

处世绝学

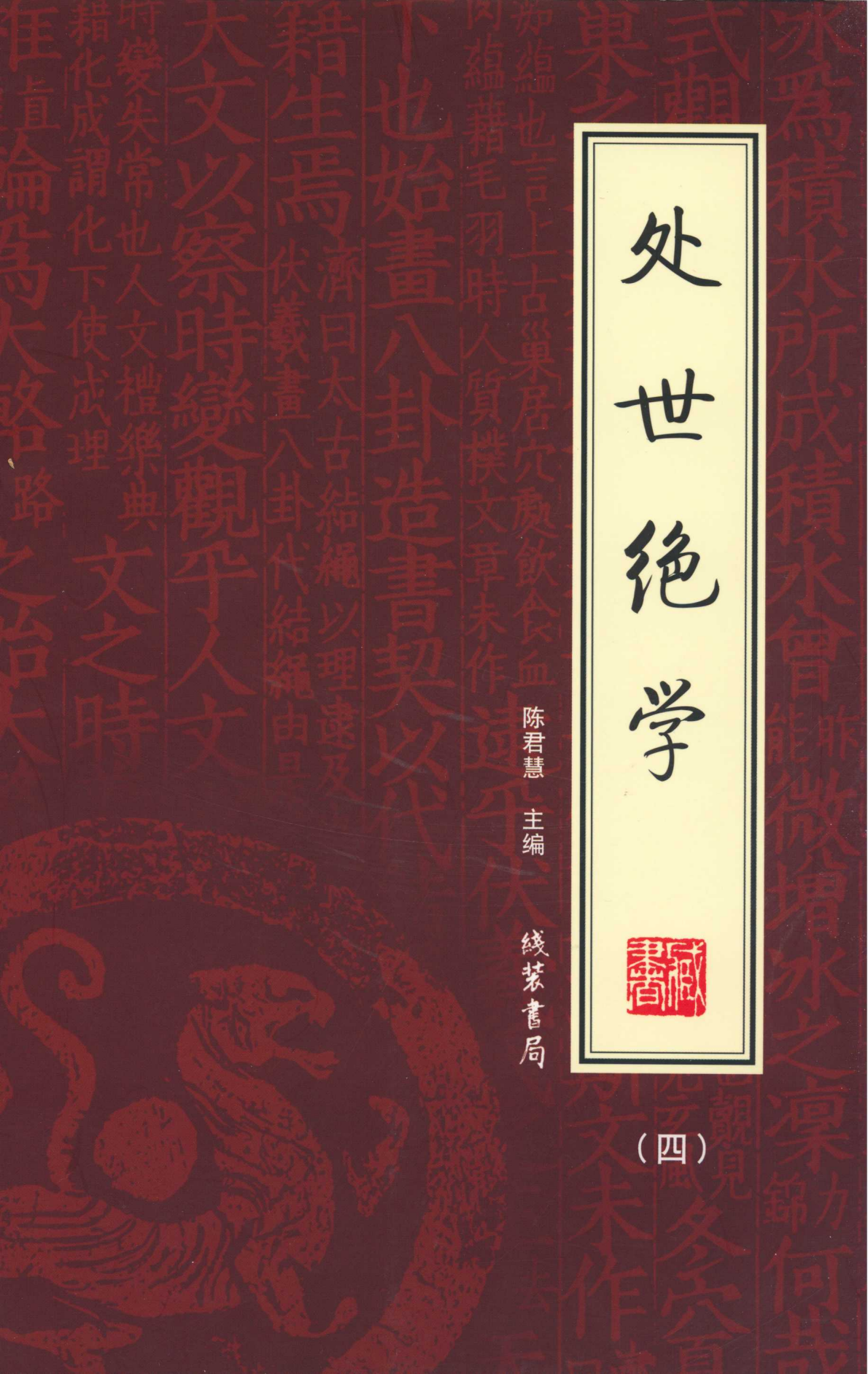


(四)

陈君慧

主编

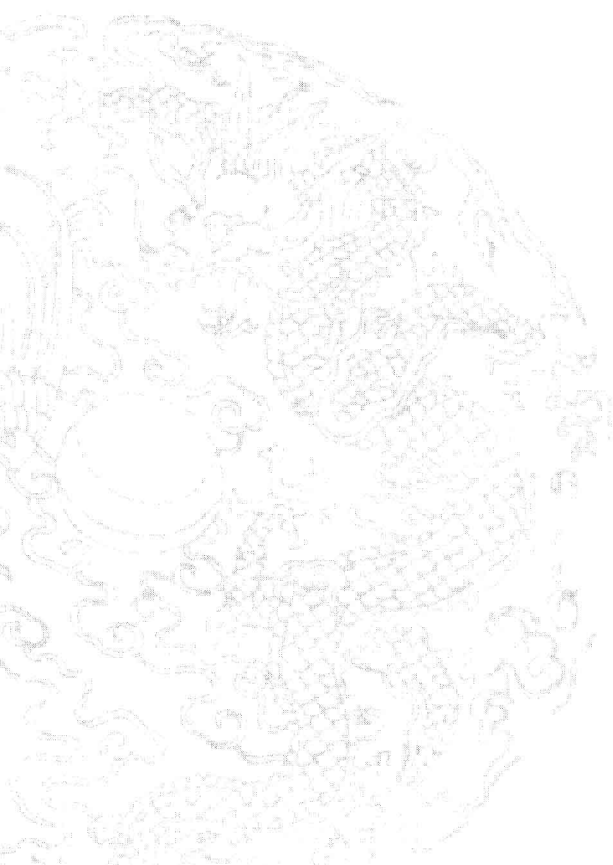
线装书局



处世绝学

陈君慧 主编 第四册

线装书局



第十一篇 财富学

第一章 财富人生 黄金法则

发财是一门学问,拥有发财的财富势和永远发财更是一门学问。当财富学的许多道理在世界各地流传的时候,你会觉得研究、发现、实践和验证财富学的一般规律是充满无穷奥妙和无限趣味的事情。

