

发财的四十岁

- 学会做个理财人
- 乐天知命从容的是真
- 招财进宝人人都会
- 四十岁没钱是万万不能的



男人一生潇洒

欣敏 编

成都出版社

责任编辑:张锦波
封面设计:李伊萍
版式设计:黄学彬

(川)新登字 011 号

男人一生潇洒

——发财的 40 岁

欣 敏 编

成都出版社出版发行

(地址:成都市十二桥街 30 号 邮编:610072)

新华书店经销

四川社科情报开发部激光照排

绵阳新华印刷厂印刷

开本:787×1092mm 1/32 印张:6 字数:120 千字

1993 年 7 月第一版 1993 年 7 月第一次印刷

印数:1—10000 册

ISBN 7—80575—538—8/C·5

每册定价:3.95 元

全四册定价:15.80 元

目 录

第一章 四十岁没钱是万万不能的

不惑之年的诱惑	(1)
发财有没有平坦之路?	(3)
金钱决没有罪恶	(7)
生意人不讲学历资历	(12)
不惑之年不可无钱	(18)
市场就是赌场	(23)
发财多问为什么	(30)
先见之明与洞察能力	(33)
钱神本来不是神	(38)
送你一双金睛火眼	(48)
计划自己	(54)

第二章 学会做个理财人

没有远见不能发财	(61)
能言善辩才是本事	(68)
进攻与防御	(74)
第六感觉不可缺少	(78)
从从容容才是真	(87)
四十岁永远是坚强的年龄	(92)
信用也是发财的资本	(98)
不能光把好处留给自己	(105)
严于律己本身也是财富	(110)
危险的是不会换头脑	(117)

第三章 乐天知命从容是真

滴水成河.....	(124)
站得高一些.....	(130)
不打无把握之仗.....	(137)
生意与创意.....	(144)
抓信息就是抓黄金.....	(152)
劝君不做超脱者.....	(158)
有朋友就有财路.....	(164)
没有做不活的生意.....	(169)
碰钉子不是坏事.....	(175)
条条大道通罗马.....	(182)

· 第一章 ·

四十岁没钱是万万不能的

不惑之年的诱惑

人过四十，对于发财的欲望比什么时候都更强烈。大多数此年龄段的男人和女人再不是一无所有的人了，事业、功名、家庭、社交都有了相当的基础，但随之而来的经济压力也愈发加大。

日本一位著名作家在回答记者提问时有这样一段对话。

问：先生年已四十，最大的满足是什么？

答：是我的事业为我开辟了一条发财的路子，我的书开始走红，挣钱的时机开始成熟。

问：那你最大的遗憾是什么？

答：四十岁以前没有感到挣钱的迫切性，放过了许多机会。

问：如今对你最大的诱惑又是什么？

答：发财！决不放过四十岁到五十岁这个人生最成熟的发财阶段。

美国名人杰弗逊这样说过：“严守人生的年龄段为发财经商致富之本，不是每个年龄段的人都有同等的发财条件。尽管

不少年少得志者很早就可以成为大亨老板,但对多数人来说,中壮年时段的经验、体验、社会交际、分析协调事物能力无疑都是最为成熟的……”

幸运之神的年龄段好比市场,只要错过了机会,价格就要起变化。英国的培根认为“时机像那位出卖预言书的西比拉,如果你能买时不及时买,那么当你得知此书重要而想买时,书却已经不全了”。所以古谚说得好,机会老人先给你送上他的头发,当你抓不住而再抓它时,就只能摸到它的秃头了。或者说它先给你一个可以抓的瓶颈,你不及时抓住,再得到的就是抓不住的圆瓶之身了。

