

《做人与智富》系列丛书

八亩田种一棵蒜

独到与创新的智富法则

Ba Mu Tian Zhong Yi Ke Suan

主编◎高溥超 高桐宣



八亩田种一棵蒜

先知先觉的“财经”

“领先”而不“跟先”

最稀缺的东西最值钱

想立超人之业，就要有“疯狂”之举

以奇取胜

成功源于“标新立异”

智者顺时而谋

财富青睐具有首创精神的人

有是从无开始的

就地取“财”

今天的行动将是明天的先例

彩色
图文版

贵州人民出版社

《做人与智富》系列丛书

Ba Mu Tian Zhong Yi Ke Suan

八亩田种一棵蒜

——独到与创新的智富法则

主编◎高溥超 高桐宣



彩色
图文版

贵州人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

八亩田种一棵蒜:独到与创新的智富法则/高溥超
编著. —贵阳: 贵州人民出版社, 2004. 10
ISBN 7-221-06754-6

I. 八... II. 高... III. 商业经营-通俗读物
IV. F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2004) 第114109号

八亩田种一棵蒜 独到与创新的智富法则 高溥超 高桐宣 主编

责任编辑:陈继光

策划推广:陈继光

装帧设计:黑界工作室/010-64913660

出 版:贵州人民出版社

地址邮编:贵阳市中华北路 289 号(550001)

电 话:(0851)-6828570

发 行:新华书店

印 刷:贵阳经纬印刷厂

开 本:889×1194 毫米 1/32

印 张:5.25

印 数:1—5000

字 数:48 千字

版 次:2005 年 1 月第 1 版

印 次:2005 年 1 月第 1 次

书 号:ISBN 7-221-06754-6/F·454

定 价:18.80 元

如发现印装质量问题,请与承印厂联系调换



目录

CONTENTS

八
亩
田
种
一
棵
蒜

1. 八亩田种一棵蒜 1

商人的成功在于独到的眼光和分析判断力，具有首创精神的商人，在商业世界中有无限的机会获得财富。

2. 先知先觉的“财经” 14

先知先觉并不是神的本领，也不是巫婆水晶球的专利。事实上，每个人都有这种能力，你之所以觉得自己没有，只是因为你还没有发现罢了。

目录

CONTENTS

3. “领先”而不“跟先” 35

潮流似乎是一种很难抗拒的东西，一个精明的商人必须学会拒绝潮流，在商业运作中做到“领先”而不“跟先”，才能在浪涛汹涌的商海中立于不败之地。

4. 最稀缺的东西最值钱 45

中国有句老话，叫做物以稀为贵，的确是非常精辟的概括，对经商者来说尤其重要。当一件东西有很多人需要，可是却偏偏又很稀少的时候，那么，这个时候，无论谁先找到它，并把它合理地开发出来，谁就会得到很大的收获。因为最稀缺的东西最值钱。

5. 想立超人之业，就要有“疯狂”之举 55

疯狂也有可能是一种积极和执著的表现，一种坚忍不拔的表现，它可能表现得有些张扬，但我们可以原谅这种张扬，因为它有可能带给一个人甚至一个社会不可想象的荣誉和利益。



6. 以奇取胜 71

真正决定时代命脉的将是那些有着开拓思想和精神的脑力劳动者。在如今的商业大潮中“以奇取胜”，正是你通往成功和富有的一辆快车。

7. 成功源于“标新立异” 83

只有少数的几个人走上了成功之路，赢得了财富。这和他们的用心观察、用心思考是分不开的。他们凭借自己的聪明和勤奋，想出了好的方法，将自己带上了发财的道路，他们的想法可称谓“标新立异”。

