

全面超越卡耐基激励型成功学和罗伯特·T. 罗伯特投资理财型成功学

迄今为止世界上最先进的创富思维

财富 共振

[新西兰]张 盟 陈维靖 著



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

财富共振——迄今为止世界上最先进的创富思维

如今成功学已经成为廉价激励的代名词，充满了各种奇怪的药方。《财富共振》是创业战略的开山之作，为老迈的成功学打开一扇重要的理论大门。为什么此前包括《富爸爸》在内的成功学精彩却缺少复制性和可操作性，是因为他们只是在战术上做文章，就好像在孙子时代的冷兵器战术源自当时的经济、科技，现在毫无使用价值了一样。但《孙子兵法》作为最早的军事战略书籍，直到今天甚至还被美国军方参考并指导实战。《财富共振》不是告诉人怎样做（战术层），而是教人怎样想（战略层），值得一看。

—— 陈星，华南理工大学教授

《财富共振》是一本令人振奋的佳作，建议所有爱思考、有野心的年轻人都读一下。中国快速发展，给我们很多机会，我们现在最需要的是新一代高素质的商界领袖迅速崛起，把中国企业航母编队开向世界。

—— 郑泽良，资本投资者，胡润榜金融富豪第7名

努力工作，百折不挠，就能成功吗？我想但凡真正成功的人都在不信，但又迫于在社会的思维定式面前而不便表露。成功的过程是善于把自身和外力创造性地捆绑起来，在很短的时间内取得最大的成就，这本书就是说这个过程，《财富共振》道理清晰，可操作。

—— 熊文辉，新联地产(中国)有限公司董事长

《财富共振》代表了中国“千禧代”(Millennial Generation)对二十一世纪全球化和本土化的反思与解读，体现了中国文化环境下新一代创业者的创新思维，值得所有渴望成功的青年创业者阅读，产生共振。

—— 张勇进，奥克兰大学亚洲研究所所长，教授，牛津大学博士

真正的成功必然快速激烈，绝非缓慢辛苦。《财富共振》道出这个罕有人敢去点破的规律。小富靠勤劳，大富靠智慧，读《财富共振》寻找成功的原动力，让每个创业者少走弯路，我想《财富共振》说到了点子上。

—— 黄水波(Cook Huang)，新西兰Everlast International Investments Group Ltd.总裁

责任编辑 暨 南 杜小陆

责任校对 周玉宏

策 划 张 岩

ISBN 978-7-81079-981-2



9 787810 799812 >

定价：20.00 元

WEALTH

全面超越卡耐基激励型成功学和罗伯特·T. 罗伯特投资理财型成功学

迄今为止世界上最先进的创富思维

财富 共振

[新西兰]张 盟 陈维靖 著



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

中国·广州

WEALTH

图书在版编目(CIP)数据

财富共振 / 张盟, 陈维靖著. —广州: 暨南大学出版社, 2008.4

ISBN 978-7-81079-981-2

I. 财… II. ①张…②陈… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 028273 号

出版发行: 暨南大学出版社

地 址: 中国广州暨南大学

电 话: 总编室 (8620) 85221601

营销部 (8620) 85225284 85228291 85220693 (邮购)

传 真: (8620) 85221583 (办公室) 85223774 (营销部)

邮 编: 510630

网 址: <http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版: 暨南大学出版社照排中心

印 刷: 暨南大学印刷厂

开 本: 787mm × 960mm 1/16

印 张: 10.5

字 数: 125 千

版 次: 2008 年 4 月第 1 版

印 次: 2008 年 4 月第 1 次

印 数: 1—8000 册

定 价: 20.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社总编室联系调换)

把“成功”和“努力”两者简单联系在一起，那只是一个成人童话，如果您不想辛苦一生两手空空，就别信它；把“储蓄和投资”当作成功的途径，缓慢而风险巨大，如果你自认运气一般，就别指望它。每个成功的人都知道，财富积累是内在与外界巨大力量共振时在极短时间内完成的。本书就是用放大镜来观察这一过程，告诉读者成功是怎样一种力量爆发和如何寻找、驾驭这些机会的。

——作 者

引 子

烧一盘好菜，需要有上好的原材料，但即便都用最好的原材料，经不同厨师的手，做出来的菜的色、香、味也往往有天壤之别，这就是为什么世界上好菜谱的数量永远超过优秀厨师的数量——要烹饪好菜不仅要知道用什么材料，而且更需要掌握火候——这就是菜谱中所没有点出的“神韵”。依照菜谱做的菜总会和图片上的有差距，就是这个道理。

