

Eight Ideas to Prosper

赢得财富的 8个观念

袁建财◎编著

思路决定出路，观念赢得财富

穷人和富人最大的差距在于观念

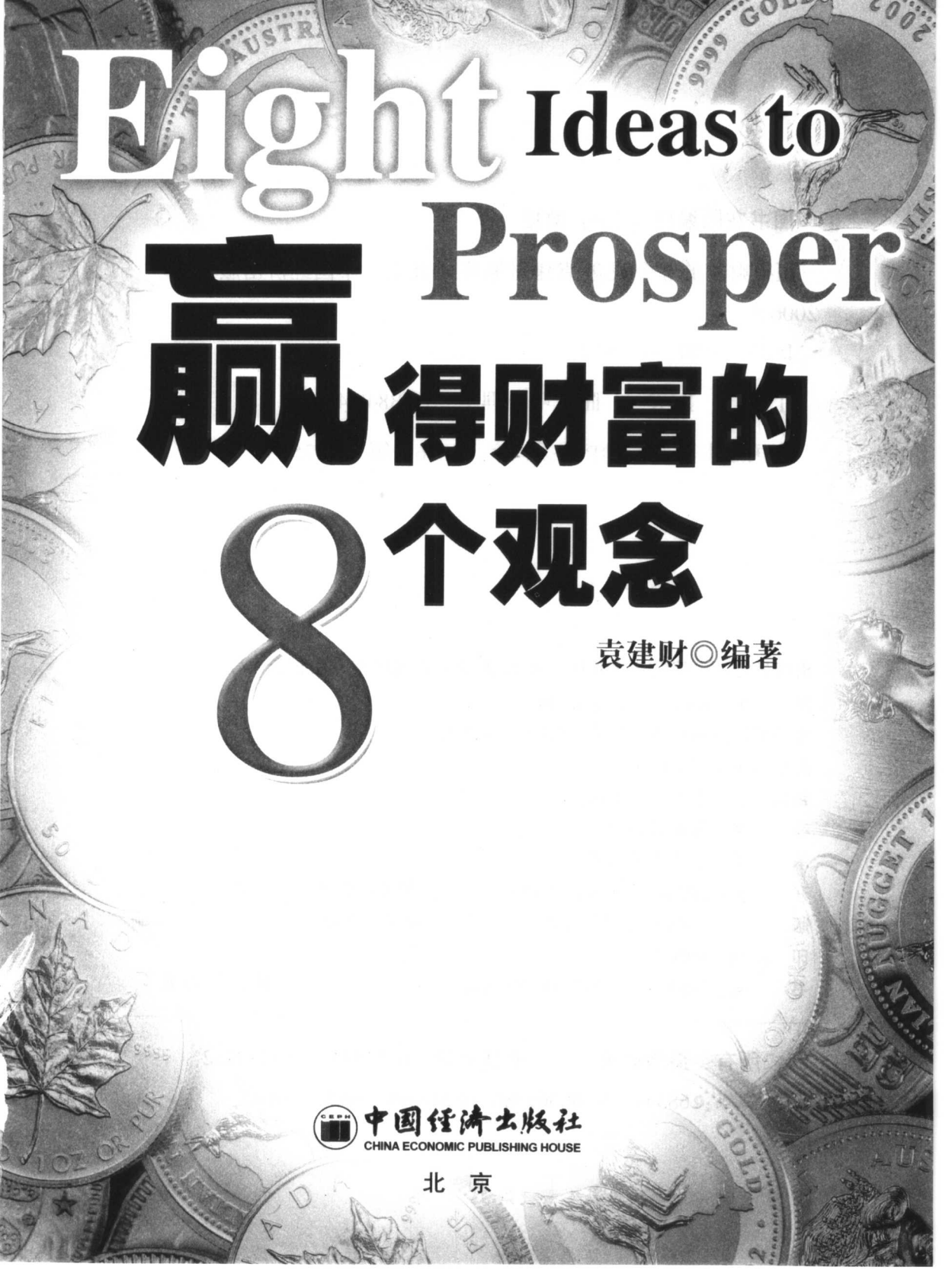
观念正是造就穷人和富人的利器

每当我们被富人头顶耀眼的光环刺得头晕目眩而望“财”兴叹时，何不努力去学习他们赢得财富的观念呢，相信富人能做到的，你也一定能做到！



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



Eight Ideas to Prosper 赢得财富的 8个观念

袁建财◎编著



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

赢得财富的 8 个观念/袁建财编著.—北京: 中国经济出版社,
2006.5

ISBN 7-5017-7388-2

I. 赢... II. 袁... III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 016225 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037·北京西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 高书精 (电话: 010-68319110)

