

人

民

悦

读

丛

书

总主编◎东 润 文 昊 夏 阳

助你成功

财富智慧

主编◎金中

CAI FU
ZHI HUI



新疆人民出版社

人民悦读丛书·助你成功

财富智慧

大字山书馆

书 主编 章金中

图书在版编目(CIP)数据

财富智慧 / 金中主编. — 乌鲁木齐: 新疆人民出版社, 2011.10

(人民悦读丛书·助你成功)

ISBN 978-7-228-14525-6

I. ①财… II. ①金… III. ①商业经营—通俗读物
IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 183050 号

责任编辑:汪宗跃

封面设计:刘堪海 雅 涵

出 版	新疆人民出版社
发 行	新疆人民出版社
地 址	乌鲁木齐市解放南路 348 号
邮 编	830001
制 作	乌鲁木齐标杆集书刊设计有限公司
印 刷	新疆新华印刷二厂
开 本	880 毫米×1230 毫米 1/32
印 张	7
字 数	180 千字
版 次	2012 年 4 月第 1 版
印 次	2012 年 4 月第 1 次印刷
印 数	1-3000 册
定 价	15.00 元

目 录

1+1=4 的财富人生	1
把黄金当铁买	4
变味儿的鸭蛋卖得贵	7
不妨卖掉自己	10
曹月芳:越土越受青睐	13
沉默招生意	16
成功从不计较开始	18
出“死”入“生”的产品策略	21
创业就是“坐五毛钱的车”	29
从觉醒的那一刻开始	32
邓世奇:小吃也能出品牌	34
恶作剧促成大发明	37
反思袭人,玩转职场	39
房灵玉,有手就够了	42
肥皂的手势	45
负利率时代如何做到“钱生钱”	47
敢缠难缠的客户	51
给灵魂一片土壤	53



古巴比伦的理财智慧	55
挤进生意窄门的诀窍	57
将“1”等于“10”	59
借社会趋势的力量	61
借消费趋势的力量	66
借行业趋势的力量	70
精英是练出来的	75
瞿中克:创意也如意	79
开发好奇心	82
靠踏实工作很难致富预示着什么	86
理发店里的“非常道”	90
领袖的成型:一步领先步步领先	97
领袖的炼成规模为王,大者恒大	103
留点把柄给老板	108
美国人的商业智慧	110
拿捏“点睛”的火候	114
你值多少钱	116
钱是如何变“毛”的	118
人情也是生产力	121
人人都是发动机	124
任何时候都适用的职场建议	127
如何构建人脉圈子	130
三顾茅庐为哪般	135
善于想象	138
上海人的生活经	141



神秘女首富吴亚军:下一站是哪里	143
什么人从我口袋里轻松拿钱	150
四大家族,握着全球粮袋子	153
提高财商,做个富有的女人	158
投资移民代替留学,到底划不划算	162
王理想:新品蔬菜专供世博	170
为什么他是富人	172
问道快餐店	175
香港老板	181
享受压力	184
小镜头里全是钱	186
小就是大	192
小手艺也能成大器	195
盐碱里藏金子	197
杨里昂:代人跑腿的价值	201
一个民间放贷人的暴力自白	203
一个日本超级富豪的赚钱哲学	210
一根甘蔗的价值	214
一双鞋的生意经	216



二十一世纪的财富人生

20 世纪 50 年代，一位名叫桑迪的美国穷小子在纽约郊外的杰斐逊港镇上，与一位叫琼的姑娘结了婚。结婚后，他们的所有财产只是妻子的 3500 美元陪嫁钱。一段时间内，他的薪水甚至无法同时支付牛奶费和购买婴儿尿布。后来，妻子把陪嫁钱拿出来，让他在镇上开一家生牛屠宰作坊，专卖牛肉。

小镇上还有一家牛排餐厅,那里的生意非常好,每天都能为桑迪的牛肉作坊销掉不少牛肉,再加上外地的订货,桑迪渐渐有了一些多余的钱。但是好景不长,没过多久,牛排餐厅因为内部管理和经营策略上出现问题,生意越做越差,餐厅老板不想再经营面临倒闭的餐厅了,他希望有人能够买走餐厅。因为餐厅的生意不好,没有人愿意出价买下这个烫手的山芋。

发愁的人其实还不止餐厅老板,因为餐厅的生意下降在无形中也减少了桑迪的牛排销售量。最后,桑迪经过仔细考虑后做出了一个



助

你成功

ZHUNICHENGGONG

很惊人的决定：买下那家餐厅！

他的妻子不解地说：“你疯了吗？买下那家即将倒闭的餐厅？它能给你带来利益吗？”

