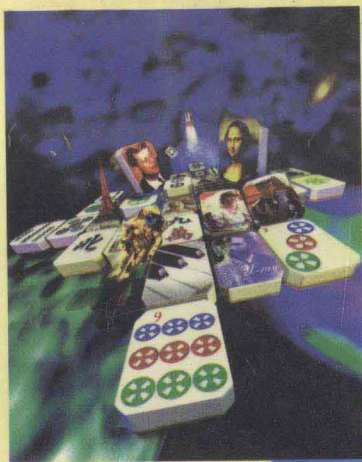


白手起家

MBA学不到的秘诀



■ MBA学不到的秘诀：
虽然手无分文、却绝不气馁，咬紧牙关努力工作创造白手起家奇迹。

寻找不同的灵感，吸取前人
创业的智慧，从中找到成功秘诀

内蒙古人民出版社

白手起家

MBA学不到的秘诀

何英 编著



责任编辑:王怀里

封面设计:文 安

白手起家—MBA 学不到的秘诀

何 英 编著

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城西街 20 号)

北京市文佳印刷厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张 7.5 字数 130 千字

1998 年 1 月第一版 1998 年 1 月第一次印刷

印数:1—5000

ISBN 7-204-03369-8/I·602

定价:15.80 元

白 手 起 家

—MBA 学不到的秘诀

何 英 （编著）

内蒙古人民出版社

1997

目 录

出版者序	1
前言——赚钱的终极意义	3

第一章 没钱也可创业

没钱也可创业	9
自杀也不行	10
以劳力取代资本	12
很像华侨的大山名人	14
世上没有不能吃的东西	16
节俭成自然	17
赚钱没有康庄大道	19
公而忘私	21
推销自己	23
三顾茅庐	25

礼尚往来	27
信用是最宝贵的财富	28
有计划的购物	30
做生意就像赌博	32
化阻力为助力	34
先声夺人	36
不必在意别人无视于自己的态度	37
友谊胜于一切	39
让大家都当会长	41
积极参与厨房的工作	43
君子之交淡如水	44
语言就是金钱	45
不道人是非，不说人长短	47
不轻易赞美女子	49
不直呼他人姓名	50
金钱无罪	51

第二章 互相合作，共同经营

互相合作，共同经常	57
不好高骛远	58
只怕站，不怕慢	60

乐天知命	61
没有卖不出去的东西	63
同行不是敌人	65
独具双眼，出奇制胜	67
吃的学问	69
先拿佣金	70
不要轻视小钱	72
连坐的精神	74
一事不托二人	76
从失败中记取教训	77
好聚好散	79
盛大的结婚仪式	80
人前的誓言	81
重视食物的美味及营养	83
条条大路通罗马	85
深入文化的内涵	87

第三章 便宜无好货

便宜无好货	91
继承遗志	92
客人不是神	94

请到别家购买	95
卖与不卖之间	97
不赚钱的交易	98
利用人类的好奇心	99
涨价也与客人商量	101
欢迎携物入内	103
被偷反而高兴	104
改建也不休业	106
没有不适合的店铺	107
对失败作妥善的处理	109
有“预谋”的洽谈	111
用两手盖章	112
婉转的拒绝	114
不用透过翻译谈生意	115
记住员工的生日	117
提升人的价值	119
利用宴会	122
妥善处理婚丧喜庆的钱	123
“重视太太”才是繁盛之道	124
在屋外吃饭	126
爱之就要劳之	127

第四章 不麻烦他人

不麻烦他人	133
取之于社会，用之于社会	134
用钱比赚钱难	136
滚雪球的赚钱方法	138
“腹八分商法”	140
不可太过贪心	141
银行是借钱而非存钱的地方	143
把借出去的钱当作是丢掉的	145
替人留后路	146
饮水思源	148
有容乃大	149
不轻易透露赚钱的秘诀	151
将秘密从脑海中删除	152
以十年为单位来看人	154
无用的“书契文件”	156
介绍信等于一笔财富	157
以其人之道还治其人	158
同舟共济，患难与共	160
不用对方的“国语”谈生意	161

赚钱不忘爱国	163
不局限于特定的人群	164
没有国籍的区分	166
执着于土地	168
望子成龙，望女成凤	169
子女的图籍各异	171
礼遇医生和律师	174
慎终追远	175
领先世界的潮流	177

第五章 满足大多数人的需求

满足最大多数人的需求	181
企业是为顾客而存在	183
凡事都可以商量的人	185
员工、股东都是顾客	187
顾客满意是企业的终极目的	191
企业容不下害群之马	193
自由化、国际化	195
“行得通”最重要	197
危机就是转机	199
突破传统，逆向操作	200

反理念将尝恶果	202
莫沉醉于昨日的成功	205
煮蛙理论	207
邱吉尔的远见	210
领先的条件	212
抢先才能领先	213
以客为尊	214
待币与待毙	217
用好的人，做好的事	220
不能走下坡	222
帮助员工规划生活	224
不能慢，更不能错	226

出版者序

对聪明人来说，每一天都是一个新的生命。

明天的重担加上昨天的重担，就会成为今天的障碍，因此要把未来和过去紧紧地关在门外。精力的浪费、精神的苦闷，都会紧随着一个为过去和未来担忧的人。我们应该养成一个习惯；生活在“完全独立的今天”。为明天准备的最好方法，就是集中你所有的智慧、所有的热诚，把今天的工作做得尽善尽美，这就是你能应付未来的唯一方法。

