

女人经商秘诀

钟志祥 著

美女打天下

中国文



F279.1
10
3

著
钟志祥

美女打工

093244



女子学院 0099424

中国文联出版社

图书在版编目(CIP)数据

美女打天下：献给下岗女性 / 钟志祥编著 .—北京：

中国文联出版公司，1998.8

ISBN 7-5059-3050-8

I . 美… II . 钟… III . 女性-就业-经验-世界

IV . D440

中国版本图书馆CIP数据核字 (98)第14095号

书 名	美女打天下—献给下岗女性
作 者	钟志祥编著
出 版	中国文联出版公司
发 行	中国文联出版公司 发行部
地 址	农展馆南路10号 (100026)
经 销	全国新华书店
责任编辑	吴若竹
责任校对	宋小燕
责任印制	董 华
排 版	北京文籍激光照排厂
印 刷	承德县印刷厂
开 本	850 × 1168 1/32
字 数	374千字
印 张	16.375
插 页	2 页
版 次	1998年10月第1版第1次印刷
印 数	1—7000册
书 号	ISBN 7—5059—3050—8/I·2308
定 价	23.80元

本书如有印装质量问题，请直接与出版社联系

目 录

第一章 中国女性商品意识的觉醒/ 1

- 温州丽人多老板/ 2
- “打工妹”胆量大于天/ 4
- 白手打天下的“女大款”/ 4
- 炒股大军中的“红粉兵团”/ 7
- 才女佳人“下海”经商/ 10
- “白领丽人”畅游商海/ 12
- 玩一玩“第二职业”/ 14
- 女人的头脑一点也不比男人笨/ 16
- 期货市场上的女“雅皮士”/ 17
- 女房地产老板潇洒走一回/ 19
- “神秘家族”中的女经纪人/ 20
- 从小保姆群落中奋起/ 21
- 下岗女工闯“江湖”/ 24
- 几句需要补充的话/ 27

第二章 女性经商必备的创富心理/ 28

- 女人要具备比男人多一倍的条件/ 29
- 充分了解你自己个性的特点/ 30

- 创富是自我实现的必然结果/34
- 持续的创富冲动至关重要/35
- 用创富成功意念去磁化大脑/38
- 抛开创富两大忌：“不可鼓”和“碰碰运气”/41
- 实践六个自我激励的“黄金”步骤/45
- 学会善待挫折/47
- 掌握积极创富的法宝/50
- 寻找自身的创富定位/53
- 敢于对自己说“我准行”/56
- 异想天开有助于创造性想象/58
- 时刻发展新的“自我意象”/60
- 让心理创富图像帮你创造奇迹/62
- 鼓起你创富提力的风帆/65
- 克服几种有害于创富的心理/69
- 确立创富成功的十种心理品质/73

第三章 女性的商战制胜处方—EQ/84

- EQ其实一点也不神秘/85
- 创业者要培养自身八大EQ水平/90
- 学会做一个成功的领导者/98
- 解答好管理这个古老而又神秘的难题/102
- 投资EQ：控制好自己的情绪/110
- 用心灵的力量创造神奇的营销策略/112
- 人际EQ将助你走向辉煌/116
- 高谈判EQ会使你成为一个成功的谈判者/124

第四章 女性创富成功的不成文规则/131

- 自尊孕育自信，自信催化成功/132
- “一生之计在于幼”/134
- 不要迷信高学历/136
- 女人比男人会赚钱/140
- 推倒走向成功的障碍/142
- 青春不仅是青年人的/146
- 以勇气和毅力造就成功/149
- “真正有价值的是直觉”/151
- 做传统女性角色的叛逆者/155
- 能不能将婚姻、养育和职业融为一体/158
- “女强人”与“女人味”/161
- 人际关系：女性的真正力量/164
- 危机是创造之母/166
- 发掘你的个性气质/168
- 消除“内战”与“内耗”/170

第五章 下岗的大嫂们加把劲儿/172

- 下岗女工再就业究竟难在哪里/173
- 把失衡的心态调节过来/175
- 走出困惑天地宽/178
- 莫把再就业视为畏途/180
- 想办法先拿一张再就业的“通行证”/184
- 面对市场竞争发牢骚没用/186
- 站直了就能够得着/188

