



点遍中国

何阳



F-270
2176

邀

请

函

交通出版社

子大师可

县

送

点子大
石谷

VIN

玉林正典點子座談會

主辦單位：玉林電力大廈
金惠廣告策劃中心
玉林地區（大眾報）社

地址：大拉勒街
時間：下午
電話：...

大拉勒街電訊中心活動

諮詢會

地點：海口成興 票價：200

中國
衛院

00083

廣州演示會

諮詢會

樹我中國名牌

点遍中国

何 阳 著



作家出版社



京电力大 00200341

入场券

入场券

时间：3月17日下午2:30
地点：西安交通大学1402电化教室
(交大体育基地)

图书在版编目 (CIP) 数据

点遍中国/何阳著. —北京: 作家出版社, 1998. 5

ISBN 7-5063-1455-X

I. 点… II. 何… III. ①咨询-案例-通俗读物②何阳-生平事迹 IV. C931.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 11092 号

点遍中国

作者: 何 阳

责任编辑: 王宝生

装帧设计: 曹全弘

出版发行: 作家出版社

社址: 北京农展馆南里 10 号

邮码: 100026

电话传真: 86-10-65930756 (出版发行部)

86-10-65004079 (总编室)

E-mail: wrtspub@public.bta.net.cn

经销: 新华书店

印刷: 北苑印刷厂

开本: 880×1230 1/32

字数: 484 千

印张: 18

插页: 6

印数: 30101—50200

版次: 1998 年 6 月北京第 1 版第 2 次印刷

ISBN 7-5063-1455-X/I·1443

定价: 28.00 元

作家版图书, 版权所有, 侵权必究。

作家版图书, 印装错误可随时退换。



新疆“点子大王”何阳先生演讲咨询报告会



97 中国首届策划峰会 (上)



策划大师点子大王何阳先生报告会



在联合国“工发”会议上发言



中国点子大王何阳黄石咨询报告会



大学生的“明星”与兰州大学同学在一起



在中国矿大与矿业大学同学在一起



为“亲亲八宝粥”产品作咨询



为哈尔滨商业企业策划



为江中制药厂咨询



为石家庄等级面粉厂咨询



为包头东宝皮革企业咨询策划



为河北纺织印染厂策划



为呼和浩特卷烟厂策划



“泰统一”方便面策划
粮油食品总公司
請点子大王何阳先生
出点子



为浙江服装企业实行名牌战略策划
中国名牌參與市場競
点子大王何陽浙江諮詢報告活動新聞發



接受大庆企业的荣誉



与广东山川集团老总在一起共商大



南北著名策划人演讲会
单位：北京盛开管理策划有限公司



与李飞、李光斗、赵强、秦全跃在一起

与邵华泽、艾丰在“点子大王”餐厅



与余明阳在玉林



与《中国质量万里行》全体“名记”



与王志纲在上海



左起：范识宇、刘宁、李郁秀、古荫桐等



与杜岩、王力在“京港杰出青年报告会”

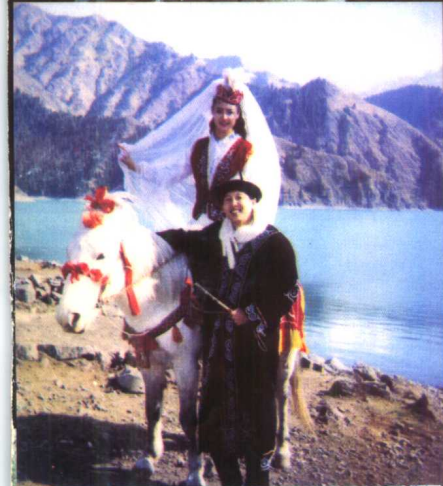


与铁流在研讨会上



与“星”们在一起





前言

215

自言自语

美国人编造了一个名叫“Forrest Gump”的人物，是个智商仅有 75 的智障，借助这个弱智人物的眼光去放眼观察世界，通过他单纯的思维以及善良的个性，描绘出美国自 50 年代到 90 年代的历史变革。虽然在 40 年间，美国历史发生了急剧的变化，但是弱智的他突破智能、语言等等方面的局限，以一贯的真诚以及天生的直觉行动，反而开创出自己的一片天地。这与中国人所谓的“天生我材必有用”似乎有异曲同工之妙。这个人就是美国荣获 6 项奥斯卡金像奖的巨片《阿甘正传》的主角——阿甘。

我，出生在 1956 年，后来才知道是“愚人节”的那一天。由于早产，体重不到 2 公斤，医生说，难活。好在智力没问题，成人后经北京权威医院的机构测定，智商仅差了两分就获得满分，为超超常。

