



每天5分钟，你的私家财商教练
YI WEI QIYEJIA DE

一位企业家^的 创富密码

商海老手讲述他30年的商业智慧-----

CHUANGFU MIMA

曾志平◎著

为什么有人收入比你高十倍、百倍？为什么有人比你成功千倍、万倍？
难道他们真的比你聪明吗？

一位企业家通过他的实战经验为你破解创业成功密码，
构建创富秘诀，告诉你即学即用赚钱法则！

中国言实出版社



[一位企业家的 创富密码]

曾志平◎著

图书在版编目(CIP)数据

一位企业家的创富密码 / 曾志平著. -- 北京 :

中国言实出版社, 2013.10

ISBN 978-7-5171-0213-7

I. ①一… II. ①曾… III. ①企业管理-经验

IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 232850 号

责任编辑: 王蕙子

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编: 100101

电 话: 64966714(发行部) 51147960(邮 购)

64924853(总编室) 64924745(四编部)

网 址: www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 河北三河祥达印装厂

版 次 2014 年 1 月第 1 版 2014 年 1 月第 1 次印刷

规 格 710 毫米×1000 毫米 1/16 9.5 印张

字 数 132 千字

定 价 28.00 元 ISBN 978-7-5171-0213-7

序

创业者商海泛舟，以获得财富为目标，追求生存、发展；凝结人生事业的成果，体现着经营智慧和管理艺术。

自改革开放以来，笔者经营管理企业历时 30 多年，在实践中，有深刻的感悟，刺激我“不吐不快”，把其中的感悟提炼，记述，结集成《创富宝典》，期盼自我品味同时也供同行分享，感受人生快乐。

这本集子以一个参与者的身份，从企业经营的角度总结经营者做好人、办好事的经验，议论人生，抒写创业心得，探讨致富之路，说明市场经济体制下，创业者的成功来之不易！

在商业经营过程中，不确定因素太多，各人的行为艺术和际遇不同，结果也完全不一样。有的人其职业生涯硕果累累，也有的人半途凋落，无果而终。创业者要在追求经济效益的同时承担社会责任，把获得的财富平静地努力地回报社会。只有顺乎时代潮流，依靠思想力、学习力、

资本力、文化力、执行力，整合、配置、提升资源优势创业，做到以德立身（坚守中华民族传统美德），以道立业（坚持社会主义道路）；学会适应社会环境生存之本领，领悟企业成长必须遵循进化论之原则，懂得市场竞争优胜劣汰之规律，破解创业失败密码，构建创富秘诀，活学活用赚钱法则，“信、诚、忍、奋”运作营销，才有可能做到客户满意、效益可观、社会好评、人生快乐。

鉴于笔者笔力所限，多有不足之处，敬请读者谅解。
如能有益于后来的创业者，实属笔者内心幸事。

2013年5月



目录

CONTENTS

序 言	(001)
-----------	-------

理 念 篇

一、创造财富的不二法门	(003)
二、屹立商界的给力能源	(007)
三、心想事成的信念威力	(011)
四、选择决定最终成效	(014)
五、战略制定以“柔”为胜	(019)
六、镇之以静才能长久远	(023)
七、“赢在低谷”的策略思维	(026)
八、找准定位才能听天“有”命	(029)
九、关注愿景的“磁铁效应”	(032)
十、理解“生意经”之精髓	(035)
十一、给顾客贩卖“好处”	(039)
十二、模仿创新是创富正道	(041)

十三、劳动报酬不等式	(046)
十四、坚守普世价值观	(049)

操 作 篇

十五、经营策划定成败	(055)
十六、设定行动方向标	(060)
十七、拟订盈利路线图	(065)
十八、预案应对不确定性	(069)
十九、执行运作决定企业胜负	(073)
二十、学习变通找窍门	(076)
二十一、团队协作闯难关	(079)
二十二、管理与决策出高效率	(082)
二十三、立章建制定江山	(085)
二十四、修炼慧眼用贤能	(090)
二十五、培养强化凝聚力与向心力	(093)
二十六、换位思考得双利共赢	(095)
二十七、做好营销文化软实力的文章	(098)
二十八、坦率面对合伙关系的分裂	(102)

感 悟 篇

二十九、创业短命的“八宗罪”	(109)
三十、企业创富秘诀十二招	(114)
三十一、风雨之后才有彩虹	(120)
三十二、管控欲望的大智慧	(124)

三十三、敢负责任有作为	(129)
三十四、浅述创业者的是非功罪	(133)
三十五、“人格魅力”成就事业	(137)
三十六、弘扬企业家精神	(141)

