



从一无所有到

CONG YIWU SUOYOU

DAO BAIWAN FUWENG

下一个百万富翁就是你！

本书将改变你的命运，引导你迈向致富之路！
通过阅读本书，
你可以深刻的领会，
他们是如何从一无所有而迈进百万富翁的行列。

常桦 卜宝玉/编著



华文出版社

CONG YIWU SUOYOU



从一无所有 到百万富翁

DAO BAIWAN FUWENG

下一个百万富翁就是你！

本书将改变你的命运，引导你迈向致富之路！
通过阅读本书，
你可以深刻的领会，
他们是如何从一无所有而迈进百万富翁的行列。

常桦 卜宝玉/编著

华文出版社

图书在版编目(CIP)数据

从一无所有到百万富翁/常桦,卜宝玉编著. —北京:
华文出版社, 2009.9
ISBN978-7-5075-2919-7

I. 从… II. ①常…②卜… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 166954 号

从一无所有到百万富翁

作 著:常 桦 卜宝玉

责任编辑:谭 笑

责任校对:吴素莲

出版发行:华文出版社

社 址:北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码:100055

网 址:<http://www.hwbs.com.cn>

投稿邮箱:xiaotanxiaotan11@126.com

电 话:总编室 010-58336255 发行部 010-58336277 58336265

责任编辑 010-58336239

经 销:新华书店

印 刷:北京画中画印刷有限公司

开 本:228×170 1/16

印 张:15.75

字 数:226 千字

版 次:2009 年 10 月第 1 版

印 次:2009 年 10 月北京第 1 次印刷

印 数:00001-10000 册

标准书号:ISBN978-7-5075-2919-7

定 价:28.00 元

版权所有,侵权必究

本书若有质量问题,请与发行部联系调换

前言

有人说:这是最好的年代,也是最坏的年代。改革开放 30 年来,我们的国家发生了太多的变化。随着科技的高速发展,在国家政策的大力扶植下,无数优秀的创业者演绎了一出出财富的现实神话。

生活中我们常常听到这样的抱怨:我命不好,出生在一个贫苦的家庭,父母没有大笔的财产,不像那些一出生就含着金钥匙的人,如果我有多少多少财产,我也会如何如何……是的,那些一出生就拥有数不尽财富的人是幸运的。可是,生在贫苦人家没有万贯家产继承的人就没有出头之日了吗?看看那些福布斯富豪榜上的名字你会发现,原来他们中的很多人曾经也如你我般一无所有:出生在贫苦的家庭,有一段苦难的童年,在成长的路上也经历过无数的彷徨、失败甚至绝望,但是他们仍然挺了过来,成就了一番事业。他们用行动证明了,今天的一无所有并不代表一生都一无所有。

很多人都梦想着一朝致富,不经历创业的磨炼和洗礼而轻松获得成功。这种想法如同空中楼阁,是脱离实际的。这个世界上从来就没有无源之水,也没有无根之木。成功是在实践中打拼出来的,创业所需的知识、经验和能力等都是需要在现实生活中不断学习和提高的。

财富的积累是一个缓慢的过程,也许你会说某人一夜暴富,是的,在这个科技日新月异的时代,的确有人一夜之间从一无所有到百万富翁,但是,你看到的都是表面现象,他们的一夜暴富和之前的努力与奋斗是分不开的。马云、陈天桥、施正荣等富豪们光鲜亮丽的背后是他们多年如一日的拼搏。正如冰心的诗:“成功之花,人们往往惊羡它现时的明艳。然而当初,它的芽儿却浸透了奋斗的泪泉,洒满了牺牲的血雨。”

“鲤鱼跳龙门”的故事大家也许听说过,红鲤鱼自告奋勇,从众多鲤鱼中脱颖而出,一跃龙门而成巨龙。其实,龙门就像是财富之门,要想跳过它,就

要不断地磨炼自己,要有坚定的信心和一往无前的勇气,只有这样,你才会踏上财富之路。

前些日子,偶然看到新东方校长俞敏洪在北京大学 2008 年开学典礼上有一番令人感动的話。他说:人的一生是奋斗的一生,但是有的人一生过得很伟大,有的人一生过得很琐碎。如果我们有一个伟大的理想,有一颗善良的心,我们一定能把很多琐碎的日子堆砌起来,变成一个伟大的生命。但是如果你每天庸庸碌碌,没有理想,从此停止进步,那未来你一辈子的日子堆积起来将永远是一堆琐碎。

