

WISDOM OF
美国创富时代 WEAKMEN
32个小人物成功经典

弱者的

智慧

32个人，
4项方略，
16个字：

- 化繁就简
- 相信直觉
- 积累实力
- 善于合作

慕彦臣 著



中国物资出版社

弱者的智慧

——美国创富时代32个小人物成功经典

◎ 蔡彦臣 著

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

弱者的智慧——美国创富时代 32 个小人物成功经典/蔡彦臣著.
—北京:中国物资出版社,2005.8

ISBN 7-5047-2431-9

I.弱… II.蔡… III.成功心理学 IV.B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 107489 号

责任编辑 韩兆丹

责任印制 何崇杭

责任校对 孙会香

中国物资出版社出版发行

(北京市西城区月坛北街 25 号)

电话:(010) 68589540 邮编:100834

全国新华书店经销

利森达印务有限公司印刷

开本:880×1230mm 1/32 印张:7 字数:128 千字

2005 年 9 月第 1 版 2005 年 9 月第 1 次印刷

书号:ISBN 7-5047-2431-9/B·0064

印数:00001—10000 册

定价:16.80 元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)



小人物在改变世界以前，
首先改变的是自己的风格。

——作者题记





前 言

——并不是所有的智慧都有用！

本书所选取的主体故事都是美国“创富时代”的小人物个人案例，鲜为人知。但这些小人物对美国的影响绝不亚于大名鼎鼎的洛克菲勒、福特等。甚至说，正是由于他们相对知名度小一些，才更具普遍意义。书中也选取了洛克菲勒、福特的故事，但他们当时的身份也是小人物。

应稍略补充一点的是：“创富时代”只是我为表达方便才使用的说法，它概指19世纪初中叶至20世纪20年代这段时间。

这段时间是美国经济迅速膨胀的时代。它的突出特征是：大量的小人物，比如很少受正规教育的人们，成了财富的创造者，并彻底地改变了自己的社会地位。

我把32个小人物的事业从无到有、由弱变强的策略归纳为SIFT方略。SIFT，实际上是4个英文单词的缩写，它们分别是Simplify（简化）、Intuition（直觉）、Force（实力）、Together（合作）。其中：用Together来表示个人与他人的简单合作，比Cooperate的广泛含义更传神。

在汉语表达语境中，它代表4个原则：



弱者的智慧

1. 化繁就简 (S)
2. 相信直觉 (I)
3. 积累实力 (F)
4. 善于合作 (T)

我称这四个原则为SIFT方略，通俗地说，叫“弱者的智慧”。

SIFT在英文中的含义是“过滤”。作者有意设计成一种“过滤”，旨在说明：并不是所有的智慧都有用，一个“能成点事儿的人”都有善于过滤智慧的特点。

SIFT方略的主体故事都是财富创造类的，但是在生活哲理上讲，它的本质是一套经过筛选的最优人生法则，是个体自治的原理。

2

“自治”是一套高级方案，它在不排除暗示（而非强制）性他律的同时，更本质上由一种称为“自觉”、“创造欲”的理念来表达。在我们的现实生活中，存在着4个“为什么”。这4个“为什么”决定着任何一个人的生活质量。生活质量是十分重要的人生价值指标，而财富的创造只是它的一部分。这4个“为什么”分别是：

其一，为什么大多数人无法摆脱泥沼式的生活？

其二，为什么大多数人总会认可自己随波逐流？

其三，为什么大多数人不愿因名循实？

其四，为什么大多数人总在人生面具下生活？



对于第一个“为什么”的回答是：大多数人不愿遵守化繁为简的原则，更倾向于“简单问题复杂化”，节外生枝。于是，“不该发生的故事”越来越多。

对于第二个问题的答案是：大多数人以所谓的随大流原则，消灭了直觉。须知，直觉尤其是人类的直觉是造物主赋予的伟大资源，乃潜能之矿。

对于第三个问题的答案是：大多数人不善利用自身所具有的资源，故而也就没有信心积累实力。在第一、二种情况的作用下，便长期地在“初级阶段”徘徊。

对于第四个问题，它几乎是人类全部知识的最后归结，合作乃是人类的顶尖级智慧。可以说，没合作（含互利、互补、妥协、承认），就没有人类文明。之于个人这种构成文明的原子式载体，更是如此。只有善于合作的人，才是精神健康的人。

