

完美女性丛书（第二辑）



Caifu nüren

财富女人

主编 铁 华 海 青

编著 苗纪道

- ★ 靠劳动致富的女人
- ★ 靠知识致富的女人
- ★ 靠经商致富的女人
- ★ 靠科技致富的女人
- ★ 靠演艺致富的女人
- ★ 靠体育致富的女人
- ★ 靠音乐致富的女人
- ★ 靠美术致富的女人
- ★ 靠写作致富的女人
- ★ 靠婚姻致富的女人

 湖北人民出版社
HUBEI PEOPLE'S PRESS

美女性丛书 完美女性丛书 完美女性丛书 完美女性丛书 完美女性丛书

Caifu nüren

财富女人

主编 铁 华 海 青

编著 苗纪道

插图 雨 文



鄂新登字 01 号
图书在版编目(CIP)数据

财富女人/苗纪道编著. - 武汉:湖北人民出版社,2006.1
(完美女性丛书·第二辑/铁华 海青主编)

ISBN 7 - 216 - 04472 - X

- I. 财…
- II. 苗…
- III. 女性—生平事迹—世界—现代—通俗读物
- IV. K818.5 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 140909 号

完美女性丛书·第二辑
财富女人

苗纪道 编 著

出版:湖北人民出版社
发行:

地址:武汉市雄楚大街 268 号
邮编:430070

印刷:湖北恒泰印务有限公司
开本:787 毫米×980 毫米 1/16
字数:252 千字
版次:2006 年 1 月第 1 版
印数:1 - 8 000
书号:ISBN 7 - 216 - 04472 - X/K · 466

经销:湖北省新华书店
印张:10.625
插页:1
印次:2006 年 1 月第 1 次印刷
定价:20.00 元

本社网址:<http://www.hbpp.com.cn>

写在前面

什么是财富?金钱是财富,智慧是财富,勤劳是财富,信用是财富。

什么是财富女人?理财自由的是财富女人,多才多艺的是财富女人,精打细算的是财富女人,知足常乐的是财富女人。

孟子曰:“富,人之所欲;富有天下,而不足以解忧。”谁愿意生活贫困?谁不想过好日子?关键在于如何摆脱贫困,如何尽快挣钱,如何积累财富,如何追求幸福。榜样的力量是无穷的,财富的故事是有用的,赚钱的经验是可以借鉴的,富人的道路是可以仿效的。

本书选择了当代中外社会有代表性的48个财富女人,通过她们发家致富的经历,寻找她们生财之道的窍门,探索她们成名成家的道路,研究她们积累财富的过程,想给寻求财富自由的女性朋友一点启示,一点领悟,一点机缘,一点帮助。

21世纪是创造财富的时代,也是女性独立自主的时代。在市场经济的社会环境中,每人都要有自己的经济目标以及对未来生活的足够的经济保障。在这个世界上,有钱才有自由,钱不仅给女人带来高质量的物质享受,而且带来自由自在的精神境界,可以做自己想做的任何事情。俗话说:“爹有,娘有,不如自己有;丈夫有,还得隔着手。”

人活世上,对生命的态度有三种:一是安命,二是怨命,三是造命。安于现状的人不思进取,埋怨命运的人忧愤伤身,只有创造生活的人才能夺取财富,梦想成真。挣钱的动力就是要争取更好的生活品质。我的命运我作主,掌握知识创财富。财富意味着力量、尊严、自由、安全。人追求幸福,幸福就是畅快地活着,而财富就是一把通向幸福的钥匙。要掌握这把钥匙是需要学习的,此书可以做为参考资料。

全球化、知识经济造就了“富者愈富、贫者愈贫”的两极化社会,在这个赚钱不易的年代里,更加突显女性理财的重要性。生活中有许多信息都蕴含着商机,独具慧眼,财广路宽;商机不抓,鸡飞蛋打。女人创业一定要快半拍,敢为人先,抢在时代前面,早到一步,海阔天空;迟到一分,山穷水尽。书中人物提供了许多宝贵的经验教训。开卷有益,总有一篇文章对您有用。

当然,我们并不是说金钱是万能的,钱可以给人带来幸福,也可以带来灾难,我们还是要做金钱的主人,不能成为金钱的奴隶。那些要钱不要命的人,那些为了钱而不择手段的人,那些有了钱就忘乎所以胡作非为的人,那些经济上富有精神上空虚的人,那些为富不仁的人,不在本书介绍之列。

总目 ZongMu



- 1 靠劳动致富的女人 / 001
- 2 靠知识致富的女人 / 013
- 3 靠经商致富的女人 / 030
- 4 靠科技致富的女人 / 045
- 5 靠演艺致富的女人 / 060
- 6 靠体育致富的女人 / 080
- 7 靠音乐致富的女人 / 103
- 8 靠美术致富的女人 / 121
- 9 靠写作致富的女人 / 137
- 10 靠婚姻致富的女人 / 154