古人云:千里之行,始于足下。只要你胸怀财富的梦想,并能在现实生活中不断地为之努力,那么,不久的将来,你也会加入到百万富翁的行列中去。最重要的是从今天,从现在,从这一刻就开始付诸行动,从一无所有到百万富翁,甚至千万、亿万富翁都是有可能实现的。

目 录

第一章 穷且益坚,不坠青云之志

对于大多数的普通人来说,一般没有可观的遗产去继承,平时靠工薪生活,扣除日常开支,所剩无几。因此,要想创业,只能从小本买卖做起。是的,充足的资金对于创业是十分必要的,但是我们不可以把没有资金当作自己不能创业的唯一理由。改革开放三十多年来,已经有无数的人用事实证明了白手起家一样可以成就一番事业,穷不是创业无门的借口,关键是你一定要拥有不屈不挠追求成功的志向。所谓“穷且益坚,不坠青云之志”,就是不管前路有多少艰难险阻,都要执著追求自己的理想,只有这样才能摆脱贫困,实现人生的目标。

胡小平:“小菜一碟”成就榨菜大王	2
陶华碧:“老干妈”的财富之旅	8
朱国锭:炼狱中修炼财富	15
谭传华:小梳子梳出大财富	20
汪宏坤:坚持到底能成功	28
钱俊东:天高我飞翔	33
南存辉:小鞋匠成就大事业	39

第二章 困顿乃创业之基

他们在商海中拼搏多年,历经磨难,大起大落,在无数次商战中积累了丰富的经验;他们对生命有着超越常人的认知与感悟;他们面对失败彷徨过,逃避过,但是,最终都勇敢地选择了东山再起。他们永不放弃的精神值

得我们每一个人学习。

郭华超:而今迈步从头越	47
阎士杰:不只追求财富	53
梁伯强:小物件做成大品牌	59
周彦俊:走在荆棘丛生的路上	66
牛根生:俯首甘为孺子牛	70

第三章 女人创业,巾帼不让须眉

身为女性,看起来是那么柔弱,但在创业路上,却巾帼不让须眉。在现代社会,女人创业已不是一件新鲜事。在风云际会的商场上,越来越多的女性以自己特有的自信、坚韧、细腻和善良走上创业之路,为各行各业涂上了一抹亮丽的色彩。

杨澜:追求阳光灿烂的人生	80
江菲:初中毕业的财富天使	85
李莹:从北大校花到经营高手	90
张璨:创立自己的商业王国	95
张晓丽:打工妹的“娃娃”情缘	101
陈招娣:历经风雨见彩虹	105
周晓光:“饰品女王”写传奇	109

第四章 年少有为,初生牛犊不怕虎

不知从何时起,80后开始作为一个符号常被人们挂在嘴边。他们的所作所为总是被放大并呈现在大众的视线里,对他们的讨论似乎也一直没停过。他们代表着张扬、叛逆、独立、激情……他们一出生就遇上了市场经济,一长大就明白了国际化,一交流就用上了互联网。在中国商界,尤其是互联网界,一批80后正悄悄与财富挂钩。眉眼间稚气未脱,却有着上千万甚至上亿财富,手下管理着几十上百号人。这批年轻新贵的出现,似乎在一夜之间

颠覆了人们心目中传统企业家的形象。其中,李想、茅侃侃等人,无疑是 80 后新贵的典型代表。

李想:把自己变成导演	115
茅侃侃:“混世魔娃”的创业路	120
伍杰晖:海内存知己,天涯“若比邻”	125
刘松琳:营销培训闯新天	129
吴立杰:大山深处“小裁缝”	135
夏乾良:复旦学子的财富传奇	141