“能！而且买下它以后，我们所拥有的价值就不是 $1+1=2$ 了！”桑迪用肯定的口气说。

“真是荒唐， $1+1$ 难道会等于 3？”他的妻子反问。

“确实不是等于 3，而应该是等于 4。”桑迪回答。

几天以后，桑迪在妻子的担忧中用他们的全部积蓄——5000 美元买下了那家餐厅。他对餐厅的经营做了一系列大胆而富有创新的改革，并且还聘请了最好的厨师来做牛排，渐渐地，餐厅的生意开始好转。餐厅的生意好了，牛排的销售量自然就增加了。一年之后，桑迪成了全镇屈指可数的富人。这时，桑迪对他的妻子说出了“ $1+1=4$ ”的逻辑：原有的一家作坊加上一家餐厅，表面上看是“ $1+1=2$ ”，但是我们经营餐厅在牛排的原材料上省去了一笔开支，节省下的成本实际上就是一种利润，这就使 $1+1$ 等于 3 了。至于牛排卖给自己的餐厅，表面上看是收不到钱，但却是一个非常固定的销售点，再也不需要为如何才能保住这个销售点而费尽脑筋了，而这省下来的精力，又可以用在开拓另外的牛排市场和餐厅的经营上，这又是一种无形却又十分巨大的财富，这样一来， $1+1$ 就成为了 4。

经过几年的商场打拼之后，桑迪在不断的成长中发现自己对诸如此类的资本运作特别有天赋，于是在 1960 年毅然卖掉了他的屠宰作坊和牛排餐厅，到纽约成立了一家西尔森证券经纪公司，在随后的数十年里，用“ $1+1=4$ ”的理念运作了一连串并购和整合，而他所拥有的商业信贷公司在 1992 年更名为旅行者集团。1996 年，凭借 213 亿美元的年收益和 23 亿美元利润，旅行者集团跻身“财



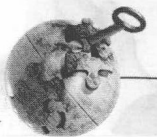
富 500 大”前 40 强。1998 年他又与花旗银行合并建立全球最大的金融公司——花旗集团,桑迪一人统领这家旗下有 27 万名员工的大企业。

没错,他就是连续多年被纽约证券交易所评为“最佳 CEO”,并且素有“资本之王”称号的桑迪·威尔。美国《财富》杂志曾为他写了一篇《不可多得的管理者》的文章,里面有一句话是对桑迪·威尔最巧妙而形象的概括:“ $1+1=4$ 的财富人生。”

把黄金当铁买

参观上海世博会不让带水,也不用带水,因为世博园里每隔 100 米就有一个直饮水台,摁下龙头开关,俯下身,清冽的纯净水就会从“撅尾巴管儿”喷入口中。虽然这只是普通的自来水,却能让你甘之如饴,其水质卫生指标甚至优于欧盟标准。使用了如此先进的直饮水设备,世博会竟然没有花一分钱,因为它是有人白送的,这个人叫陈良刚。

分文不取就能够进入世博会吗?当然不是。陈良刚能够打动组委会的心,关键是他拥有一套世界领先的“净水膜”技术。他发明的超滤膜,过滤孔径只有 0.01 微米,是头发丝的万分之一,细菌和微生物的直径都大于 0.1 微米,比超滤膜孔径大 10 倍以上,洁净水在渗出超滤膜的同时,超滤膜把污水所携带的所有细菌和微生物都挡在了膜外,所以经过超滤膜过滤的水可以直接饮用。目前在全世界超滤膜的质量测试中,陈良刚的超滤膜需要清洗的频率是最低的,别人不超过 20 天就得清洗一次,而他的清洗周



期可以达到 4—5 个月。

陈良刚毕业于清华大学,1992 年,与人合作创立了海南立昇净水科技实业有限公司。虽然心怀世界第一的远大目标,然而,一没资金,二没有研发条件,仅有的一个合作伙伴也因看不到前途,选择了退出。当时,国外厂商制造净水膜,采用的都是特殊工程塑料,由于造价昂贵,长期以来只能用于医疗透析等少数领域。陈良刚知道,只有找到一种性能稳定、成本低廉的材料,才能使净水膜普及到老百姓的生活用水当中。在纸板围成的简陋实验室中,经过 10 年的苦熬,2002 年,陈良刚发明了以普通工程塑料 PVC 为原料的超滤膜,价格仅为国外产品的三分之一。用陈良刚的话说,用炼铁的原料和方法炼出了黄金。