为了对SIFT方略进行现实诠释，在每章三个分原则之外，又单列一个映射性小节即现实案例分析，使历史经典有了更为现实的注脚。为了更深切地说明问题，我也将个人的成功经历作为本书的第五章，供读者评析。我无意通过这本小书宣扬自己。但的确，我是因为践行了SIFT方略才从一个典型的弱者变成了相对成功的小人物：

1.我只有中专学历，至今仍是，但我发表过几十篇论文，并曾被著名的天则经济研究机构聘为特约研究员；并





弱者的智慧

因反危机理论，被著名经济学家茅于軾先生称为“中国金融理论反危机第一人”。

2.我曾是个银行小职员，没有任何职务，却被某直辖市政府信息中心聘为预测专家。

3.我没拿过任何一级英语资格证书，但我翻译过大量英语文献，并出版了译作《地平线并不遥远》一书，该书的翻译质量受到了业界的高度评价。

4.我没历史学家的头衔，却写出了中国第一部言论史、世界上第一部中国言论史。我的《中国古代言论史》一书被社科院史学专家称为“填补了一项空白”、“开拓了新领域”，澳门大学也打算将其为教材，合作者也计划在美国出英文版，凡此等等。

当然，我的成功远比不上美国“创富时代”那些小人物的业绩，不过，它至少是许多低学历者、低职位者梦寐以求的事情；甚至说，写一部开创性的学术著作，是许多名牌大学教授一辈子无法完成的宏愿！

以上罗列恐言不及义，盼细读小书。是为序即前言。

慕彦臣自序于2005年8月



目 录

第一章 S=化繁就简

1. 越简单越来钱 (2)
2. 去掉中间环节 (10)
3. 效率体现一切 (19)

第二章 I=相信直觉

1. 直观激发直觉 (35)
2. 化危机为奇迹 (42)
3. 经验乘以行动 (60)

第三章 F=积累实力

1. 积小财当本钱 (81)
2. 热情加上德行 (86)
3. 关键不是学历 (95)



第四章 T=善于合作

1. 合于诚则为同 (109)
2. 穷人自有好运 (116)
3. 尽责先于分利 (125)

第五章 我为什么比周围的人杰出

1. 化繁就简：从恋爱到学历，再到生活细节 ... (146)
2. 相信直觉：我肯定能成点事儿！ (158)
3. 积累实力：蜕变者的歌与梦 (167)
4. 善于合作：坦承自己有缺陷 (181)

主要参考文献

后 记



第一章 化繁就简

SIFT语录之一：

因为我是弱者、我是小人物，我的资源匮乏，所以我必须事事化简；尽最大可能使问题简化，而后才是获利、成功等追求。

SIFT语录之二：

仅有从简的思维方式是不行的，在实际行动中，还要注重效率。否则，就不会有“泰罗工作制”；否则，更不会有贾恩尼尼。



1. 越简单越来钱

沃尔特·亨特是19世纪30年代美国几位缝纫机的发明人之一。在这些发明人中，他被后来的发明家们称为真正的发明者。

亨特似乎有一种天生的发明癖，他的发明包括纺麻机、磨刀机、制钉机、儿童三轮车、书写台灯等，但由于他对赚钱不感兴趣，以致会经常欠债。

有一天，朋友告诉他：一笔15美元的债务快到期了。

亨特问朋友：“现在市面上缺什么？”

“缺一种不扎人的别针，像小小细钉子这样的直别针经常扎伤手指。文员们常说，要是有一种不扎手的别针该有多好！”朋友给了他一个小信息。

亨特凝神思考，并在工作室里找材料。

他的朋友一直给他的创意画图，也就是说朋友给这位天才的穷汉打工，当然希望亨特有新发明，至少能在拿到专利权后，分羹一杯。

朋友开始准备纸、笔。



“不用了，没那么复杂！”亨特从乱七八糟的实验材料中找出一段电线，试验了几个模型。3小时后，安全别针定型了。

这项专利权卖了400美元。

400美元在当时是个很了不起的数字，15美元的债务自然不在话下。亨特的画图伙伴也仍然有收入可赚，因为发明书上的定型图样仍由他画。朋友对亨特3小时的发明惊诧不已，他终于明白：简单就是一切！

亨特化繁就简的创造性思维在他的主要项目缝纫机的发明上也表现得淋漓尽致。与他同时代的缝纫机发明者们总是想模仿裁缝的手工程序，但亨特却不如此，他设计了一根震臂尖上有眼的针和一个梭子，梭子里面的线和针的线能连起来。于是，缝纫机的最关键部件的锥型确立了。直到今天仍未改变！