第五章 敢为人先,科技创造财富

2002 年,当互联网、CEO、纳斯达克、资本等词汇进入中国人思维的时候,中国迎来了富豪迭出的时代。以马云、丁磊、陈天桥、马化腾等为代表的高科技英雄的出现,让人们充分认识到:当知识和技术被市场化时,其所爆发出来的财富效应要远远超过传统产业。

马云:商海里的侠义书生	147
丁磊:以成败论英雄	153
陈天桥:网络世界的探险者	159
马化腾:用 QQ 连接世界	165
朱骏:英雄何须问出处	170
王文京:做中国人自己的软件	179
施正荣:光伏界的“比尔·盖茨”	184

第六章 大智大勇,开创精彩人生

小胜凭智,大胜靠德。要想取得更大的成功,则需要大智大勇。绝大多数的创业者不可能同时具备所有的职业素质,也不可能充当所有的角色。这就要求创业者了解和熟知自身特有的或较为擅长的某一方面的素质,充分利用自己的专长,打造精彩人生。

潘石屹:地产界的时尚先锋	192
李书福:造中国人自己的汽车	200
郭广昌:在不断选择中成长	206
江南春:文学青年创大业	213
祝义才:有“舍”才有得	222
杨百万:中国第一股民	228
俞敏洪:中国最富有的老师	234
丁志忠:安心创业,脚踏实地	239

第一章

穷且益坚，不坠青云之志

对于大多数的普通人来说，一般没有可观的遗产去继承，平时靠工薪生活，扣除日常开支，所剩无几。因此，要想创业，只能从小本买卖做起。是的，充足的资金对于创业是十分必要的，但是我们不可以把没有资金当作自己不能创业的唯一理由。改革开放三十多年来，已经有无数的人用事实证明了白手起家一样可以成就一番事业，穷不是创业无门的借口，关键是你一定要拥有不屈不挠追求成功的志向。所谓“穷且益坚，不坠青云之志”，就是不管前路有多少艰难险阻，都要执著追求自己的理想，只有这样才能摆脱贫困，实现人生的目标。

胡小平：“小菜一碟”成就榨菜大王

人们去饭店吃饭，常常出现这样的情景：大受欢迎、一端上来就被抢个精光的，往往不是那些大鱼大肉，而是清淡的蔬菜或者小菜。就是这种司空见惯的场面，被一位有心的青年留意到，并抓住机会成立了专业小菜配送公司，结果做成了大生意。

一、农村少年不安分

1981年，年仅16岁的胡小平初中毕业，因家庭贫苦，父母无力再供他读书，只有回家务农。看着父亲渐渐弯曲的脊背，心中不免愤愤不平，难道我也要沿着父辈们的足迹，面朝黄土背朝天地过一辈子吗？不，一个念头在胡小平心中渐渐浮现：不能就这样过一辈子，我要去看看外面的世界。

日子一天天过去，离家出走的念头越来越强烈。终于有一天晚上，胡小平趁父母睡下后，偷偷从家里拿了20元钱，又用布袋装了30斤大米，在饭桌上压了一张字条，告诉父母他要出去闯一闯。然后，他朝着二老的房门跪了下来，磕了个头，强忍着泪水毅然迈出了生活了十几年的家。

直到今天，已经事业有成的胡小平回忆起那时的一幕幕，依然记忆犹新。那天出了家门后，从未出过远门的他，凭着从大人口中听到的“经验”，先是步行到镇上，然后坐汽车到县城，再转车、坐轮渡抵达芜湖，买了一张到南京的轮船票，于次日早上6点多抵达南京。到了从小就仰慕的南京长江大桥时，胡小平身上只剩下4块多钱，可他还是下决心花了两块钱拍了张照片，那时的他：脚穿一双破凉鞋，裤脚卷起，一高一低，两只袖口也是高高卷起，

一手搭在大桥的栏杆上，一手背在后面，完全是一个流浪的懵懂少年。

初出家门的兴奋随后就被生存的压力冲得无影无踪，由于人生地不熟，也没有一技之长，胡小平在花完了从家里带来的钱后，只好去捡垃圾谋生。随后，他又先后做过自行车修理工、面馆伙计和杂货店搬运工……