1

靠劳动致富的女人

从大学生到“好阿姨”——王庆利 /2
从灰姑娘到总经理——潘庄秀华 /4
从板车少女到亿万富姐——魏兰军 /6
从女招待到美国亿万富婆
——苏茜·欧曼 /8

2

靠知识致富的女人

海尔集团总裁——杨绵绵 /14
全世界商界女性五十强亚军
——谢企华 /17
格力电器公司总经理——董明珠 /19
联想集团财务总监——马雪征 /22
全球最有影响力的财富女性
——梅格·惠特曼 /25

3

靠经商致富的女人

中国第一富婆——陈丽华 /31
21岁的北大学生创业人——张璨 /33
一路创业万事利——沈爱琴 /36
最有钱的女性华人 CEO——钟彬娴 /38
美国第二富婆——玛莎·斯图尔特 /40

4

靠科技致富的女人

中国第一位《财富》封面女郎
——李亦非 /46
卓越的“卓越网”总裁——王树彤 /48
响当当的“当当网”总裁——俞渝 /51
高科技孕育“金嗓子”——江佩珍 /54

5

靠演艺致富的女人

全球最佳女企业家
——卡莉·菲奥里纳 /56
《花样年华》美如玉——张曼玉 /61
《还珠格格》美燕子——赵薇 /65
《卧虎藏龙》美侠女——章子怡 /69
中国最具价值主持人——杨澜 /73
全世界身价最高的女明星
——朱莉娅·罗伯茨 /76

6

靠体育致富的女人

乒坛女王——邓亚萍 /81
东方神鹿——王军霞 /85
体操公主——刘璇 /89
跳水皇后——郭晶晶 /94
身价最高的女运动员
——威廉姆斯姐妹 /96

7

靠音乐致富的女人

一代歌后——邓丽君 /104
亚洲天后——王菲 /108
歌坛“大姐大”——那英 /112
超级女声——李宇春 /114
世界流行音乐皇后
——席琳·迪昂 /117

8

靠美术致富的女人

北京美术界的一颗明星
——夏俊娜 /122



情爱画廊的一声金铃——申玲 /124

中央美术学院的才女——喻红 /127

中国画坛的一朵奇葩——闫平 /131

美国画坛的老寿星——奥姬芙 /134

9

靠写作致富的女人

台湾言情小说家——琼瑶 /138

香港传奇作家——梁凤仪 /141

《福布斯》名人榜中国作家——池莉 /144

网络走红的畅销书作家——安妮宝贝 /147

全球畅销书《哈利·波特》的作者——罗琳 /150

10

靠婚姻致富的女人

从女护士到亿万身价——史晓燕 /155

从临时工到火锅大王——何永智 /157

徐徐开放的中国玫瑰——翟美卿 /160

冉冉升起的“亚洲之星”——张欣 /163

第一篇

靠劳动致富的女人

一个出身贫寒的灰姑娘，如何成为达芬奇公司的总经理？依靠劳动。一个拉板车的纺织女工，如何成为房地产业的百万富翁？依靠的还是劳动。马克思说：“劳动创造财富。”劳动创造了人，劳动创造了世界，劳动是一切事业的开端，劳动是一切幸福的源泉。劳动一日，可保一夜的安眠；勤劳一生，可保幸福的长眠。女人天性爱劳动，女人工作最勤勉。打工挣钱，天经地义，劳动致富，光荣无限。用劳动打开财富的大门，用创造走向幸福的彼岸，用勤劳实现自己的理想，用双手打拼出一片江山！脑力劳动是创造财富的开端，为体力劳动提供条件；体力劳动是实现财富的最基本的方法，也是脑力劳动实现价值的关键。普通护士吴士宏，依靠脑力劳动，当上了微软（中国）公司总经理，成为“打工皇后”。美国女招待苏茜·欧曼，依靠脑力劳动，成为理财专家，当上亿万富婆。马克思主义经典作家认为：美起源于劳动。因为劳动创造财富，财富能维持着人类的生命健康活泼地成长，能给人类社会带来稳定，同时给人们带来精神上的愉悦。我们欣赏劳动的女人，因为她能给我们带来安全；我们钟情勤劳的女人，因为她能给我们带来美感。南京大学生王庆利，就是一个美丽的女性，她用勤劳的双手，托起一个“好阿姨婴幼儿护理中心”，成为儿童早期教育的乐园，为不少家庭带来幸福的明天！





从大学生到“好阿姨”

——王庆利

白领丽人，勇气惊人，甘当月嫂，喜气盈门。26岁的南京女士王庆利，创办“好阿姨婴幼儿护理中心”，唱起小儿歌，传起育儿经。一个年轻的尚未婚嫁的大姑娘，一个优秀的本科毕业的大学生，为什么辞去月薪3000元的白领工作？为什么当起伺候初生婴儿的月子保姆？为了创业，为了生存，为了财富，为了童真，为了实现理想，为了事业献身，为了心想事成，为了好梦成真！