- 开辟自己的新天地/190
- 家庭工业也是再就业新路/192
- 下乡种田养殖也是一条路/194

第六章 走向创富成功的中外女性/197

- 中国的红色女资本家/197
 - “金笔女王”汤蒂因
- “政策+政府支持+我的能力”=我/206
 - 维吾尔族和营企业家热比娅·卡德尔
- 一个不完美但不同凡响的女人/210
 - “振华851”发明人杨振华
- “下海”女人搏杀商海/213
 - 深圳雪樱花实业有限公司总经理郭海晏
- “老知青”成了手编时装大师/215
 - 上海陈红时装公司老板陈红
- 自己照亮自己/219
 - 哈尔滨利康搬家公司经理孟红
- 韶山冲出了个“汤老板”/222
 - 农民女老板汤瑞仁
- 与蛇共舞/224
 - “中国女蛇王”倪丽娟
- 从苦妹子到方解石大亨/227
 - 重庆华茂实业公司董事长刘文群
- 骑在孔雀背上的“下海”富豪/230
 - 广州英吉利特种动物实验场方小文

- 敢在“血盆抓饭吃”/232
 - 四川女熊人彭琪
- 她用握牧羊鞭的手接过国际奖章/234
 - 内蒙古呼伦贝尔草原上的女牧民来晓
- 种养家一样熊致富/237
 - 几位农家妇女的故事
- 绝不熊在一棵树上吊死/241
 - 呼和浩特市下岗女工颜华
- “美莲”不相信眼泪/243
 - 重庆第二纺织机械厂一群下岗女工
- “芙蓉”在竞争中脱颖而出/245
 - 阜宁县芙蓉幼儿园园长、下岗女工侍淑华
- 微笑着走过严冬/246
 - 上海下岗女工开办“丰园洗染店”的故事
- 下岗女工走上大学讲台/250
 - 武汉市第四米厂女工何友慧
- 半个是才女，半个是商人/253
 - 香港星岛报业有限公司董事长胡仙
- 景泰蓝“女皇”/269
 - 香港“景泰蓝大王”陈玉书太太黄柏龄
- 三朵金花中声望显赫的老二/272
 - 香港女中俊杰邓莲如
- 从透视“心窗”到挑战高科技之窗/282
 - 船王包玉刚长女包陪庆

- 小秘书摇身变成上市公司女主席/285
——香港女富豪卢昭红
- “我的秘诀是勤奋”/291
——香港影业女强人黎筱婷
- 不把自己当成女人的实干家/294
——香港 Joyce 时装公司老板马郭志清
- 靠电话、Call 机、传真机成为地产红娘/297
——香港永顺行地产公司经理王泳妍
- 好的东西总会受到欣赏的/302
——香港黛丽美容屋经理梁淑兰
- 出奇制胜的“花仙子”/307
——香港秀君花场女老板邝秀君
- 一所有实无形的“游击”学校/311
——香港雅集综艺社主人林淑霞
- 赚大钱没有捷径，但却有秘诀/315
——香港日月星文具图书店店主李恩颖、任婉甜
- 至为完善的成功方程式/318
——香港“为食居”烧腊店店主陈染慕仙
- “不会做生意”也有“点金术”/321
——香港阔太陆雁群
- 象征勇气与魄力的“铁娘子”/324
——台湾裕隆集团女老板吴舜文
- “我将自己完全献给了工作”/339
——台湾“企业皇后”郑绵绵