一、人生的十二种财富

世上,每一个人一生都会拥有多种财富,这些财富没有贫贱之分,只要好好把握,它将永远伴随你。

(一)积极的精神态度:所有的财富,都始于一种内心状态,内心乃个人能完全控制的唯一的東西。就将积极的精神态度置于人生十二大财富之首。

(二)良好的体格:良好的体格始于一种“健康意识”,保持正常积极的精神态度和适度的体育锻炼是避免疾病的最佳途径。

(三)人际关系的和谐:个人首要的责任是建立“内在”的和谐。只要保持内心平静,你就会很容易地与别人建立和谐的人际关系。真诚地对待别人的人一定会最后得益的。

(四)脱离恐惧:七种基本恐惧是贫穷、批评、疾病和身体痛苦、失去爱、失去自我、年老、死亡,被恐惧所奴役的人不会是真正富裕、自由的人。

(五)未来成功的希望:希望乃人的内心最佳状态的先驱,是人的一种最深沉快乐的基础。

(六)信念的容量:信念是一种力量,它将思想的普通能量转换成它们精神上的等价物。信念还是将无限智慧改造为适合个人之用的唯一途径。

(七)与人分享自己的幸福的愿望:那些没有掌握与别人分享自己幸福这门艺术的人就没有寻找到幸福的门径。

(八)热爱自己的工作:没有一个人能够比这样的人更富有,他找到了一份自己热爱的工作并致力去完成它。

(九)对所有的事物有开放的内心:只有那些保持内心开放态度的人才是真正有教养的人。他们永远处在接受教育、获取知识的状态,从而使他们拥有自己的内心并导向成功的目标。

(十)严于自律:不能成为自己本身之主人者,将永远成不了他周围任何事物的主人。自律是完全拥有自己的内心并将其导向他所希望的目标的唯一正确的途径。

(十一)理解人的能力:能理解别人首先必须理解自己,因为促使你自己做出多项行

动的动机,大多也是促使别人做出同类行动的动机。对人的理解是所有友谊的基础,是人与人之间和谐与合作的基础,理解自己会使你走上较好理解别人之路。

(十二)经济保障(金钱):最后一个,但并非重要的人生财富就是金钱。它是由一个人所提供给他人的服务换来的。前面十一大财富只要人们想拥有,就一定能够拥有,并且会很容易地将人生第十二大财富——金钱吸收过来。

二、道家的财富态度

对中国传统思想中最有影响的释道儒三家进行财富观考察,是财富学研究所必需的基础工作之一。可是,财富学搜索一挨道家,这判断就比较困难了,因为道家从来就没有正面阐述过财富理论。

当然,道家不崇尚钱财,但因此说道家不重视财富,那就大错特错了。

(一)小邦之国与桃花源

从道家的理想社会模式可以看出他们的朴素均和财富观。

老子的《道德经》有一个描绘:“小邦,寡民。使什佰人之器毋用。使民重死而远徙。有车舟无所乘之,有甲兵无所陈之。使民复结绳而用之。甘其食,美其服,乐其俗,安其居。邻邦相望,鸡犬之声相望,民至老死,不相往来。”意思是:“国家小人民少,即使有十倍百倍效率的工具而不使用。使人民看重死亡而不向远方迁徙。虽有车船,没地方去可乘坐。虽有武器铠甲,没有战事可排兵布阵。使人民回复到结绳记事的太古时代。觉得自己吃的饭菜甘甜可口,自己穿的衣服美观顺眼,自己住的房子安静舒适,自己的风俗习惯喜欢快乐。邻国之间互相望得见,鸡鸣狗吠的声音互相听得见,但直到老死也互不往来。”

这是道家的理想社会模式,财富以“小国寡民”的状态均和分布。老子的这种理想在后来的陶潜思想中得到进一步延续。

陶潜著名的《桃花源记》也描绘了一个财富丰盈均和分布的天地。

这样的理想社会模式,透出道家的财富态度是:注重群体型财富,讲究财富的社会均和;在财富构成中,不回避财物殷实的需求,但更重视心灵的自由与安逸。

(二)曹商使秦与庄子卖草鞋

与上述强调群体财富的理念相配套的是,道家不崇尚个体的财物追求。

有一篇寓言《曹商使秦》,记载庄子的一次遭遇,说:“宋人有曹商者,为宋王使秦。其往也,得车数乘;王说之,益车百乘。反于宋,见庄子曰:‘夫处穷阓陋巷,因窘织履,槁项黄馘者,商之所短也;一悟万乘之主而从车百乘者,商之所长也。’庄子曰:‘秦王有病召医,破痈溃座者得一乘,舔痔者得车五乘,所治愈下,得车愈多,子岂治其痔邪,何得车之多也?子行矣!’”

庄子对曹商用尊严换车十分不屑,并不觉得自己靠编草鞋去卖的谋生会比拥有百部车辆差多少,喝令曹商滚开。

这说明,道家对财物的追求仅限于满足生存需要,超出生存需要的范畴皆视为奢侈。因此,道家主张物质上的安贫知足,而把主要追求放在心灵的富有之上。

(三)从道的追求达到心灵自由

与上述物质上的寡欲知足理念相对应的是,道家强调心灵自由与快乐。庄子内篇的“逍遥”与外篇的“至乐”在这方面是很有趣的。

那么,怎样才是达到心灵自由呢?就是要得“道”。道者,主宰着宇宙人生的变动。这一点,《易经》与《老子》《庄子》都是承认的。但是如何应对宇宙人生的变动?《易经》重视的是因时、因地、因主观条件、客观状况来作决定。而《老子》则是看重“道”的反复,而主张取柔、取弱、取反、取下。至于《庄子》,则认为“道”无所不在、无所不包,所以,因对宇宙人生的变动,最好的方法,是不分别、不计较,进而完全的无所作为,顺其自然。

当然,我们从严谨的学术角度,是不可把这种“道”的说法机械地等同为财富概念的,但是,从科学的边缘嫁接研究角度,我们应当把这种“道”的追求视为道家的无上财富境界,并对此作一些财富具体形态的思考。同时也可以反过来说,这样的无上境界,是财富的永恒追求。

从上述三个层面的推论中,我们可以认识到:道家的财富态度是轻财物成分重心灵因素,以满足生存需要为财物尺度,主张寡欲知足而寻求内心的丰富。



陶渊明像,图出自清·顾沅辑《古圣贤像传略》。

三、财富学的逻辑

“0”代表什么也没有。这是小学一年级学生都会的数学题。但从财富的角度来说,却是 $1+1>2$, $10-1=11$,这里“0”也代表一个数目。后者就是富人的财富思维模式,是富人之所以成为富人,穷人之所以是穷人的重要原因之一。

富人和穷人最大的差别,在于财富思维观念上。观念决定行为,行为导致结果。同样拿着1元钱在手中,富人会说:“我有了1元钱的资本了”。而穷人却只会说:“我有了1元钱了”。1元资本和1元钱决不是一回事,资本可以升值,可以带来财富,而1元钱却不能。

对于穷富差异,并不是源于智商差异,而是源于思维差异。富人的数学思维:无数个“0”的前面得有一个“1”。只要有了一个“1”,后面就可以加上无数个“0”,可以做无限的事。穷人的数学思维:“1”的后面可以有无数个“0”。只有一个“1”,什么也做不了。富人总是在寻找那“1”,他们从别人没有看见或者看见而没有行动的地方出发,踏上了财富路。穷人总是梦想那个无限个“0”,脑子里天花乱坠,生活中一塌糊涂。

