

MBA教不了的 创富课

我在30岁之前赚到
1000万的经验谈

本书源于天涯网上的“牛帖”——《自废武功：
通过“做减法”赚第一个1000万》，此帖曾在天涯
管理前线首页雄踞数年，拥趸无数。



YZLI 0890093210

老雕著

大企业家的成功之道也许无法复制

小企业家的成功经验也许更合适你



当代中国出版社
Contemporary China Publishing House

MBA教不了的 创富课

我在30岁之前赚到
1000万的经验谈



YZLI 0890093210



当代中国出版社
Contemporary China Publishing House

图书在版编目(CIP)数据

MBA 教不了的创富课 / 老雕著. —北京: 当代中国出版社,
2010. 10

ISBN 978-7-80170-939-4

I. ①M… II. ①老… III. ①企业管理—通俗读物
IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 200627 号

出版人 周一
策 划 熙代智库+博客邦[®]
责任编辑 任小平
责任校对 王小芸
装帧设计 古 手
出版发行 当代中国出版社
地 址 北京市地安门西大街旌勇里 8 号
网 址 <http://www.ddzg.net> 邮箱: ddzgcbs@sina.com
邮政编码 100009
编辑部 (010)66572154 66572264 66572132
市场部 (010)66572281 或 66572155/56/57/58/59 转
印 刷 北京润田金辉印刷有限公司
开 本 150×227 毫米 1/16
印 张 14.25 印张 132 千字
版 次 2011 年 1 月第 1 版
印 次 2011 年 1 月第 1 次印刷
定 价 28.00 元

版权所有,翻版必究;如有印装质量问题,请拨打(010)66572159 转出版部。

序

三十不豪，四十不富

《增广贤文》上说：三十不豪，四十不富，五十将来寻死路。

“豪”，就是激情、豪情。

昔时贤文，诲汝谆谆。30岁前就创富，才不致40岁时仍劳碌。

一个人能够在最有激情的时候，去闯、去创，是一件何其幸运的事情！

一个人三十来岁时还不思进取，那么到四十来岁时，人生也就只能混吃等死了。

老雕曾说，如果三十多岁了，还在某处混日子，没个猎头搭理，我劝你还是洗洗睡吧……或许，赶紧下个蛋比较好。鸟儿有四种选择嘛：笨鸟先飞；笨鸟后飞；笨鸟不飞；笨鸟不飞，下个蛋，把飞的梦想寄托在那个蛋上。

亿万富翁宁有种乎？

或许，有钱人的性格真的有点特别。

创富成败的关键，往往不是资金，而是资源。

什么是资源呢？广泛的人脉、拥有的技术、积累的客户，当然都是资源。

你的资源是什么？资金？知识？经验？人脉？

对于多数年轻人，你的这些所谓的资源，其实根本不值一提。就是说，这些你所谓的资源，在你真正做事情的时候，你会发现，竞争力其实很弱。对你创业起到的作用微乎其微。

老雕认为，激情是年轻人创富的最大资本。

勤奋、悟性、灵感、激情才是年轻人真正的资源和优势。当一个激情消退后，再多的钱，再多的资金，再多的经验，再多的人际关系，也是“流水落花春去也”。

这一点至关重要。如果你一直有饱满的激情，能将其他资源进行有效的整合，成功的概率是很大的。

理论与实战

很多咨询师（或商学院教授），都类似皇宫里的老太监，确实观察了不少“皇帝泡妞”的经验和手段，顶级景观啊！但有两点问题：

1. 外部环境你永远无法完全模拟，所以当你泡妞时，资源不同，无法完全复制其经验。

2. 皇帝泡妞，有很多手段、场景，是老太监没看到的，不完整。任何单个老太监，都往往只见树木不见森林。

比如本书中亦实亦虚的人物安公公，就是其中的典型代表。

还有很多小太监，更可笑，只是会转述老太监的所见所闻——例如本书中屡次提到的Z博士，你跟一个“二道贩子”学泡妞，恐怕要一辈子打光棍。

老雕呢？他自嘲“有知识的小土财主”！从理论到实践，都能告诉你怎么泡妞。

还有些人宣称：“我不谈理论，我是实战的。”

在商业领域，这和“我不谈实战，我只教理论”一样无知而可笑。

只谈实战，那么，最好只谈自己的生意、自己的经历，让大家开开眼界就好。别教人“武功”，那根本不是“武功”——因为没有理论支撑，任何实战都是不可复制的苍白案例——说白了，顶多一饭后谈资而已。

老雕这样的白手创富者，其个性、眼界、气魄确实有很多可圈可点之处。

老雕在十几岁时已经熟读西方管理学经典，将各种深奥的管理学理论讲得深入浅出，是他的天赋与强项。其实，老雕年轻时主修的是艺术，现在虽然也偶尔创作，但更多情况下会从事艺术品收藏。