第一个工作任会计

王庆利1975年7月16日出生于南京市郊区。她慧性灵心，聪明好学，志比秋鸿，心比玉洁。1992年9月，考入南京经济学院，成了财会系的一名学生。1996年从南京经济学院会计专业毕业。1998年春节后，南京恒城通讯有限公司招聘会计，报名者多达上百人。经过层层筛选，王庆利赢得了香港总部要员的首肯，最终被聘为负责总账的会计，月薪达3000元以上。经同事介绍，王庆利有了自己的意中人。她与对象确立了一个共同的目标：挣够了钱，在市区买套房子，然后踏上幸福的红地毯。在外企当白领丽人，每个月稳稳当当地拿着3000元的高薪，引起了多少同龄女孩的羡慕！可她却萌生了辞掉工作的念头。为什么呢？原来王庆利的大姐在1999年5月生下了一个宝贝女儿。别人一抱，小家伙就又哭又闹，王庆利一来，小家伙不但不哭不闹，还冲她舞手蹬腿，明显地表示欢迎，真是神了！莫非她天生与婴儿有感应？有灵通？有缘分？有亲情？王庆利经常上网下载胖娃娃的照片和生动有趣的育儿经，以便给姐姐作些参考。2001年4月的一天，她在网上冲浪时，无意中发现北京有个月嫂中心，档次很高，为客户提供高素质的服务，业务做得很大。王庆利顿时萌生了当月子保姆的念头。她告诉父母：自己想创办一家公司，体验一下当老板的滋味。没想到，父母说什么也不同意：“现在你每月拿3000多块钱，这样的好工作上哪儿找去？”

第一次创业当阿姨

不亲口尝一下，怎么知道梨子的滋味？不亲自去体验一下，怎么知道月子保姆的行情？她打听到南京有一家规模较大的医院创办的月子



保姆中心,就前去报名。班上 20 多名学员,全是四五十岁的下岗女工和农村大嫂。上课时,别的学员不是聊天,就是吃瓜子、织毛衣,教室里乱哄哄的。惟独王庆利一个人学得最认真,仔细看老师讲解示范,很快就掌握了如何换尿布、什么是产前征兆等育儿知识。她一心想冲破世俗观念,下决心创办月子保姆公司,于是瞒着父母偷偷地打申请报告,物色经营场所,办理营业执照。创办公司需要 10 万元的启动资金,而她仅有 5 万元的积蓄,那还是她用来办嫁妆的。正当王庆利为资金而犯愁时,在大街上偶遇一位老同学。这位女同学得知情况后,当即表示与她合伙。一拍即合,两人分头行动,各项进程明显加快。她俩苦思冥想,琢磨一夜,才从“蓓蕾”、“春蕾”、“好孩子”、“聪明宝宝”、“好阿姨”等几十个名称中选定了“好阿姨”。2001 年 7 月,王庆利向原单位递交了辞职报告,拿出准备办嫁妆的 5 万元积蓄,和同学一起申办了营业执照,开办了“好阿姨婴幼儿护理中心”,几个月后业务逐渐走上正轨。首次创业让她尝到了甜头,月纯收入达到了做白领时的三四倍。

第一笔业务找上门

万事开头难。王庆利与老同学到南京市职介所里招聘到 60 多名员工,并对其进行了专业培训。9 月 18 日,“好阿姨婴幼儿护理中心”正式对外开业。但开业头几天,根本没有客户,员工们无所事事。王庆利安慰员工说:“公司刚刚对外营业,暂时没有业务,基本生活费照发。”冷冷清清过了几天,第一笔业务终于找上门来了。这对夫妻,先生是韩国人,太太是中国人,临产期快到了,夫妻俩对月子保姆的要求挺高:第一要形象好,第二要有护理婴幼儿经验,第三要年龄不大不小,40 岁左右,第四要做事干净利落,不能拖泥带水。王庆利按照他们提出的条件,一一落实,精心挑选一个

员工,亲自把这个员工送到客户家去。韩国夫妇与这个训练有素的员工接触后,感到十分满意。半个月后,这对夫妇又介绍来另一对韩国夫妇。就这样业务像滚雪球一样越滚越大,找上门的业务越来越多,但意外的事情也时有发生。一天中午,一位姓张的客户在电话里怒气冲冲地说:“‘好阿姨’的人品不能让人放心,昨天我放在家里的 500 元钱不翼而飞。我要通过媒体曝光!”王庆利一听,立刻上门承诺:“如果确实是阿姨本身的原因,公司将给予您双倍赔偿。”并建议他多了解一下情况。调查结果是张夫人上午将这 500 元钱拿走了,当时张先生上夜班回来睡着了不知道。张先生感到过意不去,又为好阿姨婴幼儿护理中心介绍了好几位客户,聊表歉意。