责任印制: 石星岳

封面设计: 中子画艺术设计

经 销: 各地新华书店

承 印: 北京东光印刷厂

开 本: 787mm×980mm 1/16

印张: 18.5 字数: 205 千字

版 次: 2006 年 6 月第 1 版

印次: 2006 年 6 月第 1 次印刷

印 数: 5000 册

书 号: ISBN 7-5017-7388-2/F·5945

定价: 29.80 元

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 68344225 68369586 68346406 68309176



前言

Qian Yan

在写这本书的过程中，脑海里经常品味着两个小故事：

(一)

在一个贫穷的山村，有一位身强力壮的年轻人，祖祖辈辈都是种菜的农民。年轻人每天挑粪去菜地浇菜，从小习惯了这日复一日、年复一年的工作。有一天，晴空万里，艳阳高照，挑粪的小伙子太热了，便来到一棵大树下歇息。他坐在挑粪的扁担上，一边不停地扇动那顶破草帽，一边眺望村中财主的豪华楼房。忽然，年轻人心里产生了一个梦想：有一天我要是像他那么有钱，一定要打造一副用金子做成的挑粪扁担。

(二)

一位老太太在家中养鸡，然后拿到农贸市场上去卖。辛辛苦苦卖了一辈子，养活了全家，盖了几间房屋，给三个儿子都娶了媳妇。老太太觉得“日子富裕，生活幸福”。

肯德基也是卖鸡，甚至他还不卖整鸡，只卖鸡翅、鸡腿，但他的生意能覆盖全球，因为他有“开办连锁店”的思路，他有“做大生意”的观念。



思路决定出路，观念决定财富。在当今全球经济一体化的今天，“智慧经济”已被人们普遍接受。纵观古今中外的成功人士，他们之所以登上令人羡慕的“富翁宝座”，就是因为他们具有与众不同的“观念”——

创业观念：一个没有正确创业观念的人，如同一艘没有舵的船，永远漂流不定，难以到达财富的彼岸。只有确立了明确的创业目标，才会把注意力集中起来，并调动沉睡在心中的那些优异、独特的品质与渊博的知识，这样才能创造伟大的财富！

竞争观念：市场如战场，市场竞争中看不到战火硝烟与刀光剑影，却同样拼得你死我活。竞争容不得半点疏忽，必须有超人的谋略与战术，才能开辟、抢占市场空间。

冒险观念：不经历风雨，怎会见彩虹！任何人的成功都必须承担一定的风险。只有勇于攀登、走出平庸、活出风采、敢于冒险的人，才能拥有财富。冒险并不像赌徒那样，不讲条件，完全把宝押在“运气”上，而是靠正确的观念。

危机观念：追求财富的道路，犹如逆水行舟，不进则退。一些人之所以能够获得数百万的财富，是因为他们居安思危，从来不曾放松自己前进的脚步，他们明白，成功的道路上不可以逗留。否则，就会被后面的人赶上、超越！

创新观念：人生下来，不是为抱着锁链而是为了展开双翼的。那些墨守成规的保守者，难以在追求财富的道路上取得成功。创新是通向财富的桥梁；创新是秋天枝头那沉甸甸、红艳艳的硕果；创新是引导人生进入光明与真实境界的灯烛。

知识观念：知识改变命运，知识就是财富。知识广博、经验丰富的人肯定比那些庸庸碌碌的人容易获得财富。在通往财富的



大路上，跑在最后面的肯定是那些缺少知识、技能的门外汉。

素质观念：或许“小心眼”者偶尔也能抢占先机，小胜一把。但这些人是否能成“大器”呢？答案自然是否定的。一个心胸偏狭之人，恨不得施展所有伎俩去算计别人，其实对手也会算计他，这是一场无休止的消耗战。财富永远钟情于道德高尚的高素质人士。