一位企业家的
创富密码

L I N I A N P I A N

理
念
篇



一、创造财富的不二法门

谁都希望自己是财富的拥有者，能够事业有成，衣锦还乡。可天上不会掉馅饼，想要拥有财富，仅靠欲望和不切实际的想法是不行的，关键看你怎么做，才能让周围的财富流向你。那么，什么样的事情最值得你去做，也能最快积累财富呢？

有一个姓路的朋友，于上个世纪八十年代初大学毕业。由于“三代单传”，在家庭压力下，超生了一个孩子，违反了计划生育政策，夫妻双双被开除公职。为生活所迫，在朋友的帮助下，他在惠州环城西街边租了一个小门店，维修自行车、摩托车。

一个偶然的的机会，在一个朋友的点拨下，靠“投机”发了一笔小财，很快积累了创业资本，生意开始越做越大。随着财富的增加，他的心态也发生了很大变化。他觉得：活着，就要活得好才是硬道理。活得好，就是要活出人样，有了财富可以昂首挺胸，受人尊重。3年以后，他放弃了投机生意，转而做实业，购买建设用地，修建工厂，专为TCL电子产品做配件。20多年后，他已经拥有一个占地约10万平方米的工业园，员工1000多人。2010年，他的企业年产值达到一个多亿，成为惠州地区首屈一指的电子产品五金配件制造商。

回顾30多年的创富历程，他无限感慨地说：“改革开放，让一部分人先富起来。这是一个好政策！我就是想富起来的积极分子，好像有一只隐隐约约的手在推动着自己朝一个方向走。慢慢地真的富起来了，活出个人样来了！生存是硬道理，是归宿，是一切！我糊里糊涂超生是为生存，做生意也是为生存，别无选择。悟者之悟，智者之智。”

他又感叹说：“生意做成今天这样子，给了我一个很好的启发。一个人只要不把面子看得那么重，放得下身段来，机会还是很多的。比如我开单车修理档，又比如我去做投机生意，都是有点难为情的事。不

过，我放下了大学生的面子，照做不误，最终获得了成功。如果一个小人物，把‘人格自尊’看得太高，就是一种‘自尊过重’的心理病。把所谓的自尊心看得太重，就会导致一事无成！当初，我作为一个大学生，在大街上替人修理自行车，很多人都不理解，甚至对我不屑一顾！对此，我不在乎，坚持下来，最后发达了。这说明一个道理：只有战胜了自我，才能撇开虚假的自尊！正如人们常说的那句话一样：最大的敌人是自己。我们唯有战胜自己，求真务实，才能有所收获！”

他还说：“在我身边，不少人都通过创业获得了财富，他们的事实告诉我们一个道理：创造财富依靠创业。《史记》中《货殖列传》讲经商做生意是发财致富的不二法门，春秋战国到秦汉时代的政要名人，很多都是经商的高手。尽人皆知的有子贡、范蠡、吕不韦……不胜枚举。大才女卓文君家族也是经营铁业生意。古时，有人是先经商发家致富后才当官，也有人是先当官然后做生意。大名鼎鼎的范蠡，先做官，后经商，三次聚财，三次散财。做生意留下资产，子孙后代得益，留名千古。《货殖列传》中的商人起初是小人物，依靠经商致富，富可敌国，然后办大事成为王者。清代的‘红顶商人’胡雪岩，大名鼎鼎，左宗棠也佩服他，让他为国家出钱出力。

我同意他的看法：当今时代，谁在创造财富？不是有权人在创造财富，也不是有钱人在创造财富，而是有心人在创造财富。

我退休以后创办民营企业，决心做一位创造财富的有心人。10年时间，给国家缴税累计9600多万元，平均每年1000万元左右。可以说，我经营的企业获得了一定的成功，它为社会做出了贡献，也为我自己创造了财富。我的经历再一次证明：要创造财富，必须投资创业。

然而，有耕耘，不一定有收获。对于创造财富的有心人来说，在不确定性的情况下，也是前途未卜，要实现目标，谈何容易！

在商品经济的环境下，创业致富就是把投资生产的产品变成商品，卖出去；如果卖不出去，资金无法回笼，投资没有效益，工资、利息、租金无法支付，价值不能实现，导致投资失败。马克思把商品销售阶段称之为商品的惊险跳跃阶段，还一针见血地指出，这个跳跃如果不成

