

Tribulation Gold

苦难是金

从一贫如洗到亿万富豪

单 宝 / 编著

↓ 点击12位财智大亨的发家历史

↓ 激励众多名士成功的致富秘诀

↓ 领会悟透经营和管理的真正精髓



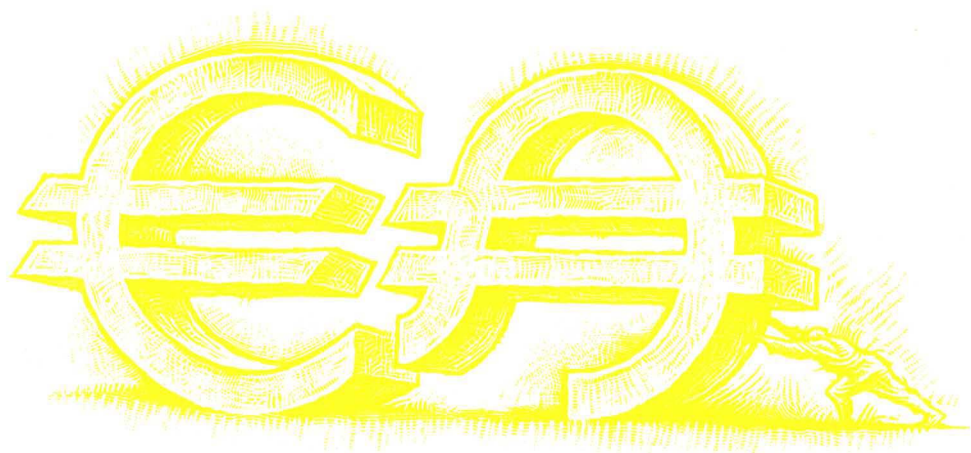
天津社会科学院出版社

何宗思策划

苦难是金

从一贫如洗到亿万富豪

单 宝 / 编著



天津社会科学院出版社

图书在版编目(CIP)数据

苦难是金/单宝,何宗思选编. —天津:天津社会科学院出版社, 2004. 2

ISBN 7-80688-089-5

I. 苦… II. ①单…②何… III. 成功心理学 IV. B848. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 005375 号

出版发行:天津社会科学院出版社

出版人:项新

地址:天津市南开区迎水道 7 号

邮编:300191

电话/传真:(022) 23366354

(022) 23075303

电子信箱:tssap@public.tpt.tj.cn

印刷:北京朝阳印刷厂有限责任公司

开本:787×1092 毫米 1/16

印张:20.75

字数:230 千字

版次:2004 年 2 月第 1 版 2004 年 2 月第 1 次印刷

印数:1—10000 册

定价:25.00 元



版权所有 翻印必究

只要想出类拔萃，你就一定不会平庸；只要想创造财富，你就一定不会贫穷；只要想博学睿智，你就一定不会无知；只要想拥抱成功，你就一定不会落空。

关键是你要想，心动了才会有行动。

付诸行动的人，学历高低不是问题、出身贵贱不是问题、年龄大小不是问题、身材胖瘦不是问题、相貌美丑不是问题……只要付诸行动，一切都不是问题！

只要付诸行动，你的潜力将会迸发无穷！

只要付诸行动，一贫如洗也能成为亿万富豪！

策划人：何宗思

本书亿万富豪 简 历 表

姓 名	学 历	开始谋生年龄	创业资本	创业年龄
安德鲁·卡内基	小学	13 岁	200 美元	20 岁
凯蒙斯·威尔逊	中学	6 岁	50 美元	17 岁
拉里·埃里森	大学肄业	22 岁	1200 美元	33 岁
皮尔·卡丹	小学	14 岁	朋友助款	28 岁
格蕾特·拉赫纳	初中	15 岁	加盟丈夫企业	31 岁
松下幸之助	小学	9 岁	195.20 日元	23 岁
本田宗一郎	小学	15 岁	< 100 日元	22 岁
郑周永	小学	16 岁	接手老板米店	23 岁
李嘉诚	初中肄业	14 岁	7000 港元	20 岁
王永庆	小学	15 岁	200 台币	17 岁
刘永好	大学	18 岁	< 300 元人民币	31 岁
南存辉	初中	13 岁	< 30000 元人民币	22 岁