8. 智者顺时而谋 96

人类其实本来就是平凡的，要想在平凡的人生中添加精彩的一笔，除了智慧，还要学会如何把握时机，如何顺时而谋。

9. 财富青睐具有首创精神的人 111

创新是财富积累的最根本条件，只有学会创新才能把握住财富的脉络，诊断出最正确的市场

目 录

CONTENTS

行情,给自己的行动作出正确的指导。所以,具有首创精神的人才是社会财富的真正创造者,而财富也只会看中那些具有首创精神的人,并向他们毫无保留地敞开自己的大门。

10. 有是从无开始的 125

财富是积累的,任何一个成功的人都是和所有人一样从零的起跑线开始的,富裕也是从贫穷开始的,有也是从无开始的。

11. 就地取 财” 137

在如今一个张扬创新的时代,创新不等于天马行空的胡想。现在是如此一个充满机遇的时代,只要人们用心、留心,机会俯首即拾。

12. 今天的行动将是明天的先例 147

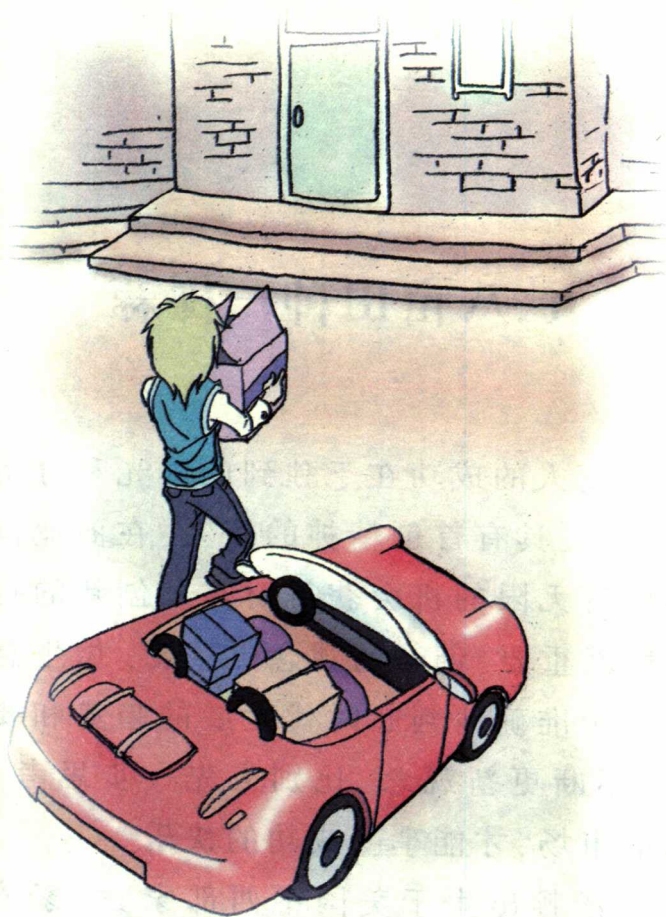
把握住了今天,你就拥有了明天。错过了今天,明天的理想便与你失之交臂!因此,要珍惜你的每一个“今天”的行动,那将是你明天的先例!



1. 八亩田种一棵蒜

商人的成功在于独到的眼光和分析判断力,具有首创精神的商人,在商业世界中有无限的机会获得财富。创新的行动固然重要,创新的观念更重要。做生意要善于准确地判断时代发展的趋势和要求,不断更新观念,比别人先一步思考,瞄准市场,才能享受成功的快乐。

沃顿出生于美国中西部家庭,家境并不富裕,年轻时自己白手起家办起一家杂货店。由于“财商”较高,办店思路



他由于“财商”较高，办店思路和促销方法亦有独到之处，小店生意异常红火。



和促销方法亦有独到之处,小店生意异常红火,这与杂货店的店名,店面装潢,售货品种,自助式服务等有直接关系。

原来,沃顿开店之初,就采用了与众不同的方式,在售货品种方面,他卖顾客喜爱而其他杂货店并不销售的扣子、牙刷、别针、玻璃杯、气球等小商品,同时采取自助式服务,并给装饰时尚美观的小店取名《沃顿一角》以突出小店薄利多销,为顾客服务的宗旨。

小店赚钱后,他并没有安于现状,而是将赚的钱,马上投资开办另一家店,并且不断扩张。几年后,在合理经营下,他已经拥有十几家分店,年营业额达到100多万美元。

20世纪60年代,沃顿又开了一家大型百货折扣店,就是今天闻名于世的“沃尔玛”。沃尔玛的商品售价平均比其他商店便宜20%~50%,沃尔玛经营首

BAMUTIAN ZHONGYIKESUAN



“沃顿一角”采用了与众不同的方式，同时采取自助式服务以突出小店薄利多销，为顾客服务的宗旨。



饰、医药、书籍、护肤洗发、玩具、汽配、涂料和工具、体育用品、鞋、家电、服装、婴儿用具等22类都是日常的大宗用品。雇员的工资虽略低于当时的平均工资，但他用人不注重学历，注重员工的实际工作能力，他待人友善，富于个人魅力，能激发员工士气，并用利润分享制度补贴员工。当时店里装修也比较简单、美观、实用，主要靠低价取胜。

沃顿连续开了几家沃尔玛折扣店后，低价格战术奏效，并吸引了越来越多的顾客，他当机立断，开始义无反顾地扩张，他要赶在所有的人明白之前占领广大乡镇市场。开新店，用最快的速度开新店。1965年他新开一家；1966年2家；1967年20家；1968年，他进入邻州密苏里和俄克拉荷马新开5家；到20世纪60年代末期，沃尔玛达到了几十家。他不仅开新店，旧店也不断进行扩张和实