老雕有时也会去长江商学院与陈志武等教授切磋过招儿。

老雕这九堂创富课的最大特征，就是大学课程，小学讲法，兼具实战性与理论性，读完此书，胜似一次系统的 MBA 培训。

学会“做减法”，赚第一个 1000 万

世间教加法的太多，教乘法的少，而教减法的更少。可是，如果一个杯子已满的话，如何学习乘法？先学会倒掉点什么吧。

本书将反复告诉大家的一点，有时可以“做减法”。例如“目标”的设定，就是一个简单的减法。

对很多寻求上进的小伙子（姑娘们一般有创业打算的不是很多吧？所以姑娘们就别看了，去寻找看这本书的小伙子比较好，尤其是能举一反三的），本书将告诉你，1000 万真的是个非常靠谱且并不是特别难实现的目标。

虽然这本书定位给 30 岁左右的人阅读，但内容真的非常有价值，就算给 50 岁的经理人读，也肯定会常读常新，大有斩获的。

出版缘起

某天，老雕开着他的“路虎”车，载我去一家主题餐厅“腐败”。路上塞车，我就向路边的报摊买了本杂志。我由此想起了老雕创富的缘由。

创业，只为睡个好觉

喜欢熬夜的人一般都起床很晚。

老雕属于中国最早的一批网民，当时，他只有二十来岁，每晚却在论坛上流连忘返。

那时，他还是一家大公司的白领，有段时间，每天早晨6点起床，相当的辛苦。

一天早晨，他看到一位四十来岁的魁梧男士在公交站台边卖报纸。突然有所感触：自己会不会到40岁的时候也像他一样起早贪黑？不行，想在30岁就有贪睡的资本，就必须创业！

经过几年的商海沉浮，老雕的商业版图已经覆盖大江南北。

他却有充分的时间睡觉、上网、打游戏、听古典音乐、画油画、看碟。

老雕虽然在文化艺术方面颇有天分，却在商业领域开花结果了。而当年论坛上一起熬夜泡论坛的网友，如今也都成为了各行各业的中坚力量。

宁为狂狷，不为乡愿

其实“老雕”是朋友送他的诨号，因为他的早期网名之

一叫“37雕”，所以大伙儿爱叫他老雕。

老雕在网络上的文风犀利，“宁为狂狷，不为乡愿”。

比如网友“安公公”，现实中是某大学教授管理学的老师，业余身份是企业咨询师。在本书中是个亦实亦虚的人物，和老雕是亦敌、亦友的关系。

安公公本性敦厚善良。但是，类似安公公的观点在老雕看来，简直迂腐不堪。老雕曾刻薄地送他绰号：“二脚大书橱”。

在老雕讲的案例里，常将安公公作为编派对象，在嬉笑讽刺当中，揭示商业道理。而安公公也想辩驳几句，却发现遇到真正的实战高手了，有时也会很有风度地承认老雕的点拨与启示极具价值。

而本书中的Z博士，是一位比安公公更加迂腐，且只知道自我欣赏的人物。对于这样冥顽不灵的“伪管理学家”，老雕只好用文字“棒喝”之。

管理前线第一大牛

老雕传奇的经历、深刻的见解、嚣张的风格、华丽的转身，都为他赢得了大量的拥趸。如五湖一帆（五湖帆帆）、林间风儿、卡卡……都是具有理论基础和实战经验的网友，他们都是老雕的“铁杆粉丝”。每次老雕发帖，都会引起他们热烈的讨论。

其“牛帖”《自废武功——通过“做减法”赚第一个1000万》，在天涯管理前线的首页挂了数年，地位无人能撼动。

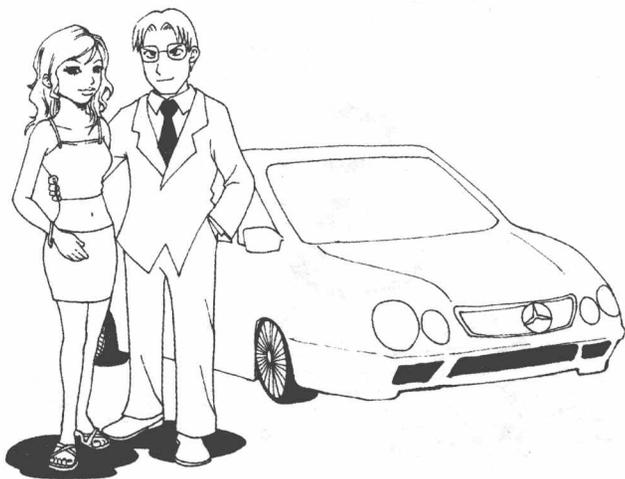
老雕有时很低调，不愿意抛头露面。但身边有很多搞文化、传媒的朋友，都撺掇他把网上这几年发表的文章整理出版。老雕屡屡摇头，说自己在网上随意写的那些文章，根本就没有想出版。但身边朋友都认为，他的这些文字确实具有真知灼见，而且很多观点相当独到，整理出版将使更多的欲创业并

