

中国式 创富智慧

女人篇

王芳芳 编著

ZHONGGUOSHI
CHUANGFUZHUIHUI

她们是当代中国的先锋人物，她们的资质、背景、学历各不相同，但都凭借着自己的毅力和努力，成了高居财富顶端的成功者，她们的成功告诉人们：创收财富，关键就在于持久地坚持。

董明珠
荣秀丽
杨绵绵
张 兰

张 欣
裘丽荣
刘迎霞
许淑清

雷菊芳
张 茵
吴亚军
吴士宏

陶华碧
杨 澜
翟美卿
何巧女

从平凡到卓越
当代中国商界女杰鼓舞人心的创富传奇

石油工业出版社

中国式 创富智慧

女人篇

王芳芳 编著

石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国式创富智慧·女人篇/王芳芳编著.
北京:石油工业出版社,2011.7
ISBN 978-7-5021-8473-5

I. 中…

II. 王…

III. 女性-企业家-生平事迹-中国

IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 095605 号

中国式创富智慧·女人篇

王芳芳 编著

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里2区1号楼 100011)

网 址:www.petropub.com.cn

编辑部:(010) 64523643 营销部:(010) 64523603

经 销:全国新华书店

印 刷:北京晨旭印刷厂

2011年8月第1版 2011年8月第1次印刷

710×1000毫米 开本:1/16 印张:16.5

字 数:233千字

定 价:32.00元

(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

版权所有,翻印必究

前 言

克里斯蒂·沃尔顿，265 亿美元

利利安·贝滕科特，235 亿美元

艾丽斯·沃尔顿，212 亿美元

伊里斯·冯特博纳，192 亿美元

.....

在刚出炉不久的福布斯 2011 富豪排行榜上，这些女性的名字在一堆男富豪名字中总显得特别耀眼。

尽管财富不能等同于成功，但不可否认财富是成功的标志之一。恩格斯说：“有作为是生活中的最高境界！”而创造财富的过程就是一种有作为的表现。

生活中的最高境界是一种智慧，一种神圣的思想。要想收获财富，你必须找一条通往财富的捷径。这条捷径也许是羊肠小道，两边都是悬崖峭壁；也许是一条没有任何人走过的路，路上毒蛇遍布。你要想成功地找到这条捷径并且顺利地通过，就需要有足够的智慧与才能，并且有足够的的能力绝处逢生，这样你才能到达收获财富的彼岸。

因此，要想创富，我们不能单纯地只靠付出、勤奋、努力进取，而要学会带着智慧踏上这条创富之旅。

人们都说女人是一本书，成功女人的创富之路更是一本精彩的书。究竟这些女人是如何到达创富的彼岸，摘得财富的果实的呢？本书详细具体

地向我们道明了当今胡润财富排行榜上的女富豪们是如何一步一步摘取创富之王的桂冠的。她们的创富过程虽然不是那么轰轰烈烈，但是创富的秘诀却深入其间。

当今时代，每个人差不多都在做着同一个梦：收获财富，取得成功，走向辉煌。但是创富之路究竟该怎么走，我们可以从这本书中所涉及的成功女人身上学得一些经验和教训。牛顿曾说：“如果说我比别人看得更远些，那是因为我站在了巨人的肩上。”今天的我们，亦不妨从这些成功女人的经历中学得一些成功的创富之道，以为我们指明创富的方向。

本书的16位女主人公，都是女性中的佼佼者，她们的资质、背景、学历、经历各不相同，她们的条件有的优越、有的一般、有的只是中等以下，她们的创富之道也大异其趣，却一同走进了财富的大殿。每位女性都可以从她们某个人身上发现自己的影子，那么，你是否能举一反三，从她们的创富旅程中找到自己的创富之路呢？

董明珠 遵从崇高的人生信仰

- 完成“不可能”的事>>> 3
- 关键时刻站稳立场>>> 5
- 以无私的精神，按自己的想法做事>>> 7
- 坚守“利益均沾”原则>>> 10
- 刚柔相济，强势中有柔情>>> 12
- 独具特色的眼光>>> 13

