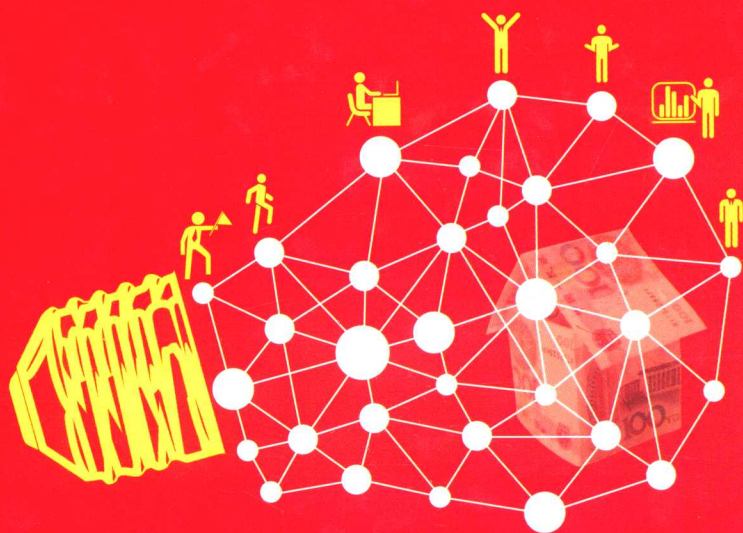


陆天然◎主编
互联网时代方法论丛书 4

互联网时代的资本放大技术

盘活

叶舟 胡均亮◎著



资本放大步骤=就近溢价+空间扩张+升级换代+转型再造

运作高手迅速放大有限资源的操盘策略

点石成金的核心技术

化腐朽为神奇的不传秘诀



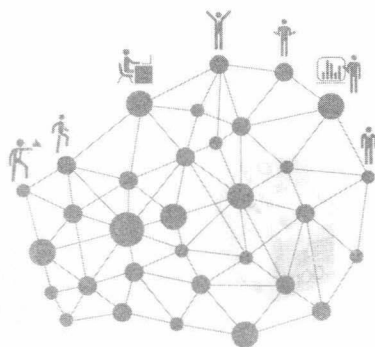
中国言实出版社

陆天然◎主编
互联网时代方法论丛书 4

互联网时代的资本放大技术

盘活

叶舟 胡均亮◎著



中国言实出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

盘活 / 叶舟, 胡均亮著. -- 北京: 中国言实出版社, 2014. 9

(互联网时代方法论丛书 / 陆天然主编)

ISBN 978 - 7 - 5171 - 0853 - 5

I. ①盘… II. ①叶… ②胡… III. ①企业管理 - 通俗读物 IV. ①F270 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 219547 号

责任编辑: 周汉飞

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编: 100101

编辑部: 北京市西城区百万庄大街甲 16 号五层

邮 编: 100037

电 话: 64924853 (总编室) 64924716 (发行部)