引言

你也能成功

——获取财富的八大要素

财富究竟是什么？有人说，财富就是取之不尽的物质；有人说，财富就是用之不完的金钱；等等。这些说法都没错，但都忽视了一点，那就是财富是靠人们创造出来的。一位著名的百万富翁说得好极了：“任何人都与财富有缘，只是大多数的人没有自己创造财富而已。”

是的，你也能够成功致富，关键是：创造财富，一定要找到靠自己获取财富的途径。

获取财富的要素之一：勇于创业

世界上的确有一批幸运儿，他们毋须历经创业的磨难，轻而易举地获得大笔财富。但是，我们也看到这样不争的事实，财富使许多富家子弟越来越穷困。这是因为富家子弟只会守业而不善于创业，缺乏先辈的创业精神，并且常出现挥金如土的“二世祖”，或许等不到先辈过世，其万贯家财便挥霍一空。更重要的是，不劳而获的财富，是最容易消磨一个人的意志、智慧和品质的。

靠自己获取财富的首要途径，就必须勇于自己创业！

创业的意义非同寻常。创业是拼搏精神的体现，与其一个人庸庸碌碌度过一生，倒不如轰轰烈烈干一番事业，那么创业就是最好的选择；创业是经营才干的体现，纸上谈兵算不了好汉，只有真枪实弹地干才能分辨是驴是马；创业是知识价值的体现，知识创造财富，你拥有知识成果，千万不要贱卖，若想完全实现知识的价值，最佳途径就



是自己创业。

比如，安德鲁·卡内基在铁路行业正干得十分红火之际，却提出了辞职。他认为：“美洲大陆现在是铁路时代，钢铁时代！需要建造铁桥、火车头和铁轨，钢铁将是一本万利。”于是他创立了钢铁公司，并发展成为美国最大钢铁企业。没有拿过大学文凭的拉里·埃里森，以1200美元起家，创建了甲骨文公司。他从开发关系数据库的商用软件系统产品起步，20年后就成为硅谷首富，并成为世界首富的有力竞争者。“香港首富”李嘉诚也是以7000元港币起家，创办了长江塑胶厂，在经历了几乎是绝望的失利后，还是挺起腰杆顽强地走了过来，终于以塑胶花打开市场，被誉为“塑胶花大王”。20世纪60年代，李嘉诚转向投资房地产业，克服种种困难，不断发展壮大，成为香港最大的地产发展商和物业拥有者。

创业应该选择什么业种呢？**选择业种必须遵循三大原则：第一，不熟不做。**也就是应在自己所处的职业范围选择创业，因为你熟悉这个行业的经营方式，你在工作中也积累了一定的经验，这样你创业时就可以少走弯路。在许多成功的创业者中，他们所选择的业种都是老行当或与所从事职业密切相关的行业。**第二，选择有市场前景的行业。**概括地说，就是选择朝阳行业，选择市场的空白点，以及在尚未饱和的行业选择创业。**第三，不要脱离自身的条件。**比如房地产开发，需要大资金运作；选择软件开发，需要较高的知识技术背景。如果脱离自身的条件进行创业，草率行事，那么等待你的很可能是失败。当然，条件不具备，并不等于你不能创业，你可以创造条件：积累资本、学习技术、掌握经验，准备越充分，你创业的胜数就越大。

