应该是一种生命爆发力和生命持久力的综合体现，“创造”应该是一个不断完美并不断否定完美的痛苦历程。《财智时代》尚需努力，《财智时代》要把创造精神融入节目的整体把握中去。

因为我现在所处的工作位置，与其说我是在为一本书作序，倒不如说我是在倡导一种精神，倡导一种在“财智时代”电视人亟需培养和发挥的创造精神。在面对挑战、深化改革的日子里，精神的力量将闪耀夺目的光彩。

是为序。



【岁月】

李书福

浙江吉利集团董事长。1984年，李书福以父亲给的2000元钱开始创业，快速崛起。1999年，吉利集团员工发展到近万人，总资产20亿元，年销售收入30多亿元。2001年3月，吉利集团入主广州足球俱乐部，7个月后撤资。从1996年起，吉利集团开始投资生产轿车，是中国第一家生产轿车的民营企业。在2001年《福布斯》中国大陆100首富企业家排名中，李书福列第49位。

没有梦想,就没有成功

李书福,中国目前惟一的民营汽车商。以父亲给的2000元钱开始创业,涉足建材、摩托车、足球、教育、汽车等领域,快速崛起,在2001年《福布斯》中国大陆100首富企业家排名中列第49位。

被人称为“车痴”的李书福说:“我小时候就非常喜欢做汽车的梦。”“从小就用泥土和泥做汽车,用绳子牵着满地跑。”

作为企业家的李书福激情四溢,坚忍不拔,为了圆造车梦,他说:我从来没有放弃过,从来没有恐惧过,恐惧的人就是太在乎自己的得失。

他在歌词中写道:“力量在风中回荡,奇迹在蓝天下闪光。”因为他相信,“没有梦想,就没有成功。”

小时候就喜欢做汽车的梦

主持人:李书福先生,能不能把您的梦想给大家先介绍一下?

李书福:我是农村长大的,我爸爸妈妈都是农民,我比较幸运,还没当过农民。但是我在农村的时候,每天跟泥巴打交道,我能看见拖拉机啊。农民不是有很多拖拉机吗?有时候也偶尔看见一两辆汽车,所以我小时候就非常喜欢做汽车的梦。没有汽车,找不到真的汽车我们就做假的,自己就用泥巴来捏啊。一开始是小的,后来弄着弄着就弄大的,我现在没有一个概念了。

我小时候就非常喜欢做汽车的梦。

主持人:从李先生那种沉浸在幸福的回忆里,叙述他做梦的过

第一辑

财智英雄

程,我们感觉到,他从小就一直沿着他的梦想去追逐他的梦想,可能才会有现在。牛文文先生,我想问一下,眼前的这匹“黑马”您怎么看?

牛文文(《中国企业家》杂志社主编):我想,像李书福这样本土性的企业家,他的性格中有两点让他们这么做。第一点,他这是一种迟到的本土美。你看在李书福先生做汽车的时候,已经有外国人在做汽车,做得很成熟。柳传志在做PC的时候,已经有飞利浦和IBM在中国卖。倪润峰在做大屏幕彩电的时候,已经有日立、松下在卖。他们在做这个梦的时候,往往是在中国本土做,所以比较难一些。第二点,对于中国国情来说,往往大家很奇特,有一种说法叫做最后一条生产线。李书福先生做汽车差不多是迄今为止最后一个拿到国家正式批准的,可以做汽车的许可证。柳传志做PC的时候,也是可以组装主机的最后一条生产线。倪润峰在做长虹、做彩电的时候,也是最后一条国家批准的彩电生产线。那个刘炳银先生已经去世了,他做新飞冰箱的时候,也是最后一条被批准的冰箱生产线。我们觉得是黑马,但是在《中国企业家》杂志看来,本土性的企业家都有一个共同的性格,我认为就是本土气质。

主持人:李书福先生,我们国家的政策,不允许像您这样身份的人来造摩托车。当时您到北京机械工业部去申请,把这件事给大家介绍一下。

李书福:(造摩托)是国家机械工业部管的,我就只能到国家机械工业部去要审批。它当时是一个处来管的,叫做摩托车处。我就到了那个摩托车处问一个官员。我说,我们想生产摩托车,是不是你这里审批?他就看看我说,你是哪里的?我说,我是浙江的。浙江,浙江什么地方啊?我说台州。他就开始说,你知道不知道国家产业政策?我说,我前几天看见报纸上登了。他说,看见了不就行了吗,你还来干什么呢?在这种情况下我就回来了。之后我就到机州去,去

好像我们所认识的企业家，只要是民营企业，都有类似李书福先生这样的经历。

找那个西湖摩托车厂。杭州有一个浙江邮政车辆厂，那个厂是倒闭了。我就去找他们负责人，我说找生产摩托车，用你这个牌子，行不行？他说当然行了，这个厂当时没活干，就这样我在那个地方搞了一两年，然后就发现我们这个摩托车可以，我们搞的是全中国第一辆踏板式摩托车。

主持人：牛文文先生，刚才你谈到本土企业家的艰难之处，李先生刚才也说到。那么您是怎么看待在政策不允许的情况下，而他们又非常坚韧地去努力、努力，不断努力，从无到有，发展到30万辆的规模这种情况？

