

每一次危机，都是人类财富的一次再分配！  
有人看见机会，抓住机遇，成为下一波财富的拥有者  
有人看见障碍，无法突破，成为这一轮危机的牺牲品

**辉煌还是毁灭，由你来选择！  
转型还是升级，路就在脚下！**

# 生死 大转型

## 带你走出金融危机

张 岩◎著

没有经过经济危机洗礼的民族，不可能是经济上成熟的民族；  
没有经过经济危机洗礼的企业家，不可能是成熟的企业家；  
没有经过经济危机洗礼的公民，不可能是市场上成熟的公民。

中国华侨出版社

# 生死 大转型

带你走出金融危机

张岩◎著

中国华侨出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

生死大转型：带你走出金融危机 / 张岩著. —北京：  
中国华侨出版社，2009. 3

ISBN 978-7-80222-836-8

I. 生… II. 张… III. 金融危机-研究 IV. F830.99

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第008675号

### • 生死大转型

---

著 者 / 张 岩

责任编辑 / 张天翀

责任校对 / 志 刚

经 销 / 新华书店

开 本 / 787 × 1092 毫米 16 开 印张 / 18 字数 / 200 千

印 刷 / 三河市和达印务有限公司

版 次 / 2009年3月第1版 2009年3月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-80222-836-8

定 价 / 35.00 元

---

中国华侨出版社 北京市安定路20号院3号楼305室 邮 编：100029

法律顾问：陈鹰律师事务所

编辑部：(010) 64443056 传真：(010) 64439708

发行部：(010) 64443051

网 址：www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

## 序言 要么转型，要么等死

亲爱的读者，当你拿起本书时，请一定读完这个故事，即使你决定不购买这本书。因为在这场金融危机风暴席卷全球的当下，你只有两条出路：

**要么选择转型，你将成为新一轮财富的拥有者，**

**要么选择抱怨，你将成为这一轮危机的牺牲品。**

让我先来讲一个故事吧：

我有一个表哥，他原先是县城医院的儿科医生，前年在股市里赚了点小钱，抛掉股票后，他辞去县医院的医生职务，花10万元买了一辆小型客车，在家乡小城里专门跑路载客赚钱。他还聘请一位专职司机开车，同时安排自己的亲戚负责收款……

这样一个小生意，一年下来，他发现并不怎么赚钱，辛辛苦苦跑了一年，等扣除各种开销费用，坐下来仔细一算才发现：整整一年平均每月才赚了4000多元——比他在医院的收入多不了多少！

今年春节我回老家，遇到了表哥。他就和我说起生意不好做，想把车卖了，再去上班算了，但是家里开支大，又有两个才几岁的孩子，日子过得很紧张，希望我给他点建议。

我对他说道：“确实，你买车花了10万，每个月才赚回4000多块钱……这

样的投资，收益率太低了。”我跟他一起大体算了一下账：“其实，你完全可以用另一种方式来赚钱，而且不需要资金成本，也不存在风险……”

“有这样的好事？”表哥表示疑惑。

我反问他：“在你的日常生活中，你有没有发现什么事让你感觉比较麻烦？而且，这种麻烦与你的医生职业有密切的联系？”

“麻烦的事？跟医生职业有密切联系？”表哥一边用手摸着脑袋，一边想。

“现在，对我来说，最麻烦的事就是小孩。每天都要吃奶粉，换尿布……唉，每个月开销真是太大了……哦，特别是，有时候时间较晚了，想要买奶粉时，没有地方可买……”

我一下子就明白了他要说的意思。因为在东北，一到冬天，外面的天气十分寒冷，所以各种商店比平时都要提早关门。

而家里有小孩的父母，时常在晚上恰好需要购买小孩急用的奶粉、尿布等——此时，就会感觉相当不便。

“你遇到的问题，通常也就是别人遇到的问题……城里像你这样有小孩的家庭有多少？”

“还真没有统计过，至少有几万吧……”

“那么，你有办法找到这些婴儿家长的联系方式吗……”

“让我想想……”表哥凝神思索地说，“我有一个很好的朋友，就在县防疫站工作，现在的婴儿，都要打防疫针的，他一定有这方面的详细资料，我找他帮忙不就可以了吗……”

“那太好了！”我满脸兴奋地说：“一个巨大的金矿，一直就沉睡在你的眼鼻底下……”

“你很容易就可以得到这些家长的联系电话，而且，你自身就是一个家长，你有亲身体会，最了解这些家长的需求——你想赚钱，机会随处可得。”