- 被騙女白手打天下/349
 - 杰出工商妇女刘秀忍
- 广告时代的宠儿/351
 - 美国JWT公司经理海伦·里索
- 她让胸罩走遍全球/359
 - 伊黛少女公司女老板伊黛·罗新撒尔
- 执著地推销自己的梦想/364
 - 美国化妆品皇后艾斯蒂·劳达
- “能坚持到最后五分钟的人有福了。”/370
 - 美国餐饮、旅馆业大亨梅瑞特夫妇
- 老祖母创办化妆品公司/386
 - 美国大器晚成的女企业家玛丽·凯
- 曾经征服了美国的女人/404
 - 美国草药制剂人莉迪亚·E·平卡姆
- “商品目录册皇后”的“黄金内脏”/409
 - 美国弗农公司女总裁莉莲·弗农
- 将赌注押在打扮上班族妇女身上/415
 - 美国丽莎·克莱伯恩时装公司女老板丽莎
- “A型”工作狂/419
 - 美国沃纳考集团公司董事长、总裁琳达·沃切纳
- 一个掌管“花花公子”的严肃女性/424
 - 美国花花公子企业公司总裁克利斯蒂·海夫纳
- 一个把总统送进和赶出白宫的女人/432
 - 《华盛顿邮报》董事长凯塞琳·梅雷厄姆

- “我似乎生来就是卖物的”/443
——美国超级推销明星卡菲·莱文
- 成功来自努力工作及坚持梦想/445
——美国指甲美容专家泰勒
- 浸透身心的爱/446
——美国超健康集团公司董事长李王玲
- 使牛仔服风靡全球的法国“愚公”/452
——玛丽黛与她的丈夫弗朗索瓦·吉尔博
- 敢于向男子挑战/465
——法国核电站总经理玛蒂娜
- 开设“专利店”的“服装皇后”/469
——意大利服装设计师裘莉娜·班妮蒂
- 拯救亏损大公司的“铁娘子”/471
——意大利“牛仔经理”玛丽莎·帕里莎丽欧
- 驾驭奥纳西斯船队的女舵手/476
——希腊女船王克里斯蒂娜
- 她在社会主义国家内行私人经济之道/483
——记越南首屈一指的富婆阮施氏
- 一根扁担起家的“世界流通之王”/485
——日本八百伴国际集团董事长和田加津
- 圆一场“二十一世纪的梦”/502
——日本阿托搬家中心总经理寺田千代乃

第一章

中国女性商品意识的觉醒

当年轻的热比娅冲破“女人是不能轻易抛头露面的”观念，手捧衣衫和童鞋走上街头叫卖的时候；当年过半百的汤瑞仁冒着“同毛主席照过像的人居然要做买卖的”风险，烧好香喷喷的绿豆粥拿到韶山冲路边去卖的时候，表明当代中国妇女的商品意识已经开始觉醒了。

由于几十年计划经济的禁锢，中国人的商品意识在很长一段时间里被扼杀了，女性更首当其冲，她们还要受到其他许许多多旧传统、旧观念、旧势力的影响和压制，她们不敢谈商品，不敢涉足市场，不敢做买卖……

作为一个“敢吃螃蟹”的女人，热比娅尝尽了苦头，脖子上挂着她准备卖出的衣衫和童鞋，手里敲着铜锣，嘴里喊着“我是投机倒把分子”，丈夫接着跟她离婚，她无家可归，只好去城郊租间小房子，没日没夜地给人家洗衣服……。热比娅所遭遇的一切，随着改革开放时代的到来，随着社会主义市场经济大潮的兴起，终于一去不复返了。

今天的中国，从东到西，从南到北，占人口总数过半的广大妇女正在商品经济的大舞台上施展她们的才华，展示她们的

魅力。今天的中国妇女比任何时候都更渴望获得成功，她们也比任何时候都取得了成功。“女人不是月亮”，“女人的名字不是弱者”的呼喊已经显得苍白无力，“女人可以改变中国”、“女人可以改变世界”，这已为无数的女老板、女商人、女经理，特别是下岗女性族中迅速崛起的许多女老板、女商人、女经理的事迹所证明。

温州丽人多老板

温州人如今以最会做买卖著称于世，他们获得了“东方犹太人”、“中国犹太人”之称。

这其中不乏妇女的功劳。

温州丽人多老板，这既是对温州人的赞誉，也的确确是温州人的一大特色。

温州的女老板现象已触及到商界的每一个角落。她们主要从事服装、制鞋、酒店业和歌舞厅娱乐业等。据说，温州二十余万个体户中有一半是女性。她们不愿成为男人的附属品，她们喜欢以自身的能力来证实与男人同等的生存价值，而且赚钱的本领甚至高于男人。