生活一定有秘诀。这些秘诀不是通常意义上的勤劳、坚韧等好品质,而是一些独特的

思想。在这个世界上,之所以由 15% 的人占有着 85% 的财富,是因为 15% 的人掌握着 85% 的致富秘诀。

富人的钱每时每刻都在流动。钱是流动的,像水一样。一个池塘的水总是有限的,而一条河流的水却是无限的。钱也是这样的,必须流动起来,而且流动得越快就越多。穷人有了钱,就攥在手里,让钱失去了流动性,成了一潭死水,旧的不去,新的不来,最终潭水会干枯。节俭的真实含意是“不浪费”,而不是不消费,我指的消费也包括投资性消费。富人的财富积累公式: $1+2+4+8+16+32+\cdots$ 就像细胞呈倍数成长。穷人的财富积累公式: $1+1+1+1+1+1+1+\cdots$

借别人的钱,发自己的财。“借鸡生蛋”、“负债经营”是富人的哲学。要敢于借钱,要善于借钱,要合理利用借来的钱生钱。富人心中的等式: $-1=+1$, $-2=+2$, $-3=+3$, $\cdots$ 富人的行为方式:想法让 -1 变成 -2 ,甚至 -3 、 -4 或者 -5 $\cdots$ 穷人的心中的等式: $-1=-1$, $-2=-2$, $-3=-3$ $\cdots$ 穷人的行为方式:想法让 -1 变成 0 甚至 1、2 或 3 $\cdots$

用当今世界上顶级富翁的经典性故事案例,回答了以下八个财富问题:

- (一)怎样在一个月內挣到 100 万?
 - (二)我的钱为什么增长得那么慢?
 - (三)我为什么总是只能给别人打工?
 - (四)为什么我如此节约,还是没有钱?
 - (五)为什么我总是觉得自己一无所有?
 - (六)为什么我总是劳累不止?
 - (七)我很有才华,并且很努力,为什么就富不起来?
 - (八)我是应该先学基础知识呢,还是先学赚钱的技能?
- 如果你能用以上八点自励,相信财富离你不远了。

四、奥克斯财富学

一切按经济价值规律办事:用经济的手段去激励员工的工作热情,用经济的手段去规范员工的言语行为。

一切按有理服从原则办事:用制度来约束管理者权威办事的行为,用制度来构建全员化创新竞争平台。

时间是金,树立一个以提高效率为中心的企业风格。

奥克斯财富公式:

- 省一个人 = 省 10 万元;
- 省一个环节 = 省 5 万元;
- 集成一个零件 = 省 10 万元;
- 通用一个零件 = 省 5 万元;
- 停产一天 = 损失 50 万元。

(一)商务中心的故事

在奥克斯的商务中心,各部门打字、复印、油印、传真等,均实行经济结算。商务中心以市场化交易方式,提供开放式的有偿服务,按照经济价值规律自主经营,自我管理。打字员自己当家做主,设备坏了,一个电话,维修工招之即来,不管花费多少钱,自行可以做主,24 小时内修复。商务中心每一个字、每一次复印、传真都包含着经济价值,即使快下

班时有人来打印,她们也会爽快地接受,并自觉加班将工作完成,因为这种高效率所带来的,是丰厚的经济回报。到商务中心打印,不论职务高低,一视同仁。有时遇到市场部打印标书等大宗紧急业务,连总裁的讲话稿也得暂时搁在一边等候。

(二) 锅炉房的故事

锅炉房的老吴当了十多年司炉工,每天的工作就是每隔半小时给炉膛换一次煤,如果仓库的煤快烧完了,就给总务科打个电话,让领导派人去买。要是凑巧那天买煤的人没空,锅炉房熄火停气也是不足为奇的事。老吴就这样过着平平淡淡的活,拿着平平常常的工资。然而,自从实行承包以来,老吴作为司炉工的才华和技能终于得到了充分施展。根据承包协议,锅炉房一切燃料费用都要实行定额结算,工资、奖金全靠自己挣,煤也是自己去买,锅炉也是自己请人检修,但停气时间要是超过了规定天数,就要毫不客气地罚款了。老吴感到了从未有过的责任意识,觉得手中的煤铲沉甸甸的。怎样把锅炉房承包好,并通过承包提高自己的报酬待遇呢?老吴经过苦苦思索,最终凭着他多年司炉的经验和悟性,想出了一条办法:就是通过增加翻煤的次数,延长煤块燃烧时间。以前煤块送进炉膛后,即任其燃烧,半小时后便作为废渣丢弃。如今,老吴在烧到30分钟时翻一次煤,烧15分钟后再翻一次煤,还可以烧10分钟,最后还要再翻翻,又可以烧5分钟,这样,老吴付出了3倍的劳动,而煤的燃烧效率也提高了一倍,这就意味着锅炉房的效益提高了100%。老吴承包锅炉房后,凭着辛勤的汗水和智慧,把锅炉房经营得红红火火,不仅为生产一线提供了有力保障,他自己的收入也比从前提高了1倍多。

(三) 保安科变成“物业公司”的故事

在奥克斯,保安科也实行承包。以前保安科有工作人员35人,实行承包制后,“减员增效”缩编为27人。奥克斯将有关安全、保卫、消防监控、厂区环卫、公共照明等有关费用核定给保安科,节约有奖超支受罚。如厂区道路及公共区域照明用电,公司核定为每月5000度,节约归保安科支配,超出按20%扣罚。厂区路灯以前都称“长明灯”,时常大白天忘了关灯也无人理会,如今保安科的那些小伙子把几百盏路灯、形象灯编上号码,烂熟于心,随手关灯已成习惯。此外,按照承包协议,保安科还担负厂区公共卫生的职责。近年来,奥克斯的厂区面积扩大了1/3,而专职保洁员却从5人减少为4人,人手紧张时,科里安排保安人员参加助阵,当然加班奖励的费用也给了保安科。这种运行模式,实际上已将企业内部传统的必不可少的安全保卫部门转换成为自主经营、自我管理约束,同时又是承担着相应职责风险的物业公司。

