

财富的背后

(中国篇)

寒心摇编著

中国纺织出版社

目 录

第一章摇“智”者为王

| | |
|-------------------|---|
| 超越无限的起步..... | 圆 |
| “智”者为王 | 源 |
| 石破添金..... | 苑 |
| 慧眼识稍纵即逝的机会..... | 怨 |
| 独辟蹊径 | 园 |
| 惟有远虑 ,才无近忧..... | 圆 |
| 善于包装 | 缘 |
| 小东西 ,赚大钱..... | 苑 |
| 顾客出力 ,老板收银..... | 怨 |
| 出血出汗 ,不如点子卖钱..... | 园 |
| 十年心血 ,百万铜钱..... | 源 |
| 懒办法 ,赚大钱..... | 苑 |
| 儒高风采 | 愿 |

第二章摇策划为王

| | |
|-----------------|---|
| 顾客即上帝 | 獭 |
| “发明”其实不遥远 | 獭 |
| “曹操献刀”的启示 | 獭 |
| 借钱生财 | 源 |
| 无本亦生财 | 源 |

| | |
|------------------------|---|
| 乾坤大挪移 | 源 |
| 职工虎虎有生气 ,商场勃勃满活力 | 源 |
| 三百六十行 ,行行出状元 | 缘 |

第三章摇真诚无限

| | |
|------------------|---|
| 北京马路上的钱不好挣 | 缘 |
|------------------|---|

第四章摇以信为本

| | |
|------------------|---|
| 炒股分身术 | 远 |
| 不名一钱却尽“风流” | 远 |
| 三十六小时搞掂几千万 | 远 |
| 郑晓超成功创业之道 | 远 |
| “大碗茶”故事 | 愿 |
| 以信为本吴志剑 | 愿 |
| 信念无敌 | 愿 |

第五章摇从一点一滴做起

| | |
|----------------|---|
| 路就在脚下 | 愿 |
| 青春奏鸣曲 | 愿 |
| 自强不息的女劳模 | 愿 |
| 年龄不是问题 | 愿 |
| 巾帼何须让须眉 | 缘 |
| 爱拼才会赢 | 愿 |
| 剑胆琴心话儒尚 | 愿 |
| 用心与真诚的成功 | 愿 |

| | |
|-------------------|----|
| 记一位曾经下了岗的女经理..... | 员怨 |
| 一位劳模不平凡的经历..... | 员苑 |
| 真诚到永远..... | 员园 |
| 走过去,前边是片天..... | 员缘 |
| 路,就在脚下..... | 员源 |
| 一点一滴从头起..... | 员圆 |

第六章 接受困难的挑战

| | |
|------------------------|----|
| 捷足先登市场“空档”..... | 员苑 |
| 谨慎稳重,生意必讲求..... | 员园 |
| 树挪死,人挪活..... | 员源 |
| 做生活的强者..... | 员怨 |
| 接受困难的挑战..... | 员源 |
| 社会的援助和个人的努力,我重新上岗..... | 员怨 |

第七章 借鸡生蛋

| | |
|----------------|----|
| 分期付款赚大钱..... | 员猿 |
| 利用地区差价捞一把..... | 员缘 |
| 化腐朽为神奇..... | 员苑 |
| 借鸡生蛋个个大..... | 员怨 |
| 捉人脚痛,借人难处..... | 圆员 |
| 以力气生资本..... | 圆猿 |
| 倒爷也疯狂..... | 圆苑 |
| 化破烂为黄金..... | 圆怨 |

第八章摇船小好掉头

- 船小好掉头..... 源远
- 油条变金条..... 源远
- 勿以利小而不为..... 源远
- 不积小流无以成江海..... 源远
- 点石成金大显身手..... 源远
- 损小鱼钓大鱼..... 源远

第九章摇口比手好用

- 虚拟的两块钱..... 源远
- 招呼用词有神力..... 源远
- 嘴张生意来..... 源远
- “丑话”并不丑..... 源远
- 肯定对方生意来..... 源远
- 就一句话顾客大开心..... 源远
- 从来都不要说“没有”..... 源远
- 一个“您”字利处多..... 源远
- 换一种说法天地宽..... 源远
- 留住顾客；请听我说几句话..... 源远
- 活动就是减压器..... 源远
- 口比手好用..... 源远
- “高帽”人人爱..... 源远
- 学会诱导人心迷..... 源远
- 动之以情，晓之以理..... 源远
- 吊胃口，赚大钱..... 源远