“比如说，奶粉和尿布之类的产品一定是他们最需要的。你何不直接找到卖这些婴儿产品的商店和公司，然后跟他们合作？你可以跟他们说：‘不需要你



们出任何费用，我来帮你们做销售。每卖出一件产品，你们分给我一点佣金就可以。”

“说好之后，你就跟婴儿的家长联系，跟他们这么说：‘我提供婴儿用品夜间送货服务，所有产品都是正规商家生产的，当你们急需时，就直接给我打个电话，我保证半个小时之内送货上门。每次只收5块钱的加急运费就行……’。”

“这样一来，你就不需要付出任何额外的开销，完全是利用已有的家长联系方式和已有的商店货源。况且，这是一个可持续经营和发展的生意，小县城范围不大，当你同这些家长保持长期联系，并赢得他们的信任时，那么他们就自然而然向你购买相关的产品。另外，由于凭着‘先入为主’的优势，其他竞争者很难打进这个市场。”

“你只要紧紧依靠这些客户资源，就能拥有跟多个商家合作的资本，你可以通过打电话和发送宣传单等方式来促销多种相关商品……根本不必存货，也不必投资……你只需跟商家签订好销售佣金合同，就可以轻松赚取你该赚的钱……”

我说到这里，只见表哥豁然开朗地说：“哦，真是太好了……我不用花一分钱，不用承担风险，只要跟这些婴儿家长建立好关系，赢得他们的信任就可以了……我只要聘请一位小姑娘，每天负责接打电话，还有给客户送货上门或者直接促销别人的商品，就可以赚到钱了……”

“不用说，我知道卖婴儿用品的利润相当丰厚！就算不收取送货费，只靠销售佣金提成，我都能赚到不少钱……数量可观的几万家长，每个月支出稳定的大量重复购买……这比开车跑路赚钱容易多了。”

表哥一向眯着的双眼不由得放出亮光……

**任何生意，只要改变一下策略，结果立刻就会不一样！**

这虽然是一个小例子，却非常值得我们学习。危机当前，只要我们转变思路，就能化危为机，发现新的机会。因此，摆在我们面前最重要的就是要立刻转型。过去，很多企业依靠为别人代加工赚取辛苦钱，而今后，我们必须从“制造”向“创造”跨越才能有所发展。

要实现转型，最根本的是要改变思路。世界第一行销之神讲过这样一个小故事：

汤姆和杰克两个人在同一个地方卖马，他们经营的同样的马，汤姆每匹马只卖 500 美元，杰克的马每匹却要卖 700 美元。然而汤姆的生意却很冷清，反而杰克的马却卖得非常快。你想知道是什么原因吗？

有一天，来了一个客户带着女儿来买马，先到汤姆的马场里，汤姆介绍到：“我这里的马每匹 500 美元，一个月内，如果你对马不满意，你把马牵回来，我把钱退给你。”之后，这个客户来到杰克的马场，杰克对客户说道：“我这里的马你可以先牵回去骑上一个月，一个月后，我来找你，如果你喜欢这批马，我将给你打扫好马圈，你支付我 700 美元，如果你不喜欢，请让我牵回我的马，你依然是我最尊贵的客户。”

亲爱的朋友，如果是你，你会买谁的马呢？

这个故事给你什么启发呢？事实上，无论是危机时刻还是经济繁荣的时候，只要你的策略独到，并且能够很好的执行，任何个人和企业都能够超过竞争对手数倍。像杰克这样增加企业利润和销售额的策略其实数不胜数，只是我们平时不去关注而已。（如果你感兴趣，请登录：<http://themasterbeijing.yo2.cn> 了解更多这样的策略）。

危机来了并不可怕，正如郎咸平教授所说：没有经过经济危机洗礼的民族，不可能是经济上成熟的民族；没有经过经济危机洗礼的企业家，不可能是成熟的企业家；没有经过经济危机洗礼的公民，不可能是市场上成熟的公民。

2008 年底，马云，这位最早警示企业要准备过冬的企业家说道：假如你认为这是一个灾难，灾难已经来临，假如你认为是一个机遇，那么机遇即将成型。

去年我跟大家讲，灾难可能会来，现在我告诉大家，机会的形成已经开始，大家开始进行准备吧。

英国小说家狄更斯在《双城记》里开头写道：“这是一个最好的年代，也是一个最坏的年代；这是一个智慧的年代，也是一个愚昧的年代”。危机当前，我们不仅要保持警醒，更需要转换思路，用全新的策略实现个人和企业的转型。

