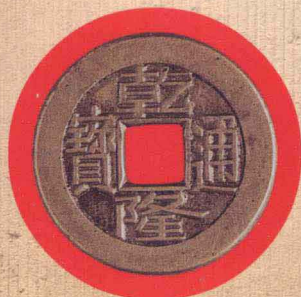


他们为什么能挣钱

中国财神致富经

王玉星 ◎ 总策划

赵俊勇 王月星 ◎ 编著



财神，不在天上在人间；
财神，不是高不可攀，是可以仿效。
全面诠释中日代代相传的企业“家训”
让你每天学点致富经，每天进步一点点儿

東方出版社

中国财神致富经

他们为什么能挣钱

王玉星 ◎ 总策划

赵俊勇 王玉星 ◎ 编著

责任编辑：陈鹏鸣
特约编辑：翟金明
封面设计：秦 啸

图书在版编目(CIP)数据

他们为什么能挣钱：中国财神致富经/赵俊勇，王月星编著．—北京：
东方出版社，2010

ISBN 978-7-5060-3931-4

I.他... II.①赵... ②王... III. ①商业经营-经验-中国-古代 IV. ①
F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 117312 号

他们为什么能挣钱：中国财神致富经

TAMEN WEISHENME NENG ZHENGQIAN

ZHONGGUO CAISHEN ZHIFUJING

赵俊勇 王月星 编著

东方出版社 出版发行
(100706 北京朝阳门内大街 166 号)
<http://www.peoplepress.net>

星河华林印务有限公司印刷 新华书店经销

2010 年 6 月第 1 版 2010 年 6 月第 1 次印刷

开本：710 毫米×1000 毫米 1/16

印张：17.5 字数：192 千字

ISBN 978-7-5060-3931-4 定价：34.00 元

邮购地址：100706 北京朝阳门内大街 166 号

人民东方图书销售中心 电话：(010)65250042 65289539

目 录

一代商圣:范蠡	1
市场上要有取有舍	1
总结经营策略	6
符合顾客的需要	11
人弃我取,人取我与	15
要有紧迫的危机意识	18
充分掌握市场信息	21
做生意要抓住时机	24
舍弃小利换大利	27
你赢我赢大家都赢	31
富甲天下,好行其德	33
志在谋国:吕不韦	37
企业家的胸怀和魄力	37
知道顾客需要什么	39
商场上需要协作共赢	43
发现企业的千里马	47
不拘一格用人才	51
让你的产品更知名	53
打好市场中的“信息战”	57

功成身退,保全自身	59
富可敌国:沈万三	63
抓住机遇,积累财富	63
诚信做人,诚信经商	67
保证企业持续运营	70
风口浪尖处不好立足	75
为人要谦虚谨慎	78
有财外露是个糊涂蛋	82
天时地利人和	86
官督民办:盛宣怀	89
没有市场调查就没有发言权	89
谈判面前不要轻易松口	94
百折不挠,终会有所成就	99
走一步看三步	105
千贵万贵不如人贵	108
实业救国:卢作孚	113
让学习成为一种习惯	113
始终不要放弃自己的理想	116
转变经营路线要及时	119
面对困难不抛弃不放弃	123
不断开拓新的经营思路	126
把顾客当成亲人	129
临危不乱,乱中取胜	133
小鱼吃大鱼的秘密	137

滇南巨商:王炽	143
白手起家的秘密	143
做好企业的公关工作	146
热心公益事业	150
乱中取胜,稳坐钓鱼台	154
诚信是企业长青之根	156
做顾客肚子里的“蛔虫”	160
富而好学:周馥、周学熙父子	165
寻找企业发展中的贵人	165
寻找生存的空间	169
关键时刻一定要挺住	171
锲而不舍,金石可镂	175
找到问题的关键	179
让脑袋跟得上时代的步伐	183
培养人才就赢得市场	184
儒雅仁厚:山西乔家	187
把劣势转换成为优势	187
抛弃草鞋穿布鞋	190
在冒险中寻找新的机会	193
寻找自己的立足之地	196
找对生意的合作伙伴	198
能担得起风险方能发财	200
培养宠辱不惊的气度	205
吃的一时亏,赢的万年利	207

