

何牧◎著

各种已经富起来的“富女”们怎样赚钱？

我们的女性读者希望能够迅速地创业致富，
通过逐月的娱乐性阅读，就可获得她们的“钱”经，
你在阅读本书时身体力行，就能在一年之内创业成功！

富女钱经月月红

Funü Yueyuehong
Qianjing

東方出版社

何 牧◎著

各种已经富起来的“富女”们怎样赚钱？

我们的女性读者希望能够迅速地创业致富，
通过逐月的娱乐性阅读，就可获得她们的“钱”经，
你在阅读本书时身体力行，就能在一年之内创业成功！



富女钱经月月红

東方出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 040758 号

何牧 著. 北京: 东方出版社, 2005, 6

ISBN 7-5060-2184-6

I. 富... II. 何... III. 女性-商业经营-经验 IV. F715

责任编辑: 李 惠

封面设计: 肖 辉

装帧设计: 徐 琴

书 名: 富女钱经月月红

拼 音: fùnǚqiánjīngyuèyuehōng

社 名: 东方出版社 出版发行

社 址: (100706 北京朝阳门内大街 166 号)

印 刷: 北京新魏印刷厂

经 销: 新华书店

版 次: 2005 年 6 月第 1 版

印 次: 2005 年 6 月第 1 次印刷

开 本: 880 × 1230 mm 1/32

印 张: 9.875

字 数: 200 千字

印 数: 5000 册

定 价: 22.00 元

邮购地址:

北京市朝阳门内大街 166 号 100706

人民东方图书销售中心

电话: (010)65250042 65289539

各种已经富起来的“富女”们怎样赚钱？

我们的女性读者希望能够迅速地创业致富，

通过逐月的娱乐性阅读，就可获得她们的“钱”经，

你在阅读本书时身体力行，就能在一年之内创业成功！

富女钱经月月红

∴ 知识经济正在当今世界大显神通，

而知识经济 = 女性经济，

∴ 女性正成为“懂技术 + 会管理 + 有文化”的新型创业者！

新人类女性的创业才能具有如下的内容与特征：

精神基础	知识经济	主体政治	瞬间文化
专业技能	懂外语	会管理	有创意
人生信仰	学习要狂野	工作要拼命	爱国要浪漫
时尚爱好	时装秀	发烧友	卡通迷
休闲方式	美食家	运动狂	网上客
爱情生活	苗条儿	早恋族	不育者

目 录

第一个月：创业之初的信心

A 本月富豪箴言 1

1. 马尔科姆·麦凯(美国·罗塞尔·雷诺联合公司总经理)谈“一视同仁对待女企业家”

2. 玛丽·凯(美国·玛丽·凯化妆品公司董事长)谈“女人的直觉与赞美部属的经验”

3. 爱德华·沃尔特(美国·宾夕法尼亚大学沃顿学院斯奈德企业家中心主任)谈“女企业家优势”

4. 玛丽莲·洛登(美国·旧金山企业管理顾问)谈“女企业家能更好地对付未来的挑战”

B 本月重点读本：谁更善于管理企业？女人比男人会赚钱 4

在工业经济时代，成功的典型是男性；在知识经济时代，成功的典型一定是女性。知识经济的致富领域实在很多，包括娱乐业、服务业、咨询业、金融业四大板块，重视智力而不依靠体力，女性没有理由不实现自己创业致富的宏愿。

C 本月经典故事：靠电话、Call 机、传真机成为地产红娘 8

——香港永顺行地产公司经理王泳妍

1. 抓住偶然机会踢出头一脚

2. 学会与人沟通的技巧

3. 房地产中介无奇招

4. “朋友之间是不应斤斤计较的”

D 本月美颜物语 13

创业之初，别让古怪气味破坏女性魅力

第二个月:遇到困难怎么办

A 本月富豪箴言 20

1. 李嘉诚(香港·长江实业集团创始人)谈“青年时的创业艰辛与勤俭是初期创业者必备的素质基础”

2. 陈玉韦(香港·繁荣集团总经理)谈“成功的诀窍不是别的,要把工作当成一场探险”

3. 谢国民(泰国·正大集团总裁)谈“将眼光放前十年,对本行业的发展至少要有三到四年的市场预测才能进入”

4. 王永庆(台湾·台塑集团创始人)谈事业成功的“座右铭:是员工养活了公司”

B 本月重点读本:做传统女性角色的叛逆者 24

当今世界里,有钱的女人固然不少,资产超过10亿美元的女富豪全球有20位,但她们的财产不是父亲给的便是老公遗留的。于是,女性中立志争当“小女人”的实在不少,甚至还有把当“京城闲妇”作为人生目标的,途径是“傍大款”或“做二奶”,这类女性朋友真要洗心革面了,否则就会被对方喜新厌旧,呜呼哀哉!

