

寒冬酿希望 春来发几枝

闲来品两页 用时显真知

增加管理常识，丰富管理话语，感悟管理哲学

植物成长力

严冬过后企业发展53策略

王汝中/著



植物总是能最先感受到春天的气息，抓住机会找到最适合自己的生存策略和方法。本书借鉴植物的生存特点，总结出企业在市场、产品、顾客、人才、制度、管理、创新、规模、品牌和企业文化等应该遵循的法则。通读本书，可以让你在经济复苏的大潮中领先一步，赢得主动

中国宇航出版社

植物成长力

严冬过后企业发展53策略

王汝中/著

中国宇航出版社

• 北京 •

版权所有 侵权必究

《植物经济学》

Copyright © 2010 台湾宇河文化出版有限公司

本书中文简体字版由上海青山文化传播有限公司授权中国宇航出版社独家出版发行, 未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

著作权合同登记号 图字: 01-2010-7425

图书在版编目(CIP)数据

植物成长力: 严冬过后企业发展 53 策略 / 王汝中著. —北京: 中国宇航出版社, 2011.1

ISBN 978-7-80218-863-1

I. ①植… II. ①王… III. ①中小企业—经济发展—研究
IV. ①F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 241317 号

责任编辑 田方卿

责任校对 李 立

装帧设计 03工舍

出版 中国宇航出版社

发行

社址 北京市阜成路 8 号

邮编 100830

(010)68768548

网址 www.caphbook.com/www.caphbook.com.cn

经销 新华书店

发行部 (010)68371900

(010)88530478(传真)

(010)68768541

(010)68767294(传真)

零售店 读者服务部

北京宇航文苑

(010)68371105

(010)62529336

承印 三河市君旺印装厂

版次 2011 年 1 月第 1 版

2011 年 1 月第 1 次印刷

规格 787 × 960

开本 1/16

印张 11.25

字数 190 千字

书号 ISBN 978-7-80218-863-1

定价 28.00 元

本书如有印装质量问题, 可与发行部联系调换



前言

春风送暖,大地复苏,令人不寒而栗的经济寒冬即将过去,企业又将迎来一个百花竞放、欣欣向荣的春天。经济回暖,对企业来说既是机遇,又是挑战。如何在经济复苏的春天里抢占一席之地,迎来新的发展高潮,是每个企业的愿景和目标。

心动不如行动。在新的机遇面前,那些经历了严冬考验,顽强生存下来的企业,做好出击的准备了吗?如果你需要开阔一下思路,翻开本书,将会得到很好的启示,为你的经营和管理提供一些有益的帮助。

植物是春天的先知,它们总是最先感受到春的气息,并能抓住机会,找到最适合自己的生存策略和方法。本书介绍了大量的植物生存法则和植物的有趣传说,希望能对企业的经营之道和生存之道带来启迪。

本书借鉴植物的生存特点,从九大方面总结出企业在市场、产品、顾客、人才、制度、管理、创新、规模、品牌和企业文化上应该遵循的法则和掌握这些法则的诀窍。通读本书,会给你提供企业经营和企业管理的独门绝技,让你在经济复苏的大潮中领先一步,赢得主动。可以说,本书是你经营企业、创业立业的可靠军师、智慧参谋和点子仓库。

翻开本书,你会明白为什么向阳花木早逢春?竹笋为什么未出土时先有节?梅花为什么在冬天怒放?桃李无言为什么下自成蹊?不仅如此,你还可以从迎春花、冬小麦、水葫芦、蒲公英等植物身上领会如何开拓市场、占领市场、巩固市场;从苹果、地瓜、桑葚、红柳身上学会如何打造自己产品的竞争力;从洋槐、梧桐、含羞草、榴莲、板蓝根等植物身上悟出如何吸引顾客,赢得顾客喜爱和信任,并牢牢抓住顾客的心;从藤萝、向日葵、芸豆、沙棘等植物身上参透制度的重要性和管理的奥妙等。还有很多植物在人才使用、产品创新、规模效益、品牌

管理、企业文化建设上,也能够给予足够的启发和引导,帮助企业走向成功的彼岸。

同时,本书还列举了大量的企业经营案例,并进行了详细的分析和阐述,内容生动有趣,鞭辟入里。通过活生生的事例和深入浅出的分析,为企业的经营管理者提供全面的参考和建议,并提出了切实可行的策略和方法。