口碑相传,名声在外,好阿姨婴幼儿护理中心越做越大。

第一回分手志不移

《三国演义》开篇说:“天下大势,分久必合,合久必分。”想不到合伙做生意也是这样,恋爱做朋友也是这样。几个月后,好阿姨婴幼儿护理中心逐渐走上正轨。可就在这时候,王庆利和老同学之间的关系发生了微妙的变化:谁是公司名义上的法人代表?谁是公司实际上的法人代表?一山不容二虎,矛盾的最终解决办法是分手。2002 年 1 月底,王庆利与老同学对公司财产进行了评估、公证后,正式分家。王庆利从父母处借了 5 万元,用以支付老同学当初的投资,又从自己的积蓄中,拿出 1 万元,作为对老同学的补偿。谁知老同学还带走了一部分客户。真是福无双至,祸不单行。就在这时,王庆利的男友,因为觉得她从事月子保姆这个行业没面子,与她断绝了恋爱关系。陷入痛苦境地的王庆利并没有灰心丧气,而是抖擞精神去北京、上海等地考察,开始了第二次创业。王庆利发现这些城市已出现了月薪 3000 元的职业管



家,而在南京月子保姆这行基本上还处于一种作坊式经营的初级阶段,特别是0~3岁亲子教育的市场供需出现了很大的脱节。于是她又筹措资金投资成立了“好阿姨亲子乐园”和“妈咪宝贝幼托中心”。为了事业成功,王庆利不惜花血本,以每人3000元的培训费送托幼中心的老师去北京参加培训。现在她的托幼中心在南京已名声大振,很多家长慕名把孩子送来。扬州、上海、无锡等地都有客户过来要月子保姆。

供不应求时,王庆利就亲自上门为客户服务。她二次创业的方向是进军0~3岁婴幼儿早期教育、托儿教育市场。市场的潜力很大,客户的需求很广。宝宝出世,举家欢畅,早期教育,正是方向。一国之昌盛,要看人才,一国之人才,要看婴孩。婴儿是祖国的花朵,孩子是民族的未来。王庆利这一步棋走得对,好在思想超前,行动敏捷。定位准确,朝阳事业。



从灰姑娘到总经理

——潘庄秀华

出身贫寒,白手兴家,苦尽甜来,锦绣年华。达芬奇集团董事总经理潘庄秀华,老家在福建一个贫穷的山村,祖母带着父母亲来到了新加坡,生活艰辛,经济拮据。家里有兄弟姐妹7人,全靠祖母替人洗衣维持生计。祖母出门干活时,就把孙子孙女留在家,孩子们除喂鸡喂鸭以外,还到菜市场捡拾别人丢弃的菜叶吃。贫困给庄秀华留下刻骨铭心的记忆,她不屈服于命运,很早就出去打拼,走向艰苦奋斗的创业之旅。从几岁时每天去捡菜叶的穷孩子,到叫卖德国制造的快速万能锅的直销员,到电视烹饪节目著名主持人,到跨国经营欧美家具和文化理念的跨国公司总经理……潘庄秀华谱写了一支用劳动创造财富、用奋斗改变命运的昂扬的时代畅想曲!

万能锅卖出五百万

1977年,刚从南侨女中毕业的庄秀华,早早地就进入了社会。她和自己的男友,也就是现在的老公潘先生,在一个50平方英尺的房间内开始自己的创业。他们经营和推销的是一种德国制造的快速万能锅,一套三件要1000美金,这在当时可是一个很大的数目,这就必须精通商品性能,学会如何去说明它的价值。潘庄秀华亲自实践,烧锅炒菜,现身说法,宣传买卖。她进行了很多次试验,想在三分钟内一口锅内同时做好三道菜,并且还不窜味。经过50多次失败后,她终于掌握了这些烹饪的技巧。然后辗转在新加坡、马来西亚、印度尼西亚等国家的大小城市,为人们展示如何用这口锅烧出不同寻常的美味。她的独特之处是把美食文化与商业推广紧密地结合起来,让顾客在品尝美食之后心甘情愿地掏腰包买锅。这种推销手法大受欢迎,万能锅十分畅销,受到生产厂家的肯定和表彰。

潘庄秀华胸有成竹地说：“在万能锅销售蒸蒸日上的时候，德国厂家特别请我到欧洲做同样的示范。为了产生更大的效应，我们在电视上开了一个叫《我爱 LU-LA-LA》的节目，这是一个烹饪类的节目。由于手法不断翻新，并且还加上了每个星期送出一辆小车的噱头，所以迅速成为老少皆宜的高收视率节目，一时间，‘爸爸妈妈锅’的美名不胫而走。”潘庄秀华在 1978 年创立“达芬奇”品牌，以售卖钢锅及炊具为主，兼营其他商品，生意更加红火。当初她为自己定的目标是，在几年内赚到 500 万元，结果不但如期实现目标，而且赢利大大超过 500 万元。