按说是金子就应该卖金子价,然而出人意料的是,陈良刚却偏偏把黄金当铁卖,进世博免费只是牛刀小试而已。

手握技术优势和价格便宜两大王牌,却不想赚得盆满钵溢,那他图的是什么呢?有人说不是他不想赚钱,而是新产品刚研制出来没人认可,陈良刚把黄金当铁卖只是打开市场的一块敲门砖。的确,立昇的 PVC 超滤膜虽然是世界上最先进的,但只在饮料、酒两个行业中小打小闹,而与自来水厂使用的净水膜大订单根本挨不着边,因为那些大工程往往都是直接点名外国的那几家,像 GE、西门子、旭化成这样的国际 500 强大公司,品牌弱小的立昇连入场券都拿不到。尽管做了很多努力,但却屡屡碰壁。情急之下,陈良刚决定来个“哑巴卖刀”,送设备供你运行,甚至还送服务,派人去盯着,让客户自己看,自己体验,自己决定。

终于,立昇等到了一个机会,2007 年 6 月,一个大订单出人意料地找上门来,台湾高雄自来水厂向陈良刚订 4000 个膜,也就是

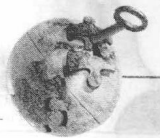


20 万平方米过滤面积的净水膜。这在当时是全球自来水厂净水膜的第一大单,总金额达到 5000 万元,超过了立昇当时一年的产量。高雄自来水厂可不是盲目下订单的,他们也是在和美国、德国的净水膜进行实验对比之后才选中立昇的。对于主动找上门来的客户,定价高一点也不会影响什么,起码要一个合理价位总可以吧,可陈良刚没那么做,而是以非常便宜的价格给了高雄自来水厂。事后陈良刚说:“这个单子,我是名利双收! 尽管我给你们的很便宜,我还是赚到钱了。另外,这个工程让我在全世界扬名!”从此,陈良刚的“大项目瓶颈”也一下子打开了。

2009 年 11 月 1 日,北京水源九厂国际公开招标净水系统,立昇作为国内唯一的竞标者,第一次参与了与西门子、GE 等国外净水大牌企业面对面同台较量。结果,立昇取胜。这次的较量,奠定了陈良刚和他的立昇在净水行业中的地位。此后,凡有竞标,只要立昇参加,其他竞争对手都悄悄撤退。甚至有日本水厂出资 1 亿日元买断立昇在日本的经销权。从 2007 年到现在,短短 3 年,日本的 20 多家水厂都用上了立昇的净水膜。

发展到现在这个地步,陈良刚已拥有了行业内的绝对优势,但立昇的利润却并没有随之上台阶。因为陈良刚依然是把黄金当铁卖,虽然有广阔的提价空间,但他就是不提。面对众人的不解,陈良刚说:“高利润只能让更多的人参与竞争,因为有暴利,谁都会来,我的目标是让造假货的人都不愿意造。我希望变成最底层的市场。”

把黄金当铁卖,这不仅是陈良刚的一个市场策略,也体现着他的王者霸气,他要他的企业像毛竹一样成长,不急不躁,厚积薄发,他实际上是在用铁为自己铺就一条金光大道。



变味儿的鸭蛋卖得贵

今年三十四岁的温曙东是重庆市云阳县人,靠做中医起家,在县城有两套房子和一个门面房,而他的妻子经营着一家美容院,小两口的日子过得既温馨又舒适。

然而,到2005年年底,这种温馨的日子被彻底打破了,之后的三年里,温曙东的生活大起大落,意外频发。

云阳是三峡库区,三峡工程开工后,不少老百姓移民到上海去了,温曙东和朋友也一起到上海开了个平价药房,可上海市场竞争激烈,生意做了一年就亏了十多万元。就在这时,温曙东被电视上一则用蝇蛆养鸡的报道吸引住了。用蝇蛆喂的鸡产下的鸡蛋价格让他觉得很有诱惑,也让他看到了一个新的商机。

重庆地区天气潮湿闷热,当地人都喜欢吃凉性的鸭蛋,而市场上卖的鸭蛋几乎都是咸鸭蛋或皮蛋,新鲜的鸭蛋寥寥无几。温曙东想,如果能养出一种没有腥味的鸭蛋,市场前景肯定比当医生还要好,于是,他决定养鸭子。



助

你成功

ZHUNICHENGGONG

2006年年初,温曙东和一个朋友合伙,每人出资五十万元,用中草药养鸭。可养鸭的配方出来后,那位朋友却变卦了。除了之前拿出的十五万元当入股外,剩下的三十五万元迟迟没有到位。

由于资金没到位,五千只鸭子养到第三个月饲料就供应不上了。无奈之下,温曙东只好去找朋友借钱,可朋友们对他放着医生不当,非要养鸭的做法很不理解,都不愿意帮忙。

一连十天温曙东都没能借到一分钱,三千只鸭子就这么被活活饿死了。当时正是春节,因为怕大伙看笑话,温曙东白天不敢出门,晚上才悄悄地把死鸭子埋了。看着剩下的两千只鸭子奄奄一息,他作出一个决定:把其中的一千五百只贱卖,换点钱来养活剩下的五百只鸭子。