网 址: www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京彩虹伟业印刷有限公司

版 次 2015 年 1 月第 1 版 2015 年 1 月第 1 次印刷

规 格 710 毫米 × 1000 毫米 1/16 22.5 印张

字 数 300 千字

定 价 100.00 元 ISBN 978 - 7 - 5171 - 0853 - 5



中国言实出版社是国务院研究室主管主办的国家级出版单位，主要出版党和国家重大方针政策的研究成果及相关的学习辅导读物。



陆天然

江苏省海门市人，民法硕士。曾任新华社记者，现任《中国改革报》福建记者站站长、首席记者。致力于中国改革开放宣传报道近20年，对组织改革理论探索有深入思考。



叶舟

互联网时代新知识体系的执笔者，思维模式研究专家，作家，已出版《静生活》《让心自由》及国学大智慧系列等96部图书，累计发行超过600万册，畅销海内外。



胡均亮

高级经济师、高级咨询师。中山大学哲学系毕业，中央党校第一期经济体制改革研究班学员。先后担任经济理论教员、金融主管、政府官员、报社总编、大型企业的董事长。

本书妙语摘抄

盘活是一种高超的创造新序列的溢价技术。盘活就是高超的整合资源、资金和资产,并在起步、扩张、成熟、饱和等四个不同阶段,进行不同的比例调适的策略。

资本永远是“婊子”,它的天性是水性杨花、见异思迁、得陇望蜀,哪里有好产品,哪里有钱赚,它就会立即向哪里抛媚眼。资本是不讲道德的,所以只能为高层次的人“打工”。

要想玩得活,主要是要脑子活,要敢于大胆联想,大胆构思,大胆整合;要能做到一眼三观——人、财、物。盘活者一定要敢于“异想天开”,敢于毁灭一切旧观念,要敢于无中生有,敢于把稻草变成金条,敢于点石成金,敢于化腐朽为神奇。

盘活者要敢于“玩虚的”,金融时代虚拟经济盛行,品牌经济盛行,信用经济盛行,不会玩“虚”的,就不可能一夜致富。流汗谁不会,关键是在哪里流汗最划算。玩产品生产不如玩市场营销,玩市场营销不如玩金融资本。玩有形的不如玩无形的,有形的积累量变,无形的创造质变!

书店里有产品运作的书,有市场运作的书,有资本运作的书,就是没有一本同时讲产品运作、市场运作、资本运作的书,没有一本将三者统一在一个系统里进行综合思考,并把内在逻辑讲透讲明白了的书,这本就是一种尝试!

融资有三种模式,第一种是股权融资,第二种是债权融资,第三种是募捐融资。股权融资是砍腿换车,债权融资是寅吃卯粮,募捐融资是吃老本钱。融资中最

难的是第三种,有信誉的可以募到资金,有道德的可以募到资金,不要脸的也可以募到资金。

任何企业都会有三个层面的竞争,最低的层面是技术层面的竞争,技术层面的竞争赢得时间优势;中间层面是市场层面的竞争,市场层面的竞争赢得空间;最高层面是资本层面的竞争,资本层面的竞争赢得人心。

对任何一个企业来说,三个层面的竞争会出现三种结果,玩产品和技术的属于骑自行车战略,成功依靠积累和量变;玩市场整合的属于坐火车战略,卓越需要一定的时间,需要过五关斩六将,有一定的风险;玩钱的属于坐飞机战略,完全有可能一夜暴富,一步到位占领制高点。

企业的资金运行有三个不同的循环体系,一是产品运营体系,二是市场运营体系,三是资本运营体系。三个体系的不同选择,决定了企业发展的速度、规模和效益。产品运营爬楼梯,市场运营上电梯,资本运营乘世界上最快的真空天梯!种菜的赚小钱,贩菜的赚中钱,出钱收购菜市场的赚大钱。

不活有三个原因:一是“吃独食”不想分给别人一点,自己吃得太多,肚子发饱胀;二是没得吃,饿的面黄肌瘦站都站不稳;三是偏食,只偏爱一两样东西,长期营养不良,而且还不想改变挑食的坏毛病,不敢走出小天地,广泛吸收天地万物的精华。

陀螺转得越快,就越不容易倒,企业也是这样!因此,企业家只有尽可能在速度上做文章,盘得越活,盘得眼花缭乱后,就肯定能赚钱。流量是钱,流质是钱,流速更是钱!另外,盘得越快,观众押宝就一定有押错的时候,你还会因别人的错误而有所斩获。

小企业可以当女儿养,打扮得漂漂亮亮去吸引王子(龙头企业、百年企业),尽可能嫁给王子当王妃;小企业可以当儿子养,娶个有钱的媳妇,等于引进一大笔风险投资,而后做好产品,巩固团队,扎扎实实提升品牌,把儿子打造成金字招牌百年老店;小企业可以当老婆养,实在没辙,就男耕女织,夫唱妇随,快快乐乐慢慢积累吧!