张欣 做自己人生的设计师

- 在平凡的生活中拥抱梦想>>> 19
- 理智选择自己的“终身大事”>>> 20
- 在争吵中寻找爱情与事业的交点>>> 22
- 让个人智慧融于团队智慧之中>>> 24
- 坚持自我风格，不懈追求高标准>>> 25
- 真心实意做慈善>>> 27

雷菊芳 迅速、敏锐地抓住机会

- 激情中走上创业之路>>> 33
- 迷茫中找到新的创业机会>>> 34
- 逆境中打开市场的大门>>> 36

顺境中的哲理思考>>> 38

管理中散发大爱的魅力>>> 40

辉煌中走向“向善利他”的境界>>> 41

陶华碧 做好自己最拿手的事

靠自己的力量解决问题>>> 49

靠自己的机敏大胆创业>>> 51

靠自己的毅力打开局面>>> 52

靠自己的温情巩固团队>>> 54

靠自己的人品赢得口碑>>> 56

靠自己的坚持打赢官司>>> 58

靠自己的能力为国分忧>>> 59

靠自己的谨慎撑起一片蓝天>>> 61

荣秀丽 对梦想永不放弃

兴趣所然，人生之路自己走>>> 65

逼上梁山，债务压力变动力>>> 66

坚定信念，大胆转身做研发>>> 67

灵敏果断，把握机遇促生产>>> 69

开拓创新，另类营销抢市场>>> 71

出其不意，跟着感觉搞竞争>>> 72

与时俱进，风险投资渡危机>>> 74

追逐梦想，一生只做一件事>>> 75

裘丽蓉 在慢、稳中扎实前行

创业背后的泪水>>> 81

成功背后的辛酸>>> 83

缓慢背后的稳定>>> 85

谨慎背后的睿智>>> 87

光环背后的朴素>>> 88

荣耀背后的落寞>>> 90

张茵 埋头做事、量力而为

做别人不屑为之的事业>>> 95

不停地向高远目标迈进>>> 96

敏锐地抓住稍纵即逝的机会>>> 97

善尽责任与义务>>> 99

让抱负不断“进化”>>> 101

人性和管理——张氏柔性管理之道>>> 103

杨澜 不断挖掘未知的自己

不断开发自己——杨澜的四次成功转型>>> 109

- 时刻准备着——杨澜的创业之旅>>> 112
- 爱的奉献——让慈善成为一种生活方式>>> 114
- 体验分享的快乐——建立“阳光文化基金会”>>> 117
- 家庭是事业的保证——传媒人精彩的家庭生活>>> 118
- 明晰自我——成功游弋于商业与媒体之间>>> 120
- 自尊自爱——女人也要懂得经营自己>>> 122

杨绵绵 想法简单、办事踏实

- 从头开始学本领>>> 129
- “要名牌不要命的日子”>>> 131
- 成功领导者的“三商”>>> 133
- 人才培养、选贤任能>>> 135
- 多元发展，国际战线>>> 137
- 成功地经营“两个家庭”>>> 139
- 不断更新自我，永葆年轻人的活力>>> 140

刘迎霞 吃别人不能吃的苦

- 军队练就坚毅品质>>> 147
- 勇敢迈入冷门行业>>> 148
- 在挫败中选择坚持>>> 149
- 以大胆改革为生存发展之道>>> 150
- 以人才为第一竞争力>>> 151

- 持续不断地进行科技创新>>> 152
- 随时“充电”，提升自我素质>>> 153
- 低调做人，淡出媒体视线>>> 154
- “富不忘仁”，热心慈善事业>>> 154
- 关心民生，富而不忘天下事>>> 155

吴亚军 强处要强、弱处守弱

- 少年时代很不简单>>> 161
- 机缘巧合走进地产业>>> 162
- 强在细节创出品牌>>> 164
- 不断学习拓宽视野>>> 166
- 柔和风格广结善缘>>> 168
- 公司上市再上征程>>> 169
- 为人低调只谈做事>>> 170