他人不注重学历，待人友善，富于个人魅力，
能激发员工士气，并用利润分享制度补贴员工。

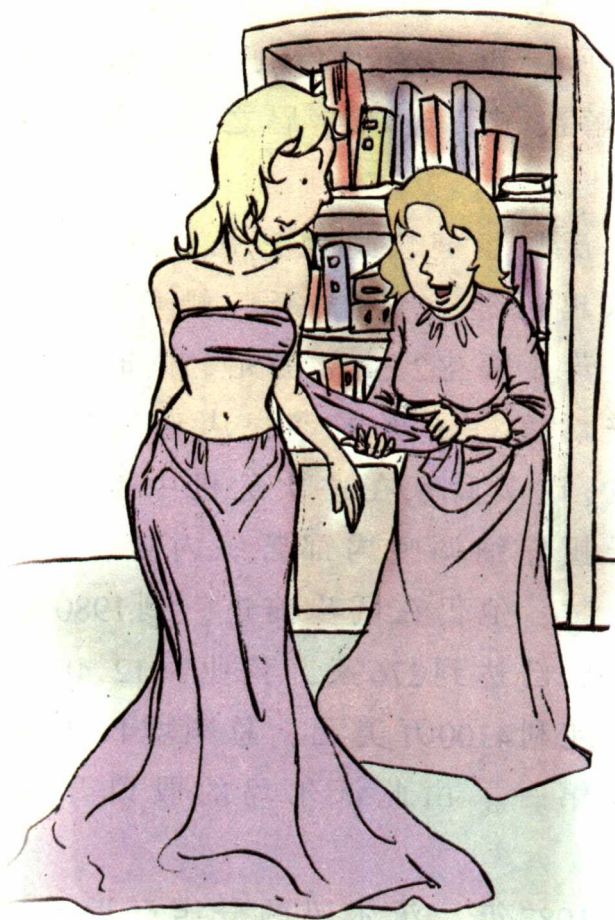


施更新。到1970年，营业额达3000万美元。之后，沃顿又设法将公司在华尔街交易所上市，发行30万股，筹资495万美元，解决了资金的燃眉之急，并还清了债务。

沃顿稳健快速地扩张，到1975年，沃尔玛已经达到100家，触角伸到8个州，营业额达2.36亿美元。同时他的店还安然度过了美国零售店遇到的一次危机，许多商家在这次危机中惨败。由于沃顿仔细调整内部苦练内功，在别人止步时，他仍在阔步前进。到1980年沃尔玛店已达到276家，营业额12.48亿美元，纯利4100万美元，总额增长速度是美国第一。由此沃尔玛的股票开始升值。

1987年，沃尔玛的分店已近千家，分布在全美23个州，销售100多亿美元，在美国零售业排第七，在百货业（包括

八
亩
田
种
一
棵
蒜



20世纪初美国妇女深受束胸之苦。



传统百货公司和折扣店)居第4,沃尔玛终于从中西部偏远地区默默无闻的廉价商店进入全美著名大公司的行列,同时还保持着最令人羡慕的成长速度。

1990年,沃尔玛在加州和宾州成功开店,成为全美第一的折扣店和第二的百货店。并成为当之无愧的美国第一。1992年3月布什总统亲自到本顿威尔向沃顿发送总统自由奖章,3周后,沃顿去世,沃尔玛的大权交给了格拉斯,格拉斯领导着沃尔玛继续高速成长,据报道,沃尔玛家族的财富仅次于比尔·盖茨。美国人认为,沃顿是继福特后最伟大的企业家。

胸罩是美国罗森泽尔在20世纪初发明的,当时美国妇女以胸部平坦为美,尤其是少女,如果是胸部高耸,便被认为是没有教养的下等人。少女胸部高耸,就要受束胸之苦,罗森泽尔对束胸

之苦有切身体会，所以，她下决心，要设计出两全其美的服装，既让女人们不受罪，又不至于被视为“没有教养”。她的第一个方案是使用一副小型胸兜来代替捆扎式的束带，然后在上衣胸前缝制两个口袋来掩饰乳房的高度。这种服装推出后，便成了畅销货，她的服装店门庭若市，生意兴隆。

这次成功使罗森泽尔异常兴奋，研究的兴趣也越来越高，终于，有一天她设计出了一种具有历史意义的产品——胸罩，凭她的直觉就知道胸罩一定会受到女人们的欢迎。于是，她不顾社会上个别人的攻击，上市了第一批胸罩，宛如平地一声惊雷，引起妇女界、服装界的轰动，开创了女性服饰的新纪元。胸罩很快被抢购一空。罗森泽尔认为发展的时机已经到来，她立即加大投资，购置设备，招聘工人，扩大生产。