成功创业与之类似，也需要上等的“原料”，如创业者的胆略、精进、勤奋、智慧，或者掌握技术、会管理、善于市场营销等，过去不计其数的书籍已经详尽地记述了这些成功的要素，若按这些成功指南照单抓药，结果往往不尽如人意，无论别人的创业故事有多精彩，都很难应用于我们的成功创业之中，不知道你有没有同感？

放心，这本书不是讲烹饪的，这本书说的是怎样搭建一座从白手到成功的创富桥梁。先前的创富理论往往没有注意到一个关键性事实：大部分非常富有的人都是在非常短暂的时间内积累大量的财富的，保持一段时间，直到下一次的飞跃，具有跳跃性特征；而普通人的财富曲线是小角度平缓上升的，认识这一点，是理解勤奋的普通人和成功企业家最终结果为什么相差如此巨大的基础（详见本书第三章）。我们在这个基础上，构架了整个全新的创富理念和方法。我们相信全书揭示了尚未被如此完整表达过的创富秘密，你如果想

获得它，就请读完这本书。

本书的不同之处

此前有三种书讲述人如何成功，一种是案例式——讲述曾经发生的故事；第二种是讲述如何利用财务手段，获取财务自由，例如《穷爸爸，富爸爸》；还有一种就是历史悠久、最近这几年又非常流行的成功学读本，实际上是一种自我激励教程。

案例式的书可读性比较强，类似于故事书，但桑田沧海，等您去实践的时候难以还原和拷贝他们的成功；“富爸爸”给我们一个全新的视角，如何具有投资理念，让钱为人工作，但这种往往是后知后觉的投资举动，运气普通的人不一定能把握好；还有就是自我激励的读本，总没有解决确定努力方向的根本问题，容易陷入“简单努力”陷阱，成功不仅仅靠态度，更需要智慧和方法。

总而言之，本书有如下五个独到之处：

1. 找到成功的原动力

关于如何通过创业获取成功这一类的书种类繁多，但本书显然不同，因为我们试图解释成功的原动力在哪里以及怎样才能找到它们。成功的原动力存在于所有成功者的身上，推动优秀的人变为超级成功的人，本书试图首次描述成功原动力非常抽象的形态，您不仅可以分辨它们，而且还能驾驭它们。

2. 第一次阐述成功路线图

对如何管理一个现代企业，理论和实践的案例丰富，分析工具和方法既系统又周全，但是关于如何创造伟大的企业，这些企业的原始构思是怎样逐渐形成的，以及如何激发出这些创业灵感，现今并无系统的理论。现代商学院培养的是一批又一

批的“职业经理人”，却不是“伟大的企业家”。这本书提供了一些行之有效的工具，让创业者自己来寻找、鉴别、利用机会取得大成功。

3. 环球思维，中国智慧

这本书以创业者在海外的经历为背景展开创业思维，对海外的经营环境，有比较广泛的涉猎，对有些关键问题，展开了深入的思考和讨论；同时，它时刻没有离开华人的经济、文化背景。在全球化的今天，特别是对生活在被全球化所极大影响着的、又极大地影响着全球化进程的中国的野心勃勃的创业者来说，您需要读这样一本书。

4. 一些“真理”被颠覆了

正如无数教育家、长辈、成功学讲师、激励专家会教导我们，成功需要比别人更努力地工作，但把“成功”和“努力”两者简单联系在一起的成功故事，只是一个成人童话，如果您真渴望成功，就别信它。决定一个人富有的三个条件：一是出身，二是机遇，三是努力，而这三者之中，努力是最微不足道的。排除能够以婚嫁方式进入豪门，我们很难改变自己的出身，所以第一条通向财富的途径和普通人无缘。要变得富有，需要机遇并加以适当努力。还有很多著述“教”人们如何驱动自己更努力地工作；可惜，努力工作，一条道跑到黑，目标只会离我们越来越远。像这样的“真理”，我们只好颠覆它。

5. 重新解释一些经营理论

有些传统经验被人们奉行，并广泛应用。但他们有悖于现代经营环境，我们希望能借此澄清一下。很多华资企业生存得很辛苦，因为他们在这个商家和消费者共同创造的信奉薄利多销的环境下竞争生存。很多企业不得不通过超时工作、更辛苦

决定一个人富有的三个条件：一是出身，二是机遇，三是努力，而这三者之中，努力是最微不足道的。排除能够以婚嫁方式进入豪门，我们很难改变自己的出身，所以第一条通向财富的途径和普通人无缘。要变得富有，需要机遇并加以适当努力。还有很多著述“教”人们如何驱动自己更努力地工作；可惜，努力工作，一条道跑到黑，目标只会离我们越来越远。像这样的“真理”，我们只好颠覆它。