价值交换是社会经济形态中各种商品流转的原动力,当一种看似无形的商品,被企业家把玩其间,让创业者趋之若鹜,人们逐渐知道这种被频繁交换的非物理性质的存在,叫资源。

有人说:世界充满了不确定性,未来是无法把握的,我认为这个观点值得商榷。水有源、树有根,任何事都是有因有果,有起源有走向,其内部客观存在很强的逻辑关系,未来一定是可预见的。只不过很多人忽略了一些要素,对事情的起源没看到或没看懂,对过程又缺乏认识,当然就认为未来是不可预知的。

在现行的商业游戏规则中,拥有资源的人不一定是掌控资源的人,这就像手握大把资源的人未必能成富人,而一穷二白,善于腾闪挪移的整合高手却在笑傲财富场。

客服务的本质是伺候衣食父母,必须客客气气地服务;朋友的本质是银行,目的是拆借;合伙人的本质是命运共同体,必须彼此成为透明的玻璃瓶。

互联网时代赢家战略:填大空白,找到整合全局的差异点;捏刀把子,永远置我于正义;横向割据,擅长嫁接别人的冠军要素;透支服务,以集中放大对方的优点为使命!

我们每个人创造卓越的资源早已就在身边,早已具足,根本不需要舍近求远去寻找,只要把身边的资源有序开发出过 5%,就完全能够在盘活别人的同时盘活自己。

有一位理发人只有三根头发让理发师打理出今年最流行的发型。理发师说没问题,今年流行偏分;理着理着不小心掉了一根,理发师说今年最流行的发型是中分;理着理着又掉了一根,理发师说今年流行光头,这位顾客很高兴地付了钱了。

机会:你看不懂,你朋友看不懂,你的对手看得懂。事业:你不做,你身边的人不做,你的对手抢着做。在潮流和趋势面前,谁先改变观念,谁就拥有了市场!

升级换代的要点有三个：品牌、服务和研发。做强品牌，是高度上的升级换代；做好服务，是宽度上的升级换代；做透研发，是深度上的升级换代。

教授传播知识有四种：第一种是深入深出，自己研究得很透彻，讲出来却晦涩难懂，正如茶壶里面煮饺子，有货倒不出；第二种是浅入浅出，自己没有弄明白，讲起来也是糊里糊涂，听众也是云山雾罩；第三种是浅入深出，故意虚张声势，把半桶水晃荡出一桶水的假象，这种是最低境界，而且太辛苦；第四种是深入浅出，别人一听就懂，一学就会，一用就灵，这是最高境界！

一块石头居然也能盘出高价来

盘活学 = 结构溢价学

万物的价值都不是死的，一块石头有近乎无限种不同的价值，一个人有近乎无限种人生，一件事有近乎无限种结局。但对于平凡的人来说，任何东西都只有一种或几种用途，为什么会这样？原因不在别处，就在大脑。一个人大脑僵化，只看到物质层面的孤立存在，就必然束手无策，不能创造出价值。

什么人能创造价值？

只看到一个孤立的物质存在——难以创造出价值——死翘翘；

能看到量子世界动态的能量——能创造巨大价值——动起来；

能看到关系世界的相互需要——能创造一切奇迹——连起来！

因此，平凡与卓越，关键区别在思维的层次和级别。

世界上迅速创造奇迹的思维方法只有三种：

第一种——换框架——加强空间溢价力；

第二种——换角度——加强差异溢价力；

第三种——换对象——加强转型溢价力。

优秀品牌全球占位——外部结构溢价 = 直销 + 加盟 + 连锁；

传统产业升级换代——内部结构溢价 = 简化 + 极化 + 情感化 = 艺术品；

新型产业投入研发——内外结构溢价 = 健康 + 教育 + 生活 + 金融 + 创意。

盘活核心技术 = 结构溢价。

看看下面老和尚创造奇迹用的是什么盘活思维方法？

从前有座山，山上有座庙，庙里有两个人，一个是老方丈，每天都在读书念经。一个是俗家弟子，刚拜师不久，每天都在为师父下山化缘，砍柴挑水，洗衣做饭。

有一天，俗家弟子耐不住寂寞了，跑去找方丈：“师父，我们快没饭吃了，山下的人都小气得很，化不到缘，请问有没有迅速赚到很多钱的办法？”