如何筹措创业资金呢？对创业者来说，要迈出创业第一步，最困难的莫过于筹措创业的资金。筹措创业资金的渠道有多种。一种是**向银行融资**。银行一般不会资助无产者白手起家创业的。“空手套白狼”的戏法在银行家面前行不通。你必须先筹措一部分创业的启动资金，把企业的架子大致搭起来，比如租下厂房、店面或写字楼，把该买的设备先买一部分进来。这样银行就会认为你是动真格的，因为银行家总是喜欢实干家，而讨厌空谈家。一种是**向亲戚朋友融资**。一般来讲，向银行贷款是要创立较大的事业，如果是小本经营，一般不需要到银行去贷款。倘若你的资金仍然不够的话，你最好到亲戚朋友处



去融资。亲戚朋友不比初次打交道的银行家，他们对你实在是太了解了，你肚子里有几条蛔虫他们都知道。所以说，讲信用的人比较容易借到钱，借钱还钱，再借不难。另一种是从企业家或投资家那里融资。如果你有专门技能或发明专利，那么你就可以从企业家或投资家那里融入风险资本，赚了钱大家都有份，亏了钱是亏风险投资家的。但这里要强调是，凡是需要他人提供风险资金的创业者，自己最好拿出少部分资金。这是因为，如果不拿出自己的钱来干，其认真程度就不同。由于是别人的钱，即使亏了也不心痛。

创业启动后最渴求什么呢？那就是第一桶金。第一桶金是创业者的及时雨，有或无，早或迟，所产生的后果是大不同的。创业者与成就大事业的企业家不一样，这类企业家已经赢得巨大的财富，或许他们更看重荣誉。而这一笔在别人眼里或许不怎么起眼的的第一桶金，对创业者来说意义非同小可，它可以有助于改善新创企业的财政状况，增强创业者的信心，还可以帮助创业者验证并确立经营模式，争取更大的成功。

获取财富的要素之二：抓住机遇

有人说：“机遇是上帝的别名。”那么，机遇究竟是什么呢？其实机遇是一种有利的环境因素，让有限的资源发挥无穷的作用，借此更有效地创造利益。具体地说，机遇就是指在特定的时空下，各方面因素配合恰当，产生有利的条件。谁能最先利用这些有利条件，运用手上的人力、物力，从事投资，谁就能更快、更容易地获得更大的成功，赚取更多的财富。

机遇之所以成为社会主体成功与发展的因素，有一种理论是这样解释的：任何系统的演化一方面取决于系统内部运动，同时必然受到环境的影响和制约，系统能不能达到目的，是系统与环境相互作用的结果，同样或类似系统在不同环境中会形成绝然不同的演化方向，有的达到目的，有的没有达到目的，一个特别有利于达到目的的环境对于该系统来说，就是系统优化的一个机遇。

首先要善于发现和抓住机遇。所谓“谋事在人，成事在天”，说的是事业成功取决于两方面的因素，一是主观努力，二是客观机遇。因此，一个成功企业家必须具备的重要素质就是“是否善于发现和抓



住机遇”。假日酒店的创始人凯蒙斯·威尔逊就是其中的一个。当初威尔逊身上没钱，却喜欢看电影。在看电影时，他发觉该剧院不出售供观众边看电影边消遣的食品，便认为这是一个机会，可用来为自己开辟一个市场。于是，他说服剧院的经理和老板，让他在剧院门前放一台爆玉米花机。他开始出售爆玉米花，每周能够净赚四五十美元。威尔逊抓住了第一个机遇，获取了第一桶金。尽管赚到的钱不算太多，却是一个良好的开端。1951年夏天威尔逊在进行了一次令人沮丧的全家度假后，却发现了一个最大的市场机会：我为什么不开个汽车旅馆呢？他想：在我开设的新型汽车旅馆里，要给旅客提供理想的住宿条件，旅客能够获得许多享受和乐趣；新型汽车旅馆里对孩子绝对不收另外的费用，还要为孩子提供游玩的地方；还可以把汽车旅馆办成连锁公司，到处都有自己的汽车旅馆……开设这种新型汽车旅馆肯定大受欢迎，这不是一条生财之道吗？于是，威尔逊抓住了最大的机遇，创办了世界上最大的连锁旅馆——假日酒店公司。