中国俗话说“四十不惑”,不惑之年的人对于人生感悟中最深的一点就是“没有钱是万万不能的”。因为在这个年纪的中国人体会到了人生道路的曲折,家庭工作生活的支撑点就在于经济这根支柱是否牢固。在40岁之前发财的人也有不少,但更多的中国老百姓却没有这个机会,因为眼下40—50年龄段的人没有今天青年人所遇到的历史机遇,当他们感悟到如今的市场经济体制在中国开始运行后的经济压力加剧之时,已是年过不惑的人了。但需要向各位指出的是,发财的机遇并没有失去,相反对于今天不惑之年的中国人来说更是逼近了,关键是看你是否、能否抓得住他。

当今中国,“海”潮滚滚,纵身下“海”者中,不惑之年者已渐渐占据上风。但大凡一个生意人,谁都想在事业上获得成功,然而成功机遇不是每个人都能碰上的。纵观生意场上,一个下“海”者能获得成功而圆人生发财之梦,除了具备各类生意人所必须拥有的基本条件外,年纪上的优势也是重要的一点。生命是一张弓,那弓弦就是成熟的人生体验和积累。要致

富就是抓住这根弓弦，要发财就得利用弓弦把箭射出去。对于一切想发财的人来说，果断与迅速的行动乃是最有效的秘诀，要像疾射的利箭一样，当不知者发现它时，它已经射了出去……

发财有没有平坦之路

譬如登山，除了平坦无夷的大道之外，为了到达目的地，还必须勇于尝试人烟罕至、鸟兽出没的羊肠小径；同理，赚钱也必须有不畏艰难、勇往直前的精神才行。

东南亚中的华侨巨商，例如新加坡的陈嘉庚先生，便是一位几经波折、屡败屡战之后，在近不惑之年才由一名不文的穷小子挤身为大财主行列的最佳例证。他本人现已辞世，由其同族陈大使先生继承他的事业。陈先生也是在近不惑之年才大发起来的人。

陈先生的祖籍为福建省同安县集美乡，以经营顺安号米店发迹，而后才逐渐扩大，从事贸易活动。三十五岁时，他买了一块 500 英亩的山坡地种植凤梨，经过一番胼手胝足的努力之后，40 岁时终于挣了一大笔钱。

不久，橡胶工业的前途极被看好，于是他买了一些橡胶苗种植在凤梨园里。1909 年以后的 17 年里，可说是马来西亚橡胶工业的全盛时期。而在同一时期，马来半岛经营橡胶的华侨约有五人，他便是其中实力最为雄厚的一位。到他 52 岁时，他已经拥有 15000 千英亩的橡胶园，价值高达 400 余万元，除了橡胶之外，他还活跃在各行各业，他曾经创办“南洋商报”，设立厦门大学，在故乡集美创办集美小学，进而设立中学及专科

等,各行各业都经营的有声有色,到后来甚至连他自己都不知道那一样才是他的本行。虽然如此,当回顾他过去的历程时,他的确为40岁左右的后人树立了成功的楷模。

此外,由广受欢迎的中华料理亦可以看出中年华侨们不怕麻烦和牺牲奉献的精神。

各位可曾想过中华料理为何广受世人的喜爱?原来它不仅保存了中国菜原有的特色,同时还能随当地居民的喜好而加以改变,以迎合当地人的口味。因此,中华料理之所以能成功地流传世界各地,其实也是花了一番功夫的。

例如在日本的中华料理,即是迎合日本人口味所调理的。本来中国人做菜是不太使用砂糖的,但在日本的中华料理不仅使用砂糖,并且还使用化学调味料,以增加食物的甜美,因此,有些日本人到香港或新加坡旅行,吃到真正的中华料理反而觉得味道不对。于是,便有日本人专程到香港请40岁左右的中国厨师到日本,以熟知日本人的口味,作出日本式的中华料理,然后再由他们把技术回香港。