(四) 电瓶车的故事

小林是公司的电瓶车司机。星期天,小林拎了一桶水泥在修补厂区的马路!大家很奇怪,原来,从小林那辆电瓶车实行承包后,电瓶车便成了他的宝贝疙瘩。以前他对电瓶车可没那么爱惜,开车时“闯”劲十足,不管沟沟坎坎,直往前冲,不到半年的颠簸,近万元的电瓶便报废了。承包后,对车辆修理和电瓶更换均实行定额核算,实奖实赔。从此小林开车时再也不敢有那种“闯”劲了,一路小心翼翼,每逢沟儿坎儿,必定要绕着走。这次恰逢星期天,正加班加点的小林发现路面有个小洞,等不及星期一再向总务科反映,干脆自己拎了一桶水泥来修补,才出现了前面的那一幕。小林对车辆的爱护和高效率营运,不仅为公司减少了车辆维修和管理调度成本,他自己也得到了丰厚的回报。

过去每半年就要换一次电瓶。现在电瓶用了一年多还完好如新。一年下来,小林的收入高了,他工作起来更开心了。

(五) 花钱买时间的故事

时间就是金钱,金钱也可以买到时间。在奥克斯,不光是干部阶层,一般的技术人员出差都可以坐飞机。这样做,虽然出差成本增大,但他们认为并不吃亏;因为不论是搭乘火车、汽车,还是轮船,在出去处理紧急任务时都嫌太慢,往往会影响效率。而坐飞机无疑可以缩短旅程时间,花小钱多办事、争取到更多宝贵的办事时间。员工餐厅设立“8元窗”的用意也是如此:员工在餐厅买饭菜必须按规定排队,遇到用餐高峰期,队伍往往排成长龙,需要等上较长时间。为此,专门在旁边设置一个“8元窗”,虽然费用比隔壁高60%左右,却不用排长队就可以买到饭菜。所以,很多事务较多的员工就“花钱买时间”,选择到“8元窗”打饭。

五、一生中的投资学

(一) 人生从投资五万元开始

假定一个人从20岁到30岁时,挣够50000元钱,然后用来投资,相信这对现代人来说,不是一件什么难事,只要认真去做,哪怕是做苦力活,积累起这笔财富者都不是难事。

假定从30岁开始就用这50000元开始投资,按每年10%的回报和资产总额,那么十年以后、二十年以后、三十年以后、四十年以后会是如何?经过计算是这样的:

10年后的财富总值是:117897.38元;

20年以后的财富总值是:305795.45元;

30年后的财富总值是:793754.64元;

40年以后的财富总额是:2057238.88元。

也就是说一个人只要能挣得50000元钱用来进行投资,到老了就可能有一二百万元的财富保障,这样的人生晚景还可能因为没有钱而陷于窘迫吗?

财有财路,财富的增长永远是依靠投资与理财来获得,人一生只要学会投资与理财,会有相当的财富,一旦财富获得自由,人就可能去成就更多的事,也就可能有自己理想之路、事业之路,根本用不着去求天应人,指望别人给自己什么理想的机会、事业的机会。事实上人一生可以创造很多个投资50000元的机会,只要能有一个投资能成功,也不至于会陷于对财富的饥渴之中。

从上不难看出,人们之所以贫穷和不如意,不是因为没挣到钱,也不是因为没有机会,而是不会理财和投资,不善于经营自己的人生造成的。再说事业之路,每一个人的理想与事业都要有相应的物质基础的,没有能力和财富的积累来支持,一切都将是梦里的来,到梦里去。

所以人生之路,是从挣钱开始、靠积累起步、靠理财、投资也就是经营发家,很多人一生过的不如意、过的很失败,原因就在于不会经营自己,不善于经营自己的能力和财富,为了不断满足自己的生活的需求,把所有的钱都用来消费了或者死守自己的钱财,做一名合格的守财奴,结果是不能享受社会经济发展带来的投资和收益的机会,结果来世界一遭,结果还是至宝山而空手归。

(二) 投资理财须以人为本

说到投资与理财,在经济高速发展的今天,年投资回报率高于10%的机会是多得数不胜数,关键是有没有能力去认识,有没有能力去把握了。

所以人一生在学习知识、专业技术与技能的同时,有一样东西不能不学,就是投资与理财能力,经营自己财富与能力的能力。

人世间有太多的地方可以投资,总的来说有:

1. 自己的大脑;通过学习改变自己观念与思想,提高自己的综合能力;
2. 投资于一个物业、产业或一个行当,投资或者是自己能掌控的商店,由自己经营管理;切忌乱投资给亲朋好友,这样的投资往往最后是血本无归。
3. 投资于越来越发达的资本市场和债务市场或者是百年老店式的企业,如同仁堂、云南白药、五粮液、茅台以及一些有信用保证的债券等,让别人的发展为自己带来财富;
4. 投资于人,投资于品德高尚、有远大理想和抱负的人且有事业之心且有经营事业能力的人。

多少年来,我们最大的投资可能就是自己的大脑了,数十年来坚持在学习中不断提高自己的能力,但是对投资理财却是门外汉,辛苦十几年积攒了一部分钱,都存在银行了,结果不仅没有能享受到财富的增值,反倒承受了因货币贬值带来的实际价值的贬损。后来就用于投资房产,但是在投资房地产前却没有好好学习如何投资房地产,等到我老师从马来西亚来告诉我投资房地产的从一百套房子中选一套进行投资的诀窍时,我的投资已经是生米煮成熟饭了。结果因为房产的投资太大搞得自己身心疲惫,恰恰又直奔赶上国家对房地产征收营业税,投资虽说不上失败,但绝对不算成功,扣除银行利息、税收、交易成本,最后略赚了一部分钱。在处理地房产后,又开始学习投资股市,经过半年的观察、学习和演练,终于明白了股市是投资的地方而不是人们所说的投机地方。

无论是投资还是投机都会有风险,投机的风险永远都高于投资,被投资人的品质越好,投资风险也就越小,所以最终选择了一些由品德一流、能力出众的企业家所领导的企业,基本投资方面都锁定在其行业中数一数二的企业。

作为普通的投资者,要远离风险就必须远离投机,扎扎实实做一些中长期投资,把眼光放在未来,而不是急功近利,把眼光锁定在眼前的短期市场。股市的短期风险无人能把握,到目前为止人类尚没有出现能准备预知和把握股市短期市场的天才,即使是“股神”巴菲特也不能做到。

人生在世,没有人可以脱俗,没有一定的经济基础一切都是奢谈;投资的好处就是,即使你在睡觉依然有人在帮你挣钱,你的财富依然在增值;等自己有了钱了,有了一定的经济基础也就可能胆大放心地去追求的理想、实现自己的梦想,也就不需要打着理想和事业的旗号行发财致富之实的,表里不一、心口想背后的勾当了。

六、财富学的个人超越

人一生看似总有很多的路要走,但总结起来不外乎这么几条路:

(一)从学习之路到职业之路,人之初的一切都是从学习开始,通过学习知识和技能可以获得一份好的工作,这几乎是天下人的约定俗成;