1988年秋季，胡小平毅然辞掉了下关南北货商店仓库保管员的工作，这是一个令一般城里人都羡慕的工作：工作轻松，工资待遇也不错，但胡小平想，自己还年轻，又是农村人，这样下去，何时才能攒到钱娶上媳妇。不安分的他再次做出决定，辞职自己干。

1989年，胡小平在南京大兴码头部队招待所认识了一位卖榨菜的重庆涪陵人，两人谈得很投机。胡小平第一次开始接触坛装榨菜。胡小平问：“你这榨菜怎么卖？”涪陵人说：“我们这么投缘，榨菜按每斤四角五分，每坛40公斤左右。”胡小平立即跑到惠民桥市场了解行情，他看到一位老太太在卖榨菜，就问：“榨菜多少钱一斤？”“七毛。”胡小平又问：“您一天大概能卖多少？”“卖得好能卖两坛，卖不好只能卖一坛。”胡小平心里飞快地盘算：他给我四毛五，我卖七毛，每斤赚两毛五，一坛40公斤，能赚20元，如果能卖两坛……太好了。说干就干，胡小平第二天早上就用自行车驮了坛榨菜，在农贸市场卖了起来，不一会儿，就卖掉了半坛。由于没有摊位，只能在露水街市场卖，可惜市场上人很快就散了。第三天，胡小平在卖榨菜的时候，一位顾客问：“榨菜多少钱一斤？”“七毛。”胡小平答道。“能不能便宜点，我买五公斤，我看你这榨菜蛮好的。”“那就六毛五吧。”胡小平爽快回道。“能不能再便宜点了，我买你一坛，我家是开面馆的。”胡小平听说买一坛，想了想说：“最低六毛。”“能不能再低？”客人问。“不能再低了，我这是正宗的涪陵榨菜。”胡小平坚持道。“好吧，明天你送一坛来，要和这榨菜一样。”“好！”胡小平开心地答道。第二天早上，胡小平驮了一坛榨菜来到面馆，当着老板的面，用锤子敲开坛上的水泥封口，撕掉了榨菜叶子和塑料封布，露出了正宗的红灿灿的涪陵榨菜。老板二话没说，按每斤六毛钱结了账。40公斤榨菜，胡小平一下子就赚12元钱。

胡小平的过人之处就是能举一反三。到了第四天，他没有继续在露水街市场安安分分地卖榨菜。他想：南京的面馆、小吃部那么多，我何必还要

在这里傻守着等人买榨菜？

于是，胡小平带上榨菜样品，开始挨家挨户推销去了……

二、创立自己的品牌

通过不断的努力，到1995年的时候，胡小平已经在南京水西门批发市场开了家“榨菜世界”酱菜批发部，当时他在南京号称“榨菜大王”。这期间，浙江一个厂家找到他，让他销售他们生产的一种榨菜片。厂家的业务员对他说：“听说你在南京是‘榨菜大王’，你看我们的榨菜片怎么样？”胡小平看了看产品：70克榨菜片，包装精美，包装率小，价格适中，再尝一下口味，味淡偏甜，感觉不错，于是当场决定做此产品。厂方业务员倒也爽快，对他承诺，如果一个月内销售1000箱，按39元/箱结算再返还给他0.5元/箱。胡小平开始集中精力推销起榨菜片，每袋他只加两分钱对外销售。结果令厂家和胡小平都没有想到的是，第一个月胡小平就卖出4000箱，也就是说他除了毛赚12000元外，按口头协议规定又返还他两千元，所以胡小平越做越有劲。此后连续几个月，销售都超过5000箱，且销量大有增长之势。