翟美卿 我坚持、我成功

- 偷师学艺，学成做生意的全套本领>>> 177
- 生死关头，领悟人生的真谛>>> 179
- 夫妻合力，事业更上一层楼>>> 180
- 留学归来搞改革>>> 182
- 反哺社会，让金钱变成甘露>>> 184

张 兰 让人生不断升级

- 最佳幸福手段：心态>>> 191
- 最佳发展手段：创新>>> 194
- 最佳管理手段：原则>>> 196
- 最佳营销手段：质量>>> 197
- 最佳支撑手段：员工>>> 199
- 最佳行事手段：踏实>>> 201
- 最佳扩张手段：标准化>>> 202

许淑清 逆风加速，变实力为胜力

- 凭实力改写命运的轨迹>>> 209
- 将“包袱”转变为成功机会>>> 211
- 做强做优核心主业>>> 213
- 书写“康馨型”企业文化>>> 215
- 用实际行动播撒爱心>>> 217

吴士宏 永远先走一步

- “人生大劫”中顿悟人生必须重写>>> 223
- 此心向上，瞄准不断闪现的机会>>> 225
- 不停地舍弃，不停地追求新目标>>> 227

转身之后，精彩再现>>> 229

商界木兰，另类女人>>> 231

何巧女 在强压下生存

人生并不是只有一条路>>> 237

失败时要敢于承受压力>>> 239

阳光总在风雨后>>> 240

心急吃不了热豆腐>>> 242

吸取教训再接再厉>>> 244

❧ 董明珠 ❧

★★★★★

遵从崇高的人生信仰





她 36 岁南下打工，从一个不起眼的基层人员做起，15 年后，一跃成为身价过亿的总裁。她没学过营销学，但却创下了一个个销售神话；她没学过管理学，却将一个企业管理得井井有条；她没学过博弈学，却将博弈演绎得出神入化。

她就是珠海格力电器有限公司总裁兼副董事长董明珠，她用自己的执著、顽强、睿智书写了一个简单的成功之道，那就是——遵从崇高的人生信仰。

董明珠出生于古城南京的一个小巷子里，丈夫早逝时儿子幼小，是什么让这位干练的女人一肩挑起千斤担，在成功的丰碑上写下了辉煌的一笔？

完成“不可能”的事

珠海，是国家改革开放的前沿城市，在经商下海的潮流下，许多人怀着美好的愿望聚集于此，试图找到自己的立足之地。在这熙熙攘攘的人潮中，有着一位面色坚毅、风尘仆仆的女人——董明珠，在 36 岁那年，她在珠海的一家化工企业找得了一份工作。

工作是辛苦的，薪水也不如想象的丰厚，勉强维持了两年之后，她跳槽到格力空调的前身——海利空调当业务员。当时的海利空调只是一家规模较小、技术落后的小厂，朋友们都劝她说，这样的小厂是没有前途的，珠海机会很多，应该重新选择。可是董明珠认为，面对一份新工作，只有尝试过了，才知道适合不适合自己的。既然来了，何不试试再说？她就是这样一个人，坚持自己的主张，只要自己认为合理的、应该的，便义无反顾地去做，十头牛都拉不回来，这也许就是狮子座女人的特点。当然，当时生活拮据的董明珠并不知道，自己的光明前景就在不远的将来……

初到格力公司，董明珠工作并不顺利。当时的销售比较难做，最难的是回收货款，许多业务员在难缠的客户面前败下阵来，转行做了别的工作。但董明珠是一个倔强、顽强的人，有着铁杵磨成针的毅力。正是凭着



这份执著毅力，她终于打开了局面，在公司里创造了一个个“营销神话”。

说起董明珠的第一次“营销神话”，就不得不提她令人惊叹的40天追债经历，那真是几多辛苦几多辛酸。当时她刚到厂里不久，被安排负责安徽市场，来到安徽合肥的第一项任务，就是向当地一家拖欠了42万货款的经销商追债。这笔债务是前任业务员留下的“烂账”，大家都认为这笔账不可能要回来了，谁也不敢一试。对这笔“烂账”，董明珠本来可不管，但勇于负责的她还是选择了追债。