(二)财富之路或事业之路,这两条路也是天下人的梦,但没有多少人能真正走上这条道路的。很多人执著地把职业之路当作了事业之路与财富之路,无异于是在掘地找天,最后是一无所获,只有那些把职业当作人生积累的开始,在完成一定的积累后重新寻找事业和财富之路的人,才有可能获得事业和财富的成功。

(三)理想之路到心灵之路,一个人有能力为了自己的理想而活着,而不再为所谓的

财富、事业所困窘,这样的人生就会从物质到精神、从需求到实现、从现实到理想的超越和升华,最后获得生命的自由。

理想之路是为了自己的使命和目标,是一种置生死于度外的全力以赴,这正如唐僧西天取经的经历一样,要想取得真经,必有九九八十一难;理想之路一定是一条九死一生的道路,心灵之路则经历九死获得一生后的感悟和境界。

(四)自由之路或回归之路,生命终会有终结、人都会死,人生在经历了不可思议的四处寻找、追名逐利、得失起落、恩怨情仇后,方明白人世间的一切皆不是天定的,也不是我定的,一切皆有规律,来去皆有缘,一得一失之间往往都是自己的选择和为选择付出的代价。

生命的误区在于,大多数人把职业之路当作了一切,当作财富之路与事业之路,把生命中所有的梦想甚至荣华富贵、光宗耀祖的奢望等等都捆绑于其所事之一业。其实职业之路仅仅是一条谋生之路,职业仅仅是为了满足生存的基本需求的同时,积累起创业的能力和财富。

所以说职业之路不等于财富之路、也不等于事业之路,一切都必须信赖于能力与财富积累到一定时候,并充分经营好自己的能力和财富,最后一定会有一个圆满的人生。人一生只要做好一件事,把人一生可能的时间好好作一个规划,在生命的每一个阶段的目标和使命,该学习时好好学习,该工作时好好工作、该投资时好好投资、该事业时好好事业,该享受时好好享受,如此人生就可以一路风调雨顺。

七、成为百万富翁的 25 种方法

(一)做你真正感兴趣的事——你会花很多时间在上面,因此你一定要感兴趣才行,如果不是这样的话,就得不到成功。

(二)自己当老板——为别人打工,你绝不会变成巨富,老板一心一意地缩减开支,他的目标不是使他的职员变成有钱人。

(三)提供一种有实效的服务,或一种实际的产品,你要以写作、绘画或作曲变成百万富翁的机会可以说是无限小。而你要在营造业、房地产、制造业发大财的机会比较大。

(四)如果你坚持要用自己的灵感来创业。最好选择娱乐业,在这方面,发财的速度相当快。

(五)不论你是演员或商人。尽量增加你的观众,在小咖啡馆唱歌的人,所赚的钱一定比不上替大唱片公司灌唱片的人,地方性的商人,不会比全国性的商人赚的钱多。

(六)找出一种需要,然后满足它,社会越变越复杂,人们所需要的产品和服务越来越多,最先发现这些需求而且满足他们的人,是改进现有产品和服务的人,也是最先成为富翁的人。

(七)不要不敢采用不同的方式——新的方法和新产品,会造成新的财富。但必须确定你的新方法比旧方法更理想。

(八)如果你受过专业教育。或者特殊才能,充分利用它,如果你烧得一手好菜,而要去当泥水匠,那就太笨了。

(九)在你着手任何事情之前,仔细地对周围的情形研究一番,政府机关和公共图书馆,可以提供不少资料,先做研究,可以节省你不少时间和金钱。

(十)不要一直都想发大财,不如你想想如何改进你的事业,如何使事业进行顺利,

财富就会跟着而来。

(十一)可能的话,进行一种家庭事业,这种方法可以减低费用,增进气,利润的分配很简单,利润能够得到充分的利用,整个事业控制也较容易。

(十二)尽可能减低你的费用,但不能牺牲你的品质,否则的话,你等于是慢性自杀,赚钱的机会不会大。

(十三)跟同行的分维持友谊——他们可能对你很有帮助。

(十四)尽量把时间花在你的事业上,一天十二小时,一星期六天。是最低的要求,一星期工作七天最好了。直到你事业站稳为止,也只有到那时候,你才能把责任分给别人。

(十五)不要不敢自己下决心,听听别人的赞美和批评,但你自己要下决心。

(十六)不要不敢说实话,拐弯抹角,只会浪费时间,心理想什么,就说什么,而且要尽可能地直截了当地、明确地说出来。

(十七)不要不敢承认自己的错误,犯了错误并不是一种罪行,犯错不改才是罪过。

(十八)不要因为失败就裹足不前,失败是难免的,也是有价值的,从失败中,你会学到正确的方法论。

(十九)不要在不可行的观念上打转,一发现其某种方法行不通,立即把它放弃,世界上有无数的方法,把时间浪费在那些不可行的方法上是无可弥补的损失。

(二十)不要冒你承担不起的风险,如果你损失十万元,若损失的起的话,就可以继续下去,但如果你赔不起五万元,而一旦失败的话,你就完蛋了。

(二十一)一再投资,不要让你的利润空闲着,你的利润要继续投资下去,最好投资别的事业或你控制的事业上,那样,钱才能钱滚钱,替你增加好几倍的财富。

(二十二)请一位高明的律师——他会替你节约更多的金钱和时间,比起你所给以的将要多得多。

(二十三)请一位精明的会计师,但除非你本身是个会计师,你还是请一位精明的会计师,可能决定你的成功和失败——他是值得你花钱的。

(二十四)请专家替你报税,一位机灵的税务专家,可又替你免很多的税。

(二十五)好好维持你的健康和你的平静心灵——否则的话,拥有再多的钱也没有什么意思。

八、财富的管道与勺子

贝克·哈吉斯的《管道的故事》中说了这样一个故事,干旱的村子缺水,村里决定雇布鲁诺和柏波罗把附近河里的水运到村广场的蓄水池里,每天按运送的水量付钱,布鲁诺每天起早贪黑地工作,挣了不少收入;而柏波罗则用一部分时间运水,而用另一部分时间和周末休息日来建造他的管道。与柏波罗相比,布鲁诺挣的钱要多很多,很快富裕起来了。但几年以后,柏波罗的管道修成了,从此无论是吃饭还是睡觉,或是出去游玩,水都在源源不断地流进村里,而财富也不分昼夜地流进柏波罗的口袋。而布鲁诺却失了业,因为村子再也不需要他背着水桶运水了。

这本六七万字的小书告诉人们,不要忘了修建你的财富管道,管道是你的生命线。

有一条管道的确是个美好的梦想,当你休息、休闲、休假的时候,管道不休息,源源不断地把财富送来,挡都挡不住。世界上有些人的确是幸运,生下来就有这种管道。而绝大多数人则要修建自己的管道。