勤奋地工作和降低原材料及工艺成本来获得立足的保证。期望以更低的价格来赢得顾客，这种薄利多销的理念是一种非常奢侈的战略，常常把使用它的人拖入泥潭，因此我们要重新理解它。

谁是这本书的读者

如果您怀疑奇迹，那么奇迹就不会降临。不可否认，拥有巨大的财富本身就是一个奇迹，一个您也能创造的奇迹——基本前提是您相信您能。

决心用创业来改变生活的人，或者您已经成功地建立了自己的事业，在回顾并计划着进一步的发展，我们期待着您会在阅读这本书的过程中产生一些共鸣。希望这本书的读者具有成熟的心态，又不缺乏冒险的勇气。有时太年轻的朋友虽然可能有雄心，但可能在能力上和资本上还没有准备好；而过了一定阶段，因为家庭工作等关系，很多朋友已经不愿意放弃成型的生活模式而冒险。我们理解这些情况，对这样的读者，翻看一下这本书也许会帮您对您的生活现状做出积极的反思。

关于作者

我们两个人相遇在号称全球前一百所的商学院之一，不同的背景和迥异的思维方式，加上极度有利于思考和实践的环境，让我们两人不断撞出各种各样的火花，也成为好朋友。后来这些火花越演越烈，以至于决定写一本书而后快。在本书总策划的协助下，我们选择了这个题目。

我们非常欣慰，在探寻过程中获得了一连串大大小小的领悟，更觉得万分高兴的是，我们能把这些抽象的领悟用语言表达出来。写一本书和写一篇论文完全不同，论文是对一个点的深入研究，找到理论依据、建立研究方法、采集数据、套用公式，结论自然会跳出来；而书，则是把很多“点”线性联系起来，拉出一张网，形成一个理论，若有一个环节联系不上，这张网就废掉了。我们很幸运，每当在“结网”过程中遇到障碍，总能在互相启发中迸发灵感，最终使这本书呈现在读者面前。

读到最后，您一定能发现整个逻辑是怎样一路承接，并把创业这件很难概括的事情说清楚的。我们也希望通过这本书来倡导理性的创业精神。

成功是什么

成功是什么？每个人都有各自不同的答案，取决于个人所处的不同外部环境和内心世界，后者更有决定作用。因此成功可以被简单化地描述成两维的现象：一维是物质自由度，不再为柴米油盐费神，尽兴地做自己想做的事情，并对外界有更大的控制力，如对一个组织，一个国家，甚至世界的某一领域；另外一维是精神自由度，对哲学、艺术、宗教乃至这个世界理解的更高的境界，也是一个让思维从世俗中解脱的过程。对成功的渴望无疑是人的一种本性。获取这些成功感觉的方法很多，比如创业。金钱不是万能的，但不可否认，有充裕的资金作保证，可以实现很多的梦想。创业也不一定仅仅是为了金钱，它也可以是门艺术，商亦有道，作者希望和各位读者进一步探讨。

这本书的目的不是激励，而是更倾向于与未来的企业家有某种交谈，交换一些不为常人所体会过的心路历程。人生选择有很多，只有行路人才了解行路人，欢迎您来到本书的网站 www.caifugongzhen.com，和我们以及广大的读者朋友广泛交流。

目 录

- 1 引子
- 1 第一章 新西兰,新生活
- 11 第二章 拐点
- 19 第三章 成功者的秘密
- 41 第四章 寻找商机——方法
- 53 第五章 寻找商机——实践
- 63 第六章 成功的“十字架” 1

Contents

- 73 第七章 成功的“十字架” 2
- 89 第八章 美丽的华人商圈
- 103 第九章 从起点造就竞争力
- 119 第十章 把优秀定位到伟大
- 133 第十一章 从合作伙伴到创业团队
- 147 第十二章 商道
- 155 后续

新西兰，新生活

第一章

徐灿，一个你在身边就能看到的典型的年轻人，没有背景和金钱，虽然有一颗进取心，但只能在有限的空间里，默默地接受生活一次次的锤炼。他的人生轨迹因移居国外这一决定，而发生了彻底的改变……

几年前的一天，徐灿整理行李，准备启程到新西兰。在等待签证的漫长时间里，天天都盼望早日远走高飞，而现在机票已经在手中了，心里却顿生眷恋，不知道什么时候再能回到这里，更不知道，此去万里究竟会发生什么事情。

这个叫徐灿的小伙子，在大陆工作过几年，从事过几个不同的职位，他和很多年轻人一样，对新鲜事物很敏感，期待着做出一番事业。在对未来无限憧憬的支配下，他申请去一个从未去过的国家——新西兰。这一年，移民申请被批准了。辞职后，徐灿离开了工作多年的城市，登上了飞往新西兰的航班。

