

看淡金钱

做生意

KANDANJINQIANZUOSHENGYI



◎ 吴胜营 著

我不敢说，生意人看了这本书，更会做生意，也不敢说，平常人看了这本书，想做生意，但我敢说，所有人看了这本书，都有心灵的触动！



山东大学出版社

看淡金钱做生意

KANDANJINQIANZUOSHENGYI

◎ 吴胜营 著

中国出版集团山东出版集团

（地址：济南经二路10号 邮编：250001 电话：0531-83622222）

作者：吴胜营 著 译者：吴胜营 译

编辑：吴胜营 编辑：吴胜营 编辑：吴胜营

字数：100千字 印数：10000册 定价：10.00元

ISBN 7-309-05000-0 定价：10.00元

（地址：济南经二路10号 邮编：250001 电话：0531-83622222）

（地址：济南经二路10号 邮编：250001 电话：0531-83622222）

（地址：济南经二路10号 邮编：250001 电话：0531-83622222）



山东大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

看淡金钱做生意/吴胜营著. —济南:山东大学出版社,2007.1
ISBN 978-7-5607-3333-3

I. 看...

II. 吴...

III. 商业经营—通俗读物

IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 017300 号

山东大学出版社出版发行

(山东省济南市山大南路 27 号 邮政编码:250100)

山东省新华书店经销

山东华鑫天成印刷有限公司印刷

650×970 毫米 1/16 16.5 印张 200 千字

2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷

定价:18.00 元

版权所有,盗印必究

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社营销部负责调换

序

现如今，没见过谁跟“钱”有仇，别说有仇，供着、奉着还来不及呢，很多饭店不就迎门摆着日进斗金的大财神吗？尤其是生意人，哪个不和“钱”有着剪不断、理还乱的爱恨情感。可眼下我却读到了一句“悖论”——“看淡金钱做生意”。做生意的，还能看淡金钱？我先打了个问号。倒不是说闹中取静的没有，只是当下各种各样的“秀”很多，这不会也是眼球经济指引下的一场“秀”吧，于是我又犯了记者的职业病：甭管，先质疑！

但，说句良心话，我还真是无从质疑貌似憨厚，实际也很憨厚的老吴其人。最初认识吴胜营，是因为他是我主持的《致富经》栏目中“闯天下”故事的主人公，不过那时候，我和大多数观众一样，对他本人的印象还不如对他的产品——烤鸡蛋的印象深（后来老吴说，不是他没个性，实在是因为他的项目稳、准、狠）。2006年初，在《致富经》举办的“第二届百姓致富经验交流年会”上，吴胜营作为八位特邀嘉宾之一，走上讲台，给来自全国各地希望取回致富真经的参会代表介绍自己的创业经验。就是那次交流，他给我留下了深刻的印象，倒不是因为他在台上表现完美；相反，讲台上的他显得有些拘谨甚至木讷。而当他走到台下，被热情的取经者团团围住的时候，他一五一十地回答每个提问者的表情、和盘托出的电话号码以及一些亲手研究出的背景资

料,都让我知道了这还真是个实在人。之后虽未曾再见,可有一回听采访老吴的记者说到老吴不像个生意人时,我就立刻想起了那天演讲时他的木讷和实在。这个在电视节目录制中算不上好的采访对象却在我们的心里平添了几分可爱的色彩。

可如今,手里拿着他写的书,心里为他高兴,脑袋还要质疑:“看淡金钱做生意”,一种赚钱之道,更是一种人生境界,这么个吸引人的题目,一定不能光虚有其表。不过,对这个实在人的质疑其实是有点私心的。我急着想先为“木讷”的老吴在读者面前质疑出立得住脚的论点、论据,同时也丰富一下自己苍白的商业头脑。