别忽视你的每一位顾客	209
做大生意要诚信为本	212
家庭和睦是生意兴隆的前提	215
红顶商人:胡雪岩	219
不贪图小便宜的妙处	219
机会是你自己创造的	223
对症下药方能药到病除	227
不拘一格用人才	230
仗义耿直的大商人气质	234
树立诚信的商业形象	238
投身公益是一个明智的选择	240
红色家族:荣氏家族	245
在哪里跌倒就在哪里起跑	245
相机观察,进入新的领域	250
准确捕捉市场信息,并能付诸行动	253
冷静应对经营中的危机	258
用一个铜板做十个铜板的生意	262
热衷于公益事业的荣氏兄弟	266
人才是企业最为宝贵的资源	271

■ 一代商圣：范蠡

范蠡，出身贫寒，但聪敏睿智、胸藏韬略。年青时，学富五车，上知天文、下识地理，满腹经纶，文韬武略，无所不通。帮助勾践实现复国大业后，范蠡激流勇退，他开创另一片天地——治产经商，富至巨万，同代人望尘莫及，后代人难望其背。他一生充满传奇色彩，尤其是其经商才能，独具一格，被后人誉为中华儒商的鼻祖。

■ 市场上要有取有舍

“飞鸟尽，良弓藏；狡兔死，走狗烹。”范蠡在给恩师文种的信中如是写，因为他看透了越王贪婪的本性，于是劝文种和自己一起放下功名利禄，齐官隐居。文种没有做到，范蠡做到了，事实证明，范蠡弃官从商，乃明智之举。文种和范蠡虽然都是足智多谋之人，但是两人的个性却截然不同，导致他们最后的命运截然相反。范蠡认为，勾践心量太小，野心巨大，只可同患难而不能共富贵。范蠡早就看出了

勾践贪婪的性格，勾践灭吴称霸之后，大摆庆功宴，在朝廷上下、军民欢庆之时，勾践却心事重重，不时叹气，范蠡感觉出勾践心里的苗头。他知道勾践所担心为何了：如今国富兵强，群臣功高震主，只恐这以后的王位也坐不稳啊。

范蠡此时知道自己也该功成身退了，否则性命难保。于是，他便去找文种相商，劝文种和自己一同弃官隐居，以保全性命。当范蠡说完自己的想法之后，文种说道：“你太敏感了，这种事情根本不会发生，我们是开国功臣，替越王收复了失地，重建了国家，理应享受荣华富贵。他要是杀我们，天理难容啊！”范蠡知道，文种从一介县令走到现在这个位置，一直很珍惜，因此，他不会轻易舍去高官厚禄。范蠡想到这里，只好叹了口气，摇了摇头，离开了文种的府邸。



西施故里

心里替文种感到可惜又可怜，他多么希望自己的这种担心是多余的。

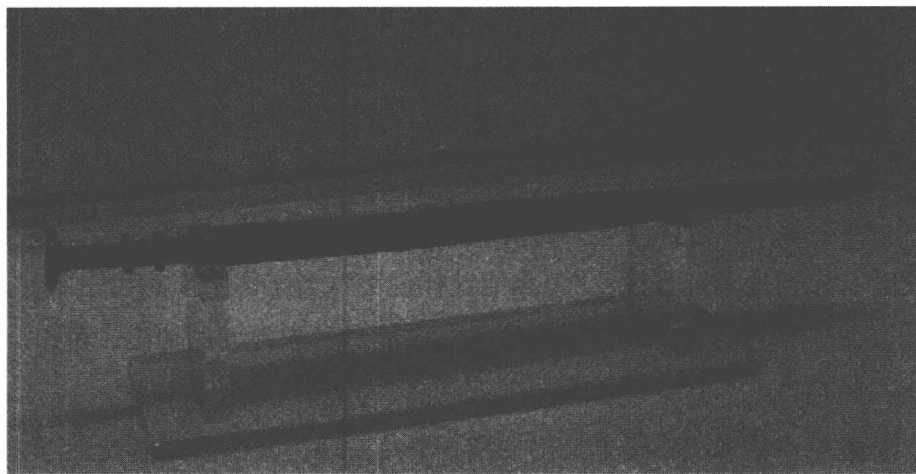
范蠡回府后安排好后面的事情，就向越王辞行：“古代人说如果君主受到耻辱，做臣子的就应该去死。当年大王您在会稽受人侮辱，我应该以死谢罪。我当时之所以没死，就是要等待大王报仇雪恨的这一天，如今这一天等来了，我应该去死了！”勾践看出范蠡欲离他而去之意，恳切地对范蠡说：“怎么能这样说呢？当年你陪伴在我左右，卧薪尝胆，一起受苦。如今复国成功，你绝对是非常大的功臣，可以免去一死！”