本书既新颖有趣,引人入胜,又详细实用,是创业生财和经营管理的参考书。当然,严冬过后,企业的发展非一招一式所能奏效,但能给读者哪怕一点一滴的启迪,也是本书的价值所在。





目 录

第一章 东风送暖,经济复苏的春天就要到了	1
策略1 俏也不争春,只把春来报——运气总是眷顾那些有准备的企业	1
策略2 五九六九,沿河看柳——捕捉市场复苏的信息	4
策略3 青草发芽,老牛喝茶——抓住机遇,抢先一步	7
策略4 向阳花木早逢春——及时获得政策的支持	10
策略5 小荷才露尖尖角——准备好出击的粮草	13
第二章 有些花草起得早——捷足先登,抢占市场	16
策略6 迎春花开早——早行动,占主动	16
策略7 越冬小麦先抽穗——大力推广危机中存活下来的产品	19
策略8 水葫芦圈地——哪里有市场哪里就有我	22
策略9 蒲公英派出小伞兵——空降也是开拓市场的快捷方式	25
策略10 给葡萄剪枝是必要的——放弃亏损的市场	28
策略11 苔藓阶上绿——不可忽视“小快灵”项目	31
第三章 有些花草会淘宝——及时推出核心产品	35
策略12 学会给苹果树疏花——精心培育优质产品	35
策略13 杪楞怀胎——善于挖掘产品自身的潜力	38
策略14 窝地瓜下蛋——改良产品,升级换代	41
策略15 老鸱等不到葺子黑——是不是好产品市场说了算	44
策略16 马齿苋晒太阳——保持热销产品的热度	47

策略 17	高原精灵数红柳——打造核心竞争力	50
第四章	有些花草情未了——像追情人一样追顾客	55
策略 18	像洋槐花那样吸引蜜蜂——知道顾客需要什么	55
策略 19	栽下梧桐树,引来金凤凰——用品牌吸引顾客	58
策略 20	含羞草低头——敏感的信息策略	61
策略 21	榴莲闻着臭吃着香——用特色赢得青睐	64
策略 22	板蓝根浑身都是宝——服务抓牢人心	67
第五章	有些花草要帮扶——管理要跟上	72
策略 23	藤萝也有凌云志——让员工学会服从	72
策略 24	葵花朵朵向太阳——培养员工的忠诚度	75
策略 25	支起成排芸豆架——制度是管理的保证	78
策略 26	芝麻开花节节高——好的程序是成功的一半	81
策略 27	沙棘防护林——发挥团队的力量	84
策略 28	大豆喜生根瘤菌——财务管理当严谨	87
第六章	有些花草很俊俏——启动人力资源的开关	92
策略 29	桃李无言,下自成蹊——优秀人才是抢来的	92
策略 30	红豆生南国——把合适的人安排在合适的位置	95
策略 31	让仙人掌不扎手——因人而异用奇才	98
策略 32	铁白桦防腐——建设一支过硬的团队	101
策略 33	山丹丹花开红艳艳——留住人才就是留住未来	104
第七章	有些花草学变身——给创新施点魔法	109
策略 34	顺藤摸瓜——人才是创新的基点	109
策略 35	棠棣树上结鸭梨——嫁接是创新的好办法	112
策略 36	橘生淮北则为枳——创新要适应市场	115
策略 37	七彩辣椒色缤纷——满足顾客的精神需求	118

策略 38	海金沙的叶子随时长——发挥人才的创造力	121
第八章	有些花草擅结伙——规模求来效益	125
策略 39	门前一棵槐,财神不请自己来——招商引资靠实力	125
策略 40	像绿萝一样找好攀爬的支点——不妨委身龙头企业	128
策略 41	大树底下好乘凉——兼并是扩张的良策	131
策略 42	漂洋过海彼岸花——跨区域经营要克服水土不服	134
策略 43	巨栲三树连理——强强联合,建造行业超级航母	137
第九章	有些花草永不倒——栽下品牌常青树	142
策略 44	满园春色关不住,一枝红杏出墙来——打造自己的品牌	142
策略 45	吃饱瓜无留种——不可只顾眼前利益	145
策略 46	樱桃好吃树难栽——维护品牌从小事做起	148
策略 47	人参无脚走万家——软传播的持久效应	151
策略 48	洛阳牡丹甲天下——品牌就是竞争力	154
第十章	有些花草根基牢——企业文化是永动机	158
策略 49	未出土时先有节——像竹笋一样规划好企业的战略	158
策略 50	苋菜根里红——塑造个性鲜明的企业形象	161
策略 51	茶叶味苦却提神——社会使命得人心	164
策略 52	艾草悬门——有传说就有生命	167
策略 53	千年铁树开了花——百年文化,百年基业	170