不料,一口气读完后,想找出摆脱了金钱还如何做生意的论断,却没有找到。静下心来,掩卷回味,“木讷”的老吴实是精明、“无为”。所谓“看淡金钱做生意”这一深奥的道理,并没有放在哪一篇、哪一章去定义式阐述,去论证,而是通过一系列的故事表现出来,抛弃了空洞的说教,让读者跟着主人公的命运去想象,去感悟,去弄通。通篇作品,紧随主人公的事业,起起伏伏,一系列的故事,可以相对独立,又紧紧围绕“看淡金钱做生意”这一主题展开,扣人心弦,每一步都抓住读者的心,让读者身临其境,欲罢不能,总想看到结尾,结尾却又出人意料,事态还在发展……文尽,言犹未尽的感觉还在,自觉不自觉还想为主人公的未来出出点子,想想办法,似乎感觉作品还应该写下去,却也似乎探不出写作的方向。

我的质疑终有收获:做生意,享受的也是一个过程,挣钱是一种需要,却不是唯一。真正成大事者,做成大生意者,相反地把金钱看得很淡。天高云舒,心宽路广,主人公会发展,读者也会发展,没有必要去限定一个结局,束缚人们的思维,作者的愿望表达清楚了,读者的思想升华了,作品也就该结束了……

天道酬勤,老吴是勤奋的。这部书,不显山,不露水,却有一片为大众服务的诚心。上述抛砖之言与读者共勉,真正的珠玑美玉还是请读者在作品的字里行间寻找吧!

张 玮

2007年1月10日

注:张玮系中央电视台著名主持人,曾主持《致富经》栏目,现任《聚焦三农》栏目主持人。

目录

第一章	借贷碰壁	1
第二章	悲壮辞职	8
第三章	初涉商海	13
第四章	小有成就	24
第五章	把酒问路	33
第六章	怪招促销	41
第七章	艰难支撑	49
第八章	被迫转移	56
第九章	蛋生梦想	62
第十章	重压实验	68

目 录

第十一章	申请专利	86
第十二章	再借东风	101
第十四章	瞄准全国	127
第十五章	妙笔生花	139
第十六章	一纸合同	151
第十七章	偶有报道	163
第十八章	电视有情	179
第十九章	全国来访	196
第二十章	营销学堂	217
第二十一章	官司缠身	230
第二十二章	未来之梦	249
自 跋		255

借贷碰壁

“贵军，你不了解我们单位情况，市场放开以后，供销社一天不如一天，我们的两位领导还面和心不和，大领导愁着下一步怎么办，分管业务的二领导却不怎么出力，瞅着大领



导的位子，他们俩都把我作为心腹，我夹在他们中间却很难受。”

“那你的位子不是更稳吗？起码你们行政人员的工资不用愁，不管单位效益好不好，你紧跟领导，还是最有办法先拿到工资的。”

“凭感觉，两三年内拿到工资是不成问题的，但两三年之后呢？”

“新华，你想那么远干吗？说不定两三年之后，你还是供销社的一把手呢。”

“贵军，实话实说，我对供销社主任的位子不感兴趣，我打小不善于用心计，我肯定管不住别人的，再说，我们整个区供销社系统还从来没有诞生过一个二十多岁的基层社主任呢。”

“新华，你想清楚了？”

“想清楚了。”

“那我明天帮你问问我们信用社主任。”

“谢谢你！贵军。”

吴新华是典型的农民孩子，1984年参加高考，考上了省供销学校，1986年中专毕业后，没有任何门路可投，又乖乖地分到了山村老家——山东省淄博市博山区池上供销社，通过几年拼搏，崭露头角，混到了办公室主任的位子，和供销社正副主任同屋办公，上承下达，实际职责相当于单位的三把手。

王贵军的父亲原先是池上信用社的主任，贵军高中毕业后，子承父业，顶替父亲到信用社上了班，现在干着信用社的信贷员。

池上乡位于博山东南部，距城40公里，经济相对落后，

贵军年长新华三岁，在农村基层单位的职工，下班后一般不住在单位，几乎天天回农村老家，帮助父母干力所能及的农活。在骑自行车回家的路上，吴新华和王贵军同路，经常在路上相遇，通过几年的交往，他们早成了无话不谈的知己了。