怎么才能发现和抓住机遇呢？威尔逊说得好：“机遇是经常有的。对于机遇，只要你学会经常用耳去听，用眼去看，用手去摸，用脑去想，你就会感觉到它会来敲你的门。”为什么有的人机遇会在自己的手里白白溜走，而有的人机遇会在自己手里变成财富？这是因为，机遇总是给有准备的人。“有准备的人”是指什么人呢？就是像威尔逊这样的人。

人们不仅要发现和抓住机遇，更需要千方百计驾驭机遇。机遇每个人都会碰到，但要把机遇转化为财富，关键在于行动，就是要及时把有利时机转化为行动，这样就可以达到“事半功倍”的效果。威尔逊一旦发现机遇就敢做敢为，迅速采取行动，不怕千难万险，朝着自己的目标大踏步前进。他创办假日酒店之初，遇到了如何发展假日酒店连锁店的困难，他在合伙人华莱士的帮助下，终于找到了特许经营这个好办法。他们向人家出售假日酒店的特许权，代价是先付500美元，以后每间客房每个晚上付一个镍币的特许使用费。特许经营人建造假日酒店的费用由自己支付。他们在本行业率先采用了特许制度，有报纸刊登了长篇文章，分析假日酒店公司爆炸般发展的奥秘。该报说，对假日酒店特许经营权的需求是如此巨大，以致该公司不再像出售有关假日酒店怎样赚钱的知识那么多地出售其特许经营权。假日酒



店公司还进行了一次全面的筛选，除掉一些缺乏发展前途的假日酒店。到威尔逊退休时，假日酒店的总数达 1759 家，分布在全美国 50 个州和全世界的 50 个国家，假日酒店终于发展成为世界历史上分布最广、最为庞大的旅馆。

获取财富的要素之三：磨炼意志

俗话说：“有志者事竟成。”这句话对投身创造财富活动的人士来说，无疑是极大的鼓舞。不过，“有志”虽然可以转化为“事成”，但是“有志”却不直接等于“事成”。若想成功还要看你有没有坚强的意志，能不能下决心一干到底，“有志者事竟成”指的正是这个意思，有志者的“志”就是要具备坚强不屈的意志。

那么，“有志者事未成”时又怎么办呢？那就是不要害怕挫折和失败，不要因此而灰心丧气、一蹶不振。人运用意志去克服的困难常见的有两种，一种是客观条件造成的困难，另一种是人自身思想意识中出现的困难。如果客观条件不具备，我们可以积极创造条件，所以有时成功的关键在于战胜自身思想意识中出现的困难。

战场上没有常胜的将军，商场上也没有永远的赢家，失败是常有的事情。例如，日本松下公司创始人松下幸之助创业之初，生产出来的电灯插头卖不出去，与松下幸之助一起创业的两个伙伴森田延次郎和林伊三郎立即觉得前途渺茫，重新做公司雇员去了。而松下幸之助变卖了家里所有值钱的东西，凭借顽强的意志坚持下来，终于柳暗花明，赚到了平生第一桶金，奠定了日后发展的基础。

美国著名企业家亚科卡对待挫折、失败的态度，令人回味。1984 年《亚科卡自传》的出版轰动美国和世界，再版 16 次。他在自传的序言中说：失败“把我刺激到要杀人”，“我真的感到心烦意乱不能自制了”。那时亚科卡在为福特公司工作了 38 年后被解雇了，从一个年薪 97 万美元的高级雇员一下子成了一个失业者，他简直气疯了，差一点自杀，坚强的意志使他迅速地振作了起来。他东山再起，出任美国克莱斯勒汽车公司总裁，却遇到经济危机，企业濒临破产，然而由于他的挣扎、奋斗、拼搏，战胜险恶环境，使企业扭亏为盈，起死回生。这就是一个创造者的失败观：知耻而勇，知耻而胜。他说：“有时一个人的建树是在逆境中产生的。有时候，当你时乖运