经营欧美古典家具

正当德国钢锅销售业绩步步登高的时候，潘庄秀华突然改变了经营方向，转行卖起了欧美的古典家具。原来，1994 年她去意大利的米兰参观家具展时，看到那些渗透着欧美独有文化底蕴的精美家具，爱不释手，一下子就采购 10 个集装箱的欧美古典家具。当时她只是想把这些美丽的艺术品带回新加坡，除了给自己用外，也把它们推荐给朋友们。谁知竟发现了商机，成就了她的事业。女性独有的细腻，形成了潘庄秀华做事精细的风格。她深有体会地说：“作为一个女人，我很清楚地知道那些家庭主妇们，是怎样迫切地想看到家具摆在自己家里的情景。于是我的脑海里马上蹦出了一个念头，帮客户进行免费的家居设计。我们把空间规划、平面设计、家具摆设以及整个室内的立体效果图，都通过电脑着色呈现在客人面前。”潘庄秀华经营家具时也会遇到意外难题，例如有一个客人来公司定了 30 多万的家具，已经付了 70% 的定金，但在最后送货的时候，他却翻脸不认人，把公司的产品贬得一钱不值，要全部退货，并为此和工作人员吵得不可开交。为了解决问题，潘庄秀华亲自跑到他家里去，开诚布公地说：“你可以不要我们的

家具，但请你说明你不要的理由，以便改进我们的工作。如果的确是我们的家具不好，我这次来就算是赔礼道歉！”这位客户见潘庄秀华为人真诚，这才道出实情。原来他手头只有 20 万，刚好付这 70% 的定金，没有一点余钱做其他的事，于是借题发挥，想挽回面子。结果生意没做成，这个找麻烦的客户倒和她成了朋友。潘庄秀华自嘲道：“如果有这样几个商人，一个是大陆人，一个是台湾人，一个是香港人，一个是新加坡人，你们会选择和谁做生意呢？你们一定会选择新加坡人，因为他们好骗，尤其像我这种心软的女人，一看到客户买大单的家具时，就有点心惊胆跳，生怕别人承受不了！”

养活三百多名员工

潘庄秀华经营的达芬奇家具公司，由于业绩突出，在新加坡被评为“50 家杰出企业”之一，她本人则荣获“中小型女企业家”称号。她 40 岁的时候，已在商场打拼了 20 多年，她说了一句跟香港著名影星成龙十分类似的话：“很多人靠我吃饭！”她手下有 300 多名印尼员工，许多来自穷困家庭。因为自己有过“灰姑娘”的贫苦经历，同病相怜，热心相扶，她特别关心照顾他们。她发自内心地说：“我给员工的孩子颁发奖学金，让他们接受更好的教育。”因此，员工对公司很有归属感，像在自己的家里一样温暖。潘庄秀华是很怀旧的一个，人，从不忘本。近年来，她“东山再起”，以“达芬奇”品牌再卖钢锅。她饱含深情地说：“卖锅 20 多年，它是我生命的起点，也是我生命的转折点。我不想让钢锅就这么消失。我对它有很深的感情，饮水思源嘛，所以重新找了店面，除了卖钢锅，也卖其他厨房用品。”人们对“达芬奇”这个名字很熟悉，所以她新店也以它为名，能提升产品形象，也能销售更多厨房产品。她在百汇广场等处开设了“达芬奇厨房文化”专营店，又开始了新一轮的经销“Fissler”钢锅的事业，目前公司业务遍及印尼、

文莱、中国大陆、台湾和香港等。

夫妻恩爱家庭幸福

潘庄秀华与丈夫相濡以沫，同甘共苦，事业成功，家庭幸福。她对丈夫的脾气了如指掌，处理夫妻关系的经验之谈是“信任”和“忍让”。她出自肺腑地说：“我和他很早就一起出来闯，以前可以吃苦，对彼此的个性有充分的了解。我们结婚得早，如今已是 20 多年。我的先生性子比较急，有点暴躁，我认为婚姻中如果你的配偶是个急性子，你就不能样样逞强，必须多点忍让，那么婚姻和生活才不会出现太多问题。我们之间从没有大吵过，我了解他的脾气，他在生意上给我提供很多意见，他有远见，看法也相当准确，因此我乐于接受他的建议。”她对彼此的信任与忍让来维持婚姻关系，做什么事都让对方知道，他不喜欢的，她不做，更不为小事而