C 本经典故事:中国的红色女资本家 27

——“金笔女王”汤蒂因

1. 小姑娘的可怜与倔强

2. 扬眉吐气当经理

3. 弱女子被迫跑单帮

4. 战胜两次巨大冲击

D 本月美颜物语 36

做一个标准的大美女

第三个月:女性往往对知识望洋兴叹

A 本月富豪箴言 44

1. 本田宗一郎(日本·本田汽车公司创始人)谈“不重文凭重怪才,只传贤来不传子”

2. 盛田昭夫(日本·索尼公司创始人)谈“重视人才而不等于重视学历,经营的涵义就是做别人所未做的事”

3. 卢卡诺·贝内通(意大利·贝内通服装公司董事长)谈“服装产品要多样化”与“欲取先予反倒有收获”

4. 雅科斯·梅隆(法国·法昌食品杂货店总经理)谈“经营餐馆的秘诀是非常简单的,然而能够坚持不懈的却在少数”

B 本月重点读本:不要迷信高学历 47

大学文凭确实是步入经理者阶层的身份证,然而创业者并不是要寻找公司职位,你知道吗?就连微软公司的比尔·盖茨也只上过一年大学,“商业院校着力于培养玩世不恭的操作人,而不是新价值的创业性人才,成为太好的学生会限制创造性”,哈佛学不到的东西太多了。

C 本月经典故事:没有至为完善的成功方程式 51

——香港“为食居”烧腊店主陈梁慕仙

1. “美食家”开办美食店

2. 与顾客像相识多年的老朋友

3. 给每个员工发挥潜力的机会

4. 经营停滞不前,“为食居”斗不过“为食猫”

D 本月美颜物语 58

不论是否处女,都要对胸部精心呵护

第四个月：不同类型的女性，不同行业的选择

A 本月富豪箴言 66

1. 雷伊·克罗克(美国·麦当劳公司创始人)谈“成功秘密武器是 Q、S、C、V,也就是品质上乘、服务周到、场地清洁、物有所值。”
2. 萨姆·沃尔顿(美国·沃尔玛商业集团创始人)谈“经营准则的最后意见往往来源于办事员和仓库管理员”
3. 肯纳特·希尔顿(美国·旅店帝王)谈“推动工作的妙方是微笑服务,管理的核心四原则”
4. 保尔·奥斯汀(美国·可口可乐公司董事长)谈“最糟糕不过的事乃是……”

B 本月重点读本：女性在管理能力上胜过男人的三个地方 ... 70

1. 男人认为：商场 = 战场,女性认为：商场 = 情场
 2. 男人认为：公司 = 军队,女性认为：雇员 = 伙伴
 3. 男人认为：创业 = 痛苦,女性认为：经营 = 快乐
- 怎么样？很有趣吧？女胜于男，因为她们有这么三板斧！

C 本月经典故事：东西南北四地美女的赚钱优势 74

——知道自己擅长舞枪还是耍剑

1. 北京姑娘：中国最美、天下最傻，最擅长的是娱乐业
2. 重庆妹子：多数从事服务业，愿把“商场”当“情场”
3. 广州靓女：菩萨面貌屠夫心，最中意于咨询业
4. 上海小姐：小抠门能发大财，金融业中丽人行

D 本月美颜物语 81

扮靓的两个基本点：精通化妆，慎选饮料

第五个月:继承来的产业最有麻烦

A 本月富豪箴言 86

小托马斯·J·沃森(美国·IBM公司总经理)谈“公司成功的关键是大胆提拔自己不喜欢的人,企业管理的忌讳是让问题睡大觉”