范蠡见一招未成，马上又出一招：“大王啊，我以前跟随计然学习治国的策略，当时他老人家教了我七条，如今我用了五条就使越国富强了。如今功成名就，国富民旺，他想把计然之策用在自己的家业上，为子孙积下一份产业。”

勾践又说道：“你如果留下来帮我治理国家，我将把一半国土分给你作为酬谢，另外将会稽山赏赐给你，作为奉邑；你如果坚决要离去的话，那我就杀掉你的妻子和家人！”

范蠡面不改色说：“大王，决意离去是我的想法，您为什么要杀我的妻子和家人？与他们有什么关系呢？要杀您也只能杀我自己啊！”勾践含泪说：“你要是走了，我以后靠谁来治理这个国家呢？”勾践以范蠡全家人的性命相逼，范蠡也只好唯诺着答应下来，但是在心里他并没有改变自己离去的想法。

范蠡从勾践的宫殿出来后，脑袋急速运转：伍子胥和孙武的悲剧不能重演！想当年他们二位跟随夫差打天下，替吴国开创霸业。但是当吴国强大后，夫差却容不下身边有两位功名盖主的臣子了，结果可想而知，伍子胥赐剑自刎，孙武下场稍微好一点，没有死，因为他



越王勾践青铜剑

选择了弃官隐居。越想范蠡越担忧，勾践现在说的好听，可是范蠡真要留下来，后果估计和伍子胥一样。于是，他下定决心效仿一代名将孙武，选择弃官隐退。但是，天下之大，哪里又是他的容身之地呢？猛然间，他想到远在北方的齐国，齐国靠海，相对偏僻，齐国人又擅长做生意，所以发财的机会应该多。但是要去齐国只能坐船去，勾践为了拦截自己，肯定会设下伏兵，所以还是海上通道比较安全。

想罢立即行动。当夜，范蠡的府上就悄悄展开了行动，收拾完备后，已是深夜，范蠡带着爱妻西施及家人、奴仆等，携带了一些金银珠宝，乘着浓重的夜色，登上一叶早已准备好的伍子胥扁舟，由海路直奔齐国。临走之前，范蠡仍放不下自己的恩师，想想这么多年的感情，范蠡心里无限感慨。就在船要起航的那一刻，范蠡喊了声“停”！范蠡下船又一次派人给文种送去了一封加急信函，函中写道：“良友文种，见函如斯，此时吾已踏上离越之行。飞鸟尽，良弓藏；狡兔死，走狗烹。越王为人长颈鸟喙，可与共患难，不可与共享乐，子待

何不去？汝若执迷不悟，不早做准备，蒙害之日将不远矣。”读罢，文种感到心里有一丝的失落，为失去这样一位挚友而难过。但是文种心中放不下高官厚禄，最终还是决定留在勾践的身边。他不相信，作为一代君主，勾践怎么会忘恩负义，对以前的忠臣赶尽杀绝呢？

范蠡走了，范蠡是位智者，范蠡预测的没有错，后来勾践果然大开杀戒，对身边的功臣挨个铲除，文种也没有例外。越国称霸之后，文种的制敌才能已无用武之地，但是文种的威胁依然存在，文种一旦作乱，无人可制。有一天，勾践对文种说：“你取国有九术，如今用三术就打败了吴国，还有六术未用，你到地下帮助我的先王对付敌人去吧。”于是便赐剑给文种，让他自刎而死。文种带着无奈、怀疑、绝望离开了这个世界。后人对范蠡和文种曾有这样的评价：“文种善图始，范蠡能虑终。”

一个企业在关键时刻，总是有所舍取。总想什么都得到，最后往往什么都得不到。瞅准市场时机，该抛弃的果断抛弃，不要有丝毫留恋。得到不该得到的，自己最终会为这种不义之得付出代价。作为企业，肯定有自己的主打品牌，其他与主营业务无关的领域，还是谨慎进入。