| | |
|----------------|----|
| 赞同对主不失为上策····· | 圆缘 |
| 妙语生意来····· | 圆员 |

第十章摇信息眼的魔力

| | |
|-----------------|----|
| 水污染的商机····· | 圆源 |
| 有心人利常来····· | 圆元 |
| “状元红”市场细分····· | 圆愿 |
| 记者也可发大财····· | 圆园 |
| 嗅觉灵敏的陈嘉庚····· | 圆员 |
| “维他奶”的由来····· | 圆猿 |
| “不耻下问”财路广····· | 圆缘 |
| 小信息也能成就大事业····· | 圆苑 |
| 信息的筹码····· | 圆怨 |
| 一条信息万千利····· | 圆员 |
| 搜寻信息····· | 圆猿 |
| 迷你裙的故事····· | 圆源 |
| 信息喜欢有准备的人····· | 圆远 |
| 信息眼的魔力····· | 圆苑 |
| 宾馆喜欢天气预报····· | 圆愿 |
| 会外之音有信息····· | 圆怨 |

第十一章摇借“名”生利

| | |
|---------------|----|
| 巧借关系聚钱财····· | 圆园 |
| 虚心纳谏图发展····· | 圆猿 |
| 《红楼梦》被巧用····· | 圆缘 |

| | |
|----------------------|----|
| 借助媒体 ,名声远扬 | 園苑 |
| 借助内“ 线 ” | 園愿 |
| 借“ 名 ”生利 | 猿园 |
| “ 宫廷 ”秘方威信大 | 猿猿 |
| 让游人来喂养自己的鸽子 | 猿缘 |
| “ 春来 ”来得早不如来得巧 | 猿苑 |
| 大树底下好乘凉 | 猿怨 |

第十二章 摇出奇制胜

| | |
|------------------------|----|
| 改大为小 ,利不小 | 猿园 |
| 跨界联姻 ,谁谁收获都大 | 猿源 |
| 热点经营利自来 | 猿远 |
| 打折扣 | 猿愿 |
| 让顾客成为真正的上帝 | 猿员 |
| 请客上门生意不会错 | 猿猿 |
| “ 最高消费 ”扬美德赚大钱 | 猿源 |
| “ 一律不给回扣 ”的宾馆顾客多 | 猿苑 |
| 厕所为饭店揽店 ,奇事 | 猿愿 |
| 请教为幌子 ,赚钱为目的 | 猿园 |

第一章

“智”者为王

引言：智者，胜者，强者也。有智，人皆有希望。财富总是和智慧连在一起的，君子爱财，取之有道。只是，此道非歪道也。

超越无限的起步

圆来岁的大学生,在校读书期间,靠设计个把软件就能挣个几十万,这样的事,早几年听起来似乎是个天方夜谭,可现如今,北京、上海等大城市却早已对此司空见惯,屡见不鲜了。

在清华大学里一间普普通通的学生宿舍里,笔者就拜访了一位这样的“学生富翁”——小庄,一个在大一便以一套期货分析软件而净赚了猿园万元的风云人物。

走进宿舍时,小庄正在“工作”着:只见他踩在一条缺了个腿的小方凳上。上半身掩在上铺垂下来的蚊帐内,而一台价值不菲的笔记本电脑则摆在枕头上,随着小庄的手指在键盘上噼里啪啦地跳动,蓝色的显示屏上也不停地变幻着字符,据他的同学透露,小庄总是以这种奇特的方式工作。

当问及这位“小富翁”的创业过程时,这位架着黑眼镜的清瘦男孩腼腆地笑了:“其实我也谈不上什么创业,就是大一时由于在机房里我的编程能力比较抢眼,恰好被一位师兄发现了,于是便邀我和他一起开发软件,仅此而已。”小庄的话平淡而朴素,然而就是他,在与那位博士合作合随即被一家从事期货信息的公司看中了,仅仅两个月的时间,小庄便为这家公司开发了一套软件,而且效果相当不错,老总当即为他开了猿园万元的报酬,并额外奖给了他一台价值不菲的笔记本电脑,还愿与他保持长期的合作关系。

其实,在北京的许多电脑公司,已经有很大一批大学生在课

余从事软件编程 ,硬件组配和网站技术指导等工作 ,而小庄 ,可以说是这批“天之骄子”中的佼佼者 ,中关村一带许多的电脑公司 ,常常便在学校贴出海报 ,吸引学生报名参加软件开发 ,系统集成等工作。即便是联想这样的大公司 ,也不难见到学生的身影。很多电脑公司的老板都透露 ,他们还是喜欢用学生 ,电脑业 本来就是年轻人的天下 。