吵，不留怒气到日落。她说：“什么事情，睡觉前要讲清楚，不积‘隔夜仇’！”事业与家庭不可能两者并重，为了使辛苦打下的“江山”更稳固，她和丈夫不得不有所牺牲，减少了许多跟孩子相处的时光。但不管生意多么忙碌，潘庄秀华夫妇在国外工作尽量不超过两个星期，一定要抽空回国看看孩子。现在 21 岁的儿子和 19 岁的女儿，都与他们保持着“朋友”的关系。她十分欣慰地说：“可能从小我们不在身边的关系，他们反而更懂事，以前小时候每年带他们出国一两次，他们没玩上三五天，就想回家，想吃我煮的食物。”现在，孩子长大了，她的家具业务不断拓展，工作排得满满的，少有时间带孩子出国旅游，他们也不吵，觉得留在家里的感觉更温馨。潘庄秀华是一个儿女双全的幸福母亲，是一个德才兼备的财富女人。

从板车少女 到亿万富姐 ——魏兰军

祖籍北京，兰州出生，烟台姑娘，百万富翁。她就是魏兰军，一个普普通通的纺织工人，一个踏踏实实的企业老总，一个善于经营的财富女人，一个勤劳致富的传奇女性。从最初的板车少女，到如今的烟台三水置业公司总经理，从最初投资 1200 元做小礼品生意，到现在投资 4 亿元开发 5A 级房地产，魏兰军经历了 20 多年商海拼搏的风雨历程。

打工拉板车

父亲在兰州军区某部服役时，母亲生下一个宝贝女儿，为了纪念这段难忘的生活，就给女儿起名叫“魏兰军”。军人家庭出生的孩子，继承了军人吃苦耐劳的品



质和雷厉风行的作风。魏兰军在初中读书的时候,就到纺织站仓库开始打工,给纺织站拉大板车到仓库送货,每天可获得两块五毛钱的报酬,她暑假打一个月的工可以挣到75元钱。女孩拉板车多辛苦啊,但她不觉苦,因为她第一次尝到了自己挣钱的快乐,也第一次萌生了将来要做生意的愿望。当她把想做生意的想法告诉父母后,出身军营的父亲和做幼儿教师的母亲表示了最坚决的反对,因为他们觉得做生意不是正经路,在当时的政治气候下,当小商贩就是“走资本主义道路”,不仅没出息,而且没前途。为了斩断魏兰军经商的念头,高中还没毕业,魏兰军就被父母托人安排在了烟台市第二染织厂,父母希望她先在车间锻炼两年,再到厂工会做个文艺干部。魏兰军顺从父母的心意和安排,愉快地到染织厂做了一名“倒线”工人,干得也不错,但她的内心深处还是想经商。1984年,魏兰军开始背着父母偷偷地做生意,她利用叔祖父给自己的1000元钱加上自己攒下来的200元钱在朝阳街开了个小商店,专门从南方一些小商贩手里进货,卖一些钥匙环、头绳之类的小礼品。既有心事成功的快乐,又能赚些小钱。1985年她干脆辞去了染织厂的工作,一心下海经商,干起了大买卖。

奔波朝阳街

魏兰军卖东西批零兼营,她不再单纯从小商贩手中倒货,为了减少成本,开始往返于烟台、义乌之间购销小商品。在朝阳街开礼品店的那段日子,是魏兰军最艰苦的时候,到义乌进货时,为了节省30元的货物托运费,她宁愿自己一个人背四五个大编织袋、3000多元的货挤火车。为了省点路费,她不舍得买卧铺车票,有时候要全程站回烟台,脚都累得浮肿起泡,穿着塑料拖鞋都不敢落地。魏兰军回想当年的进货情景时说“就像是逃荒”。但是有付出就有回报,有耕耘就有收获。商品的新潮和时尚,经营的节约和科学使魏兰军的店面很快发展到50多个平方,这就是魏兰军在朝阳街掘得的“第一桶金”,然后在此基础上发展壮大。到1989年,她的资金就已近50万元。为了扩大规模,魏兰军瞅准时机涉足于工业阀门的销售,至1994年,她的资金已滚动到200万左右。

投资夜总会

当年父母的最大心愿是女儿能调到纺织厂工会当个文艺干部,因为他们知道魏兰军身上有文艺细胞。魏兰军把对文艺的爱好用到经商上,开始将目光转向娱乐业。她租用华联对面一处废旧的人防工程,投资数百万元开设了烟台市第一个专业的夜总会——“波士沙龙”。搞得红红火火,风风光光,歌声四起,名震八方。活跃当地文艺生活,引领烟台娱乐时尚。1994年11月,烟台波士沙龙娱乐有限公司成功地举办了崔健演唱会,“波士沙龙摇滚风”让摇滚走近了烟台市民;崔健的《一无所有》激情满怀,《从头再来》



十分豪迈,《长征路上的摇滚》更加精彩。1995年,“波士沙龙青春风”再度将烟台娱乐时尚引向高潮,当年获得“新生代十大歌星”的林依轮、甘萍、刁寒、孙浩、陈红、王磊、戴军、李进等由胡慧中领衔,亮相烟台,向烟台市民展示了通俗音乐的最新潮流,展现了当红歌星的迷人风采。1996年,波士沙龙牵头成立烟台市歌友协会,知音相会,歌山曲海。1997年,波士沙龙邀请江涛、杨漫、DD乐队等联袂来烟演绎“流行音乐风”,笑口常开,青春常在……波士沙龙运营期间,上下满意,口碑极好,健康有序,情调高雅。“从未出过什么乱七八糟的事”最令魏兰军引以为豪!