管理观念：在商海中搏击风浪的弄潮儿，不能只是一个“水手”，而要做一个优秀的“船长”。“商界的英雄”拥有解决各种管理问题的方法与经验，在他们的眼里，解决管理问题的方法通俗易懂，他们带领着企业去赢得财富就如同囊中取物一般。

与其临渊羡鱼，不如退而结网。当我们被富人头顶耀眼的光环刺得头晕目眩而望“财”兴叹时，何不对他们的金钱视而不见，而是去学习他们取得财富的观念呢。相信富人能做到的，你也一定能做到！



目 录

Mu Lu

第一章 创业观念：思路决定财路 1

不可做无头苍蝇	2
目标为企业领航	6
“联众”网站，走个性之路	9
多少钱都难不倒英雄汉	13
荣事达“空手套白狼”	16
没有夕阳产业，只有夕阳企业	19
与其找工作，不如去创业	23
刘氏兄弟的创业之路	27
资金并非创业的必需条件	31

第二章 竞争观念：狭路相逢勇者胜 37

从别人碗里抢东西	38
积极地应对竞争	43
竞争不需要谦让	46
竞争就是有效地打击对手	50
竞争需要智慧	55
“品牌效应”的威力	59



“三只眼”——海尔的竞争战略	64
及时出手，李嘉诚横扫香港地产业	67
古代商家的竞争策略	71

第三章 冒险观念：无限“风光”在险峰 75

“怪”想法中隐藏着好机会	76
一步险棋导致满盘赢局	80
冒险可以创造机遇	85
在冒险中求发展	88
孙广信的“三大经济战役”	91
世界富豪格蒂的冒险经历	95
冒险家就是最大的赢家	99
敢于发现市场的盲点	102
风险越大，成功的几率越大	107
用“脑子”去冒险	111

第四章 危机观念：未雨绸缪，事业常青 115

巨人集团腾飞的起点	116
永远战战兢兢，永远如履薄冰	120
财富属于诚惶诚恐者	124
居安思危	128
不断变革，才可持续发展	132
化危为机的能力	135
“偏执狂”的生存观念	138
主动适应变化	141



第五章 创新观念：创意无限，“钱”途光明 145

财富来自观念创新	146
海尔，经典的思维创新	151
聪明的头脑价值连城	156
创新必胜，保守必败	160
借鸡生蛋，借网捕鱼	164
独具慧眼，独领风骚	168
小创新，也可赚大钱	171
IBM 重现雄风，创新功勋卓著	176
创新，为杜邦带来丰厚财富	179

第九章 知识观念：磨脑袋=磨口袋 183

知识成就了“打工皇后”	184
知识是一个人最大的资本	187
用“学习”创造利润	190
为创业储备知识	193
一种明智的投资——为职工“充电”	196
在职培训，成败的关键	201
知识经营：企业的杀手锏	206
合理的知识结构，铸就长虹的辉煌	209
事业发展要伴随不断学习	213



第七章 素质观念：夯实财富大厦的基础 217

诚信，王永庆创造财富的法宝	218
经商，以信为本	222
“善心”也是财富之源	226
君子爱财，取信为上	230
胡雪岩重义守信，以诚招财	235
人以信为本，商以德取胜	238
小胜靠智，大胜靠德	241
道德品行影响企业前程	246

第八章 管理观念：管人管财，双管齐下 249

“联想”成功的第一步——大胆用人	250
实行上下沟通的有效管理	254
重视非权力的影响力	258
“三洋电器”的成功管理模式	262
走出“经验决策”的陷阱	266
只有理财，才能生财	269
以“信”治企的效果	274
领导授权，轻松管理	277
管理、用人，相辅相成	280

创业观念： 思路决定财路

创业的成败取决于怎么干，怎么干取决于怎么想，怎么想就是创业观念。在创业观念中，创业目标至关重要。许多人是摸索了很长时间，仍然无法找到自己应该向什么方向努力，日复一日，盲目行事，最终当然成不了事，赚不来钱。要想成功创业，必须仔细想一想，自己到底能干什么，不能干什么，多在自己能干的事上下功夫，这样就有了明确的目标，也就为成功增加了砝码。