方丈看了看俗家弟子，什么也没有说，回到房间里搬了一块石头出来：“这样吧，今天你把这块石头拿到山下的市集上去卖。但是记住一点：无论别人出多少钱都不要卖！”俗家弟子想不通：一块石头让我去卖，而且说，有人买还不给卖？可是，没有办法，俗家弟子只好拿着石头下山了。

在市集里，从清晨到下午，没有一个人来瞧这块石头。快日落的时候，有个妇女走了过来，看了看石头、看了看俗家弟子问：“你这石头是卖的吗？”

俗家弟子说：“是啊！”“这样吧，我出五文钱买你这块石头。因为它的样子很别致，我想买回去给丈夫写字的时候压压纸，这样不容易被风吹走。”俗家弟子想，一块石头能卖五文钱啊！但是，方丈不准他卖啊！所以，俗家弟子只好说：“不卖、不卖！”妇女急了：“我出六文钱！”“不卖、不卖！”妇女没有办法，只好摇摇头，走了。

傍晚的时候，俗家弟子带着石头回到山上。

方丈问：“怎么样？”

俗家弟子遗憾的说：“今天竟然有个妇女愿意出六文钱买这块石头。但，你说我不让我卖，我只好没卖！”

方丈问：“你明白了吗？”

俗家弟子奇怪的回答：“不明白啊？”

方丈笑了笑，什么也没说，搬着石头就走了。俗家弟子没有办法，只好继续砍柴。过了一个月，俗家弟子耐不住寂寞了，又来找方丈：“师父、师父，我不想砍柴，我只想学赚钱的方法！”方丈看了看俗家弟子，还是什么也没说，回到房间里搬出那块石头。“这样吧，这次你把这块石头拿到山下的米铺老板那去卖，但是，还记住：无论他出多少钱都不要卖！”俗家弟子想不通：还让我去卖啊，上次人家出六文钱都没卖！但是，没有办法，方丈就是方丈啊。俗家弟子带着石头下山了。

来到米铺，见到了米铺老板。米铺老板听说俗家弟子是来卖石头的，拿着那

块石头端详了半天说：“这样吧！我没有多少钱——我出 500 两银子买你这块石头！”

俗家弟子吓了一跳，一块石头值 500 两银子啊！米铺老板解释：“你不要看它只是一块石头，其实，它是一块化石，我愿意出 500 两银子来买这块石头！”

俗家弟子连忙说：“不卖、不卖！”抱着石头赶忙回去找方丈。

见了方丈，说：“师父、师父，米铺老板说愿意出 500 两银子买这块石头，说是一块化石。”

方丈问：“你明白了？”

俗家弟子回答：“不明白。”

方丈又是笑笑，什么也没说，把这块石头搬走了。俗家弟子又没办法了，只好还去砍柴。再过了一个月，俗家弟子实在受不了了，他自我埋怨：来了几个月什么发财术都没有学到。于是他再去找方丈：“师父、师父，我只想学赚钱的方法，我不想砍柴，也不想卖石头了！”方丈笑着看俗家弟子，还是什么也没说，回到房间里又搬出那块石头：“这次呢，你还是去卖石头。不过，这次是卖给山下珠宝店的老板，还是记住：无论他出多少钱都不要卖！”

俗家弟子受不了了：这么贵的一块化石，让我拿着去卖，还说人家出多少钱也不卖！可是，看着方丈严肃的样子，俗家弟子只好小心翼翼地带着石头下山了。来到珠宝店门口，告诉门童，说有块石头带给老板看看。