我们大多数人都梦想着天边的一座奇妙的玫瑰园，而不去欣赏今天就开放在我们窗口的玫瑰。他们总是无法及早学会：生命就在生活里，就在每一天和每一分钟里。

人生总是充满着无穷的希望与一连串的挑战，有人能够勇于面对挑战，克服困难，为自己开创美好的未来，创造无穷尽的财富，而有些人总是沉溺于幻想中，幻想自己有美好的未来而不知努力，终是一场空！

对于财富的追求是每一个人生存的目标，有些人只为了求得温饱而努力，有些人为了求得更美好的物质生活而

努力，每一个人的目标相同但意义却不指引你不断的走向富贵。

目前这类型的书藉，一般多为翻译之作品缺乏本土性，我们有鉴于此，特聘请了国内外知名的学者，陆续为国内读者撰写些有关人生目标、财富追求、投资理财等等的丛书，有些部分虽译自国外，但经过我们加以改写，加入了许多国内最新的资讯，希望带给读者，在追求人生富贵中无穷的希望！

这一本书历经了许多时间的规划，但仍有部分疏漏之处，读者如果有更深的见解及不同的看法，欢迎各位来函，我们会尽快和您联络，谢谢！

前 言

——“赚钱”终极意义

白手起家——从一文不名开始

白手起家——亦即赤手空拳兴家立业的精神。在东南亚华侨所经营的店里，经常可以在其墙壁上看到“白手起家”这四个字，好像默默地望着工作中的主人一般。主人表面看来似乎极为悠闲，事实上却不敢稍加懈怠，更未忘记当初离乡背井，到异国投靠亲戚或同乡一起到海外求发展。当然，其中也不乏举目无亲，投宿无门的人。这些人便只好自己靠自己，凭着硬朗的身体到处做工赚钱。为了存点钱做生意，他们经常过着缩衣节食、克勤克俭的日子，因为他们知道，没有本钱便无法做生意，无法做生意就很难立足下去。

在气候温和的地方，他们就在河边盖间小屋，抓些鱼和昆虫来卖；而有同乡或亲戚开店的，就到店里头工作，学习做生意的方法。一旦存够了钱，获得了独立的许可，



便买部旧脚踏车，用它来装载杂货和衣物，到处兜售，哪怕路途再遥远、路面再颠簸不平，甚至是以物易物的山区部落，也照样不辞劳苦地前往。

也有些人就在街上摆个小地摊。由于资本有限，他们总是比别人更早工作，比别人更晚收摊，期望有投入更多的心血和劳力后，能获得更多的收获。

当他们积存一些钱，便在巷子里开家小店，卖些鞋子和衣服；或者，把自己的小房子改成店面，经常小吃；或者，就在当地结婚，等孩子一个个生下来，成为自己最有力的帮手——因为这些孩子在五岁左右便会帮忙工作，加入父亲奋斗的行列。

店面如再扩大，华侨就开始从事其他的生意。通常，只要他们行有余力，便会兼营其他的事业，以保障店面的运作；如果一个人经常不来，便找人合作。值得一提的是，或许是因遗传的原故，也就是动物本能的良知和意识所致，华侨对任何一种生意，通常最多只会投入八分的资本；同时，只要有钱，他们就不断地购买土地、房屋等，以增加随时可换成现金的不动产；而当他们原来做的生意必须随时代潮流改变时，便会召集家人，甚至世界各地的亲朋好友，共同商讨和合作，然后想办法让这些人各自独立。

更上一层楼

在东南亚流行这么一个笑话——大白天在街上跑的不
知道是小偷？还是日本人？

无论是做生意、与人往来，或者人生观，日本人与中
国人似乎都有着很大的差异。

急性子、对事情黑白不分、干脆，一旦订立目标便立
刻朝目标迈进、不赶流行、很情绪化……如果这些都是日
本人的特色，那么我行我素，对事情的态度有时可黑，有
时可白，甚至灰的也无所谓，肯耐心地等待奇迹，不到最
后关头不轻言牺牲，不屈不挠，表面轻松却很实际，一步
一步朝着目标前进，或许就是中国人的特性吧！

姑且不论华侨是属于那种类型，他们是不会因为赚了
点钱就沾沾自喜的。换句话说，即使是有了钱，他们也依
旧穿着朴素的衣服，坐在破烂烂的椅子上与人喝茶、谈
天，完全没有有钱人的架子。然而，这也正是他们更上层
楼的准备。

所谓“满遭损，谦受益”，一个人若想有所成就，除
本身的努力之外，最重要的便不是骄矜、不自满。华侨便
是经常以此自勉，如临深渊、如履薄冰般地努力着。

取之于社会，用之于社会

华侨认为做生意必须双方都有利可图才行；若只对一

方有利，对他们来说是非常怪异的。

因此，他们常会对还未很熟悉生意法门的人如此说：这样一来，你可以获得多少利益，而我也可以得到多少益处。不但不会有独占的心理，反而认为有钱大家赚才是做生意间的正规法门。

有人说，华侨不仅吝啬，且善于精打细算；但对华侨而言，这只不过是一个赚钱的过程罢了，一旦有需要他们的时候，他们还是会大方地付出。

例如平生以节俭为美德的华侨妇人，虽然经常会坐着计程车从东京横滨到镰仓寺院参拜，祈求丈夫的事业一帆风顺，财源滚滚，但当她们的财富积累至某种程度时，也会参与各种义卖、乐捐或兴庙建校的赞助工作。

可见，取之于社会，用之于社会，才是华侨既实际又合理的金钱观。华侨之所以能在异国形成不可抗拒的力量和团体，除了特殊的生活方式及思考方法外，必然还有许多值得我们学习和注意的地方；而这也是我提笔写这本书的动机，希望它能使各位掌握成功的关键。