遗憾的是，亨特对赚钱不感兴趣。如果他把自己的发明用于自己的生产，那么财富将滚滚而来。

在亨特之后崛起的豪和辛格，同样也明白化繁就简策略的重要性。两人经过了3年的专利诉讼，



发现：要解决根本问题，法律是不起作用的。因为还有其他缝纫机发明者在竞争。豪从辛格的败诉中取得的15000美元赔偿以及从国内每台缝纫机抽25美元专利税的财源，不久就枯竭了。

豪要找一个简单办法来明确自己的权益，他与五六家制造商形成利益联盟，成立庞大的缝纫机联合企业。

拥有专利权的人把他们对缝纫机基本部件的专利集中起来，形成单一的特许权，收取单一费用，而整机的专利拥有者则分享专利权税。

豪在这场简化游戏中获利巨大。他从特许在美国出售的每台缝纫机抽取1美元；从销售国外的每台缝纫机中抽取1美元。

很快，他拿到200万美元。这是1856年的事了。即便在今天，200万美元仍然是一个“天文数字”。对弱者们的确乎如此。

如果说享特在区别针之前的种种发明还依赖了他的设备的话，就是说，还有所借助，那么，理查德·沃伦·西尔斯则什么都没有。用后来人们总结他



成功的条件时所说的那句话描述是：

“西尔斯自己几乎没任何资本，但他有敏锐的眼光。”

这种敏锐的眼光使他善于利用别人的资本，而不是为创造事业的各种条件而发愁。

他把一切都化简为：利用他者。

西尔斯是在明尼苏达州农村长大的，由于家境贫寒，他过早地担负起了养家的担子。为了谋求在铁路上做代理人的差事，他学会了拍电报（那是做代理人的基本技能）。谋到铁路的小差事后，他虽然得以挣些养家糊口的生活费，却远不能彻底摆脱贫困。

贫困并没使他自卑与消沉，反而在用敏锐的眼光搜寻着机会。

他坚信自己一定能在最简单的条件下改变人生。这个改变的起点就是他眼下工作的铁路小站，仅有三座房子的乡村小站。

起初，他利用很充裕的闲暇时间和铁路给予他的运费照顾，向印第安人和当地的农民销售煤炭、杂品。而后，从农民那里收购肉类和果品，运出



去，赚些钱。

1866年的一天，“天上掉下了一个馅饼”，由芝加哥某珠宝公司寄来的一个挂表邮包遭到收件人的拒收。按规矩，火车站的代理人可以按半价买下这些被拒领和根本就没收件人的物货。那个时候，有些批发商为了销货，故意向根本不存在的收货人发货，迫使火车站代理人半价买货。

西尔斯用心研究了芝加哥珠宝公司的寄货动机，认定它也是以此半价销货。

“好了，就让它寄吧！”西尔斯说，“无论如何我没有本钱，我只好把已经半价的25美元，再给它降10美元。”

最后，珠宝公司同意再降1美元，以每只14元发货给西尔斯，西尔斯再将每只表以25美元的价格卖出去。

经过短时间的积累，西尔斯开了一家钟表行，同时，他如法炮制芝加哥珠宝公司的办法，把表寄到别的代理站去。让代理人手持无人认领的包裹，再作“半价”处理。

半年之内，他赚了5000美元，相当于当时他这



样的小职员10年的收入。也就在这一年，他在明尼阿波利斯市成立了西尔斯钟表公司。

在他创业之前，他没有费尽心机地去创造外部环境，一切都从最简单处入手。当初他的代理站只有一张炊事桌、一把半美元价格的椅子。

1887年，他把公司迁往铁路中心城市芝加哥，并与同龄人钟表匠罗巴克结成生意伙伴。在芝加哥，西尔斯又出奇地简化了销售模式：商品目录加丰厚的实物奖赏。比如说，接到他商品目录的分发商，如果一次订货额满了100美元，西尔斯就会让分发商任选一件奖品：一辆脚踏车，或是一台缝纫机，或是一只铁炉子。

与其说西尔斯是个目录狂，倒不如说他是个天性爱干活的老板。他不会把看起来不重要但又绝对影响公司业绩的“小活儿”交给下人去干。多少年来，西尔斯坚持自己编写商品目录。西尔斯把这个看似简单的“小活儿”做大了，也做到了顶峰，二十多年后，他建立了自己的印刷厂，并不断改进印制技术。

究竟他简单的“目录推销法”给他的公司创造