温州市妇联的人士认为，商品经济为每个人充分发挥自己的潜能搭起了天然的大舞台，它对温州的女人们，和对温州的男人们一样，提供的是平等的创业机会。

商品经济的角逐场中，只论本事，没有性别。三十多岁的朱建秋，是温州妙果寺商场上大名鼎鼎的服装女老板。她有一家挺大的服装厂。朱建秋既是经营者同时又兼任设计师，如同美国时装女大亨丽莎·克莱伯恩一样。温州市西山塑革鞋厂厂长徐爱英，1984年结婚后，她用嫁妆作资本，办起了这家制鞋

厂，亲自找原料，跑市场。如今，她的高质量旅游鞋早已在温州制鞋业中站稳脚跟。年销售一百多万元，厂里一百多号工人，均享受高薪待遇。在温州，像朱建秋、徐爱英这样靠精通专业技术成功的女老板不乏其人。闻名全国的温州时装和温州皮鞋，最初都是女人干出来的。

温州女老板的资产，最少的也有几十万，多者显而易见是上百万元乃至几千万元。腰缠万贯的“富婆”，在温州已越来越多。温州女老板的富足，既不是靠“名人效应”，也不是靠投机，更不是靠继承先人的巨大产业，而是靠她们的精明能干、吃苦耐劳、艰苦创业获得的。杨素眉在几年前几经周折，多方奔波，创办了温州市鸿大贸易有限公司，出任总经理。一次，她坐夜车出差上海，一跨出车门，不小心一脚踩进阴沟，小腿骨折。她在床上躺了四个月，照样办公。六个月后，她就拖着尚未痊愈的腿，亲自带人到济南、洛阳进货。靠着这种不畏艰难的勇气，更靠着一种超人的胆识和智慧，使公司年销售额达五千多万元。

进入九十年代，一些温州女老板已不满足于浙南一隅。她们突围温州，输出温州，北上天津、北京、哈尔滨，南下广州、深圳、海口，进军美国、俄罗斯，创办股份公司，信息咨询公司，并进军技术密集型行业。一位不愿透露真名的钱小姐，她投资百分之六十，以董事长的身份，在南方的海口市创办了一家专营汽车配件的大型股份公司。如今，她已成了腰缠百万资产、颇具传奇色彩的“女大亨”。

改革开放的时代，赋予了温州女性新的机遇，她们潇洒俏丽，吃苦耐劳，聪颖过人，日益得到较高的社会地位和人们的尊敬，用自己的精明才干改变着自己，也改变着周围的女人，改变着社会，成为全中国其他地区女性学习和效仿的榜样。

“打工妹”胆量大于天

在中国女性经商大军中，“打工妹”成为特殊一族。

“打工妹”现象缘于农村人口过多，剩余劳动力过多。没有见过世面的农村妹子，敢于走出穷乡僻壤，敢于到许多城市青年待业、找不到工作的城市里去谋生，这本身就是颇有勇气的举动。

“打工妹”进城，假如仅限于当保姆、当钟点工、当服务员、当壮工，那她们最多也只能混一个温饱而已。然而，“打工妹”中的佼佼者，又往往以她们走出穷乡僻壤的勇气，抓住机遇，向商海进军，几经拼搏奋斗，成为事业有成的女老板。

从河北张家口地区最北面坝上走出来的阿妹刘玉娥，进了珠海一家玩具厂打工。由于不懂技术，从最基本的做起，在包装组贴封条、压模。从小任劳任怨的她，默默地、勤奋地劳动，抽时间还向师傅们学习技术，很快成为一流的技术骨干，又很快成为新产品开发研究小组副组长，主持研制的新产品供不应求。但这时她忍受不了厂长对她的一次人格亵渎，愤然辞去工作。她又到了一家中外合资的皮件制品公司打工。她大胆地提出了以我国北方草原上的牛羊皮替代进口原皮，降低生产成本的合理化建议，用国产原皮制作出手感柔软、质地细腻、制工精良的高档皮衣，并开发了中低档皮制品生产，使公司业务蒸蒸日上，转眼几年，年仅二十二岁的刘玉娥成了珠海威龙皮件公司的副经理，以她的勤奋、吃苦耐劳闯出了一条成功之路。