当问及小庄将来的打算时 ,年轻人耸耸肩 ,回答得极为简洁 :“赚足够的钱 ,学足够的知识 ,然后自己做老板去闯一片天。”

看着小庄踌躇满志的神态 ,听到他充满抱负的话语 ,隐然已有了 隳新贵的作派。保不准哪天 ,在小庄们中间真能也闯出几位比尔盖茨 ,李泽楷来。

“智”者为王

“一项大学生的成果卖出 200 万。”于 2005 年举行的第五届“挑战杯”全国大学生课外科技学术作品竞赛突然爆出了这样一条新闻，而且迅速传遍了全国，轰动一时——。

2005 年 12 月 10 日，在南京理工大学图书馆的签字仪式上，林炜与重庆农药化工集团公司副总经理杨世伦分别签定了转让合同书，而转让费则高达 200 万元。

200 万元！这个天价打破了“挑战杯”竞赛中历次成果转让费的最高记录。而林炜，也转眼间成为了轰动一时的风云人物。

林炜，这个四川联合大学皮革工程专业女硕士研究生，面对这似乎突如其来的成功和荣誉，一脸的坦然和轻松，她不认为自己有什么“灵感”和“天赋”，而只是觉得“水到渠成”，只是在实习中边发现皮革生产问题边想法解决获得的成果。说来也挺有传奇色彩，这位在皮革生产技术研究中取得巨大成功的河南姑娘，一开始选择专业时却是“另有其爱”——电信专业，林炜于 2001 年参加高考，本来一心想学电信专业，哪知道却阴差阳错地进了皮革工程专业，小姑娘开始时挺不乐意：“那不就做皮鞋吗？我可不干。”为了这事她可没少懊丧困苦过。但很快，她便得知了四川联合大学在这一专业设有轻工博士后流动站，而且还有博士学位授予权，其学术地位在全国可属一流，于是，林炜安下了心来学习。并于 2005 年随同导师参加了亚洲国际皮革

科学技术会议，在会上，她不仅宣读了自己的论文，而且成为了会议主持人。那一年，林炜是圆原岁。

圆缘年猿月时，林炜到成都的一家工厂实习，不久，她便发现了制革中采用的鞣剂各有优缺点，能不能有一种更好的新产品呢？这个念头跳入了她的心里。从那年的暑假开始，林炜就一头钻进了新产品的研究中，新产品成型后，她又一头钻进了工厂的试验，几个寒暑假几乎都泡在了工厂里，和工人一块吃，一块住，一块干，工人们看了这个不一般的大学生，都禁不住啧啧称赞：“这个女娃吃得苦，不简单。”

在那段时间，她跑过的工厂就有圆园多家，至于做了的实验，怎么算也有上千次。

圆苑年，林炜带着她的成果来到了南京参赛，人山人海的大学科技展厅里，各式各样的成果分外抢眼，而林炜的“圆源圆砸兑铭鞣粉生产技术成果说明书”迅速成为了展区的抢手材料，众多皮革企业代表都如获至宝，而南京、济南的两家皮革厂更是当即表示愿出高价洽购。最后，重庆农药化工集团公司以苑园万元的转让费独家买断此项技术成果。

消息传开后，很多人都表示疑惑与担心：“一个大学生的成果？这么多钱？万一搞砸了怎么办？”面对众人的疑问，公司副总经理回答得相当简洁：苑园万元，值。事实上，重庆农化集团真正吃到了科技的甜头：早在两年前，这家公司还在因为废料无法自行处理，经济效益不佳而举步维艰，但自从试用林炜的新技术后，公司不仅解决了污染治理的老大难，经济的效益也更是明显提高。

获得了苑园万后，一向俭朴的姑娘仍然自我解嘲地说：“我一直是素面朝天”。她很不习惯被称为“大学生首富”，她一直

所想的是 :把转让费首先用于课题经费 ,继续自己的研究。

石破添金

1981年春节一过，繆寿良就率领几个同甘共苦的哥们南下深圳“淘金”，一路颠簸，他们在宝安区安营扎寨。

他把发财的目光投向了采石场。因为，在当时，深圳的高速发展，建路、修桥、造大厦，没有一样离得了采石的。而在五华县，采石技术堪称全国一流。要发财，何不由此项去发展呢？

一经酝酿成熟，繆寿良义无反顾地选择了以石为伍，他对未来之满倚丽梦想。

但繆寿良没有资金，没有朋友，环境是陌生的，语言又不通，咋办？知难而退还是迎难而上？繆寿良选定了目标，面对困难信心百倍，毫不退却。他说，我虽然没有资金，但我有智慧，我有不可动摇的意志。