功，摔坏的不是商品，而一定是商品的所有者。

那么创业者如何进行创业致富呢？可以通过实业投资劳动来实现；也可以通过资本市场投资，买卖均分，占有财富使货币量不断增加来实现。这就是人们对财富无限追求的内在动力和竞争进取的外在动力。同时，还必须有极强的财富变现意识，让代表财富的货币似雪球一般滚动起来，不断增大。

企业经营最基本的原理是努力为客户提供产品或者服务并从中获得利润。从产品变成商品到消费者，中间流通的几个环节中，有投资也有服务，产品制造者、商品经销商、使用商品的消费者，都是流通过程不可或缺的参与者，都要得到回报，得到收益，分享到实惠，只有这样，这个环节才算圆满，才能继续下一次的循环重复。也就是说，企业创办人要获得利润回报，流通商也要实现商业利润，消费者要从商品或者服务当中满足自我的需求。只有这三者同时满足，才能算是一次完整的企业经营。

不少企业的商品或者服务，流通商经手了一次就再也不想介入，顾客购买了一次商品或者服务就再也不想有第二次，同样道理，如果企业创办人在各次经营中没有获得相应的利润，也就不会再次经营企业。一旦出现以上三种情况中的一种或者几种，说明这个企业在某些方面出了严重的问题，如果不解决这些问题，创业很有可能失败。

营销学的核心理念告诉我们：企业的真正价值在于客户（包括中间客户、终端客户）。一个公司的前途并不是看它的资产负债表上有多少资产，而是看它能从客户那里获得多少现金。在工业产品市场中，产品可能是一样的，而客户肯定是不一样的。不一样的客户肯定会给企业带来不一样的利益。经营者尤其要重视培育一批优良的中间客户，他们在市场中有竞争力，财务状况良好，生存能力强，销售数额增长率较高、稳定，口碑宣传效应可以较好，需要的服务成本会更低。自然，对企业的市场前途带动必然会更有效、快捷。另外，即使在卖方市场的条件下，企业也要重视客户群的培养。价廉物美，顾客满意，营销才能取得良好的成绩。

投资创业是创造财富的不二法门，要想成功地投资创业，需要看清“市场”这只无形的手，不断赚钱，而不是亏钱。

创富锦囊

一想到要赚钱，不少人脑子里的第一反应是找一个薪水高、福利好的工作。这么做确实能够积累一定的财富，但所耗费的时间长、经历的风险也大。相比较而言，投资创业是更好的选择。无论你手里拥有的是资金还是知识，哪怕只是年轻的资本，都可以闯一闯，见识一下世面，也让世面上的人见识一下你所拥有的。准备好一切，说不定你就能获得你想要的。

二、屹立商界的给力能源

为什么有的人一创业就成功，且在商场屹立不倒，而有的人还没开始，就遭遇失败？屹立商界不倒的秘密到底是什么？什么样的人具备这些秘密？作为年轻人，尤其是白手起家的创业者，该如何掌握这些秘密？

1980年，我创办具有集体性质的乡镇企业，1988年创办全民性质的国有企业，2003年创办私人性质的民营企业。三次白手起家创业，都取得了不错的成绩，被人称为“屹立商界的不老松”。

回顾30多年的创业经历，无数令人感慨的场景浮现在眼前。同时创业的朋友，数不胜数，到现在仍活跃在企业界的人，却是少之又少。毫无疑问，他们都被商界“大浪淘沙”给淘汰了。从全国的范围看，多少大名鼎鼎的创业英雄，如周冠五、褚时健、倪润锋、牟其中……一个个都退出了企业界，不见踪影；从地区的范围看，本地过去的创业名人仍然活跃在商界的也所剩无几。能够在商界打拼30年仍然活跃不已的企业创办人还真是屈指可数！

屹立商界不容易，这是不少经历过企业创办、运营之人共同发出的感叹。不管是创办企业做实体经济还是在资本市场上摸爬滚打，成功与风险同时存在！据研究机构跟踪统计数字显示，在所有新创企业中80%在5年内倒闭，剩下的20%又有80%会在下一个5年内关门。以此推算，所有新创办企业在10年时间里，成功率只占总数的4%~5%！

为什么那么多人、企业最终走向失败？研究、分析失败者的心态，就会发现：刚创业的人看到别人成功的例子，就觉得当老板过瘾，功成名就可以光宗耀祖，以为自己也一定能够做得到。为了证明自己能干，就决定自己试试看！有这种思想意识，就是犯了大错，那是“创业致命伤”。按照这种思路进行创业，等于给企业埋下先天的失败基因，很难改变。