然而好景不长。正当胡小平准备大干一场的时候，厂方的业务员对他说现在厂里的货非常紧张，很多车排队在厂门口都提不到货，你看怎么办？胡小平说：“无论如何也得保证我的货源呀！”他跟他们商量：只要保证货源，其0.5元/箱的返利也不要了。因为此时胡小平知道：他们多发给他一箱货，他就能多赚3元钱。就这样，厂家又发了几批货给胡小平。生意越来越好，到后来变成厂方一车货送到胡小平家，他不用把货卸下来，直接坐上货车，就送到他的下家客户，一车货转手就是2000多块。胡小平心里美滋滋的，但这时危机也已悄悄出现。由于胡小平经常用厂家的车送货，他的重要客户被厂家知道了。再说他的下家客户，此刻也在寻找着厂家货源。终于有一天，厂家和他的客户接上了头，并且以每箱40元成交，把胡小平给甩掉了……

这一事件对胡小平的打击很大，他当时的第一反应就是：如果这个厂家是我的就好了，产品名声打出去，好销了，正是我收获的时候。后来回过头

来想想自己的客户，也有怨气，平时在一起喝酒聊天都是称兄道弟的，一旦利益来了，就全然不顾。再后来想想，也不能怪他们，换上是自己，可能也这么干。从那以后，胡小平就开始琢磨，怎么能把厂家产品卖开了，还能够控制着产品，不让厂家过河拆桥；反过来，怎么能把下家的客商团结起来，让厂家过了河也拆不了桥。于是，一个念头产生了：要有自己的牌子！

1998年，胡小平成立了南京云露调味品有限公司，开始注册了自己的产品商标和服务品牌，使自己的畅销产品由自己的服务网络销售。商标品牌就叫“小菜一碟”，并形象地把“小菜一碟”的商标设计成一只碟子上搁着一双筷子的图案。看似平淡无奇，但却暗蕴了胡小平的经营思路：碟子代表产品，筷子代表销售服务网络。胡小平说，他一心想做的事情，就是把“碟子”越做越大，让更多有地方特色的新品小菜加盟进来；把“筷子”越伸越长，不断增加小菜品种的销售网点。

三、追逐梦想，更上层楼

随着企业规模的扩大，胡小平需要思考的问题也越来越多。经过多年的商海打拼，他深知产品的质量就是企业的生命，对于每一家有意加盟的企业，他都要到现场亲自考察。最后所选的生产基地，基本上都是当地农产品加工的龙头企业，原料生长环境佳，无污染，在当地名气大、口碑好。另外，从种植前的土壤环境、品种的选择，到种植、采摘、运输，再到加工和销售，每一道程序，胡小平都要经过严格的把关，他说：“一定要让老百姓吃得既舒心、又放心。”

与此同时，胡小平还在努力扩建产品的销售网络。在他的苦心拓展下，徐州小菜一碟商贸有限公司、上海小菜一碟商贸有限公司、深圳小菜一碟商贸有限公司等9家地区经销商先后加盟，并迅速打入当地的大型超市，在市场上也开发了多处销售专柜和营销点，构建了规模庞大的销售网络。

随着“小菜一碟”销售网点的不断增加，更多的有地方特色的新品小菜不断加盟；随着“小菜一碟”特色新品的不断加盟，“小菜一碟”开发网点的力度不断增强。“小菜一碟”在制造商和经营商互惠互利中不断壮大，形成一

条完整的“价值链”。

但是,前进的道路并非都是一帆风顺,尽管胡小平一再强调产品质量的重要性,但还是发生了一起防腐剂和添加剂超标的事件,并引发了一场“撤柜风波”。

2004年7月,正处在业务迅速增长期的“小菜一碟”,却因为部分产品食用防腐剂和食品添加剂含量超标,遭遇部分超市撤柜,许多老顾客也纷纷拎着产品要求退货。眼看着辛苦了6年的品牌就要毁于一旦,许多员工流下了伤心的泪水,胡小平更是一度无法接受这个残酷的事实。不过,他很快平静下来,决定想办法挽救“小菜一碟”,渡过难关。

胡小平仔细查看了产品,发现被曝光不合格产品都是当年1~5月出产的,6月份的同批次产品送检则全部合格。他又请教了专家,得知为了使小菜不变质,在生产过程中必须添加足量的食用防腐剂,不然就会出现微生物增多、胀袋的现象,但这样很容易超标,似乎成了一个无法克服的矛盾。而当时有一种巴氏灭菌设备可以有效地解决微生物增多的问题,有了它,防腐剂就可以少放甚至不放。