一个月后的一天早晨,温曙东正在睡觉,母亲跑来兴奋地告诉他鸭子产蛋了。他一下子就从床上翻身起来,接着请来当地的畜牧局工作人员现场对自己的鸭蛋和农户的鸭蛋做对比。那一天,温曙东特别激动,自己苦苦等待的没有腥味的鸭蛋终于成功了。于是,他决定把县城的两套房子和门面全卖了,孤注一掷地要扩大养殖规模。

为了养鸭子,温曙东与妻子聚少离多。2007年年底的一天,正在捡鸭蛋的温曙东突然收到了一封妻子寄来的信。看完信,温曙东整个人都震惊了,这竟是一封妻子要求离婚的信。经过慎重考虑,温曙东最终同意离婚。

在灰暗的生活中度过了两个月后,温曙东慢慢地走出了离婚的阴影。鸭场在他精心的照料下恢复了生产,随着鸭蛋的增多,他决定到重庆去开拓更大的市场。

2009年6月,温曙东在重庆找到一家即将开业的超市,上门



去推销自己的鸭蛋,没想到竟被对方一口回绝了。于是,他就提出,能不能让自己在开业当天做一个促销活动试一试,如果购买的人多就让他的鸭蛋进超市,如果购买的人少就不进,最后对方同意了。

6月10日,超市开业的当天,温曙东在超市门口做了一个荷包蛋品尝活动,现场非常火爆。尽管一盒三十二枚的鸭蛋定价八十八元,但现场购买的人还是很多。看到这种情况,超市老板最后同意让温曙东的鸭蛋进自己的超市。

之后,那家超市每月鸭蛋的销售量平均能达到一万枚,温曙东的鸭蛋已经供不应求,他准备立即扩大养殖规模,他的经历也成了人们茶余饭后谈论的焦点。

不妨卖掉自己

最成功的人生是思想推销成功的人生，次成功的人生是技能推销成功的人生，再次一等的人生是劳动力推销成功的人生。人生就是一个自我推销的过程，你推销成功了，你的人生就成功。如果推销失败了，人生也就甭提了。

每个人推销的东西不一样，有的人推着车沿街叫卖自己的思想，比如说孔子。虽然当时没人买他的东西，但他每到一家，混个脑满肠肥还是很轻松的。有的人满世界叫卖自己的本事，比如说孙武子。他跑到吴国卖他的打架本事，吴王不信叫来后宫的佳丽们进行操练，结果被孙武子当场砍死了两个。还有的人叫卖他的力气，比如说春秋时有个叫南宫长万的大力士。他能横拖八匹马，倒拉九头牛，宋闵公花高价买了他一身的死力气，然后跟他下棋玩。按说南宫长万你力气再大，也是个员工，怎么也得让着你的老板点啊，可这家伙只长了力气没长脑子，连赢老板若干局。老板火了，就损了他几句。士可杀而不可损，于是南宫长万当即操起棋盘，照宋闵公脑



袋上啪唧就是一下,宋闵公就这么完蛋了。下棋时让自己的员工拿棋盘给拍死,宋闵公这种老板在春秋战国年间称得上是最窝囊的了。可他自己窝囊也怪不得别人,他买的是南宫长万的死力气,却要用他来下棋——典型的人非所用,必然的咎由自取。

这么排下来在人生这个杂货铺里,售价最高的就是智慧与思想了。那属于高端产品技术含量最高。价格中等的是劳动技能,既然是技能,当然也有一定的技术含量,但由于这种技术易于复制,可以批量生产,所以价格相应地就降了下来。最不值钱的就是像南宫长万的那一身死力气了,叫个钟点工才几十块钱,就能将你家收拾得干干净净,不是钟点工的劳动不值钱,但这种值钱的产品供大于求,只好赔本甩卖了。

那么我们员工去公司里卖的是什么呢?

别急着回答,这绝对是一个大问题。好员工与坏员工的区别,成功员工与失败员工的区别——甚至可以说人生的成败,都在你对这一点的认识上。

要想弄清楚你卖什么赚得最多,那你得先看看市场上需求量最大的是什么。报纸的招聘广告上,列出的条件多是技能。因为只有技能可以量化,可以分门别类地写出来,所以技能就成为了进入公司的门槛。这些技能包括了项目监理、市场拓展、渠道总监、前台文员、后台服务、技术支持、炒菜师傅、面案火烧、洗头小姐、美容助理……大家就在这些个固定的岗位上,闷头卖劲地苦干,干出来的活都堆在公司里,谁也分不出哪桩活是你干的,哪桩活是他干的。总之是你的活中有我的汗水,我的奖金有你的一半——虽然有你的一半但只有我才有资格花,为什么会这样不公?

就因为活都差不了多少,但人家老板得到的东西却不一样。每