蹇，你不能听天由命，要振作起来，与自己的命运搏斗。”“在艰难困苦之时，最好是埋首工作，将怒火与精力变成积极的行动。”亚科卡这样说的时候显得似乎非常平淡，可是这样做的时候却并不轻松。

在人的一生中，意志是一笔巨大的财富。黎明前最黑暗，胜利前最绝望，成功前最渺茫，就是在这些紧要关头决定了你是成功者还是失败者。许多财富巨子的成功经验也一致表明：你之所以没有获得成功，恰是因为你失败得还不够。他们认为，失败只不过是寻求新的挑战所付出的代价而已。

意志力是人独有的心理动力，是人生道路上的一种强大的推动力，也是创造财富的力量源泉。拿破仑的体验是：“胜利，属于最坚强的人。”哥伦布的感悟是：“坚韧之心，是成功的根基。”著名的发明大王爱迪生更是一语中的：“伟大人物最明显的标志，就是他坚强的意志。”

获取财富的要素之四：敢于冒险

现代社会，充满竞争，要想在竞争中脱颖而出，风险意识是必须具备的一种现代意识。只有敢于冒风险，乐于冒风险，才能开拓崭新的事业，创造出一番新天地，获取巨大的财富。

李嘉诚是香港最强、最富、最光芒四射的人物，近几年来他在香港十大财团的排次中高居榜首，在香港经济界占有举足轻重的地位，是一个很大的成功者，是一位名扬四海的超级富豪。对于超人李嘉诚的成功，其意志的果断性起了重要作用。能进则进，不进则退。20世纪50年代，欧美兴起塑料花热，他迅速投资生产塑料花。60年代后期，香港经济起飞，地价开始跃升，他迅速投资购买大量土地。70年代后期，香港股市热得烫手，他迅速投资入市炒作，毫不手软。就这样，李嘉诚的资产像吹气泡一样膨胀起来。但若遇到棘手的事，他又能果断地抽身而退，毫不拖泥带水。

然而，冒风险并不等于蛮干，它是建立在正确的思考与对事物的理性分析之上的。克劳塞维茨说：“只有通过智力的这样一种活动，即认识到冒险的必要而决心去冒险，才能产生果断。”创业者在进行决策时，应依据所掌握的资料、信息，结合客观规律，扫除个人的情绪、偏见等主观因素，权衡利弊得失，估计其可行性，尽可能地行



理性分析与科学决策。须知，卓越的勇敢与智慧缺乏的勇敢是截然不同的两种勇敢，前者叫勇敢，而后者被称为莽撞。

美国甲骨文公司创始人拉里·埃里森可能是世界电脑业中在进取精神、胆识魄力、坚强果断、高傲自信等方面，惟一能与比尔·盖茨媲美的企业家。两人都是白手起家，领导自己的公司不断扩展壮大；两人都以技术专家自居，但却以强硬的企业战略家闻名于世。埃里森这方面的特征，甚至从他的业余爱好中就可以断定：赛艇、飙车，还曾经自己开着一架战斗机在太平洋上空和别人进行模拟空战。他藐视传统，挑战权威，开发了关系数据库的商业价值。连 IBM 这样的业内巨头都认为商业前景暗淡的事，名不见经传的埃里森却敢大胆尝试，这或许就是他能够成功的最大秘诀。其实这是埃里森进行理性分析与科学决策的结果。现在他创建了一套以网络为依托、以团体机构和企业为顾客的应用软件，与其数据库软件结合，使信息处理更为简便。这将是一种难以匹敌的创造性的结合，甲骨文能够以此把它的竞争对手挤出市场。

获取财富的要素之五：善于管理

对白手起家的创业者来说，赚取第一桶金也许不是难事，但是要把最初的成功拓展成大事业，就不那么容易了。有许多人很早就创业了，可就是做不大，原因是多方面的，不善经营管理恐怕是其中一个重要原因。