事实上,在日本较具规模的中华料理店,只要客人点了一些较精致的菜,服务员一定会先确定客人是中国人还是日本人,并在帐单上注明是“中”或“日”,以便厨师调味。

对四十岁左右的中国人来说,只要生意能蒸蒸日上,吃点苦、麻烦一点又有什么关系呢?看来,料理调味竟是没有康庄大道的。不惑之年的人要发财,还是要有吃苦的准备。好在这个年龄段的人对于吃苦已有了相当的人生积累和体验,因此他们成功的可能也很大。

每个人的才能都有不同的特性,特性能否充分发挥,有时完全视职务与工作范围而定。例如,负责外汇“投机”绩效不彰

的人，一旦调到人事部门工作之后，也许会“如鱼得水”展现突出的能力。

由于职务不同而严重左右工作成绩的事，和每个人个性的差异有很大的关联。

但“个性强烈的人”不一定是人格没有缺陷的人。当然，也并不是没有人能够同时兼具“强烈的个性”与完美的人格，只是“个性愈强烈的人”愈不重视和他人的相处的折中之术，因此而破坏“人和”是常有的事。

40岁左右的人也有很多人虽然在特定结构的范围内显示出惊人的正确“判断力”，但是，这些人往往在距此结构只有一步之遥的其他领域上，表现出连孩童都不如的“判断能力”。如果说哪一种人是“多数派”，无疑的是后者。因此，这是需要特别提起注意的。

在日本这个地狭人稠的国家，“个性”强烈的人往往会被排斥或压迫；但美国就不同了，美国是由世界各国的移民组合而成的国家，每个人都很自觉地把从祖先那儿继承得来的文化、语言、传统与习惯等视为至宝，不轻易与他族同化，这种主张强烈“个性”的社会风气，早已根植于美国人的生活之中。

基于这种特殊的历史背景因素，美国人“个性”远比日本人强烈，个人追求的目标也更明确。所以，在今后“自由化”的经营环境中，美国人将有更多的机会。许多“个性强烈的中年人”，具有“明确奋斗目标”。究竟这辈子想做什么？一旦认定某个目标，就会慎重地选择必须接受何种学习与训练，由此观之，今后的企业，应该要求40岁的人更具备“强烈的个性”。

白手起家——亦即赤手空拳立业的精神也是必须要具有的。在东南亚华侨所经营的店里，经常可以在其墙壁上看到

“白手起家”这四个字，好像默默地望着工作中的主人一般。这些人中大部份是 40—50 岁左右的中年人，因为他们饱受人世艰辛而更懂得怎样努力去挣钱。这些主人表面看来似乎极为悠闲，事实上却不敢稍加懈怠，更未忘记当初离乡背井，到异国投靠亲戚或与同乡一起到海外求发展的情景。当然，其中也不乏举目无亲，投宿无门的人。这些人便只好自己靠自己，凭着硬朗的身体到处做工赚钱。为了挣点钱做生意，他们经常过着减衣节食、克勤克俭的日子，因为他们知道，没有本钱便无法做生意，无法做生意就很难立足下去。

在气候温和的地方，他们就在河边盖间小屋，抓些鱼和昆虫来卖；而有同乡或亲戚开店的，就到店里头工作，学习做生意的方法。一旦存够了钱，获得了独立的话，便买部旧脚踏车，用它来装载杂货和衣物，到处兜售，哪怕路途再遥远、路面再颠簸不平，甚至是以物易物的山区部落，也照样不辞劳苦地前往。

也有些人就在街上摆个小地摊。由于资本有限，他们总是比别人更早工作，比别人更晚收摊，期望在投入更多的心血和劳力后，能获得更多的收获。

当他们积存了些钱，便在巷子里开家小店，卖些鞋子和衣服；或把自己的小房子改成店面，经营小吃；就在当地结婚，等孩子一个个生下来，成为自己最有力的帮手——因为这些孩子在五岁左右便会帮忙工作，加入父亲奋斗的行列。