第一章

东风送暖，经济复苏的春天就要到了



策略 I

俏也不争春，只把春来报

——运气总是眷顾那些有准备的企业

【植物精灵】寒冷的冬天，所有的花都凋谢了，唯独梅花迎风怒放，暗香袭人。

相传隋朝的时候，有一位雅士在罗浮山隐居。一天深夜，他趴在书案上睡着了，梦见一位穿着洁白纱裙的年轻美貌女子与自己对饮，旁边一个碧纱少女唱着欢快的歌曲，跳着优雅的舞蹈。醒来后，天已放亮，他忽然发现窗外的梅花已悄然绽放，树上一只鸚鵡轻声啼叫，原来梦中见到的是梅花小姐和鸚鵡姑娘。他走到门外，闻到淡淡的花香飘来，同时看见天上只留下一钩残月，心中不免无限惆怅。但转念一想，梅花开放，冬尽春来，不久的将来就是春色满园，不觉豁然开朗，于是踏着一地的残雪向山下走去。

随着经济危机渐行渐远，经济复苏的预兆在不知不觉开始显现。虽然市场暂时还是萧条，购买力还很疲软，但随着各国政府拉动经济的各项政策逐渐落实到位，金融行业摆脱困境逐渐稳定；能源和日用生活品行业率先复苏，整个世界经济正在触底反弹。那些熬过了严冬，嗅觉灵敏的企业，已经感受到了春的气息，就像那位雅士看到梅花开放就知道春天到来一样，开始克服各种困难，精心准备，期待迅速崛起。

运气总是眷顾那些有准备的人，企业经营也是如此。只有那些在经济严冬中顽强坚守，并主动观察市场，预测市场未来走向，时刻捕捉经济复苏信



息的企业，才能赢得先机，成为经济春天的新宠儿。

【案例现场】斯沃达是一家小型的鞋业公司，以生产旅游鞋和休闲鞋为主。金融危机爆发后，订单锐减，4 条生产线有 3 条逐渐停止运转，剩下的那条生产线也是开工不足，工人大部分放假回家。一时间，公司的资金周转出现了短缺，陷入了成立以来从未遇到的困境。

面对严峻的市场形势，老板史密斯并没有坐以待毙。他一方面严格管理，大幅度削减各项开支，节约资金，应付难关。同时多方沟通，请求朋友们答应自己在市场恢复时，能够给予资金支持，为日后崛起做好资金保障。另一方面，他根据自己对市场的观察和研究，组织技术人员，开发出一种集旅游和休闲于一身的轻便旅游鞋，新款旅游鞋价格低廉，舒适实用。史密斯还将一批样鞋分别摆放在各大超市和鞋类专卖店，许诺在每个超市、商店中，前 100 双鞋免费试穿。

史密斯一边做好生产的各种准备，一边仔细观察市场的反应。过了两个多月，第一单订单来了，订货量只有 500 双，是一家超市连锁企业。但这一笔订单就像报春的梅花一样，让他嗅到了春天的气息。于是，史密斯开动了一条生产线，开始正式投入生产。果如他所料，订单逐渐增加，半年后，工厂的 4 条生产线已经全部运转了起来，工人又回到了工厂。他的朋友们看到企业已经恢复运营，纷纷拿出自己的积蓄，为他提供了足够的资金，确保生产顺利进行。

斯沃达鞋业公司设计开发的这种轻便旅游鞋，价格低廉便宜，不到一般旅游鞋价格的 $\frac{2}{3}$ ，但非常适合居家和短途休闲旅游，所以很受中低收入家庭的欢迎。有了市场和资金保证，史密斯的企业不仅度过了经济危机，还为企业今后的发展奠定了基础。但他也清醒地认识到，必须时刻紧盯市场需求，把握住市场的脉搏，才能使企业的发展真正走上正轨。