比尔·休利特(美国·惠普公司创始人)谈“惠普道路——人向哲学,即尊重个人”

J·G·威尔逊(美国·复印机大王·全录公司创始人)谈“必须录用比自己水平高的人”

约翰·斯卡利(美国·苹果计算机公司总裁)谈“现代企业的重要资源是与员工共享权力,但我们不欢迎自命不凡的聪明人”

B 本月重点读本:消除“内战”与“内耗” 89

女人们一般习惯于女性之间的竞争,而且其竞争方法也区别于男性,喜欢采取一些不光彩的竞争手段,诸如在背地里搞小动作,不公开地“抢班夺权”等等,经常为“小嫉妒”干“大阴谋”,结果因“小罪恶”招“大悲剧”,到头来既伤害对方,也会害了自己。

C 本月经典故事:半个是才女,半个是商人 92

——香港星岛报业有限公司董事长胡仙

1. 身不由己被推向另一扇命运之门
2. 第一次获得“卡尔·范·安达奖”的中国人
3. “她比父亲还厉害”
4. 弘扬父亲的爱乡精神

D 本月美颜物语 107

水浴可减轻压力,女性洗澡有诀窍

第六个月：用一分钟发现管理的症结和毛病

A 本月富豪箴言 114

1. 李秉喆(韩国·三星集团创始人)谈“三星人的十大生活守则必须一视同仁地绝对遵从”

2. 郑周永(韩国·现代集团创始人)谈“冒险就是机会”与“创业的本领来自于工作”

3. 维尔纳·西门子(德国·西门子电器公司创始人)谈“必须用成功经理的十戒来要求自己的整个经商生涯”

4. 比特丽斯·沃哈恩夫人(瑞士·赖奇勒滑雪用品公司总经理)谈“员工渴望分享到公司的权力,每一个人显然都希望能感觉到自己就是老板”

B 本月重点读本：当管理科学发展到第三阶段,日本领先 117

为什么日本在短时期内能取得巨大进步?理由是:当管理科学发展到第三阶段(企业管理的三个阶段是科学管理阶段、行为管理阶段、决策管理阶段)的时候,日本后来居上,不但在理论上达到了一个极高的水平,而且身体力行、日臻完善,日本商人的素质全球领先。

C 本月经典故事：“洋三字经”就是ABC法 123

——世界上最有权势的女性CEO卡莉·费奥里纳

1. A = 目标(Aim),目标责任制是第一管理
2. B = 表扬(Bruit),表扬可以让人拼命工作
3. C = 批评(Coach),需要批评时才能批评
4. 卡莉·费奥里纳说,我最喜欢 kiss

D 本月美颜物语 139

谈生意毋用“美人计”,否则可能被诱奸

第七个月:创业未成又怀孕,怎样跨过危机?

A 本月富豪箴言 144

1. 埃德温·默维希(加拿大·奥尼斯特·埃德廉价商店创始人)谈“创作廉价货品广告词”

2. 鲁伯特·默多克(澳大利亚·报业大王)谈“经营媒体是最令人疲劳的行业,至少要有十大注意”

3. 亨利·劳斯(英国·劳斯莱斯汽车公司创始人)谈“制造汽车原则在于不放过任何细节”

4. 英瓦尔·坎普哈德(瑞典·I. K. E. A家具公司创始人)谈“所做一切都要考虑价格,要善于运用反面意见来进行决策”

B 本月重点读本:铁三角中的女强人 148

事业、丈夫、孩子形成了一个现代的铁三角,女性要想把三者兼而有之,成为舆论界吹捧的那种集温馨的主妇、杰出的母亲和职业的富婆于一身的“三栖明星”,似乎是个超级神话,独身主义、推迟婚期、牺牲胎儿,到后来都是个人生活的悲剧,所以我们不鼓励逃避。

C 本月经典故事:冲出重重困难,让产品走遍全球 151

——伊黛少女公司女老板伊黛·罗新撒尔

1. 为合伙人的女儿设计胸罩

2. 具有划时代意义的胸罩诞生了

3. “后院起火”险些断送公司

4. 少女公司重新获得新生

D 本月美颜物语 156

调畅心情照常孕育下一代,逐月养胎是标准的创业史

第八个月:推倒走向成功的障碍

A 本月富豪箴言 163

1. 伯纳德·巴鲁克(美国·管理科学大师)谈“有效管理者的成功四原则”