店面如再扩大，他们就开始从事其他的生意。通常，只要他们还有余力便会兼营其他的事，以保障店面的运转。如果一个人经营不来，便找人合作。值得一提的是：或许是因传统的，也就是动物本能的良知和意识所致，华侨对任何一种生

意,通常最多只会投入八分的资本;同时,只要有钱,他们就不断地购买土地、房屋等,以增加随时可换成现金的不动产;而当他们原来做的生意必须随时代潮流改变时,便会召集家人,甚至世界各地的亲朋好友,共同商讨和合作。

在东南亚,40岁左右的华侨认为做生意必须双方都有利可图才行;若只对一方有利,对他们来说是非常怪异的。

因此,他们常会对还未很熟悉生意经的人说“这样一来,你可以获得多少利益,而我也可以得到多少益处。”不但不会有独占的心理,反而认为有钱大家赚才是做生意的正规法门。

有人说,这个年纪的人不仅吝啬,且善于精打细算;但对他们而言,这只不过是一个赚钱的过程罢了,一旦有需要他们的时候,他们还是会大方地付出。

例如。在日本平生以节俭为美德的40左右的妇人,虽然经常会坐着计程车从东京横滨到镰仓寺参拜,祈求丈夫的事业一帆风顺,财源滚滚,但当她们的财富积累至某种程度时,也会参与各种义卖、义捐或兴庙建校的赞助工作。

可见,取之于社会,用之于社会,也是每个不惑之年的发财追求者既实际又合理的金钱观。他们之所以能在异国形成不可抗拒的力量和团体,除了特殊的生活方式及思考方法外,必然还有许多值得我们学习和注意的地方。

金钱决没有罪恶

俗话说:“君子爱财,取之有道。”当今中国人谈“赚钱色变”的年代早已过去了……

40岁才从事商界活动的生意人,必须具有不断变化的思

维,不能对社会所发生的变化产生恐惧,相反地,还要有一套应变的计划,以备急时之需。

例如不断留意世界经济的人会知道什么农产品今年会丰收,什么会欠收,万一他所经营的产品中,有以欠收农产品为原料的,就应及早找出应变的方法,不能临时再停止某项产品的生产,这会给企业及消费者造成一阵子的恐慌。应变方法是尽快找出可以代替该农产品作为原料的副产品,或推出另一种新产品上市,将消费者的注意力吸引过去。

成功者与失败者的区别,在于面对困难,采取的态度是勇于面对还是逃避。生意人的成功往往是懂得顺应潮流的结果,很多人会认为是经营者好运气的原因,完全忽略了他在顺应潮流方面所做过的努力。

社会的变化通常以时间作为观察范围,许多企业以此作为远见的投资根据,但如以日或者以月为观察范围,可以得知其间亦有幅度甚微妙的转变。如果将眼光放远至十年,必发现有不少转变往往因太少而被人忽略;但积聚之下,则变成了另一个新局面。

顺应社会,适应潮流,是发财挣钱最重要的一环,设计方面也应循着此点而行。例如人口日益膨胀,住屋侧重向小型发展,你总不能将产品设计得太庞大,以收体面之效。尽管消费者的经济能力允许,也因无足够空间容纳而忍痛割爱。

“君子不忧贫”——当然没钱的时候,多半会是时机未到,而不会因此便怨天尤人或坐立不安。不过,一旦他们立定志向,决定创业后,哪怕身无分文,他们也会“减衣节食以达到赚钱的目的”,并确实地予以履行。

由于他们所赚的钱是劳动筋骨、沾满血汗、一点一滴攒聚

而成的，因此他们认为金钱不但是神圣、无罪的，更无不干净的道理。

虽然我们常说“生死有命，富贵在天”，但事实上中国人却不特别鄙视金钱。

以前江湖有句名言，那就是“持钱不过夜”，不仅不谈论钱的事情，甚至还有避之唯恐不及的心理。但是，日本人虽然绝口不提金钱的事，心理却十分地得意，因此有时反而变得有钱不会用，在该大方时显得很吝啬，或该节俭时又显得过份慷慨。华人则不然，不但对谈论钱毫不在意，甚至认为如能用钱解决问题是最好不过的了。