徐灿的“功课”

很多人说新西兰人口少、市场小、人悠闲，仅能算是个养老的好地方，可徐灿看来，新西兰可能还是个创业的好地方，因为竞争不激烈的环境从理论上来说对创业者比较友善。徐灿还发现中国人对在南半球大洋洲的岛国新西兰了解很少，甚至经常有人问徐灿新西兰在欧洲的东部还是西部。这使他暗自高兴，徐灿觉得这个遥远的国家为他准备了一个很好的机会，他希望在冷门的地方发展自己的事业，而不是去走别人都走了无数次的老路。出发前，他收集了很多关于新西兰的资料，知道了新西兰是发达国家中唯一以农牧业为主要产业的国家，民风朴素，偏于保守，但有意思的是新西兰也是世界上经济最自由的国家和地区之一，关税很低，大部分货物从国外输入，平均进口关税低于6%。以欧洲和南太平洋文化为基础的多元文化在新西兰成为主流。这一切，都似乎在给徐灿一种暗示，甚至是一种诱惑——到新西兰去！

到一个完全陌生的地方，究竟能够做些什么，徐灿一无所知。他在广东收集了很多新产品的信息，采购了很多他认为可能有需求的新奇小玩意、电子产品、电器产品以及一部电动滑板车作为样品。徐灿寄予了这些样品巨大的希望，选择标准只有两个：一是新产品，因为成熟产品往往利润率不高、市场饱和、销售渠道难以进入；二是价格不低，附加值比较高。新西兰狭小的市场，绝对不是一个可以以量取胜的地方，他希望每销售一个产品都应该有较好的利润回报。

徐灿把这些样品打包，先期办理了海运手续，预计一个月后到达新西兰。

长话短说，徐灿按计划搭班机顺利抵达新西兰最大的城市奥克兰，时值五月，南半球却进入冬天，夜晚很凉，好心的上海房东阿姨特地送了一床又大又厚的被子，徐灿感到很温暖。接下来的时间里，徐灿开了银行账户、考了本地驾照、选购了一部二手车，还找了一份临时工作，开始了全新的生活。

很快就发现新西兰并不是想象的那样，最大的出入是这里的中国人很多，几乎在各个行业都有华人的身影，这些华人建立了一个半封闭的圈子，大部分生活需要都可以通过华人公司或机构满足，会普通话和广东话足以应付日常生活，这些事情不亲自到新西兰来是没法知道的。

在登陆新西兰一个月左右，那批从国内发来的样品到了，徐灿从机场附近 DHL 全球快递公司大楼领到了那批样品，交纳了一点手续费和占价值 12.5% 的增值税（关税是零）之后，事情就简简单单地办完了。

徐灿满怀希望带来的大部分样品都被判了死刑，因为其中大部分是一些电子和电器产品，新西兰有数不胜数的华人电脑公司和批发商，他们有稳定的客户和更强的经济实力，徐灿很

一个年轻的人，
一个全新的世界，必然
有一段奇妙的旅程。看
命运给这个小伙子安排
了什么样的境遇呢……

快就放弃了不切新西兰实际的产品。这些事情不亲自到新西兰来也是没法知道的。

产品

徐灿并不甘心，一方面是因为年轻人的天性，另外就是他还对最后一个产品电动滑板车（Electric Scooter）充满希望。这种滑板车在普通滑板车基础上增大了尺寸，在踏板下面安装一个蓄电池和马达。一次充电，可以在平地上滑行大约 10 多公里，速度能达到 20 公里/小时，是当时的新产品。据说是台湾人发明的，在新西兰市场还没有出现。滑板车小巧方便，可以很容易折叠起来保存或者放在汽车的后备箱里带走。

徐灿经常驾着这部作为样品的电动滑板车在附近人行路上、海滩、购物广场闲逛，偶尔会停下来和对他的产品感兴趣的人士聊聊天。就徐灿来看，几乎所有人都对这个产品表达了由衷的喜爱。但是让徐灿忧虑的是，新西兰的道路起伏不平，用蓄电池驱动的滑板车可能没法应付上坡，但这种忧虑每次都被徐灿渴望尝试一下的愿望所压倒，被忽略了。

渠道/促销

新西兰奉行的是自由贸易政策，进口没有问题，徐灿心里还有一个最大的忧虑：在什么地方卖。由于成本原因可以排除自己开店这一选项。徐灿也想过批发给零售商，但新西兰的零售店规模都很大，都有自己的采购渠道，一两个新产品他们不是很感兴趣。在反复思考与摸索中，徐灿突然找到了一个适合起步的渠道。他发现奥克兰有很多大型的购物中心（Shopping