珠宝店的老板正穿着裤衩睡午觉，听说一个俗家弟子带石头来卖，连忙跃起，只穿了个裤衩就奔了出来。看到俗家弟子连忙把石头拿过来端详半天，问俗家弟子：“这块石头是你的吗？”

俗家弟子说：“是啊！”

“你是山上那个庙里的俗家弟子吗？”

“是啊！”

“是老和尚让你来卖的吗？”

“是啊！”

珠宝店老板叹了口气，说：“这样吧，我也没有多少钱。我只有三家珠宝店、两家当铺和一些田产，我愿意拿我所有的财产来换这块石头！”俗家弟子吓得扑通一声跌倒在地上“这么值钱啊！”

珠宝店老板解释：“你不要看它是一块普普通通的石头，其实，它只是外面包裹了一层石头的样子，里面是一块无价之宝的宝玉！就好像古代的‘和氏璧’

一样，只是外面包了一层石头而已。我愿意用我所有的财产来换这块石头！”

俗家弟子吓得连忙说：“不卖、不卖！”紧紧抱着石头连滚带爬的上山去找方丈。“师父、师父，你怎么能把一块价值连城的宝玉随随便便让我带下山呢？珠宝店老板说他愿意出三家珠宝店、两家当铺和一些田产，就是他所有的财产来换这块石头。他说这里面是一块无价之宝。”

方丈问：“你明白了？”俗家弟子回答：“不明白！”

方丈微笑着告诉俗家弟子：“同样一块石头，在一个妇女的眼中，只是一块压压纸的石头，值六文钱；到了米铺老板那里，认识到它一些价值，知道它是一块化石，愿意出500两银子来买；而真正懂得它价值的只有珠宝店的老板，知道它只不过是外面包裹了一层石头的样子，里面是一块无价之宝的宝玉！”

老和尚随便在墙角拿起一个铁锤，用力砸向那块石头，石头被砸开，内外一样，中间并没有什么宝石。俗家弟子惊吓之后回过神来，仔细看了看地上被砸成两半的石头，没有理解师父的用意。

师父说：“我已经教给你赚钱的技术了，你回家好好想想。”俗家弟子半天才回过神来，拜别师父笑咪咪地下山去了。三年后，那位俗家弟子成了全国最大的富豪。显然，俗家弟子学会了师父那高超的盘活艺术。

价值是由人们对它的信心和信任决定的，俗家弟子的信心与方丈的塑造艺术有关，与俗家弟子盘来盘去有关。

本书所讲的盘活，实际上就是教会你从无中发现有，从不流动中发现流动，从平庸中发现卓越的超级溢价思维能力。

溢价力 = 扩大空间结构 + 重调内部结构 + 内外关联结构。

溢价力的本质是在他人心中，重新构思出一条由人、财、物组合而成的新序，而且这条新序列远远大于他人脑中旧序列的价值。

任何人拥有这种能力，就能从相同中发现不同，就能化腐朽为神奇，化不可能为可能，就能创造人间奇迹。

盘活学 = 结构溢价学 = 空间溢价 + 时间溢价 + 角度溢价。

你一旦学会了这种随时随地随物都能溢价的能力，就能盘活一切资源、资金和资产，就能摆平人生中的任何问题！

下面再来看看迅速溢价盘活有限资源的故事：

有一个商人，由于深谙营销之道，懂得成交之法，年纪轻轻就拥有了巨额的财富，成为富甲一方的富豪。但天有不测风云，一场大火过后，房倒屋塌，不剩

片瓦，所有的财产都在转眼间化为尘烟。

他决定从头再来，并相信自己一定会重塑辉煌。

在他的脚边，有一只死老鼠。这是一只从火海中逃出来的老鼠，因为伤势严重，挣扎了一会就死了。他决定用它作为资本做点买卖。

谁会要他的死老鼠呢？别担心，任何东西都有用，有用的东西自然有人愿意掏腰包。在一家药材铺里，他得到了一枚小钱。

一枚小钱够干什么呢？别担心，小钱自有小钱的用处。他用这枚小钱买了一点糖精，又用一只水罐盛满一罐水。他看见一群制作花环的花匠从树林里采花回来，便用勺子盛水给花匠们喝，每勺里搁一点糖精。花匠们喝完糖精水后，每人都慷慨地送给他一束鲜花作为报酬。他卖掉这些鲜花，第二天又带着糖精和水罐到花圃去。当然，花匠又送给他一些鲜花。用这样简单的方法，这个人不久就拥有8个铜币了。