同时，华人对于该用的钱也绝不会吝惜。好比给小费，只要时间和场合对了，他们定会大方的付出而毫不吝惜。

有个华侨青年向名古屋一带的老华侨抱怨说自己没有财运，老华侨告诉他：“你们年轻人总是好高骛远，不切实际，光说不练。你应该从最低层做起，并对自己期望高些。所谓‘登高必自卑，行远必自迓’，只要有心去做，绝对没有不成功的道理。”

这个青年闻言后恍然大悟，不久离开学校，一个人开始做起生意来。在此之前，他所看到的都是别人成功的一面，却不晓得成功者背后的辛酸和努力；但现在他却推翻了过去所看到的幻象，建立正确的观念，也不再“自己是在念书，故不懂得如何赚钱”的想法了。

一年半后，这位青年买了一家铺面。以后经营得相当顺利，成了坚实的中产阶级。他以充满自信的口吻说：“金钱绝对是无罪而且干净的。”

一个人的力量、智慧，不能代表所有的人，千万不要坚持

己见,主观带来的祸害有时是无法估计。

现在,许多集团董事未必懂得自己生意中每种工作,但他深谙用人之道,知道这项工作应该让谁做,哪项程序由谁去计划。这就是所谓利用智囊团的力量。

忌才,使你永远不能打破现有局面;或许你有一定资产,聘来的下属中有一位特别出色,便要认真观察他的工作态度。过于信任或过于遏制他,都是危险的方法。

事事亲力亲为是创业早期阶段必须的态度,到了拥有几位至十数位员工组成的智囊团后,你不妨放胆将事情交托给他们;绝不是从此懒得过问,光是懂得注意银行户头的数字。你依然要事事躬亲,但不是明显地注意,而是私底下掌握业务的一切程序,亦即所谓“运筹帷幄之中,决胜千里之外”。

如你拥有出色的大学生,等于你也有了相当于大学毕业的知识;拥有一些工作经验丰富的员工,也即是你具备了经验,一切都是你懂得运用员工的智慧、知识和经验的结果。成功的生意人必须会懂得运用他人的智慧。

一个成功的商人,应鼓励员工进言及懂得用人之道。

个人的智慧及体力实在有限,所以只靠一己之力,误以为可以将公司业务处理得井井有条,实在是天方夜谭。

重视员工,与他分享公司的喜与忧,遇有难题,一起商讨,这不但使他们有归属感,最重要的是在决策方面,不致有太大的偏差。因此,真正成功的商人,并不是自己懂得多少,或是能处理多少事情,而是有眼光,懂得用人之道,然后放手并放心让员工为你效劳,自己则扮演指南针的角色,这就是善用员工的智慧。

利用对手的智慧,也是改进自己产品,增加销售量的重要

途径。借助于对手的智慧也是非常重要的，首先是由对手作开拓者，自己则冷眼试观，一方面可观看消费者的反应是热烈，还是冷淡，然后才作出决策；另一方面又可节省试验及广告费用。

只要你运用智慧与劳动挣来的财富，那它永远是天经地义合理合法的，金钱决无罪恶！

40岁的人经营活动中尤其要注意参考对手货物的优劣，对其长处加以吸收，务求精益求精，有缺点则改之。可见借助对手的智慧，亦是成功之途。

除了要运用他人的智慧外，生意人还要懂得运用他人的金钱，以助自己的成功。

我们在街上常见到小店号，多为经营单位的，普遍被称为做生意，严~~格~~来说，只是以赚钱之上而已。以个人的构想，加上自己的金钱，立他们所谓的生意，成就只是昙花一现，没有可能成为大企业。