创富的朋友受益。

在朋友们的鼓动下，老雕终于同意将自己平时经营的一些心得，综合网络上已经发表的文字，整理成书。

希望本书能给广大准备创业的朋友带来一定的启示。

书中部分人物图谱



老雕，传说中开奔驰、泡明星的亿万富豪。善于以浅易的风格表达深奥的管理学理论，辩才一流。



安公公，企业管理培训师，曾经教过书，擦过车，卖过鞋。长有三个肾，卖掉一个赚了50万，以此为资本代理了一个高级品牌的皮鞋。老雕称其为“善良而古板的二脚大书橱”。



五湖一帆，曾经的成功人士，现隐居江湖，偶尔耐不住寂寞会在夜里上网灌水。



林间风儿，便利店的女老板，善于捕捉商机。

目 录

一、念力

创富成功始于正确的心态 / 001

激情——年轻人最大的创富资本 / 002

目标应设定为 1000 万 / 005

善护念 / 007

创富为了什么? / 008

择善固执 / 010

生命中的贵人 / 012

二、统御力

识人、用人与聚人 / 014

用人的科学 / 015

如何避免面试中被人欺骗? / 019

预言的自我证实 / 022

保护团队中的反调 / 023

是否该找个创业伙伴? / 025

合伙人的持股问题 / 027

开诚布公 / 028

谈谈“决策成本” / 029

三、成长力

创富心态与企业规模 / 034

假如你是老板…… / 035

义与利 / 039

“不相关多元化”陷阱 / 043

怎样用 1000 万撬动 1 个亿? / 046

“做减法”和“1000 万”的关系 / 052

四、财务力

成长空间与成本控制 / 053

挑选什么行当? / 054

减去貌似机会的“伪机会” / 058

“变动成本”和“固定成本” / 063

杠杆率 / 066

现金流对创业者来说，永远是第一 / 068

五、前瞻力

价值链、产业链与核心竞争力 / 073

要站在月球上看地球! / 074

产业链分析 / 075

价值链分析 / 077

取势、明道、优术 / 083

中国能诞生“江诗丹顿”吗? / 084

解读“蓝海战略” / 086

战略的特质 / 096

超越郎咸平 / 101

六、决断力

随机应变与战略的手艺化 / 103

自废武功 / 104

商业直觉 / 106

- 生意人的“赌性” / 113
- 战略手艺化 / 115
- 应变力 / 117
- 如何开家“创意产品”专卖店? / 119

七、竞争力

- 打造“核心竞争链” / 122
- 跨越红海 / 123
- 消费者的消费链 / 124
- 战略会 / 126
- 实战：战略到底如何形成? / 131
- 战术的磨合 / 135
- 小卖部怎样赚 1000 万? / 140
- 擦车也能擦出百万利润 / 149
- “共生”策略 / 159
- 从“核心竞争力”到“核心竞争链” / 164
- “卡位”之战 / 168

八、洞察力

- 商业模式的行业本质 / 171
- 可口可乐的竞争对手是谁? / 172
- 品牌就是讲故事 / 175
- 附着力 / 176
- 任何产品都是奢侈品 / 181
- 天娱揩油可口可乐、佳洁士 / 183
- 不是健身，而是“生活” / 184

九、批判力

- 打破“伪理论”的迷思 / 187

品牌迷思 / 188	品牌迷思 / 188
“创新”只是个中性词 / 198	“创新”只是个中性词 / 198
质量神话 / 202	质量神话 / 202
余世维错在哪里? / 206	余世维错在哪里? / 206

一、念力

创富成功始于正确的心态

- 目标太低，容易倦怠；目标过高，容易产生挫败感。
- 1000万不算多，是个非常靠谱的目标。
- 在一个人激情仍在的时候去创富，是件多么幸运的事！
- 真实的创富过程，琐碎、枯燥、乏味、重复……所谓“激情燃烧的岁月”，更多是事后的“加料回忆”。
- 未长夜痛哭者，不足与语人生。你弄明白自己到底要的是什么样的生活了吗？

《金刚经》里有个词儿，叫“善护念”，也就是好好照应你的心念。念力，听起来有点唯心的味道，但凡事只有正确的心态，才能引导出正确的结果。

创富成功，起始于心念。

激情——年轻人最大的创富资本

一个绝对白手创富的例子

创富，需要启动资金吗？

似乎是的。但也有特例。

我一位深圳的好朋友，曾亲口和我讲过一个真实的例子——

隔壁邻居，薪水不高，却收留了个来投奔他的初中同学。

这个小个子初中同学，居然真大胆，也真厚脸皮，白吃白喝在他家，去面试了几份工，都嫌薪水低，而没去干。

嫌薪水低，您倒是有点积蓄也行啊。这家伙还分文皆无……

眼看着老同学眉头越来越皱，他大概也有点不好意思了。他决定创业，从事的还是餐饮业！

身无分文怎么办呢？他就去捡传单——深圳、广州等城市，每个公寓楼，都会有大量的餐饮外卖传单散发，他就捡了很多来，一张一张把人家在最底下印的电话号码裁掉，然后用笔工工整整写上自己的电话。写完一摞后，再次散发出去……

这种传单，命中率就是个概率问题，概率虽不高，却一定有效。一天几百张出去，总能接到几个电话叫餐，他就马不停蹄，奔到快餐档，叫了餐给人送去。中间赚点事先谈好的小小差价。

架不住勤奋，积少成多。慢慢的，找到点规律，动点脑子，命中率越来越高，他不用再捡人家的传单了，而可以自己花钱印