万科，一家以倒腾玉米起家的房地产公司，靠什么完成了企业质的飞跃？又是靠什么在复杂的市场环境中活了下来，还能够不断壮大自身？王石归纳了两个字：“取舍”。

商人给人的感觉总是有利润就赚，无论利润大小。王石不属于此类人，他知道哪些是自己该得到的，哪些是自己应该舍弃的。

万科的强大，主要得益于取舍之道。

王室有一次和别人谈论取舍问题时说：“我非常同意你的取舍问

题，实际上我们不是没有机会，而是机会太多，不是你会失败，而是你会获得各种各样的成功，什么都赚钱，这时候你反而会发现那些进入世界 500 强的公司，他的成功是他取舍的结果。”

王石的取舍之道来源于他的实践：“万科曾经做过进口录像机的生意，利润达到 200% ~ 300%，这种超额利润使得许多公司都挤进这个行当，供过于求，利润急转直下。我对 1984 ~ 1992 年的贸易做过统计，赚钱的用黑字表示，赔钱的用红字表示，结果红字多过黑字，说明多年贸易的结果是赔钱多过赚钱，这也说明市场很公平，之前你怎么暴利，之后你都要给我吐出来。”悟道这个道理，王石做生意就有标准了，他指出万科超过 25% 的利润不做。正是因为这个明智的决定，让万科躲过了很的危机。

《拉封丹寓言》中说，有一头著名的布利丹毛驴，面对两捆同样好的干草，它不知该吃哪一捆好，最后的结果是——守着两捆干草，竟然饿死了。在创富过程中，其实每个人、每个企业应该向范蠡和王石学习，该舍的舍，该扔的扔。

■ 总结经营策略

范蠡一路艰辛，经历无数的险阻最后来到齐国。齐国靠海，地处偏僻。但是，范蠡还是担心齐国人听过“范蠡”这个名字而给自己引来麻烦，于是改名换姓，自称“鸱夷子皮”。“鸱夷”包含两层含义：第一是指用生牛皮缝成的袋子，比喻自己像牛皮袋子，能容纳世间一切美好和肮脏；第二是为了纪念伍子胥，伍子胥是范蠡的老乡，

范蠡在辅佐勾践时，为了打败吴国，范蠡设计挑拨吴王和伍子胥的关系，吴王最终杀死了伍子胥，将伍子胥的尸体装入“鸱夷”之中，伍子胥一死，吴国便成了勾践的囊中之物。此时，范蠡自觉对不起这个楚国的同乡伍子胥，自称“鸱夷子皮”有自责的意思，有纪念伍子胥的意思，更有悲叹自己命运不济的意思，范蠡命运其实和伍子胥一样，是对伍子胥的一种敬重和纪念。齐国靠海，海盐是这里最丰富



老子像

的资源，“拥有鱼盐之利”是这片土地最出色的地方，范蠡看到了这个难得的机会，于是范蠡开始晒盐、煮盐、卖盐，范蠡的盐业市场红火起来了。劳累一天，但是收获很大。看着堆成小山一样的盐，亮晶晶的，范蠡舒展开了面容，捋着胡子，眼睛笑成了一条缝。靠山吃山靠水吃水，大海给了人类无尽的财富，海中有鱼虾、海藻，能让人食用充饥养生；广袤的海水可以煮盐，盐是人们生活中不可缺少的生活资料之一。而且，通过大海交通，非常便利，节约成本，这就使得各国间的交易非常便利。

范蠡的成功离不开他老师计然的教诲。计然是道家先祖老子的得意弟子，计然并不是他的真名实姓，而是善于计算运筹的意思，他是越国有名的战略家、思想家和经济学家，他学识渊博，上知天文下知地理，尤其擅长计算。早年曾经为勾践出谋划策，对越国生产和经济

的发展做了很大的贡献。理政和经商道理实际上是一样的。《史记·货殖列传》中说：“计然之策七，越用其五而得意。”计然曾教给范蠡《贵流通》、《尚平均》、《戒滞停》等七策，这些都是教人如何致富生财的，范蠡只用了七策中的五策，就使越国雄踞于诸国之上，可见这七策的作用了。