我，虽然不能编写中国 50 年代到 90 年代的历史，但是毕竟，或者说很幸运地生活在这段历史时期内，经历过每一段惊心动魄的历史事件。从我出生的那一天起，反右、大跃进、三年自然灾害、“文化大革命”、“四·五”事件、打倒“四人帮”、改革开放等等重大事件，我都直接或间接地接触到了。

1957 年，反右伊始。我还是一个不满周岁的婴儿，竟然因为出麻疹，延误了母亲慷慨激昂的“鸣放”发言，而由另外一位代替。不久这个人就按比例被打成右派，另行发落。后来母亲还说：“你在不会说话的时候，就救了我一命。”

三年困难时期，生活非常艰苦，几乎所有的生活用品都要限量凭票。我当时仅仅是一个不满10岁的孩子，为了生活什么都肯干：在楼边去种菜、到江边上捞鱼……很小就开始去做那些别人不敢想也不敢做的事，来为我们家的餐桌上增加一些副食——我用一些手段和工具，利用最古老的四大发明之一的火药，自己制作水下炸弹，到江边去炸鱼。

“文革”中我凭着一手“仿毛体”“仿林体”的绝活，虽出身不好，也混进革命队伍成了红卫兵。

“四·五”时，我带着红袖标，挂着工人民兵的牌，站在保卫人民大会堂的队伍里，虎视眈眈地看着“一小撮阶级敌人”闹事……打倒“四人帮”的时候，我也上街游行。

恢复了高考制度，我则进入了大学，主攻化学专业。4年的大学别的不说，利用8个寒暑假走遍了祖国的大江南北名山大川，美曰“读万卷书，行万里路”。

随着改革开放的逐渐深入，我作为第一批“下海”的人员，进入了这个“海”的世界。在当时脑体倒挂，搞导弹的不如卖茶叶蛋的、剃头刀比手术刀更值钱等等牢骚在公众之中广泛流传。1988年，我由研究所起步，凭借知识的力量获得31项国家专利，用“纯”知识盈利。

1992年9月1日，《人民日报》，一篇《何阳卖点子，赚了四十万》的头版新闻，使我成为中国知识分子的杰出代表，令众多的知识分子放弃了抱怨和牢骚，大胆地投身于市场经济。重要的是提出和倡导了一个新兴的产业——咨询策划业。评论员文章指出：“好点子也是‘紧俏商品’。允许卖主意，踊跃买主意，是尊重知识、尊重人才的社会风尚，这是一个令人欣喜的巨大进步。”“经济发达国家早已有专门为企业出主意的公司了。在我国，何阳先行一步。人们希望有更多的人大胆解放思想，开拓更多朝气蓬勃的新事业，填补我国第三产业方面的一些空白。人们也希望有关部门大力支持这些敢为人先的开拓者。”从此唤起了人们对咨询策划业的关

注，也就是说中国的咨询策划业，从这天起被大家认识到了，尽管它还刚刚开始，还不成熟。感谢我们的新闻工作者为大家开拓了一个新的市场，令国人关注和了解到了这样一门新兴行业。我很荣幸能够自觉或不自觉地启动了这一行业，成为它的先行者。

1992年7月29日的《中国青年报》以及同年9月1日的《人民日报》、《市场报》的头版新闻，把我从一个普通的知识分子变成了一个家喻户晓的热点人物！从此我便成为了新闻的焦点，与中国的咨询策划业荣辱与共颠簸起伏，所到之处无不轰动。随后全国各地的邀请信像雪片一样飞来，我开始为全国10大城市巡讲报告会做准备，不久又扩展成为全国大中城市报告会、全国百所大学巡讲报告会，受到了莘莘学子的热烈欢迎，从北国的大庆到南国的海南岛，从东海之滨的上海到西域新疆的伊犁，成为走遍中国的报告人。此后，新华社、中央电视台、《光明日报》、《经济日报》、《工人日报》、《中国青年报》、《文汇报》等国内外千余家新闻媒介报道了关于我的种种传奇事迹，中央电视台春节联欢晚会中还以此为背景专门编排了相声《点子公司》。