不可做无头苍蝇

人不能没有目标，目标的作用不是一个简单的“重要”所能概括的。没有目标就会如无头苍蝇一样到处乱撞，甚至是会放弃奋斗。有一个小寓言：三只青蛙掉进鲜奶桶中，A说：“这是命。”于是它盘起后腿，等待死亡降临。B说：“桶这么深，凭我的能力，今天死定了。”于是沉入水底淹死了。C说：“不幸！但我的后腿有劲，只要有垫脚的，一定可以死里逃生。”它一边计划，一边跳跃。鲜奶由它不停搅动成了奶油块，它找到垫脚的，也就获生了。这个小寓言启示人们应该确立明确目标，才可以成功。无论是政治家，还是企业家，执著于目标同样重要。

李嘉诚被誉为“经营之神”，是香港光芒四射的人物，他在美国《幸福》杂志的世界巨富排行榜上排名第16位。

“长江塑胶厂”就是李嘉诚以自己多年为人打工挣得的一点积蓄创办的，它专门生产塑胶玩具和简单日用品。

在创业最初的一段时期，李嘉诚以自己一贯“以诚为本”的对人原则赚了几笔，可后来这招儿就不灵了。

当时的李嘉诚对自己的创业并没有明确的目标，心中缺乏正



第一章

创业观念：思路决定财路

确观念的指引，只是盲目地想赢得更多财富。几次小小的成功，使他急切地扩大资金不足、设备简陋的塑胶企业，于是资金开始周转不灵，工厂亏损愈来愈严重。

过快地扩张、承接订单过多、设备简陋和人手不足，极大地影响了产品质量。于是，因质量问题和交货期的延误而退回来的产品积压在仓库里，资金更加周转不灵了，原料商开始上门催缴原料费，客户也纷纷上门索赔。

重情谊、讲信誉的李嘉诚咬紧牙关，用账本上所剩的最后一点贷款，千方百计地找原料商订购塑胶原料，并集中力量保证了后来几批订货的产品质量，终于使企业摆脱了僵局。

然而，就在李嘉诚带着复活企业、渡过难关的希望去找客户提货时，客户却以国际塑胶市场突然有变，考虑自身利益为由，公然言而无信，拒绝按合同收货。

这正可谓：“屋漏偏逢连夜雨，船破又遇顶头风。”当时的香港法制不太健全，客户的违约失信，使工厂出现严重亏损，使原来有一线生机的塑胶厂彻底掉入破产的深渊。

在那段狼狈不堪的日子里，李嘉诚每天睁着布满血丝的双眼，既要应付不断催还贷款的银行职员，也要对付威逼他还清原料费的原料商，更要应付连打带闹要求索赔的客户以及拖家带口上门哭哭闹闹、寻死觅活要求发放工资的工人。

初尝成功喜悦后的李嘉诚做梦也想不到随之而来的却是灭顶之灾。1950年后的5年沉浮岁月，是李嘉诚创业史上最为悲壮的一幕，它沉痛地记录了李嘉诚摸爬滚打于泥泞之中的艰难历程。

李嘉诚自己都不敢回忆，在百感交集的情况下是怎样一分一秒地熬过来的。生意上的惨败几乎使他万念俱灰，但是他必须为



他的企业、为支撑他的家庭而坚持下去！

重朋友、讲义气的李嘉诚为了生活，更为了“诚与信”，不得不重新振作起来，收拾他的企业残局，并总结出了这样的教训：必须有一个明确的目标做指导，再也不能去做无头苍蝇了，于是，他静下心来研究新的发展。通过分析他认识到，企业遭到了那样的灭顶之灾，员工对工厂的信赖已经荡然无存了，企业之所以出现产品质量问题，说明缺乏专业人才。于是针对分析结果，制定新的发展方案：第一步是稳定军心；然后，快速寻找经验丰富的塑胶人才，由小到大，稳扎稳打，赶在工厂彻底崩溃之前将局面扭转过来。