“新华，我今天问我们信用社主任了，现在个人贷款只能用存单抵押，不能用单位担保，而且最多贷抵押存单的80%，你能借到存单吗？”

“其他办法我也不好帮你想，新华，我劝你最好还是先慎重一点，先不要辞职，等筹到钱再说。”

“贵军,我主意已经拿定了,与其两三年后被动辞职,还



看淡金(钱)做生意



不如现在主动辞职，先停薪留职也行，等死不如找出路，这样吧，我再投投其他门路，假设我真的辞职的话，你能个人借给我点钱吗？”

“新华，我的积蓄也不多，假设你真的辞职的话，我最多能借给你 5000 元。”

“那太谢谢你了！贵军，有你 5000 元的支持，我就有底气了！”

五月一个星期六的傍晚，吴新华回到了博山区白塔镇自己的小家，他的妻子孙雪梅在镇中学教书，他们的小家安在学校两间简陋的平房内。小家是南屋，内外两间，内间东西方向放着一张棕藤床，床的对面是一组低柜，拐角处放着一台 20 英寸的彩电，接着室外天线，只能收到四五个台，这是他们最值钱的家当；外间南北方向放着小木板床，是准备给客人睡的，床对面两个半新不旧的单人沙发，中间夹着一个木茶几，进口口的拐角处放着简单的脸盆架，上前方一个木框方镜照着一屋的质朴与温暖。和每个星期六的傍晚一样，雪梅坐在内间的床沿上，有意无意地翻看着电视，等待着自己可爱又可气的男人，这样等待的日子已经有两年多了，她的男人收入不多，五十公里的路还要倒两次车，没有特殊情况，他们只能做周末夫妻。

听到男人的敲门声，雪梅艰难地从床沿上站起来，她已经有六个月的身孕，行动已经有些迟缓，新华进屋后，照例迫不及待地插上了房门，在自己妻子的脸颊上亲了亲，然后迅速履行自己的职责，到屋对面的小厨房做菜。新华在中专学的是厨师专业，烧得一手好菜，常常哄得妻子忘却一周的孤



“雪梅，我今天想和你商量点事情。”

“我想辞职。”

“我想自己做点买卖。”

“你别着急！我的朋友答应借给我 5000 元钱，咱自己再不就妥了吗？”

“有多少？”

“三千还不到,再说我快生了,生孩子还要花钱。”

“找谁借？”

“找你娘家人呀！”

“俺娘家人也都没有钱。”

“到处都找找，有多少借多少。”

“那我试试吧。”

“哎！我想起来了，你不是有个姨父在西河煤矿当科长吗？说不定他有办法。”

“那咱们吃完饭后去找他试试吧。”

雪梅的母亲有姊妹三个，母亲老大，这个喊姨的是老小，另一个老二远嫁到了新疆，所以老大、老小两家来往密切，小



看淡金

钱

做生意



姨父在西河煤矿当宣传科长，见多识广，在一家人的心目当中，他就是顶梁柱，遇事都找他出主意、求对策、拿主见，他周末一般也都来家。

简单寒暄之后,新华切入了主题。

“姨父，我想请您帮我参谋一件事情，可以吗？”

“什么事？”

“我想辞掉公职，自己搞点买卖。”

“小吴，辞掉公职可不是件小事情，你可要想清楚了！”

“我想过了，我们单位为了城乡联系方便，在博山城里租了一个店面，以经营棕榈油和清泉啤酒为主，一年经营额几百万元，实现差价几十万元，最终却还亏损，原因是人员多，人浮于事，人员工资、差旅费一年支出七八万元；占用资金大，一年支出利息十多万元，车辆池上、博山没必要天天乱跑，一年多开支四五万元，扣除这些因素，即便业务压缩一点，减少费用就可以赢利。我名义上辞职单干，实际上可以把这个店包过来，利用这个店的业务关系，压缩开支，我是很有把握赢利的。”

“那你包过来之后，单位还会给你投资吗？”

“我不想要单位的投资，只要原来的业务关系，要了资金就没有自主权，多余的人就不好辞退，况且，我们单位的投资都要一分的利息，并不合算，要了资金，承包费也会自然高一些。”

“那你有资金经营吗？”

“我自己能筹一点,不足的,我想请您帮我想想办法,姨父,您能帮我借一点吗?”