牛文文：好像我们所认识的企业家，只要是民营企业，都有类似李书福先生这样的经历。由于过去是计划经济下管理，什么东西都要审批，必须经有关部门同意才能生产。但是这个审批政策也是一步步放宽的，就是通过像李书福先生这样的企业家，慢慢地采取变通的办法，这个政策才慢慢地放开。像李书福先生跟机械部一位官员的对话；刘炳银生产冰箱，他们到机械都给人家抹桌子、抹窗户台，人家不理他，他就经常来打转转，最后感动大家，说你生产吧。李先生实际上是采取了一个曲线的方法。他并没有因为你不给我，我就不生产了。我找个你先许生产的厂子，又不太景气，我跟它合作生产。他做摩托车是这样，做汽车也是这样。

我从来没想到放弃

主持人：说到汽车，又带出了和机制对话的老问题。李书福先生，当时造汽车的时候，国家经贸委的车辆生产企业及产品公告方面，好像是没有您的。

李书福：理在有了。

主持人：当时没有的时候，您想过要放弃吗？

第一辑

财智英雄

我从来没有想过要把这个汽车给放弃。开玩笑，怎么会放弃。我们老命都搭在上面了，那是不可能放弃的。

李书福：没有。我从来没想过放弃。怎么会放弃呢？

主持人：为什么？

李书福：因为汽车在全中国来讲，现在刚刚开始，你看他们都还不敢想像要买汽车。就是说中国现在离整个汽车消费时代还有一段距离。所以在中国，这是一个朝阳产业，是一个很有潜力的产业。我们已经进去了，我们切入这个时机是非常准确的。那个时候，如果说行业管理部门没有同意我们生产，这也是暂时的。我们完全有信心，同意我们生产这一天肯定会到来。所以我从来没有想过要把这个汽车给放弃。开玩笑，怎么会放弃。我们老命都搭在上面了，那是不可能放弃的。

主持人：30万辆是一个基准，同时因为汽车发展得这么快，在研发、营销等等方面，需要大量的费金，并且需要一种雄厚的管理的积累，知识的积累。您有这个方面的准备吗？

李书福：都有。

主持人：牛文文先生，您怎么看李先生说他都有？

牛文文：刚才说他是黑马，黑马民营企业家最不愿意别人问这个问题。一般来说大家都是从零起步，这些所谓的技术、资金规模，需要一段时间。他现在有的，国有企业大厂、外国厂家都有。但是您想一个老百姓，一个民营企业，刚才他这样说，肯定是不太有的。他现在说他有，我想经过了七、八年的努力，已经是这么定过来的。一般来说，大家对民营企业都比较怀疑。你说汽车生产要不要到30万辆才能够生存？那要看它做的方式。当初柳传志做电脑的时候，肯定都是从很小很小的批量开始。当你一下子做到30万辆，那只有投资很大。为什么对李书福先生做汽车有些怀疑呢？或看觉得他能不能成呢？那是因为跟跨国公司做汽车的方式比较，他们首先调研市场三年、五年。比如一些项目，要100亿美元，我先建生产线两年，我亏模五年，一下他可以拿到5万或多少万辆的规模。但是民营企业一

般不这样干，它有一点市场需求就做，慢慢来，慢慢地积累。

李书福：中国已经进入了世界贸易体系，整个世界经济已经完全连在一起了。什么叫有，什么叫没有？汽车行业确实需要规模。汽车行业是资金密集和资本密集行业，它有它的行业特点，这个我们都已经研究透了。并不是说我们不了解汽车，而很盲目地、根本一点不懂地去弄，不是这个样子。关于30万辆和40万辆规模的问题，我想什么都要实事求是、因地制宜。中国在汽车这个行业上已经走过50多年了，取得了辉煌的业绩。但是比起日本，比起韩国，比起美国，我认为中国汽车工业还是有一点差距的。去年全中国的汽车销量才60多万辆，你说你一个厂就生产30万辆，中国那么多的汽车厂生产的车卖给谁呢？要有市场，规模是建立在市场规模基础之上的。比方说饭店吧，你住10万个人，当然它肯走有效益，可是没有那么多客人有什么用？所以这个规模经济与经济规模，实际上在中国汽车行业已经争论得不可开交了。一开始人家都说要规模经济，后来有人提出要经济规模。所谓经济规模，就是根据这个市场的需求来设计你的生产规模。所以我们就是根据中国汽车市场发育的进度来决定规模的。现在这个市场是多大，你就去办多大的工厂，以后大了，我们再去办大。要扩大这个汽车生产规模是很简单的一件事情。买土地、造厂房、买设备、培训工人，不就行了吗？现在这市场经济难的是两头。牛先生刚才讲的是对的，一个是怎么去抓住用户的心，怎么去开拓你的市场，这是很重要的一个方面。第二，怎么去开发新的产品，而这个新的产品是要适应用户想像中的产品。这两头我们都要去抓的。

生产规模是建立在市场规模基础之上的。

用自己的方法去求得生存和发展

主持人：我们都希望我们买的车便宜。在座的现众朋友，我想问