2. 彼得·德鲁克(美国·企业管理大师)谈“优秀公司的经理每根血管里都渗透了关心人的精神”

3. 劳伦斯·米勒(美国·著名企业管理顾问)谈“建立新的企业文化的八大原则”

4. 李玲瑶(美国·太平洋实业公司总裁)谈“推销人员必备的十个条件,必须运用行为科学促进推销六法”

B 本月重点读本:危机是创造之母 167

身心遭到沉重摧残的人最容易有创造性突破,中外许多成功女性的生活中往往有数不胜数的挫折、劫难和创伤。危机是使人变得坚强的催化剂,当软弱被危机摧毁的时候,就给她们注入了女性中罕见的坚强,也就孕育着伟大的成就,日本和德国便是从动荡中一跃而成为强国的。

C 本月经典故事:成功就靠执着地推销自己的梦想 170

——美国化妆品皇后艾斯蒂·劳达

1. 自信创造成功,想像就是一切
2. 销售——事业的基础
3. 她是化妆品产业中的航空母舰
4. 十三条经商之道

D 本月美颜物语 175

孕妇美的奥秘

第九个月：中年女性的生活经历就是成功致富的资格

A 本月富豪箴言 184

1. 霍华德·休斯(美国·环球航空公司创始人)谈“当好经理就是要冒一定程度的风险,最重要是当机立断”

2. 唐纳德·劳埃德(美国·波音航空公司总经理)谈“波音公司推销策略在于快速服务,企业的癌症是领导人不愿意听批评意见”

3. 汤姆·毕尔(美国·三角洲航空公司总经理)谈“十种最危险的管理人物,他们经常窃取公司的高级职位”

4. 爱德·卡尔森(美国·联合航空公司总裁)谈“所谓管理,最终就是人事管理,人事管理就是企业管理的代名词”

B 本月重点读本:青春不仅是青年人的 189

多大岁数是妇女的黄金年龄?传统的看法是25岁。今天的发现是,“女人四十一枝花”,受过高等教育的是在50岁左右,其三大原因是:她们有一定的经济实力,子女已长大成人,对各种刺激的抗打击能力比年轻时强,“大事业的成就不是靠身体的灵巧,而是靠人格的成熟。”

C 本月经典故事:老祖母创办化妆品公司 191

——美国大器晚成的女企业家玛丽·凯

1. 老祖母决定完成自己的梦想
2. P和L代表“人群”和“爱心”
3. 不能忽视和伤害每个员工的“自我”
4. “付出愈多的人,也是得到愈多的人”

D 本月美颜物语 207

产妇应悉心照料婴儿,恰如创业者打理自己的产业

**第十个月：女性的真正力量在于诚信，
别学男性创业者的那一套！**

A 本月富豪箴言 215

1. 松下幸之助(日本·松下电器产业创始人)谈“经营之道首先在于企业要善于自我否定,1%的错误=100%的错误”

2. 山下俊彦(日本·松下电器公司总经理)谈“掌权者要约束自己,员工要有向新事物挑战的气魄”

3. 稻叶青(日本·法纳克自动化机器人公司创始人)谈“策划金三角”与“新产品的开发策略”

4. 土光敏夫(日本·东芝电器公司总经理)谈“活力=智力×(毅力+体力+速力)”

B 本月重点读本：男人中的成品、精品、珍品、极品 219

不同的性别就会有不同的管理方法,女性关注日常的人际关系,面对争执以妥协来解决,而男性倾向于进攻和威吓,权力使女性获得解放,而使男性变得腐败,一个企望成功的女性不要去学男性创业者的那一套,那是不时髦的和无效果的,要用鼓励雇员的办法去赢得更多的支持者。