在很长的时期内，人们普遍有这样一个错误观念：经营管理凭借经验就行，即所谓“做得多，经验就多”。经验固然重要，但仅仅凭经验是不够的，还需要出色的经营管理。管理是生产力，它表现在通过经营管理者的预见性及合理的计划、组织及协调，可以完成散兵游勇所无法完成的生产作业，可以以较少的资源耗费，获取较多的物质财富。管理也是一个组织生存发展的重要条件，管理的作用犹如组织的神经系统，众所周知，离开了神经系统的联络、指挥、控制，有机体便无法在复杂变化的环境中生存发展。如果没有管理，企业就会变成一盘散沙。

被誉为日本“经营之神”的松下幸之助只念过4年小学，他在创业和经营的过程中总结出一套科学的经营管理方法。他创建的“事业



部制”颇具特色，从而有效地解决了大型企业分治与集中的矛盾。他提出的“自来水哲学”的经营理念极其深刻，即企业要实现大批量生产降低成本，要使产品像自来水一样丰富廉价，从而实现企业服务社会的崇高使命。

台湾塑胶公司创始人王永庆也只念过小学，他非常重视经营管理，被誉为中国“经营之神”。他不仅精心管理好自己的企业，而且于1985年在台塑集团总管理处下成立了一个辅导小组，组织下游中小型企业负责人及主管人员成立培训班，以讲习方式指导他们如何有效利用现代化管理手段，用电脑做好财务、生产、物料、采购等管理工作，使得这些中小企业的管理效益大幅度提高。

客万乐邮购公司女老板格蕾特·拉赫纳提出了公司“管理哲学”，即“争取到尽可能多的表示满意的老主顾，方法是只能以最好的质量和最便宜的价格向他们提供商品，并从而赢得他们的支持和信任。”此精辟论述，对今天的经营者也颇多启示。

获取财富的要素之六：知人善任

从传统企业发展到现代企业的一个重要标志，就是如何认识人才在企业中的地位和作用。企业要发展，人才是关键。尤其在知识经济时代，知识、信息、智力已经成为社会发展的最重要的资源，人才则是企业的第一资本、第一资源。那么，企业经营者如何用好人才呢？要用好人才，一定要坚持以下原则：用其所长，避其所短；量才适用，人尽其才；用人不疑，疑人不用；明责授权，赏罚分明；珍惜时机，合理流动。

美国钢铁大王安德鲁·卡内基特别善于用人。他认为，在企业各种要素中，人是最可贵的。用人的恰当与否，直接关系到企业的发展和效益。不会用人的企业家，不能算是一个好的企业家。卡内基不仅能发现和使用人才，而且能千方百计留住人才。在卡内基向钢铁业大规模进军的时候，他四处搜罗人才，终于找到了两位制造钢铁的奇才。一位是年仅30岁的亚历山大·霍利，有高超的制造钢铁技术，发明了酸性转炉炼钢法，这种方法是使设备和人员高效率运转以求得最大效益，而在设备过时之前就将其废弃，以使用新的技术水平更高的设备来取代；另一位是36岁的琼斯，是霍利的助手，光是钢铁生



产技术方面的专利就有十几项，并一手筹建了位于布罗多克地区的钢铁厂，被卡内基破格任命为厂长，给了他和当时美国总统同样的年薪——25000 美元。这两个人才对于卡内基钢铁事业的发展都做出了巨大的贡献。卡内基就是这样，有才能者必受重用，不会因为此人有弱点就弃而不用，而是扬长避短，充分发挥一个人的长处，使他们更好地为企业工作。同时，这部分人因为得到信任，势必会加倍努力来证明和实现自己的价值。卡内基曾经说过一句名言：“将我所有的工厂、设备、市场、资金全部拿去，但只要保留我的组织人员，四年之后，我们将是又一个钢铁大王。”