有一天，御花园里满地都是狂风吹落的枯枝败叶，园丁不知道怎么清除它们。他走到一群玩耍的孩子中间，分给他们一些廉价的糖果。几乎在眨眼之间，小孩子们就帮他把所有的断枝败叶捡拾一空，堆在御花园门口。这时，皇家陶工为了烧制皇家餐具，正在寻找柴火，看到御花园门口这堆柴火，就从这个人手里买下运走了。于是，这个人通过卖柴火得到16个铜币和水罐等五样餐具。

就这样，这个人轻易就积聚了24个铜币。

有了24个铜币后，这个人在离城不远的地方设置了10个水缸，免费供应给1000个割草工，割草工们很想报答他。

有一天，他听到一个消息说，近日将有一个马贩子带1000匹马进城来。他就对割草工们说：“你们今天每人给我一捆草，而且，在我的草没有卖掉之前，你们不要卖自己的草，行吗？”割草工们异口同声地答应了他。

马贩子进城后，根本找不到饲料，只得出1000铜币买下这个人的1000捆草。

不久后，这个人又听到一个消息说，近日将有一条大船进港了。于是他马上雇了一辆备有侍从的车子，冠冕堂皇地来到港口，订下全船货物。然后，他在附近搭了个帐篷，吩咐侍从道：“当商人们前来求见时，你们要通报三次。”大约有100个商人前来购货，但得到的回答是：“全船货物都被一个大富翁买走了。”听了这话，商人们就到他那里去了。侍从按照吩咐，通报三次，才让商人们进入帐篷。100个商人每人给他1000个铜币，取得船上货物的分享权，然后又每人给

他 1000 个铜币，取得全部货物的所有权。

就这样，火灾过去 11 个月零 5 天后，这个人就又成了大财主。

盘活有限的资源是一项脑力活动，靠的是智慧而非蛮力。故事中这个天才商人的过人之处在于他知道：帮助别人就是在帮助自己，满足别人就是在给自己创造财富，控制供给就等于提升了价格，这三条几乎涵盖了所有的盘活秘密。

由于小业主巧妙经营，在很短的时间内，以一只死老鼠为本，成了远近闻名的富商。一只老鼠衍生出一枚铜钱，而一枚铜钱滚动起来，便能创造出万千资产。在日常生活中，某些人在思维过程中的跨度总是很大，能够海阔天空地想方法；而有些人则缺少应有的思维广度，只能在事物本身的框框内绕来绕去，思路总是打不开。在他们的头脑中，老鼠永远只是老鼠。

一条街上有两家电影院，在市场不太景气的情况下，两家影院的老板都在使出浑身解数招揽顾客。路南的影院推出了门票八折优惠，路北的影院接着就来了个五折大酬宾。对于顾客来说，同样情况下当然都愿意去花钱少的影院，于是，路北的影院生意兴隆，路南的影院门庭冷落。路南影院的老板不甘坐以待毙，于是一赌气，干脆来了个“跳楼大甩卖”——门票打两折。按照当地消费水平和行业常规，影院门票五折以下已经毫无利润可言了，路南影院打两折的目的是为了把对手彻底挤垮，然后好再进行价格垄断，谁知他们刚刚把顾客拉过来，路北的影院接着就推出了门票一折优惠，并且每人另送一包瓜子。哪有这样做生意的，门票打一折是一元钱，一包瓜子少说也得一元，这等于是白看电影呀。路北影院的老板是不是疯了？路南影院的老板惊得直吐舌头。但顾客可不管老板是不是疯了，有这样天上掉馅饼的好事绝对不能错过，于是顾客纷至沓来，影院天天爆满。