C 本经典故事：一根扁担起家的“世界流通之王” 223

——日本八佰伴国际集团董事长和田加津

1. 大火毁掉了二十年创下的家业,烧得精光也要付款

2. 商人要学会在盈亏分界线上再降低一分毛利

3. 由“五人帮”引发的“奉献与爱”教育

4. 八佰伴“杀”向世界,奋斗到生命的最后一息

D 本月美颜物语 238

产后要立即抓紧身体的恢复

第十一个月：女人创业仅为了钱吗？

为社会正义也要勇敢出手！

A 本月富豪箴言 244

1. 亨利·福特(美国·福特汽车公司创始人)谈“薄利多销”
2. 保罗·格蒂(美国·潮水联合石油公司董事长)谈“人文教育对商业生涯的重要性,经营哲学=节俭+创意”
3. 李·亚科卡(美国·克莱斯勒汽车公司总裁)谈“当好经理就是甘冒风险当机立断,为鼓励人人对集体做贡献,我自动减薪,一年只拿一元钱”
4. 马克·H·麦科科迈克(美国·国际管理集团创始人)谈“成功老板最重要的是实现价值,而不是行使权力”

B 本月重点读本：“女强人”要有“女人味” 247

“女强人”们经常被人戏谑地称为“男人化的女人”,因为她们的职业取向往往极具“男人化”,在人生重荷的强压下,她们心理变强,筋骨变硬,在生活中也常常自觉或不自觉地表现出一种雄风凛凛、气焰逼人的架式,真正的“女强人”应该有一颗女人心,渴望爱他人和被人爱的温馨。

C 本月经典故事：一个把总统送进和赶出白宫的女人 249

——《华盛顿邮报》董事长凯塞琳·梅雷厄姆

1. 挺身而出挑起大梁
2. 凯塞琳大动干戈
3. 她将尼克松轰下了总统宝座
4. 疾恶如仇,凯塞琳胜过男人

D 本月美颜物语 259

肥胖影响市容,减肥必先节食

第十二个月:努力十二个月,圆 一场“二十一世纪的梦”

A 本月富豪箴言 271

1. 大野耐一(日本·丰田汽车公司总经理)谈“下级学习的是上级的背影,上级要首先使自己成为模范人物”

2. 吉田忠雄(日本·吉田拉链公司创始人)谈“了解需求‘萌芽’的重要性,要善于参透商机”

3. 藤田田(日本·麦当劳社社长)谈“赚大钱的二十诀,我怎样成为世界上最会赚钱的人”

4. 中内功(日本·大荣超级百货公司创始人)谈“百货商场如何销售,就可以做到顾客盈门、红火兴旺”

B 本月重点读本:成功创业后要无止境地进取 277

多数妇女在头脑里种植了喜欢“得到认可”的概念,不愿冒被不认可的风险,崇尚“安全”,害怕出丑。她们必须克服朋友的怀疑,对那些令人尊重的专家置之不理,因为“过多的知识无异于自杀!”,不成功者知道一切,成功者知道极少!

C 本月经典故事:不要店大欺顾客 而应占领高精尖 281

——日本阿托搬家中心总经理寺田千代乃

1. 搬家:请拨 0123

2. “服务是无止境的”

3. 服务质量必须日益完善

4. 垄断最有价值的信息

D 本月美颜物语 289

敢于创业的女性当然能清除赘肉,办法是多做健美体操

第一个月 创业之初的信心

A 本月富豪箴言

1. 马尔科姆·麦凯(美国·罗塞尔·雷诺联合公司总经理)谈 “一视同仁对待女企业家”

我相信,只要是真正的企业家,无论他们是男是女,也不论他们来自何方,最有竞争性的企业都会一视同仁地接纳她们。这不仅仅是西方社会的本质,也是企业优化生存的法则。

领导者的任务,是把他手下的人从他们现在所处的境遇下,引导到他们进入到从未遇到过的境遇中去,大众并不完全了解这世界正向哪里发展。领导者必须发挥他们洞察未来的远见所具有的点石成金般的魔力,做不到这一点的领导者,哪怕眼下名噪一时,最终将证明会失败的。若要事业有成,你必须具备三个条件:敢作敢为,首当其冲,与众不同。

2. 玛丽·凯(美国·玛丽·凯化妆品公司董事长)谈“女人的直觉与赞美部属的经验”

女人有一种特殊的直觉,这是许多男人所不具备的,对于人们情绪上的微妙变化,女人往往比男人更敏感,从而能发现大多数男人看不出的问题,直觉是上帝赋予女人的特点之一。女人另一个