患有“创业致命伤”的创业者，通常都是工作表现极为出色的人，他们可能是水电工、建筑师、糕点师傅、电脑销售员……他们受过极佳的训练，经过磨练，经验也丰富。不过，就算你是全世界最棒的水电工，也并不代表你能创业。要想创业，你还得学会与员工相处，找到市场间隙，处理形形色色的文件，保持清晰的经营思路。经营企业是一门学问，要靠不断地学习、总结、创新。在经营市场中，随着时间的推移，不确定性因素接踵而来，新的挑战也接二连三地出现，创业者之前拥有的技巧和经验可能会变得毫无价值，甚至是创新的牢笼。只有通过不断学习，获得智慧，才能迎接挑战，取而胜之，企业才可以日渐茁壮。

患了“创业致命伤”的创业者多性格比较脆弱，面对挑战，往往惊慌失措，埋怨逃脱。做生意是一个复杂多变的过程，需要的东西很多，总结起来有以下几个方面：

- 一、硬件方面的需求，比如办公场地、办公家具、材料、机器等；
- 二、软件方面的需求，比如企业自备的营销系统、推广系统、管理系统等；
- 三、人员方面的需求，比如企业的操作员工、管理人才、会计师等；
- 四、资金方面的需求。当然，如果你选择以其他方式入股别人的企业，也是可以的。

总而言之，企业的创办是一个纷繁复杂的过程，如果没有强大的心理承受能力，企业创办人很有可能在不知不觉中走向失败。

那么，作为一个企业创办人，该如何才能克服“创业致命伤”呢？

经验告诉我们，要克服“创业致命伤”最重要的一点是给企业一个明确的定位：我要做什么？为谁做？希望得到一个什么样的结果？唯有明确的定位，才能真正做到提升产品或者服务的价值，降低经营成本，获得丰厚的利润回报。

我的经营业绩也证明了这一点：要屹立商场，只有做事业的目标坚定，方向清晰，走正道，才能迎合时代前进的节拍，在不同的阶段、不同的条件环境下实现经营目标。今天的成就在某种意义上说是坚持目标和放弃眼前一些既得利益的结果，是“舍”和“得”的结果。所谓“企

业经营要懂得舍得”，就是在一定的条件下能够为了实现目标而舍弃眼前利益、短浅的利益。创业做生意，目的是为了赚钱，而要把摆在眼前的利益放弃或者让给别人，说起来轻松，做起来并不太容易。人都具备一定的私心，谁又愿意这么做呢？此时你应该告诉自己：我丢掉的是芝麻，要捡的是西瓜。唯有如此，心里才会好受一点。

舍得是一种智慧，它们两者之间是相互依存的。有“舍”才有“得”，要“得”必须要“舍”。把“做事业”作为创业的奋斗目标，作为战略定位；创业的目标就不单纯为赚钱，而是为了实现人生价值。在这个框架内，制定阶段性目标，具有常人达不到的做事业的境界：做人，持平常心，踏踏实实，做到得道多助，有危难急事的时候，很多人帮衬；做事，持超前的高度，不追求眼前利益，而追求发展前途。

退休前，我先后两次创业，创造的财富归公有，奋斗经营管理公有制企业足足 22 年，其间发生了各类的利益冲突，我之所以能够屹立不倒，得益于在做好人的前提下做好事，驭人育人，厘清产权，公私分明，权利交接顺利得当。企业积累的资产在新人的经营管理中得以资本再造。任何一个事项的推进，都非易事。这些，既是经营管理公有制企业的终极挑战，又是创业者的关键使命。作为一个经历了改革开放全部历程的第一代创业者，我深知在低头拉车的同时，必须抬头看路，摸准方向，否则，很容易车翻业毁！

创办民营企业以后，我把企业当成创富平台。一如既往，采取“做事业”的定位。为了事业发展，在经营管理企业的过程中，总会替合伙人、员工、客户多想一点。每当我跟合作者在一起的时候，我都会想，怎么样才能让他赚钱多一点，提高对方的满意度；当我跟员工在一起的时候，我也会想，怎么样让员工成为企业的主人翁，怎么样让他们获得多一点经济利益调动他们的积极性；员工各得其所，在企业效益中获得了丰厚的回报；每次做一次产品或者提供一次服务，我也会站在客户的立场上思考，他们到底需要什么样的产品或者服务？

现在，大部分员工都有自己产权的房子住，又有私人小轿车开。在本地区，大部分员工都解决了房子、车子问题的企业，的确还为数不多。