挺进房地产业

经商之道,在于眼光,生财之术,在于导向。1998年,当别的经营者纷纷涉足酒店、娱乐业的时候,经营波士沙龙正处鼎盛时期的魏兰军忽然走了一步险棋,她将波士沙龙关掉,开始转行进军房地产开发,她将自己的房地产公司定名为“三水置业”。这确实让同行意想不到,非有大魄力者不能为也。魏兰军在房地产运作上起步就是大手笔,她将目光瞄准了烟台

市政府实施的“腾龙落凤”工程,在许多房地产前辈没人敢涉足的烟台第一染织厂拆迁上,魏兰军站了出来。几年过去了,魏兰军在烟台第一染织厂当年的那片涝洼地上开发出了一片现代化的社区和高档写字楼,并且斥资3000万元,在福山区建起了现代化的新厂房。从三水家园的“智能化小区”、“精装修单身白领公寓”到三水商务大厦的“5A级写字楼”、“现代SOHO城”,三水置业从成立到现在一直引领着烟台房地产业的潮流和时尚。魏兰军说自己最完美的作品就是5A级的三水商务大厦,大厦硬件不仅达到了5A级标准,而且以“把房租交给自己”的全新项目开发理念,开创了港城写字楼全产权出售的先河。经过20多年的商战拼搏,魏兰军积累了不少财富,可以说是“亿万富姐”。但她不忘本,取之于民,用之于民,慷慨解囊,回馈社会。魏兰军担任总经理的烟台三水置业公司,每年都向学校和幼儿园捐赠图书、玩具,向残疾人和孤寡老人捐款、捐物。早在1991年她就出资13万元赞助了烟台市少儿足球俱乐部,她赞助的烟台三水置业“群星合唱团”,为80多位老年人创造了一片文化空间,提供了一方人间乐土!

从女招待到美国亿万富婆

——苏茜·欧曼

一出寒门,身价百倍,财运亨通,风云际会。她是谁?她是一个女招待,她是一个打工妹,她是一个理财师,她是一个机灵鬼。如果你想和她共进晚餐,那么请先付1万美元的出场费。这种标准,价格不菲,连好莱坞明星也不敢如此耍大牌、乱收费!但是她成功做到了,牛气十足,巾帼可畏。她就是苏茜·欧曼,一个出身贫

寒的美国女孩,不相信命运,只相信奋斗,她用自己勤劳的双手和过人的智慧,打拼出一个亿万富婆的风采!

一片火海拼命救钱

苏茜·欧曼出生在一个普通的美国家庭。13岁的时候,经历了一场惊心动魄的大火,让



她体会到金钱那种震撼性的力量,这件事影响了她的一生。父亲开了一家小小的鸡肉食品作坊,出售一些汉堡、热狗和油炸食品,用以维持全家人的生活。有一天,炸鸡肉的油锅不慎着火了,几分钟内整个作坊成为了一片火海。幸好他父亲在被大火吞没之前逃了出来。这一切发生的时候,苏茜和她的母亲恰好在场,大火无情,越烧越旺,生死关头,谁能抵挡?眼睁睁地看着大火烧毁了父亲的生意。忽然之间,让苏茜一生难忘的事情发生了:他的父亲不要命地冲进火海中,因为他想到钱箱还在那着火的房子里,那是全家赖以生活的命根子。只见父亲机械地搬起了那个已经被大火灼热的金属钱箱,并把它扛了出来,浑身的衣服都烧着了。当他把钱箱扔到地上的时候,苏茜看到钱箱上粘着父亲胳膊和胸口上的皮肉,不禁惊恐万分。为什么父亲不顾一切甘愿冒着生命危险冲入火海?他不怕被烧死吗?这让小苏茜意识到:对父亲来讲,金钱显然比生命本身更重要!从那一刻开始,“挣钱,挣大把的钱,开始成为我的职业驱动,成为我的情感先决。”苏茜直言金钱对她的意义,“金钱对于我而言,不仅仅成为拥有一切富足的生活手段,也成为我的惟一。”她伤感地回忆道,“那时,对于我贫穷的家,金钱意味着紧张、忧虑和悲哀。”