创造“本田神话”的本田宗一郎极为注重招揽各方面的优秀人才，这是本田公司始终充满活力与生机的原因。他特别用心于发现、培养和使用年轻人才，甚至从年轻人身上去发现自己的不足，虚心向年轻人学习，即使这个年轻人比自己年轻得多。他风趣地说：“我只有小学文化程度，我不用担心向别人讨教有失体面。”公司里设有研究所，每年支出大批经费让科研人员和设计人员进行新产品和新技术的研究开发，并鼓励公司员工提合理化建议，凡是被采纳的好建议，可视效益多少发给重奖。在这么一种人人动脑筋、出谋献策的工作气氛里，人才不断涌现，有力地促进了公司的生产和经营的发展。本田宗一郎还非常重视企业领导班子的年轻化和专业化，1973 年他辞去了本田技研工业总公司董事长一职，就任公司最高顾问，把公司最高领导的宝座让给 45 岁的河岛喜好。他不把社长的位置让给自己的儿子，甚至连他的弟弟也与他同时引退。这种做法，在日本的其他公司不要说找不到第二家，连美国的公司也是罕见。

获取财富的要素之七：打造诚信

西方发达国家流传着一句话：“诚信是最好的竞争手段。”众多企业家和学者也普遍认为，世界经济已经进入了“信用经济时代”。诚信不仅是企业发展之本，更是企业和社会上树立信誉、展示形象的无形资产。企业欲在激烈的市场竞争中立于不败之地，就应该严格恪守诚信原则。诚信经营，既可以给消费者带来利益，也能给企业经营者带来利润和财富。

韩国现代集团创始人郑周永非常重视信誉。他认为，信誉就是企



业的生命。正是因为郑周永有着良好的信誉，高利贷商人可以不用任何抵押物借钱给他。正是因为郑周永注重信誉，郑周永的现代建设公司在伊拉克获得殊荣，以至于伊拉克总统萨达姆说：“我们永远也不会忘记在战争爆发后仍留在伊拉克继续施工的那家外国公司。”最突出的是郑周永为了维护信誉，宁可自己亏损甚至卖房卖厂也要保证高灵桥工程按时完工的例子。1953年，郑周永获得了高灵桥工程的施工权，并签定了合同，规定工期为26个月，预算资金为5478万元。可是在施工期间由于通货膨胀，现代建设面临财政危机。许多人认为，郑周永这次一定栽了。他的竞争对手也在幸灾乐祸地等着他失败的消息。郑周永一直以“信誉就是财产”为座右铭，他宁可自己承担一切损失，也要在合同期内将工程完成。为了解决资金问题，他卖房卖厂，筹措了必需的资金。1955年底，高灵桥工程如期完工，最后结算其赤字达6500万元。高灵桥工程虽然使郑周永伤了元气，但是，郑周永也获得了用金钱买不到的东西，那就是信誉。郑周永宁肯自己背上巨额赤字，也要使工程保质保量地按时完成。对他的这种做法，韩国政府给予了高度的评价，并对他及他的现代企业表示绝对的信任。这对郑周永以后承接政府的更多的项目起了很大的作用。

温州正泰集团创始人南存辉对诚信经营的重要性更有深刻的体会。温州柳市镇曾是假冒伪劣低压电器的发源地，导致国人群起抵制柳市镇低压电器。当一批违法经营者或被依法取缔、或自行倒闭时，南存辉始终踏踏实实地狠抓质量，主动采用了国家标准生产，并拿出巨资450万元，引进国内外一流设备，建立了全国首家民营企业低压电器检测实验中心，全面控制、提高企业产品质量。不久，南存辉经营的企业便在同行中脱颖而出，受到国家和当地政府的支持和扶持。如今，柳市镇已经成为“中国低压电器之都”，南存辉功不可没！已退出舞台的一位“大业主”不无感慨：“当年产品好坏都有人要，我们只图眼前利益，没想到这是条末路。南存辉看得清，为了将来他拼命学习。他胜我衰，诚信是关键。”正泰集团在南存辉“不赚昧心钱，质量求生存”的经营理念下获得了企业初始创业的成功，形成了质量第一的企业文化，提出了“宁可少赚亿元产值，不让一件不合格的产品出厂”的质量宣言。南存辉视诚信为生命，以自己的人格力量营造出一支在电器行业攻无不克的“正泰”集团军。