经济危机没有把斯沃达击倒，反而为它提供了一个非常好的发展良机。通过案例我们可以了解到，斯沃达的成功有以下几个原因。

第一，老板史密斯没有自乱阵脚，面对困境，他加强管理，并主动出击，寻求资金支持。

第二，时刻关注市场，用灵敏的嗅觉把握顾客的真实需求，不是被动等待，而是主动出击，开发适合市场需求的产品。

第三，用物美价廉的产品来打动顾客，虽然利润不高，但已捷足先登，占有了市场，为企业的发展积蓄了资金和能量。

在经济的严冬中存活下来，并不是企业的终极目的。被动等待春回大地再做复苏的打算，已经为时已晚。即便能在市场上抢到一些残羹剩汁，也难以获得发展的良机。所以，未雨绸缪，做好充分的准备，一旦春天来临，才能及时捕捉到发展的机会，赢得市场的青睐，成为新的胜利者。

【试说新语】

商场就是没有硝烟的战场，要想获得胜利，就不要打无准备之仗。为迎接春天的到来，企业应该做好迎接复苏的各种准备。

首先，要时刻把握市场的脉搏和动向。

其次，要在产品和技术上下足工夫，抓好技术人才培养，开发适合市场需求的新产品和新服务，储备好核心竞争力，时刻准备出击，抢占市场。

再次，要多方筹措资金，保证充足的给养，军马未动，粮草先行。

最后，加强管理，从制度和管理机制上，为适应新的发展打下良好的基础，做好充分准备。

总之，时不待我，哪个企业做好了准备，哪个企业就会在市场重新洗牌时摸到一手好牌。

贤人指路：若不是让画笔蘸满天国的七色颜料，人间灵巧的画师又怎能画出斑斓的七色彩虹？

——司各特



策略 2

五九六九，沿河看柳

——捕捉市场复苏的信息

民间一直有“五九六九，沿河看柳”的说法，说的就是春天来临前观察柳梢透出的那一丝绿意。这种绿，如果站在树前，根本看不出一点痕迹，但远远望去，却会感觉到河岸的垂柳泛着淡淡的绿色，若有若无，朦朦胧胧，这是春天的第一缕气息。

【植物精灵】有人说，春是由地底下冒出来的。春未到，柳先翠。柳树最先感受到大地回暖的体温，悄悄地拱出芽苞，沐浴第一缕春风，抢得春天第一缕阳光。柳树的生命力极强，尤其喜欢潮湿向阳的洼地。在坑塘水边，只要插棵柳枝，就能成活。正因为它是春天的报信者，人们自古就有种柳、爱柳、歌咏赞美柳树的习俗。

有一年下雪天，晋代王侯谢安突然来了雅兴，问他的子侄们，天上飘飘洒落的雪花像什么？谢安的侄女、大才女谢道韞款款答道，“未若柳絮因风起。”即雪花像春天的柳絮被风吹起，洋洋洒洒，漫天飞舞。大家听了莫不点头称奇，佩服她的才情和想象力，后人便称她为“柳絮才”。唐代大诗人杜甫也有关于柳树的诗句，“泄露春光是柳条”，就是赞美柳树是春天的使者。

物极必反。经济危机虽然来势凶猛，破坏力强，但终有结束的一天。严寒中孕育复苏。经过长期的萧条，新的力量慢慢积累起来，市场需求逐渐增加。种种迹象表明，经济春天的脚步正越来越近，很快就会来到人们的身边。作为熬过了寒冬的企业，这个时候就应该深入市场，去感受和捕捉春的信息——市场回暖、经济复苏的信息。

就像春天到来一样，经济复苏并非不期而至，各种征兆都会纷纷提前显



露出来。金融、股市、期货、房产、能源、政策、就业、人们的日常生活，方方面面都会露出端倪。这时，企业需要有一只嗅觉灵敏的鼻子，一对耳听八方的耳朵，一双观察入微、洞察秋毫的眼睛，随时捕捉各种信息，抓住机会，抢先一步开拓市场，并为自己企业的发展觅得良机。