一次偶然的机，他听到一位供电局的朋友说：深圳电力严重不足，尤其七、八月，三天两头停电均属正常。

停电、停电、停电！停电将意味着什么？繆寿良反复思考这个问题。终于有了明确的答案，那将是意味着一到七、八月，所有的采石队将出现电力危机，影响正常作业。哦，原来这停电现象蕴藏着不可泄露的商机。

于是，繆寿良心生一计，东拼西凑筹集一笔款项，买了一台柴油发电机，坐观其变，静候机会。果然不出他所料，1981年秋天，几十个采石场与广深一级公路签订的合同全部被废除。因为受电力不足影响。没有一个采石场可以保质保量完成任务。

真是天赐良机！缪寿良终于有了用武机全。他的发电机在关键时刻大发威力，承揽了全部采厂业务。聪明过人的缪寿良终于一夜之间击败了几十个采石工程队。当别人醒过来时，悔之已晚了。

物以稀为贵，缪寿良把握了无限商机，石子价格也因为独家生产而翻一番，原本 5 元 1 方猛炒至 15 元 1 方，他彻底地大发其财——石头源源去，钞票滚滚来！

财富点拨

机遇最爱光顾独具慧眼的人。坐享其成又不肯动智用脑的人要想发财不啻是痴人说梦。缪寿良既有敏锐的观察力，又舍得下本钱去牢牢把握这一天赐良机，他怎会不发财呢？！

慧眼识稍纵即逝的机会

社会的出现具有偶出性和易逝性。但精神强干,反应灵敏的人往往能抓住稍纵即逝的大好良机,一举成名。

1981年代初,美国大地卷起了一股可怕的“黑旋风”——艾滋病!任何药物都阻止不了性接触后可能带来的恐怖后果——死神的光临。既想保持开放的性观念又怕见上帝的美国人后来发现,有一种小玩意能够有效地抵挡死神的进袭,那就是——避孕套。而当时,美国国内自产的避孕套一时不能满足市场需求。远在东半球这一边,嗅觉敏锐的两位日本商人立即发现了那座“金山”,立即要极短时间内,开动本公司的机器,加班加点生产成箱成箱的橡胶避孕套,火速运往美国大陆。刚一上市。美国众多的销售部门人潮蜂涌,热闹非凡,两亿多只避孕套不几日便“脱销”,喜上眉梢的日本人生产相伏——为生意的成功

财富点拨

捷足先登常用在幸运人的身上,其实,用来比喻抓住机遇的经营者最为恰当不过了。能把性工具避孕套的生意做到异国并大发横财,这样的经营者腿脚实在快捷。这住这样一句话:一旦有机会,先于别人抓住并利用,你就已经成功了。怨。

独辟蹊径

农民杨是上海一工厂的合同工人，一次偶然的机会使他发现卖瓜子能赚大钱。他知道心动不如快行动。

回到家乡后，他利用周日到附近做了一番调查研究。由于附近有较近的葵花籽来源，生产成本不会过高。他想自己所在乡和附近的三四个乡总共有远万多人，一年说不定能卖出十万斤瓜子，扣除原料和加工费，每年能净赚圆万多元。

经过一番策划和计算，他踌躇满志，具体操作应运而生：他买了一个大炒锅，又买来一些生葵花籽来试制，经过多次反复试验，终于炒出了脆而不焦、味道很香的瓜子。他抓住农村过春节对瓜子需求量大的机会，雇人来和自己一起炒瓜子。春节过去后，杨一结账，发现售出的瓜子竟达到四吨，赚了一大笔钱。

一试即灵，龙桥瓜子声名远播。杨马不停蹄，趁热打铁——炒出了葵花瓜子，五味瓜子等品牌。杨十分喜欢看毛泽东军事著作，这次做生意他又特意研究了各种兵书，把兵法上学到的东西运用到经营管理上。他吸收了中国革命成功的经验，走了一条“农村包围城市”的经营路线，先让自己的产品广泛地占领了农村的贸易站、个体商店、国营商店的瓜子柜台，然后昂首向城市挺进。他先让产品打入江苏、浙江一带，接着又让“龙桥瓜子”这块招牌在上海站稳了脚跟。在扩大经营范围的同时，杨十分重视对产品质量的把关和产品种类的开发，使得龙桥炒货由单一的炒瓜子发展到现在包括有核桃、松子内在的近十种炒