这回路南影院的老板实在没有勇气参加竞争了，便宣告倒闭，关门了事。

大家都以为路北影院这时会恢复竞争之前的状态，没想到这个送瓜子的“赔本生意”却一直坚持了下来。

半年多的时间过去了，路北影院的老板买了奥迪轿车，房子也换成了高档别墅，一副发了大财的样子。原路南影院的老板对此百思不解。为了弄清真相，他便通过朋友打探路北老板的经营秘诀。

在费了一番周折之后，他终于弄清了事情的真相。路北影院一元的票价要赔钱，送瓜子更是赔钱，但送的瓜子是老板从厂家定做的五香瓜子，看电影的人吃了瓜子后，必然会口渴，于是老板便派人不失时机地卖饮料，饮料和矿泉水的销

量大增——放电影赔钱、送瓜子赔钱，但饮料却给老板带来了高额利润。

这家影院老板实际上是采用了“声东击西”的盘活赚钱术。商海中有人赚钱赚在明处，有的人则像这位影院老板一样，采取了隐藏利润点、迂回赚钱的盘活策略。利润点隐蔽得好，顾客认为你做的是“赔本生意”，他便会觉得自己花的钱值，从而也就会痛快地掏腰包。声东击西、闷声发财，实际上蕴涵着科学盘活不良资产和有限资源的大智慧。

盘活是一种高超的创造新序列的结构性调整的溢价技术，它需要高超的整合和重调资源、资金、资本结构的能力。整个盘活的对象就是在围绕三资，即资源、资金和资产转，市场经济的一切折腾内容也是围绕三资在转。只是有的玩得活，有的玩不活而已。

盘活的对象 = 资源 + 资金 + 资产 = 资本；

盘活的方法 = 结构溢价学；

盘活的本质 = 创造差异化新序列 + 满足新的市场需求。

要想玩得活，主要是要脑子活，要敢于大胆联想，大胆构思，大胆整合。

今天，中国梦的实现，人人幸福的实现，我们每个人都应投入其中，都应融入时代大潮之中，用本书的盘活技术，将你有限的、闲置的资源、资金、资产盘活，为自己、家人、企业和国家尽一份绵薄之力！

盘活个人、家庭和组织的基本方法

许多人都面临着需要盘活的处境，由于没有掌握盘活的思维方法，只能站在宝山上饿死、急死。下面这位在逼急后急中生智，想出了盘活自己身边资源的方法。

山东有位商人，从报上得知了深圳缺鸭蛋，但从外地贩购又存在运输、破损的难题，便转换了一下思路，在深圳郊区租了一个场地，将山东大批的鸭子空运到了深圳。之后，他成功地经销鲜鸭蛋，在满足了深圳人吃鸭蛋愿望的同时也发了一笔财。

其弟经营旅馆，旅馆后山一片荒凉，尚待开发，但昂贵的开发费用让其弟望而却步。商人便给弟弟出主意，让他在旅馆中贴出海报，称旅馆增设“植树留念”项目，只花10元钱的树苗费和工具租金，游客便可以在后山植树，并给所植的树挂上纪念牌。此海报一出，旅客纷纷响应，不久荒山上绿树成荫。其弟未花一分钱，却净赚数十万。

有些事情看似复杂或者很难，但只要能够开动脑筋，盘活你身边的资源，你就会顺着好的思维方式，走向成功。

在现行的商业游戏规则中，拥有资源的人不一定是掌控资源的人，这就像手握大把资源的人未必能成富人，而一穷二白，善于腾闪挪移的整合高手却在笑傲财富场。只要想发展，就会有困境。要想快速突破困境，就得学学下面有位资深专家认真总结的盘活技术：