【案例现场】一天，某企业的产品销售员正坐在家中的计算机前浏览新闻网页，无意间看到一条不起眼的广告：某国的一家公司大量求购矿山工人野外作业的劳保用品。他的脑海突然闪过一个念头，预感到这个国家的经济已经开始复苏了。因为矿山求购大量的劳保用品说明，大批工人已经重新走上工作岗位，而作为原材料的矿石开采恢复生产，其下游企业自然也会运转起来。想到这里，他立即打开那个国家的相关网页，看到的新闻印证了他的想法。

第二天一上班，他就找到了董事长和总经理，把自己的想法告诉了他们，建议企业早作准备，因为他们企业的产品，主要也是销往那个国家的。董事长让总经理向那个国家的合作伙伴打了个电话，来摸摸情况。电话打通后，对方回答说，目前不需要他们公司的产品，什么时候需要，他们自己也不知道。

销售员建议公司管理层到那个国家具体考察一下，深入全面地了解一下该国的经济情况。但董事长以资金紧张为由，拒绝了他的建议。这件事就这样放下了，大约过了4个月，那家客户公司突然来电，要订购他们公司5套生产设备，但要求两个月内供货。这一下公司管理层着急了，因为他们毫无准备，部分工人需要重新招聘，资金缺口很大，原材料需要预定，重新组织生产，根本就来不及。最后只好放弃这次订单，错过了一次绝好的机会。

消极被动等待，使这家公司没能及时抓住机会启动复苏的按钮，错过了一次迎接企业春天到来，谋求企业走出低谷，走上正常发展轨道的契机。他们失去的，不仅仅是一批订单，可能还有客户和市场。一步落后，步步落后，他们要想赶上来，难度恐怕要比现在大得多。本来，企业销售员已经看到了柳梢泛出的绿意，嗅到了春天的气息，可惜管理层并没有采纳销售员的合理建议。他们没有及时深入了解经济的整体动态和市场形势的变化，依旧躲在

岩洞中过冬，以为春天还离得很远，结果眼睁睁看着大好的机会离自己而去。这个企业的情况，在很多企业中都大量存在，他们被经济危机压迫得麻木了，消极了，不敢冒险，不去关注经济和市场的动态，只想等待经济整体复苏后再做打算。可是等到春回大地的时候，市场和机会早被那些准备好的企业瓜分殆尽了。

【试说新语】

企业要想在经济危机过后迅速发展，不仅要做好各项准备工作，打牢基础，还要时刻关注经济和市场的动向，及时捕捉经济复苏的信息。

第一，密切关注政府政策这个风向标，它是经济走向的指示牌。

第二，关注金融、股市、期货等相关行业的发展走势，从它们那里捕捉市场的行情。

第三，关注能源、房产等支柱产业的动向。

第四，深入自己企业所处的行业和市场，时刻保持对市场的警觉，根据市场的需求变化，寻找重返市场的良机。

贤人指路：命运是一件很不可思议的东西。 虽人各有志。 往往在实现理想时会遭遇到许多困难。 使自己走向与志趣相反的路并一举成功。 我想我就是这样。

——松下幸之助



策略 3

青草发芽，老牛喝茶

——抓住机遇，抢先一步

“草色遥看近却无。”这是描写春天小草发芽情景的。世界上没有比小草更能适应环境了，无论走到哪里，都会看到它们的身影。小草顽强的生命力，很值得企业在经营管理中学习。

【植物精灵】一个光秃秃的岩石，长期受到风吹日晒，雨打水冲，裂开了一道小缝。一粒草种落在里面，没多久，岩缝中长出了一株小草，狂风没有吹走它，太阳没有晒枯它，小草虽然羸弱，但还是坚强地活了下来。

一天下午，一头牛不小心摔到在这块岩石上，伤势严重，奄奄一息。小草就在老牛的嘴边，老牛本能地伸出舌尖，咬下了小草。结果奇迹出现了，老牛挣扎着站了起来，过了一两天，伤口竟痊愈了。据说，牛本来是以吃树叶为生的，从此就改吃草了。老牛特别喜欢春天嫩嫩的草芽，吃到草芽，就像人们喝到谷雨前新采的茶叶一样舒服。所以老百姓常说，春草发芽，老牛喝茶，用来形容老牛对小草的喜爱。