文人里面,鲁迅、巴金和李敖是修了管道的,鲁迅生前身后版税可观,巴老则从未拿过工资,《家》、《春》、《秋》等几部巨著的版税能让老人家衣食无忧,李敖早就不靠着工资活着了,所以把“李敖有话说”玩儿得汪洋恣肆,淋漓尽致。

对一个普通人来说,修建管道有很多困难,但心里有这个事儿,就很有意义,一个有准备的头脑肯定也会碰到更多的机会。

与管道相比,大家对勺子更感兴趣,勺子就是工作的收入。世界上的资源就那么多,锅就那么大,大家都在从锅里往外舀,只是有人用大勺,有人用小勺。要想多舀一点,就得把勺子做大。

所以,要念书,要读学位,要考证,要跳槽,要争取升职,要读《怎样让老板离不开你》、《拒绝借口》、《怎样与女上司相处》,诸如此类老板和主管希望你读的书。读 MBA、PHD、CFA、CPA,洗脑充电,恨不得把自个儿的 DNA 都改变了,就是为了把勺子做大。

倒退二三十年,工人里很有些手巧的,自己动手,丰衣足食,偶尔从单位“顺”点什么,从盖小厨房、攒自行车、打家具,有的还能鼓捣点电器,攒收音机,还有自个儿攒电视的。不少人退休后还能找到个地方补差,有的还挺抢手。现在车钳刨铣磨的熟练工都供不应求,会修数控机床的更是奇缺。据统计,现在中国制造业发展的瓶颈不是资源、资金,却是缺少熟练的技术工人。

当然,从单位“顺”东西不好,但曾有一家日本公司从不禁止工人、技术员从企业拿元器件回家做试验,结果是凝聚了最出色的员工,因为他们找不到第二家企业能够提供这个待遇,企业相信你的诚实,鼓励你的创造力。

“干一行,爱一行,干一行,钻一行”,这句老话到了资本时代,看来还是挺适用。按照经济学理论,收入取决于你工作的可替代性,可替代性越低,收入越高,反之就是收入越低。而可替代性就取决于你于活儿是不是动脑子。

九、必须掌握的发财技巧

对这些人来说,富裕并不是拥有昂贵的轿车、别墅,而是有长期稳定的收入作保障,为此,理财专家认为,人们只要遵循一些普遍的原则,都可以挖掘出致富的潜能。他们归纳出了以下一些法则,或许对你有些启示。

(一)量入为出

1960年,汉托和乔吉娜从古巴来到美国时,身无分文。1966年他们大学毕业后做了记者。他们的致富策略就是节省每一分钱,由于银行储蓄是按复利计算的,所以夫妇俩每月按时去银行存钱。他们的生活很节俭,打折商品是他们常买的东西,经常从报纸上剪折价券去买便宜东西,上班带盒饭。几年后,他们便把收入的大部分储蓄起来。直到1987年,他们拿出1250美元投到共同基金里,8年后就成了百万富翁。

(二)不筑债台

今天信用卡公司有五花八门的优惠办法吸引新客户。银行又大力推销房屋抵押贷款,一般人面对这类诱惑,很容易把持不住代价是你欠下债务,须为债务支付利息。美国百万富翁中70%全无债务,他们知道,每支付1美元利息,可用来投资的钱就少了1美元。因此,他们所买的房子一定是他们负担得起而财力上仍绰绰有余的。

(三)自己创业

自己当老板的人能成百万富翁的几率,比工薪阶层的几率要大4倍。工薪阶层的收

人决定于雇主愿意给多少,自己创业的人如果精明能干,可以大展宏图。

(四) 长期等待

要想财富长久,就要具备足够的定力,拒绝短期利益的诱惑,抱紧核心资产。任何投资者在走向致富之路时并不富有。这需要长时间的等待,合理地安排自己手中的资金,选准投资方向,如此则任何人都会有可能成为富翁的。

(五) 气定神闲

投资没有一定赚钱的道理,不过,富豪们一定有办法使自己安度投资的低潮。富豪们大多是玩扑克牌的高手。他们大多生活作息有规律,婚姻生活稳定、美满。有志成为富豪的人,不妨向他们的生活看齐。

(六) 脸皮很厚

富豪的行为模式异于常人,常做出违反社会常规、招致他人忌恨的事。美国最大零售商沃尔玛的创办人山姆·奥尔顿经常扰乱市场价格。一旦逮到机会,他便伺机向供应商杀价。所以供应商们都知道和沃尔玛做生意不容易。

第二章 智者立市 突破常规

任何一个成功的作家、音乐家或发明家,他们的劳动当然是开发了自身创造性的潜能,只有发挥创造力,不断创新,无论从事什么行业都能致富。

一、创新即是突破常规

杰弗里是美国著名的管理大师,曾说过这样一句话:“创新是做大公司的唯一之路。”没有创新,公司管理者肯定会毫无作战能力,也根本不可能继续做大。创新即突破常规,创造机遇,找到新方法。

创新意识,犹如一层窗户纸,不捅破不明白,而捅破这层窗户纸是不费吹灰之力的,一经捅破,一切都明明白白了。

其一,我们将要面对的未来世界,不是固步自封,而是一个充满竞争的世界,而这种竞争,主要是创造力和创造性的竞争。其二,真正创造性活动的指向,基本出发点不应当是要妨碍别人干什么,而应当促进人类社会活动(也包括自己所创事业)的进展。“布里丹的驴子”的故事很能说明这个问题。

有一头肚子很饿的驴,而在它面前两个不同方向上有两堆同样大小、同样种类的料草。由于两堆料草和它的距离相等,料草又是同样的数量和质量,所以它无所适从,不知应该到哪堆料草去才最省力气,于是在犹豫愁苦中饿死在原地了。

这个故事无所谓真假,但它的寓意是深刻的,除了故事创造者们批驳布里丹环境决定意识的观点外,它还启示人们:许多时候,只要有创造意识,就会焕发创造行动,就会有活力;而呆板凝滞足以扼杀人的创造性,最终只会走向灭亡。

前几年,有个人卖一块铜,喊价 28 万美元,好奇的记者一打听,方知此人是艺术家。不过,对于一块只值 9 美元的铜来说,他的价格是个天价。于是他被请进电视台,讲述了他的道理:一块铜价值 9 美元;如果制成门柄,价值就增值为 21 美元;如果制成工艺品,价值就变成 300 美元;如果制成纪念碑,价值就应该值 28 万美元。华尔街一位金融家被他