在商业竞争剧烈的社会，无论什么生意，以独立方式去进行的发展是极其有限的，凡事以自己的构想和金钱为中心，不知不觉地将生意纳入“自我性”的圈子，就等于把自己的活动空间局限在一个小范围内。

要赚大钱，将生意转为企业化，使自己由小商人变成企业家，就必须懂得巧妙地运用别人的智慧和金钱。

所谓企业家，并不是只顾实行自己的构想，而是巧妙地运用他人的智慧和金钱，以创造另一番事业。而一个企业之所以失败，是其中有人被成功冲昏了头脑，不知不觉中走向自我专制，凡事以个人构想为中心，要下属执行，漠视了其他人意见，无形中是把所有人的智慧抹煞，倒退至一个人经营的局面。

在用活别人的金钱方面，必须有明确的指标，将赚回来的钱除却基本开支外，其余的再投生产上。社会是最普遍的筹集他人资金以发展事业的机构是银行和保险公司。

如果有雄心在商业上干一番成就，必须借用别人的资源。固守个人风格，只会困于“自己”的圈子，永踏不上企业家的台阶。

除了具备一些生意人应有的本色外，要干出一番成功的事业，当然不能缺少基本的经营知识和生意眼光。这就是我们常听人说的“观念更新”。今天对于四十左右的下“海”者来说，外界的变化已大大不同与他们成长期的那些年代，挣钱发财的许多观点还得虚心向年轻一点的人学习才行。总之一定记住：“金钱无罪恶，善思能发财”！

生意人少讲资历学历

中壮年时期才开始步入商海的人，要掌管好一个企业，最重要的是必须学会开发和培养人才。但现在不少人往往用一个人的学历和资历来与其能力划等号，这对于经商做生意的人来说实在是一种幼稚之举。

西方有位大企业家对其掌管人事的头头首要要求就是“选择生意人少讲资历和学历，着重把眼光瞄准人的能力，看他对发财路子的思考有多深多广”。

各个企业几乎都在做人才的培育工作，但究竟何谓人才呢？人才的定义又如何解释？恐怕一时很难有人正确地回答。其实，人才是一个很抽象的概念，况且不同行业，不同部门，甚至同一行业，同一部门中的人才都会有相当大的差异。

就证券公司而言,所谓“人才”究竟是指具有正确预测行情能力的人呢,还是拥有大量客户能够确保大批定单的营业高手呢?或是足以激发全体营业人员的工作士气,并对营业活动产生强烈刺激效果的人呢?这是非常难做的定论。

又如制造业,有能力促使机械化、自动化的生产线顺畅运作,并竭力抑制不良品发生率的干部,以及对改善产品品质极为关切,积极进行新技术改造的干部,究竟哪一种才算是“人才”呢?

该以什么标准作为人员录用的准则,是普遍存在于各企业的一个问题。过去所采用的“审定学校制度”虽然已经落伍,即使大型企业的录用是以在学校的成绩为标准,事实上也难以适应社会现况的变化。随着女性就业人口的增加,大学成绩名列前茅的女学生自然不在少数;若完全以学习成绩取决,女学生必定比男学生多,这种方式显然有待商榷。

另外,若以年资作为加薪和升迁的主要依据,将会使大批有才干的年轻员工流失。有时,从表面上看来,某些中层干部似乎极安于本企业工作,但没多久突然向上司提出辞职,如何进行人员的递补,也是人事部门一个既头痛,又责无旁贷的工作。

面对这些课题,人事主管首先必须考虑的是,采用何种人事制度,才能刺激全体员工的工作意愿,提高经营效率。其次,人事主管如果只负责甄选人才,而对员工日后的辅导工作,如录取后是否具有高度工作意愿、对工种是否有不满……等,完全不闻不问,这种做法难以适应今后的经营环境。如果人事主管始终保持这种被动的心态,继续采用旧有的人事管理制度,无疑的,企业内部稍有能力“人才”将被挖掘一空,进而导致