经济危机过去，春天已经来临，市场百废待兴，这是最好的发展机遇。企业这时候一定要抓住机会，像掉落在岩缝中的那棵草种一样，适时扎根发芽，获得生存先机。

经济危机对消费者的影响巨大，不仅改变了他们的思想意识，也改变了生活消费习惯。对于企业 and 市场来说，这既是挑战，更是机遇。

这个时候，企业最应该做的是什么呢？

第一，企业生存的土壤是市场，盯准市场，在市场上找到播种的缝隙。

第二，根据市场需求，开发出适销对路的产品，培育好自己的核心竞争

力，让种子适时破土发芽。

第三，及时调整自己的经营理念，将经济危机时的被动防守变为主动出击。

第四，多方筹措资金，确保企业扩张所需要的资金。

第五，广泛搜罗人才，搞好人才储备，为企业发展留足后劲。趁经济危机造成的大量人才闲置的机会，吸纳未来发展所需的各种人才。

第六，耐心地培育自己播下的种子，耐心地等待经济全面复苏的春风吹来，使之茁壮成长。

【案例现场】20 世纪 30 年代，一场导致世界经济大萧条的危机爆发后，美国一家经营传统家具的小公司被迫关门倒闭。老板约翰和他的儿子，只好回到乡下去种土豆。那一年土豆收成不错，但销量并不乐观。有一次，约翰拉着土豆到城里销售，一整天也没有卖出去多少。虽然买土豆的人很多，但都买得很少，一个人十斤八斤，就算不错了。

正当他感到失望和沮丧的时候，有一个买土豆的顾客跟他闲聊起来，问能不能用家里的东西换他一些土豆。约翰犹豫了半天，觉得土豆卖出去也很难，不如就换给他一些。他来到顾客家中，发现能换的东西并不多。由于约翰是经营家具出身的，就对顾客家中堆放的办公桌椅产生了兴趣。那时候，食物要比这些办公桌椅值钱得多，于是他就用几袋土豆换回了不少办公桌椅。邻居看到他把土豆都卖出去了，纷纷来求他帮忙。约翰琢磨了半天，答应帮助销售，但钱要等半年后才能支付，邻居们答应了这个条件。约翰把土豆拉到城中，专门换那些倒闭公司的办公桌椅，很快，他的院子中就堆满了这些办公用具。

不久，他的一个朋友接了一个公路建设项目，急需一些办公用具，约翰就向其推荐自己用土豆换回的办公桌椅。朋友见这些桌椅既实用又便宜，就全部买了下来。价格虽然比市场上便宜很多，但对约翰来说，却赚了不小的一笔。他付了邻居们的土豆钱，发现有很多结余，就用这笔钱到处收购那些闲置的办公桌椅。罗斯福新政实施以后，经济开始复苏，很多公司如雨后春笋般冒了出来，约翰很快卖出了他收购的旧桌椅，并成立了一家新的公司，



开始经营办公用品，并获得了巨大成功。

约翰种了一年土豆，又回归了他的老本行，但这次他不是经营的家具，而是旧的办公桌椅。开始也许是无奈之举，但却为他后来的成功经营播下了希望的种子。那些因为公司倒闭而闲置下来的桌椅虽然不值多少钱，但是约翰却看到了它们的潜在价值：这些桌椅虽然旧了一些，但却适合那些度过危机重新创业的人。

正是这些桌椅，为约翰日后的发展赢得了先机。当经济的春天到来的时候，他不仅拥有了市场，还拥有了积累的资本，很快就在市场上站稳了脚跟。

领先一步，不是一件容易的事情，这需要企业不仅有眼光，还要有胆略。

一棵不起眼的小草，因为发芽早，又适应各种恶劣的环境，因而获得了生存的空间。企业也是如此，谁能做好充分的准备，及时推出市场所需的产品，谁就能在其他企业徘徊观望的时候脱颖而出，获得足够的发展上升空间。

【试说新语】

企业要想在经济危机过后及时复出，赢得发展的先机，就应该有一个敏锐的触角，时刻捕捉市场新的需求信息。同时在资金筹措、人才储备、制度管理等方面打好基础，搞好产品的研制开发。一旦机会出现，立刻牢牢抓住，乘胜追击，掌握市场的主动权和主导权，势必会在未来的市场博弈中赢得先手，胜券在握。

贤人指路：谁成了那一行的尖子，谁就船走运。因此，不管哪一行，我只要成了尖子，就一定船走运，机会自然会到来。而机会一来，我凭着本领就船一帆风顺。

——鲁索