获取财富的要素之八：开拓创新

在工业经济时代和知识经济兴起时期，科学技术发展日新月异，产品更新换代日益频繁，经营方式不断推陈出新。谁因循守旧，谁就会落伍；谁不创新，就意味着谁将衰亡。在 20 世纪 80 年代初期，王安电脑公司欣欣向荣、如日中天，谁会想到它会迅速走向衰退，直至最后破产呢？根子是王安先生的思维仍停留在办公电脑时代，没有看到个人电脑蓬勃发展的前景。公司没有推出创新产品，市场必然会对落伍实施无情的报复。与此同时，创新却使一些业界无名小卒如微软、康柏、苹果、戴尔等脱颖而出，使他们在激烈的市场竞争和重新洗牌的过程中赢得头筹，最终成为 PC 机软硬件领域的巨人。

在创新领域，没有任何捷径可走。只有专心致志和坚持不懈的人，才能克服在通往任何目标的道路上所遇到的危机和障碍。刮起“本田旋风”的本田宗一郎就是一个典型的例子，从修理汽车到生产摩托车，从生产摩托车到生产汽车，他一直不断探索和不断创新。本田宗一郎能够把自己的聪明才智和别人的智慧融合起来，从而达到自己的奋斗目标。他于 1952 年到世界各地参观考察、博采众长，回来后悉心对各国的先进样品钻研了两年，集中各种样品的优点，然后向全公司员工宣布：“本田要吸纳万国之长，不步他人后尘，要创世界第一技术水准。”全公司上下，为实现这一目标，致力于技术的研究和开发。1954 年参加了世界摩托车 T·T 大赛，这次大赛虽未夺取好成绩，但起到了火力侦察的试探作用。1959 年本田公司再次参加 T·T 大赛，获得了第 6 名。到了 1961 年，本田公司的产品质量更上一层楼，当年的 T·T 竞赛中，在 125CC 级和 250CC 级的竞赛项目里，囊括了第 1 名至第 5 名，可说获得了全面大胜利。从此，本田摩托车名声大噪。本田宗一郎也因此被称之为“当代著名技术专家”、“日本摩托车之父”。

必须强调的是，创新必须立足于市场，创新如果脱离市场，再好的创新产品，未必能够带来经济利益。企业的经营者与纯粹的科研人员不同，经营者如果赚不到钱，就意味着经营失败或受挫。经营要想成功，推出新产品是一条胜数较大的途径，而衡量新产品成功的标准，不是看产品的“创新成分”或“科技含量”有多大，而是看它是



否迎合了市场。世界上最早采用机械化钻采技术打出第一口油井的德雷克上校并没有由此成为富豪，石油业赚钱最多的是洛克菲勒。电影是 19 世纪末的重大发明，对电影技术作出杰出贡献的分别是美国的爱迪生和法国的卢米埃尔兄弟，他们都未能建立起成功的电影公司，也没有靠出售电影技术专利获得相应的财富。即使是在视创新为企业生命的高科技企业，成功人士大都不是技术上的顶尖人士，而是善于把科技成果市场化的人。为什么我们会发现在科技产业有许多黄金搭档呢？如个人电脑的开创者乔布斯与沃兹、创建数据库软件霸主地位的埃里森与迈因纳、马赛克浏览器的开发者安德森与比纳等，每对黄金搭档的灵魂人物，不是他们中的技术尖子，而是富有商业头脑和经营理念的人如乔布斯、埃里森和安德森，世人把他们分别称之为“苹果之父”、“数据库大王”、“马赛克之父”。