“女子无才便是德”这句祖宗遗训，如今早已被无情的历史荡涤了，她们不再寂寞，不再心甘情愿、死心塌地地缩居在陋室生儿育女、洗衣做饭，她们也想真正得到伟大领袖毛泽东的

那个形象比喻——“妇女能顶半边天”。“打工妹”中不乏这样的强者，她们凭着自己的聪慧、能干和胆识，在商海中获得巨大成功。

生长在山东沂蒙山区的农村姑娘阿静，在县粮食学校读了两年中专以后，毅然加入了南下“打工妹”的行列。她先在广州的一些饭店餐馆里刷了几个月盘子，在老板想要侮辱她时，她端起洗衣服的一盆脏水使劲泼在老板头上。这位具有不可侮、不服输、倔强性格的“打工妹”，发誓要凭自己的聪明才智闯出一条路来。一天，她得到一条信息：东莞某乡急需玉米次粉一千吨，价格面议。她以“半月内交货，否则就拿我当人质作抵押”的自信，争取到这笔生意，马不停蹄赶回老家，前后十天就办好了这件事，挣得了近万元。在以后的半年时间里，阿静做成九笔粮食生意，纯赚十五万元。她谢绝了许多高薪聘请，于1985年自己创办了“特区广益饲料公司”，凭着她的过人胆识和从商的基本素质，凭着往来穿梭于华夏大地的艰辛奋斗，短短几年间，使公司业务量越来越大，成为广州最大的饲料公司，固定资产超千万，流动资金更是巨大的天文数字。她又相继办起广益大酒家、广益食品加工厂……。阿静的成功，不仅是一个“打工妹”的成功，更是中国女性的成功。她曾这样说过：“我认为一个女人想干一番事业，首先要懂得自尊自爱，不要自己轻视自己。我最看不惯那些动辄就嗲声嗲气，见钱就脱衣裤的女人。你想，靠出卖自己的肉体得到的物质上的东西，当你享受它时，又是一种怎样的滋味？”

“打工妹”这特殊的一族中，许许多多的成功者正是凭着自己的聪颖、诚实和甘于吃苦的精神，在顽强地努力地开创着自己的事业。

白手打天下的“女大款”

据中国个体劳动者协会统计，到 1994 年底，我国从事个体经营的妇女已超过两千万人，占全国个体劳动者总人数的三分之一左右。其中，资产逾百万者已不鲜见，她们是九十年代的“女大款”。

这些“女大款”有一个共性，那就是“白手打天下”。

浙江东部某县的农妇 C 女士，从为乡里一家工厂跑供销开始了她的经商之路。开始跑供销，家人和亲朋好友都反对。她只说：“男人能跑，我也能跑。说实在的，我这条路也是被逼出来的，丈夫有病，四个孩子张口要吃伸手要穿，山里人穷，不干连房子也盖不起。”她借了五百元钱，开始跑时，来回折腾半年，只订到几千元业务。后来，她在一位女工程师及其朋友的帮助下，第一次揽到六万元业务，赚到三千元，从此交上好运，第二、三年都揽到二十万元业务，净赚两万元。从此，做生意的路越走越宽，门道也越来越多。她练就了“外交家”的才能。她说：“我到一厂，先了解谁说话最管用，回宾馆里打电话请他到宾馆来谈。只要他人来，我就有绝对的信心和把握把生意谈成功。后来我每年能订一百五十万元的合同，是县里的供销状元。”C 女士如今正在做利润丰厚的摩托车生意，还和法国一家公司合做香水生意，在北方又和 H 铁路局联办“爱尔服装公司”。《中国青年报》的一名记者曾说：“我当了三十多年记者，没见过像你这样的女性！”当一些天生丽质的姑娘为傍上“大款”或嫁了老外而沾沾自喜的时候，C 女士这样一些白手起家的“女大款”们仍在以极强的自立和自强意识，圆着她们的创业梦。

当许多人至今还依赖“铁饭碗”过半饥半饱的日子，许多