随着市场的不断变化和要求，我以“点子”为基础，逐步发展成为企业大型策划，从项目论证、资金筹措以及营销战略等等。点子开始升级。但是不管怎样，我离不开“点子”。10年来，我曾经经历过面对100多个企业家将思考许久的问题“轮番轰炸”式的提问，面临过近360行业的各种咨询。省长、市长、企业家、大学生乃至个体户听我讲演五六个小时，把他们“钉”在座位上不走。我还担负着北大博士研究生和人大165名MBA的教学和培训任务……我每天的工作面对的是这样一些人，这样一些问题，按北京话说“没有一个是吃素的，没有一件事情是可以空侃大山的”，没有胆略和本事行吗？他们是“骗”得了的吗？在此书中，我将把其过程和思维方法一一陈述给大家，以供参考。同时将许多成功的或者失败的企业家以及他们曾经轰动一时的“壮举”，经过我的分析和整理介绍给大家。

在此书中，我对后来接触到的所有的策划人也进行了评说，目的是希望大家对咨询策划业有一个了解，让老板知道应该让策划人帮助他们做什么，不应该让策划人做什么，什么样的策划人更适合他们。同时也希望那些刚刚出道和将要出道的策划人以我为鉴，知道自己应该做什么不能做什么。

我还将描述我在走遍中华大地时遇到的各种趣闻和难题，以及和我国一些文体“大腕”的合作经历，同时悼念英年早逝的好友洛桑、陶金还有上海播音员安琪。

我是第一个被引入在新闻争论之中的人物，《经济日报》和《中国青年报》因为“农民事件”展开了激烈的争论，最后以《中国青年报》这次争论的始作俑者给《经济日报》的一封“休战信”为结束。随着我在全国各地的讲演以及为企业咨询策划，第二次新闻争论又开始了，这一次则有过之而无不及，以一次5年前的技术转让案为引发点。而这次“事件”的发动者，竟然还是“农民事件”的那几个人。他们以为这回找到了“机会”，再一次把我变成公众的热点。懂行的和不懂行的都说“点子大王”这回“死”定了！但是我没有死，相信在这个开明的时代一切可以分出青白。在一些正直和善良人们的帮助和支持之下，法院作出了否定仲裁委的判决，发表有关我的“新闻”的报纸不得不更正或者道歉……正如有些人所说的“又一次反败为胜”！可是在这一年里我不得不花费十倍的精力和百倍的智慧与一些和我同样聪明的人士搏斗，内耗着双方的才华和青春，我感叹和内疚这些才华没有用在祖国的建设之上，因为我们的祖国多么需要他的儿女将智慧奉献……

这两次“新闻事件”，对于新闻记者来说，未必真对“农民”或什么“技术转让”纠纷感兴趣，大多是“醉翁之意不在酒”。当然，我要感谢那些给我不断“提醒”的记者和报社，因为在盛名之下，我作为一个凡人，自然也逃不脱俗气和浮躁的毛病，自然也会“不知道姓什么”。正是由于他们的“小打小闹”，才不至于使我“大衰大落”，甚至像许多“改革英豪”那样堕落成囚犯或者饮命黄

泉……

任何一个人物的出现和事件的发生，如果能够得到新闻和政府的关注都是“社会的需要”，而这时的“个人”或“事件”也必须适应“社会的需要”。“社会需要”在不断变化，“个人”也要变化和调整，否则就会被历史淘汰。现在我将全部的过程和各种原始档案和文件公布和叙述给大家，以供那些研究法律或者关心谋略以及所有参与的人士借鉴和反思，同时将我自己的忏悔和反思袒露给大家。

有人说让别人来写前言比较好，这样可以放心大胆地吹一吹。
我想：不必了，还是自言自语为好。

何阳卖“点子”赚了四十万。好点子也是“紧俏商品”……希望有关部门大力支持这些敢为人先的开拓者……填补我国第三产业方面的一些空白。

——《人民日报》

出个好点子，并非易事。出主意者既要有强烈的市场意识，也要有广博的商品知识。长期积累，偶然得之。

——《市场报》

知识在中国升值……谁掌握了知识，谁就拥有了财富。……作为知识的主人，对于经济发展和社会进步所起的巨大作用，也越来越被更多的人所认识。

——《光明日报》

开拓智慧市场，体现知识价值。北京大学副校长罗豪才教授、北大经济学院院长胡代光教授等知名人士称赞何阳卖点子的实践“开拓了智慧的市场，体现了知识的价值。”

——《经济日报》

知识有价，思想便是财富。在市场经济高速发展的今天，怎样才能赚钱有方？怎样才能创造高效益？怎样才能使本企业的产品占领更大的市场……这些问题是许多人、许多企业关注思索、急欲解决的问题，而何阳的很多点子（思维）正是解决这些问题的妙计良方。

——《北京青年报》

ISBN 7-5063-1455-X



9 787506 314558 >

ISBN 7-5063-1455-x/I · 1443

定价：28.00 元

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com