李嘉诚一边想着新的发展方案，一边又重新设计塑胶产品。

李嘉诚找到了正确的指导观念，于是向职工宣布：

“今天我要告诉大家的是，经过这一段时间的艰苦奋斗，我厂已将欠款全还清了，银行方面已经同意继续提供贷款。这就意味着，我们暂时脱离了困境，又拥有了一次重新开始的机会。现在我们面临的是如何把握这次机会。我认为，目前企业要发展，但发展要稳步，不能不切实际地求发展。也就是说，我们必须先求生存，再图发展。

“现在我们都是一条船上的成员。既然我们有能力渡过难关，那么，我们也一定能够把长江塑胶厂成功地驾驶前进。大家都能吃苦耐劳，视长江的成败为己任，都能为长江的发展出力。我相信，不久的将来，我们的长江一定能够发展壮大。”

李嘉诚刚说完，职工们受到鼓舞，报以热烈的掌声。共同的目标，同样坚定的信念，强有力地将他们紧紧地凝聚在一起。



“我们必须先求生存，再图发展”是李嘉诚从企业的“灭顶之灾”中吸取的教训。“灭顶之灾”是没有目标的企业必然命运，是没有观念指引的企业家的命中注定的一劫。庆幸的是，李嘉诚能够及时摆脱那种“无头苍蝇”式的经营，重振旗鼓，树立目标，使企业转危为安。



目标为企业领航

创业的经历就像是个旅程，如果连自己都不知道要去哪里，你就有可能哪个想去的地方也到达不了。一个没有目标的人就像一艘没有舵的船，永远漂流不定，只会到达失败的海滩。一个有了明确目标的企业，就会产生指引前进的观念，从而激发前进的动力，这不仅是企业发展的方向，更是对企业发展的鞭策。有了目标，就有了热情，有了积极性，自然就有了使命感。

人生的愿望或人们设定的目标，其实是人们欲望的一种表现形式，是对美好未来的勾勒，是将今天的不足全部弥补后的“完美”，在美好未来的召唤下，会产生一种付诸行动的观念，催促着你采取行动，而行动是将目标转化成现实的唯一办法。观念的激励之下就有了这种巨大的力量，就会更加不断地产生出新的力量，使得人们一步步地将欲望转化为现实。同样，有了这种力量，才会使人不畏挫折和失败，使企业不断发展。

在现实生活中，只要你翻开任何一个成功创业者的事例，你都可以看到这些成功创业者是如何规划自己的目标，使自己的目标更加明确，重要的是在正确观念的引导下去一步步实现计划，向目标靠近，去创业、去发展。肯德基炸鸡连锁店创始人桑德斯上校成功



创业就是这样一个绝好的事例。

桑德斯上校创业时已是该安享晚年的时候，当时他65岁。65岁的桑德斯身无分文，靠着美国政府为他发的少得可怜的救济金生活。但年过花甲的桑德斯并不甘心这样过下去，他也想拥有自己的事业。

桑德斯自己唯一拥有的可以称之为创业条件的就是一个炸鸡秘方，或许只有这个秘方能够为他赚取财富。于是，桑德斯在这种创业致富观念下，拟定了创业目标。

身无分文的桑德斯要创业谈何容易，资金、精力、经验、年龄等方面他都没有优势，相反，这些全部是他的不足。没有创业经验，



如果没有桑德斯老人的创业观念，或许肯德基就无法诞生。

没有资本，由于年龄所限其精力也远远不如别人。桑德斯为了实现自己的目标，他冥思苦想，终于找到了唯一可以实现目标的可行方法就是与人合伙，用别人的钱来为自己赚取财富。桑德斯选择的这条创业道路虽然可行，但这条道路却是一条充满艰辛的道路。

桑德斯上校认定自己的创业道路可行时，他就带着自己的创业计划去挨家挨户地敲门，把自己的想法告诉每一家餐馆。几乎所有的人都冷言冷语以嘲讽的态度对待他，甚至有些人还误以为他是精神病患者将他赶走。所有的人都认为他这么大的年龄还想成功创业，这不是开玩笑吗？但是，桑德斯并不气馁，他在正确