七年招待难保平安

从小立大志,还得从平凡处做起。虽然那时苏茜的志向要赚大钱,但她的第一份工作,只是在加州伯克利的巴特卡普面包房当女招待,每天端盘倒水,送往迎来,招待宾客。这样一干就是7年,虽然没有赚到什么钱,但她工作踏实,服务热心,广结善缘,对人诚恳,联系了许多老顾客。当时,她的梦想只是开一家有餐厅、美发、沙龙的休闲娱乐公司。有一天,她向父母说了自己的想法,并希望能获得他们的资助,可是父母对她说:“我们没有足够的钱帮助你。”第二天,她带着失望的心情上班,向几位老顾客诉说了自己的烦恼。没想到第三天,一位叫弗雷德的老顾客居然交给她一张5万美元的支票!并给她写了一张便笺:“这笔贷款惟一的抵押是你作为一个人的诚实,如果可能,10年后无息返还。”另外几个老顾客也给了她一些贷款。苏茜第一次有了可以创业的启动资金。不过,她没有去开小餐馆,而是按照其中一位资助者的建议,进行美林证券投资,并根据经纪人的建议购买了石油股票认购权。在开始的几个星期,运气很好,苏茜的账户上获得了5000多美元的盈利。她完全被这种全新的生财之道迷住了,开始在自己的房间里贴满了股票价格的走势图,试图来把握其中的规律。但是1979年的国际原油市场风云突变,石油股走势瞬间逆转,苏茜几乎失去了全部的投入和原先的盈利。苏茜开始意识到投资的风险与变幻莫测。

九步达到财务自由

吃一堑，长一智。这个教训成了苏茜人生中的一大转折。她从中学习到一点：即使把自己的金钱交给别人管理，也不能放弃对它的责任感。她开始希望当一名经纪人。1980年，苏茜离开了餐馆，成了美林公司的一名经纪人。她经常困惑这样一个事实：当她给不同的客户购买相同的股票时，有人总是赚钱，而有人从来赚不到钱，这是为什么？原因在哪里？经过深入研究和反复思索，最后她感悟到：不同的结果来源于客户不同的行为，那不是运气的问题，而是一种精神问题，它反映了客户从事投资活动的心态和直觉。1983年，她应聘培基证券 PRUDENTIAL BACHE SECURITIES 公司，担任高级投资副总裁。1987年，苏茜开始创立自己的财务公司，着手打造自己的财富和事业。从那时起直到1997年，她一直执掌着越滚越大的苏茜·欧曼财务集团。她想与公众分享自己的理财经验。1995年，她根据自己多年涉足理财领域以来的从业经验，于厚积薄发中写出了一部探讨理财理念的著作：《挣到了，就别失去》。该书同时登上《今日美国》、《商业周刊》和《华尔街日报》等媒体的商业类畅销书排行榜。1999年，她的另一本书《致富的勇气》出版，印数很快超过100万册，成为一本经久不衰的热门书。她在《九步达到财务自由》中鼓励人们，只要通过9个简单步骤，你将改变自己的财务未来：第一步，弄清过去如何控制未来的财务钥匙；第二步，正视你的恐惧并建立新的理念；第三步，对你自己诚实；第四步，为你所爱的人负责；第五步，尊重你自己和你的金钱；第六步，相信自己胜于相信他人；第七步，敞开接受你应该拥有的一切；第八步，理解金钱循环里的潮起潮落；第九步，认识真正的财富。

十条财富精彩语录

苏茜同时还是一名广受欢迎的演说家，她在美国各地广泛演讲，帮助人们改变他们对金钱的看法。她还为《新闻周刊》、《人物》、《纽约客》等重要的报刊撰稿，也出现在拉里·金谈话、CNN、CNBC、早安美国、观察等电视节目中，并多次参加当红非洲明星奥普拉·温弗蕾主持的脱口秀节目。这一切活动，使苏茜很快赢得“女性理财权威”的称号。美国媒体对此评价说：“苏茜·欧曼是全球最出色、最富有激情、也是最美丽的个人理财师，她通过传授怎样控制金钱而不是被金钱所控制的方法，改变了千千万万人的个人理财观念。”从一个平凡的女招待到美国富翁的理财顾问，从一个优秀的理财专家到自己也跻身亿万富翁的行列，苏茜的成功之路激发了许多普通美国人对未来的梦想。谁不期望自己摆脱贫困而达到财务自由呢？谁不希望自己发财致富而能够控制金钱呢？苏茜的宝贵经验值得借鉴，苏茜的精彩语录可以学习：

1. 人的一生只有三个取得金钱的正常途径。第一是通过工作；第二是继承；第三是对你多年积攒下来的金钱进行明智的投资。如果不当总统，那么就当一个理财顾问。

2. 个人理财越早越好。比如储蓄，如果你25岁开始，每月存100美元，那么30年后，你的钱会比你35岁开始做多20万。10年差20