选择转型，你将实现新的飞跃，选择等待，你将被时代所抛弃。



# Contents | 目录

## 第一篇 危机的起因与真相

### 第一章 席卷华尔街的次贷风暴 / 3

- 贝尔斯登：敲响华尔街死亡警钟 / 5
- 别了，雷曼兄弟 / 15
- 美林集团：高峰之后的低谷 / 20
- 来自华尔街的解释信 / 24

### 第二章 金融危机是怎样发生的 / 27

- 祸起次贷危机 / 29
- 为什么次贷问题会演变为金融风暴 / 33
- 美国金融危机发生机理和演化过程 / 37
- 金融危机入侵实体经济 / 41
- 本次金融危机的本质特征 / 44

### 第三章 后美国时代：世界霸主的衰落 / 47

- 华尔街风暴使美国霸权遭遇政经双重挑战 / 49

美国经济会从此没落吗? / 50

危机中的超级大国 / 51

他者正在崛起 / 53

美元的未来 / 54

#### 第四章 日本泡沫经济的启示录 / 57

日本：金融战败 / 59

从繁荣到泡沫 / 62

泡沫破裂之后 / 65

从日本经济危机所得到的启示 / 67

#### 第五章 破译经济周期之迷 / 71

什么是经济周期 / 73

三百年经济周期史 / 75

## 第二篇 企业：破产还是生存

#### 第六章 危机下的中小企业 / 91

从马云的“过冬论”说起 / 93

金融危机对中国企业影响渐显现 / 94

资金链是中小企业的生死关键 / 96

#### 第七章 在危机中寻找转机 / 99

面对危机并非无机遇可言 / 101

金融危机为中国企业“走出去”带来机遇 / 104

挺过寒冬，就能赢得转机 / 107

金融危机下的五大不可多得的创业机遇 / 108

## 第八章 企业的应对之道 / 111

信心比黄金更重要 / 113

危机带给我们什么? / 114

向管理要效益 / 115

节省开支，活着比什么都重要 / 116

收缩战线，建立根据地，强调投入产出比 / 118

用低成本的方法，打造强势品牌 / 119

提升企业的内功 / 123

在省钱过程中挣钱 / 125

## 第九章 寻找新的营销之道 / 129

追求新的营销之道 / 131

电子商务是中小企业突破寒冬的关键 / 132

网络营销：新经济时代的趋势 / 133

博客营销：培植网络品牌的法宝 / 136

直邮营销：精准的销售利器 / 138

EMAIL 营销：廉价高效的订单之源 / 141

## 第十章 危机下的企业竞合策略 / 145

竞争如同战争 / 147

市场竞争的类型 / 149

假想中的战争与企业之败 / 153

- 找寻胜战者 / 160
- 真正的胜者 / 164
- 创造和维护客户利益 / 170
- 企业应该具有独特性 / 171

## 第十一章 如何让“企业生命树”长青 / 173

- 三大战略 / 175
- 模式创新的四项基本原则 / 180
- 让企业“生命树”长青 / 185
- 危机下创新的两大途径 / 188

## 第十二章 系统“熵”分析法 / 191

- 种庄稼的启示：“熵”的价值 / 193
- 市场“熵”的概念 / 196
- 市场“熵”价值四大定理 / 198
- 商品系统“熵”价值分析 / 204
- 商业进入竞合时代 / 207

## 第三篇 个人：贫穷还是富有

### 第十三章 谁是在金融危机中赚钱的人 / 211

- 次贷危机，谁在赢得利润 / 213
- “伦敦卖空之王”逆势赚钱：金融危机也变成商机 / 216
- 日本股神在金融危机下赚进25亿日元 / 218
- 赚钱之神约翰·保尔森从次贷危机中赚取37亿美元 / 219

**第十四章 危机中怎样保值和赚钱 / 225**

- 金融危机正是赚钱的好时机 / 227
- 危机下理财什么最安全 / 228
- 金融风暴中的投资窍门 / 230
- 在危机中保住你的资产 / 237
- 金融风暴下如何调整投资策略 / 240

**第十五章 反危机策略：通胀下的生存法则 / 243**

- 通货膨胀时期的投资哲学 / 245
- 通胀时期必须提防的三种投资陷阱 / 247
- 选什么股票能够保值 / 250
- 通胀时期如何选股 / 251
- 如何投资黄金才能赚钱 / 252
- 艺术品投资该怎么做 / 253
- 通货膨胀时期巴菲特的投资策略 / 254



第一篇  
危机的起因与真相





席卷华尔街  
的次贷风暴

第一章