范蠡雕像

除了继承老师的精华之外，范蠡结合自己的经历，总结出自己的经商秘诀。他比如，针对当时“重农轻商”的传统思想，他提出了“农末兼营”，既重视农业的基础作用，又重视商业的流通作用。贩卖鱼盐自不必说，除此之外，范蠡还聘请了各类能工巧匠，并把他们分成多个不同工种的小组。女仆主要负责内部事务，如桑麻纺织，由西施监管；男仆则负责外部事物，如耕种、渔猎等，由他自己和儿子统帅。

他们先后建造了房舍、粮仓，开垦了农田，并在山坡上种植了桑树，开辟出了一大片桑园。在范蠡大胆开拓和家人们的辛勤劳作之下，海滨之地慢慢富裕起来，很快就建立起了一个集农、工、渔、商为一体的海滨大家园。同时，范蠡还很注意收集各地的市场信息，他曾到山东各地考察当地的风俗习惯和商贸情况，包括当地的社会现状、人情、地理、风俗、历史、物产、物价、商品产地及供需量。回到家乡

后，对信息进行分析，选出其中可以利用的信息，把各种皮货、绢、纱、绸、缎、食盐等，用大车运往目的地销售。

范蠡是楚国人，早就熟知蚕丝生意，也知道蚕丝生意非常好赚钱，也早就想涉足，只是由于精力和资金有限，范蠡一直没能进入。在一次浙水旅行之后，他更加坚定了自己做蚕丝生意的决心。在一只船上，他与一位蚕丝生意人促膝交谈了一个晚上，获益匪浅，使他大开眼界，他知道了蚕丝行业的一些内部情况，比如什么是土法缂丝、蚕丝分为几种等。并且他也知道了专做生丝生意的茧行、丝行的一些门道，比如“丝客人”就是拿了钱到产地去买丝的人，“丝主人”就是在产地开丝行收购新丝的人，“用户”就是在当地买当地用的小户，“划庄”做批发生意从中赚取中价差的人，等等。

慢慢地范蠡总结出了蚕丝生意的一些经验：最重要的是要懂得丝的优劣；二要懂得掌控蚕丝市场的行情。虽然丝价每年有起有落，但最有赚头的就是收购当年的新丝。在当时，丝价往往是由几个大户决定的。蚕丝生意大户组成“茧业公所”，对新茧收购时间、收购价格都有严格规定。了解这些情况后，范蠡马上在浙水一带开了一家丝行，自己做起了“丝客人”。

同时，范蠡还大量经营粮食生意。当遇到农业丰收之年，粮价跌落时就大量地收购储存粮食。等到农业受灾之年，再把储存的粮食，以平价出售给急需的平民。这样在赢利之余，还平抑了物价，防止奸商投机倒把，从而在民众中获得良好的声誉。范蠡凭借自己的勤奋和智慧，创造了巨额财富，同时也赢得时人的尊重和敬佩，这不能不说他是经营有方。

一个管理者总有自己独特的经营策略。这种策略来源于经营者的成长经历、教育背景、价值取向、本企业的实际情况、所在行业的实际情况，还有对市场的感悟力。经营策略对路，产品才会得到市场的认可，产品的价值才能实现。所以，正确经营策略是一个企业成功的关键。

北京威可多制衣中心如今在业界已是无人不晓，它的成功得力于自己独特的经营策略。威可多成立于1994年，以生产男装正装（西服）为主，它的业绩是骄人的：1994年实现原始积累，建立了自己的生产基地；1995年销售额进入中国男装正装前八名；1996年请国外著名设计师对专卖连锁店面做整体包装，请国外模特为其形象代言人；1997年销量跃居北京中高档商场男正装销售第一名；1998年投巨资在京购地30亩，建立了集研发产为一体超大型基地。

当时和威可多一起上市的有近百个服装品牌，可如今都已不见了踪影，可见服装市场竞争之烈。论资产，比威可多雄厚的有很多；论代言人，比威可多代言人出名的也有很多；论广告投入，比威可多投入多的也有很多……其获得市场成功的关键是其独特的营销策略。专家认为，中国男装企业缺少的是具市场竞争力，有高附加值的品牌经营。目前国内市场上的本土男装品牌有两种：一种是以以前的外加工型企业，另一种则是在本土市场上优胜劣汰后的企业。现阶段本土企业虽多是一些中小型企业，但其产品在市场中的占有率越来越高，随着企业规模的扩大，管理经验的积累，市场认知度的提高，今后的发展速度会更快，这是因为他们更加注意寻找自己的经营策略。