俗话说“欠钱的是大爷，借钱的是孙子”，要想把账追回来，真是难于上青天。但董明珠还是去做了。她要求对方老总与她对账，对方不客气地说：“对什么账？卖完了给你钱，有什么好对的？”董明珠压下心中的火，礼貌地回答：“如果不对账，我怎么知道我们的产品卖出去多少，库存多少呢……”谁料这位老总裁住她的话头：“实话直说，你们海利的产品，根本就卖不动！”

初次交锋以失败告终，究竟要不要坚持下去呢？董明珠感到一种从未有过的孤单：自己这么做值得吗？成功了，别人知道自己为公司作出了贡献；失败了呢？又有谁能了解自己这些天来所受的委屈？但是董明珠是不服输的，她就不信邪，非把账要回来不可。在接下来的一个多月里，她天天上门拜访，任凭对方采取什么样的态度，她都安然稳坐。无论是对方的白眼、应付、拒绝还是避而不见，所有的冷落、戏弄和欺骗，董明珠都一一承受下来，当然她也有情绪失控的时候，有一次她把欠债的老总堵在了办公室，声嘶力竭地对其大喊：“你要么还钱，要么退货。否则从现在开始，你走到哪里我跟到哪里！”

如此的执著，如此的毅力，老总最终妥协了，把账款打给了格力公司。收到账款的那一刻，董明珠忍不住从车窗伸出头，对着这个欠款老总大喊：“从今往后，再也不和你这种人做生意！”

这笔“烂账”的成功收回，使董明珠名声大噪，公司的同事无不对她另眼相看，而她也对自己、对未来充满了信心，因为她看到了自己的潜力，深信自己可以做得更棒，从此，她的心越来越大了。



许多人一辈子没有做成过一件超高难度的事，对自身潜能并无真切感知，即使有所谓自信，也是用假设堆砌起来的自信，很容易被工作和生活中的挫折所击碎。只有像董明珠这样，下极大决心，以极大勇气，突破各种难关，完成某件原本以为“不可能”的事，才会获得真正的自信。

关键时刻站稳立场

愚蠢的人，错误会一犯再犯；聪明的人，懂得如何杜绝错误。经历了一次次艰难的追债后，董明珠深刻认识到，当时业界流行的“先货后款”制度有着难以克服的弊端，必须加以改变。然而，她一个人要跟整个业界的“潜规则”抗衡，无异于以卵击石。但董明珠“明知山有虎，偏向虎山行”，在安徽片区率先推出了先款后货、绝不赊账的“格力制度”。一时间，业界议论纷纷，经销商往往二话不说就摆手送客；一些资历较老的渠道商越过董明珠，直接向格力老板朱江洪诉苦，甚至扬言“有她没我”。面对压力，董明珠坚定地宣布：“我不管其他公司，格力就是这个规矩。即使100次撞墙头破血流，我也要撞101次。”

力量微小的格力产品销售陷入了僵局，该继续坚持“先款后货”，还是该向“潜规则”投降？越挫越勇的个性让董明珠选择了迎难而上。在一次次碰钉子后，她又一次次面带微笑地敲开家电商店的大门。功夫不负有心人，在淮南的一家电器商店，经理被她的真诚和勤奋所打动，同意“先进20万元的货试试，好销再多进，不好销就不要了”。就这样，她靠自己的毅力和诚恳做成了第一笔“先款后货”的生意，一般业务员签了合同后，就不管不问。董明珠则不同，她站在经销商的立场，从市场的角度看问题，为他们出谋划策。皇天不负有心人，在董明珠的真心帮助下，这家商店20万元的空调在很短的时间里销售一空，随后又进了一批货。接着，董明珠的事业天空终于射进了阳光。通过她的“现身说法”，“潜规则”的厚壁终于被打开了缺口，一张张订单纷至沓来。经销商们逐渐认可了她的做法，认可了格力产品。仅1992年，董明珠在安徽的销售额就突破