胡小平立即决定,凡是查出有“问题产品”的生产基地,立即终止合作。对于其余的生产基地,则要求他们全部要引进巴氏灭菌设备。经过一段时间的整顿,“小菜一碟”又慢慢恢复了元气。

做小菜,附加值低,因此不少生产商都主打“价格战”,胡小平却不赞同这种做法,他认为小菜虽小,但是也要做精,以质量取胜。为此,他在南京浦口准备建立起自己的生产基地,并建立小菜研究所,内设产品检测中心和研发中心,聘请专业人才,借助高科技的研发技术,在小菜的配方和制作上下工夫。另外,他还不惜重金,邀请食品保健专家前往生产基地指导,让一些小菜增加乳酸菌、氨基酸的含量,把中国小菜由传统的“下饭型”向现代的“保健型”拓展。

对于自己挑选并生产的每一个小菜品种,胡小平都会亲自起名,方式很简单,在品种前面加上产地名。如他在萧山发现的“麻辣萝卜干”,就改名叫“萧山萝卜干”。他说,这样不仅体现地域特色,也通俗好记。

胡小平说:“我们不光是做产品,还要把它和中国浩瀚精深的饮食文化

结合起来，这样才能更有生命力。”他希望“小菜一碟”能够浓缩中国小菜的精华，代表中国味道走向世界，弘扬中国小菜的文化。

在追逐梦想的道路上，胡小平从不停歇。除了倾力打造“小菜一碟”商标外，他还在南京草场门外开了一家“小菜一碟”连锁餐厅，主营中式快餐。目前，这家30多平方米的餐厅运营得很好。胡小平说，一旦时机成熟，他准备再多开几家这样的餐厅，打造一个“小菜一碟”连锁餐饮。

尽管目前“小菜一碟”的小菜年销售额已逾亿元，但尝尽了人间酸甜苦辣的胡小平深知，追逐梦想的路并不平坦，为更上层楼，胡小平已准备用他毕生的心血来实践！“遇到困难，面对挫折，我泰然处之；再大的事，笑对人生，不过是小菜一碟；取得成绩，面对掌声，我清醒知道：茫茫商海，自始至终，我只是小菜一碟！”这句胡小平的“名言”，或许能够解释他的成功之道。

陶华碧：“老干妈”的财富之旅

一个没上过一天学，甚至连自己的名字也写不全的农村妇女，白手起家，通过自己的辛苦创业，居然在 10 年左右的时间里，创办出了一家资产达 13 亿元的大企业！这并不是一个虚构的传奇故事，而是一个真实的财富神话。

一、因势利导，抓住机遇

创造财富神话的农村妇女名叫陶华碧，她的名字也许并不响亮，但她的产品“老干妈麻辣酱”却家喻户晓，而她就是这家公司的创始人，也是该集团公司的董事长。“贵阳南明老干妈风味食品有限责任公司”的资产如今已经累计达 13 亿元，每年上交给国家的税收就达 1.8 亿元之多，名列全国私营企业 50 强排行榜的前五名。但是谁能想到其董事长陶华碧是一个没有上过一天学，甚至连自己的名字也不是很会写的农村妇女。她通过自己的艰苦奋斗，凭着“老干妈麻辣酱”建立起了自己的财富王国。

陶华碧的创业动机其实很简单，就是为了生存。陶华碧出生于贵州省湄潭县一个偏僻的山村，由于家里穷，她没有上过一天学。20 岁的时候嫁给了一名地质队员，不久丈夫去世，她肩负起了照顾两个孩子的重担。为了不使孩子们挨饿，她只能出去打工或者摆地摊。1989 年，陶华碧利用自己平时省吃俭用攒下来的钱，在贵阳市南明区龙洞堡的一条街上，用四处捡来的砖头盖了一间房子，开了家餐厅，取名“实惠餐厅”。餐厅以卖凉粉和冷面为主。当时她特地制作了麻辣酱，作为拌凉粉的一种佐料。没想到生意非常