的创意打动了,结果那块铜最终制成了一尊优美的胸像——也就是一位成功人士的纪念碑,最终价值为30万美元。从9美元到30万美元之间的差距就是创造力,更确切地说是创造力的价格。

奥列佛·温特·怀斯曾说:“人的智慧如果滋生为一个新点子时,它就永远超越了它原来的样子,不会恢复本来面目。”

二、做生意最重要的是眼光

被誉为清代“红顶商人”的胡雪岩曾经有一句至理名言:“做生意顶要紧的是眼光,你的眼光看得到一省,就能做一省的生意;看得到天下,就能做天下的生意;看得到外国,就能做外国生意。”

被世界各地华裔商人奉为“经营之神”的范蠡便是一位极有眼光的人,他的成功从某种角度上讲是因为他的眼光。

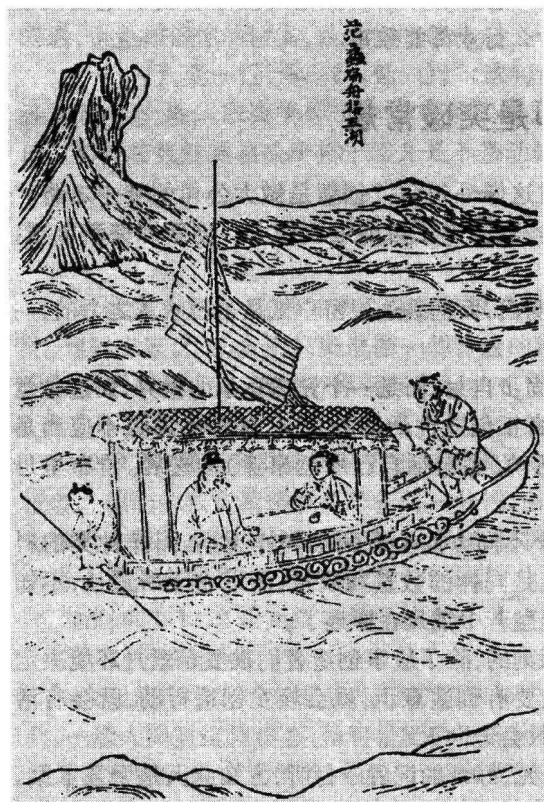
范蠡,字少伯,楚国人(今河南南阳县)。曾为越国大夫。公元前494年,越国被吴国打败,于是范蠡辅助越王句践卧薪尝胆,发愤图强,最终亡吴兴越。恢复越国后,范蠡高瞻远瞩,不为诱人的官位所左右,而坚信“狡兔死,走狗烹,飞鸟尽,良弓藏,敌国破,谋臣亡”。他预见到官场上只可共患难,不可同安乐,便急流勇退,弃官经商。

范蠡来到齐国后,改名为鸱夷子皮,带领家人,一边在海边垦荒、种地,养殖五畜,一边看准机会做买卖赚钱。由于范蠡向来聪慧敏捷,治生有方(古代的经营之道称之为治生之学)。很快就积攒了巨额的资产。齐国国君闻其贤名,于是擢之为相。据司马迁《史记·货殖列传》记载,范蠡仍弃官而去,并将家中财产尽数赠给亲戚朋友。

最后,范蠡来到山东定陶经商。范蠡认为定陶是处贾经商的好地方,因为定陶位于天下中心,交通比较便利,从而定居于此,自号陶朱公。因此,后人更多的只知陶朱公,而不知陶朱公就是范蠡。

范蠡经商的成功之处在于,他能不断总结、概括“治生之学”,提升商贸理念。

范蠡行商处贾从不只顾眼前利益,就事论事,而是善于用辩证思维方法去指导商务活动。他认为:世间一切事物都在不断发展变化,包括时局的兴衰,商潮的起落。在经营过程中,审时度势,待时而动。



范蠡扁舟归五湖图,描绘范蠡助越王句践称霸后,功成身退,泛舟五湖的故事。

例如,范蠡著名的经营原则“水则资车,旱则资舟”,就是他比别人看远一步,棋高一着的经营辩证法,如同“敌国破,谋臣亡”那样富有远见卓识。

尽管时代不同了,但是“商人的眼光将决定着商人的未来”这一理念并没有变。商人有国籍,但生意无疆界。商品的比较价值和比较优势是在商品的大跨度的流动中显示出来的,主要是在国际贸易中,独特的地域性资源,廉价的劳动力成本,新颖的创造性设计,令人信服的商品质量和独一无二的售后服务,都能产生比较价值和比较优势。中国商人已经到了需要放眼全球的时候了,已经到了需要创立世界品牌的时候了。要成为21世纪中国商界的佼佼者就必须先成为先觉者,高瞻远瞩,先行一步。

小商人只会把眼睛盯在自己的小口袋里,眼光放在世界大市场的是大商人。同样是商人,眼光不同,境界不同,结果自然也不同。

有人说,是实力不同才导致了眼光不同。其实则不然,考察一下20世纪60年代的日本商界反映出来的情况是十分典型的,足以说明这样的道理:眼光决定未来。

日本在经历了20世纪50年代的战后恢复和艰苦创业,整个经济转入了高速增长期,国内需求日益高涨,一些日本企业只把眼光放在日本国内市场,满足于眼前的利益。当时,国际市场上把日本产品与粗制滥造、质量低劣划等号,加上战败国的名声,使日本商人在世界商务活动中低人一等,因此不少日本商人不愿走出国门,他们都希望在国内市场上一比高低。

战后由早稻大学毕业的井深与东京工业大学的盛田昭夫才创办不久的日本索尼(SONY)公司,尽管当时公司发展的历史并不长,实力并不强,规模并不大,但眼光却非常远大,这代表着战后日本新一代商人的气魄。

20世纪60年代初,近“不惑之年”(40岁)的盛田昭夫就意识到日本商人应该走向世界。他在《MADE in JAPAN》一书中回忆道:“当时,我越来越强烈地感觉到,随着事业的日益发展,如果不能将海外市场纳入自己的视野,那将无法造就一个井深先生与我曾憧憬过的公司。”

三、积极地创造机会

如今总有不少人在空等机会,究其原因,是当事人思想上、心理上的不良习惯,造成创造机会的严重障碍。若想好好掌握机会,获得生意上的成功,就必须了解造成障碍的原因,并对症下药,改掉思想、心理上的陋习。

(一) 固守传统

传统让人潜移默化,令人墨守成规,从而不知道改变的需要。直到传统与现实严重脱节,到了不得不改变时,人们才感到被传统束缚多时,而此时谋求改变传统,须付出极高的代价。

然而传统又对人构成强大的压力,令人不敢改变它。传统是长久以来为大家接受的信念和做事方式。传统的压力,来自“长久以来”,以及“为大众接受”。个人面对有悠久历史、受广大群众奉行的传统,是如何渺小!谁敢向传统挑战,就需要拿出极大的勇气。