“小吴,你大表弟今年要结婚,所以,家里也不可能有多

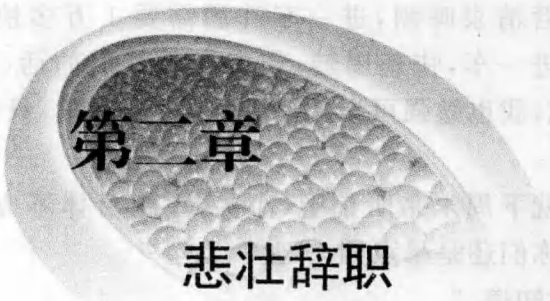


“姨父，如果实在筹不多钱，我可以把棕榈油的业务暂且放弃，只经营清泉啤酒，进一车啤酒需要 1 万多块，我不赊账，卖一车进一车，快速周转，您实在不好借的话，帮我借 1 万块钱也成，我也勉强可以周转，有利息不要紧，只要能借到就行。”

“嗯，我知道。”

“小姨、姨父，我们走了。”雪梅告别道。

“小吴、小梅，路上小心点。”小姨再三叮咛。



第二章

悲壮辞职

池上供销社辖池上中心门市部、李家门市部、赵庄门市部、小峰门市部、批发部、农副产品采购站、博山北园路经理部等七个经营部门,农村的购买能力本来就有限,计划经济转轨之后,人人都可以经商,农民的工夫又不值钱,头脑灵活点的,都跨入了小商小贩的行列,争夺有限的市场,一下子让供销社四面楚歌,经营状况每况愈下,现有的七十多名在职职工的工资难以保障,还有四十多名离退休人员的劳保负担,前途让人心惊肉跳。

农村的市场不好生存,有人就提议到城里插上一只脚试



看淡金
钱做生意



“也不是什么难事，就是我老婆快生了，我想就近找点事情干，也好顺便照顾家。”吴新华口气轻轻地说，想缓和一下气氛。

“老婆生孩子也不是什么大事，当初，你嫂子生孩子的时候，我还在部队上没有复员呢，生孩子是女人的事情，男人没有必要多操心！到时候，我多准你几天假就行。”马主任一听吴新华是为老婆生孩子的事情辞职，顿时轻松了许多，在他的心中，新华是他铁定的接班人，是不会轻易离开供销社的。

“马主任，也不是完全为了老婆孩子，我对坐办公室不感兴趣，也对供销社的将来没有信心，是想早点找条出路。”

“新华，那你跟我说实话！在你的眼中，咱们供销社真的就不行了？”

“依我看,是不行了,我直说了您别生气,马主任,咱们供销社快则一年,慢则两三年就会垮,您仔细想想,咱们的职工中,有几个素质高的?有几个吃苦耐劳的?有几个真正会做生意的?大多数人跟着瞎趟趟而已,是无论如何争不过个体户的。”

“照你这么说，看到供销社不行了就跑，新华，你这是不……负责任！”马主任勉强忍住，没有把“不讲良心”的话说出口。

“马主任,我直说了您别生气,我知道您几年来一直辛辛苦苦培养我,对我恩重如山,不到最后关头,是不该离开您的,但是,依我俩的力量是左右不了形势的,我们早晚要分开,与其最后被迫分开,还不如早点主动分开的好,早做点自己该做的事情,为以后铺路,我想好了,马主任,我主动离开办公室,也并不等于拆您的台;相反,我有条思路,做成功了,