人们总是不自觉地被传统束缚着,一方面不知道有改变的需要,另一方面不敢去改变现状,结果只好等待传统慢慢地自行改变。

(二) 习惯与惰性

传统是群体行之已久的信念和做事方式。而习惯是个人行之已久的信念和做事方

式。习惯影响我们,也分两方面:

1. 跟传统一样,习惯对我们潜移默化,让我们不知道去改变。所谓习惯成自然,做得多了,便以为理所当然,不会质疑这样做是否符合实际需要。

2. 习惯很容易使人产生惰性,懒于去改变。主要是怕麻烦。改变习惯,需要先认识旧习惯的不当,然后去改变它,并养成新习惯。这需在思想、意志、行为上花上一番努力,是既困难又麻烦的。一般人常想,还是按照既有的方式去做吧,干吗自找麻烦,自讨苦吃呢?这么一想,就容易乖乖地让习惯牵住鼻子走,不去试图改变习惯了。

(三) 害怕困难、失败

创造机会,谈何容易?要成功必需克服重重困难。确实好比赤手空拳去建立自己的王国。你要招揽人才,建立军队,寻觅领土,确立制度,开发经济,治理人民,每一项工作都潜伏着许多需要你去克服的困难。不管你的王国是建立在哪种行业上,情形都是一样。当然,王国的规模愈大,困难就愈多、愈复杂。

困难未必能够克服。在关键的地方无法克服困难,便会招致失败。即使这项困难克服了,又会有另一个困难出现。总之,在你面前,经常潜藏着失败的阴影。

胆怯的人,一想到要面对重重困难,想到失败的可怕,便停下脚步,不再前进。结果,未起步的,永远停在原地;已起步的半途而废。

(四) 害怕冒险

去冒险才有可能创造机会。风险来自困难、来自失败,最主要的还是来自不明朗的前景。

创造机会就要面对不明朗的前景。机会出现时,只是脑海里一个意念。要把意念变为现实,需要作出投资——付出时间、精力、金钱等。

投资未必获得回报,付出努力,不见得一定得到预期的成果。在构思意念时可能出错,或者在实践的各个阶段中,都可能判断错误。一番努力最后可能只换得一个教训,什么也得不到。

而且我们不能控制环境这个因素,一个突变,可令你飞黄腾达,也有可能令你倾家荡产。此外,为了集中精神开发一个机会的潜能,常常要放弃其他机会,辞掉安定的工作,放弃稳定的收入。

种种不明朗因素的累积,形成一个不可预知的局面。在不可预知的局面里,谁也不清楚下一步情况会如何。有些人沉不住气,给不明朗前景吓怕了,退了下来。

(五) 安于现状

安于现状的人最怕冒险。

满足现状并非坏事。多少人在一家机构里工作10年、20年、30年以至退休,按部就班升级,结婚生子,生活安定,这本身已是很多人梦寐以求的幸福生活。只要维持现状,一切都在自己的计算之中,你会感到安全、满足。

满足现状的人并不乐于欢迎机会。机会代表变动、风险、困难和失败的可能,这些都与他们的要求背道而驰。创造机会,就是打破现有生活的均衡。忽然间,四方八面出现不明朗的因素,这些都是安于现状的人所不愿看见的。有时,他们会幻想一下创造机会可能带来什么丰厚成果,这样已感到满足。他们不会企图把构想付诸实践。

安于现状并无不妥,可是,如果一边埋怨收入不够,生活没有别人惬意,但却不肯冒险,不肯投资,这只是徒然自寻烦恼。

（六）固步自封

固步自封是进步的大敌。我是最好的；我现在所做的，再无改善的必要，这是骄傲。因为骄傲，你看不清形势、你不思改进、抗拒改进。好比已发明了飞机，而你仍觉得你所设计出来的轮船最快捷，结果呢？你同期的对手已坐飞机环游世界五次，后来者更因发明了穿梭机而飞上太空，而你仍旧踩在甲板上，望着螺旋桨激打起的浪花，自以为轮船航行快速而沾沾自喜。

（七）恋栈旧巢

许多人不愿换工作，其中一个原因是舍不得离开。这种感情因素不难理解，确实在影响着许多人。他们可能对那份工作，那家机构，那里的老板、同事、工作环境产生了感情。虽知外边有更佳的机会等待着，他们就是硬不了心肠离开现有的工作环境。其实这是一种怯懦的心理，应及早克服，才有创造新天地的可能。

四、摸准行情，吃透信息

尤其在信息爆炸的当今社会，信息资源丰富多样，正确选择利用信息无疑是做好生意的一项基本功。学会选择利用信息更是搞好生产从事经营的一个基本，首先应从包括自然界、社会在内的大量信息资源中，选择与自己相关的经济信息，其中，更要集中注意力选取市场信息资料，因为它有助于生意的兴隆。

（一）信息归类

是把自己搜集到的各类信息，分一下大类，然后分辨真假。把那些明显虚假的信息剔除出来，把认为是真实的或基本真实的信息留下来，然后再分成优劣、好坏。对那些办起来只有好处、没有坏处的项目作为优先处理；对那些办起来既有利益、又有风险的项目，进行一番分析对比，看是利益大还是风险大；对那些危险太大、收益又没把握的项目，归为最差、无价值一类。类别分清了，真假、好坏、优劣信息自然也就分出来了。

（二）分析对比

了解到各种行情后，往往会出现这种情况，就是大家都认为是只有好处、效益又高的经营项目，反而难办。因为大家看的都是有利的条件，忽视了不利的信息，都在往这个经营项目上挤。而一挤，就可能使形势起变化，有利条件就有可能变成不利因素，以致难度加大。

其实真正有潜力能发展的是那些既有前途又有风险、既有效益又把握不准的项目。为了把项目选择好，就得对信息和行情进行全面分析、综合对比。其办法是把经营项目中关于好处、坏处、效益、风险的信息，都一一列举出来，然后逐条对比，最后再得出结论。

（三）投入试验

如果你认为某个项目不错，但综合分析对比后，仍没有把握，未能把最真实、最有效的项目选出来，还无法下决心大干，还有一个办法，就是先作小型试验，先拿出投资，进行小范围、小规模生产经营，依据结果再下决定。这样，既摸清了行情，又获取了经验，最终会给扩大经营范围打下基础。

（四）准确预测

俗话说：“生意要有三只眼，看天看地看久远。”任何行情信息，都不是静止不动、一成不变，而是经常随着客观情况变化而波动。只有站高一点、看远一点，预先有所准备和打