

1

机会自己送上门来了

雷明没有想到他的运气会来得那么突然，似乎是在转眼之间就把他送上了事业的巅峰。可是他更没有想到，运气去得也那么迅速，仿佛做梦一样又让他从云端跌落到了地面上。

福 建厦门南普陀寺。
夕日的余晖渐渐消退，古寺里的游人纷纷离去，悠扬的诵经声已经弥漫在淡淡的暮色中。

雷明却仍然坐在那块圆形的巨石上，迷茫于南普陀寺那特有的巨石和绿荫间。

他是一个“老板”，一个曾经创造过辉煌的企业家，然而短暂的辉煌过后，他的企业经营却陷入了困境，这不仅是他不愿意看到的，更是他的合作伙伴们不愿意看到的。他必须尽快摆脱这种困境，他需要改变这种状态，他更需要新的“明星”产品来支持他的企业继续发展，然而幸运之神已经很久没有眷顾他了。为了找到合适的投资项目，他从寒冷的冬天一直找到了炎热的夏天，驱车从最北边的黑龙江，一路寻

觅来到这南国海滨城市，但他一无所获。

此时，他坐在半山腰的这块巨石上，望着脚下寺院里闪烁的灯火，仍然在苦苦地思索着、寻觅着。

一位老者出现在他身后不远的地方，已经注意雷明很久了。他好像是看懂了雷明的困惑，也似乎知道了他的问题和“局限”在哪里，于是他向雷明走去。

周围是那样地安静，所以即使老者的脚步是那样的轻，雷明还是听到了，他抬起头来，目光正好与老人相遇。

“年青人 心里有事能不能跟我说说？”

雷明打量着老者：看不出老人具体的年龄，但看装束显然不是个出家人。他手里拿着一根手杖，满是沧桑的脸上能够看出来的只有智慧、阅历和善意，而且一双炯炯有神的眼睛好像能洞穿一切。

“你怎么知道我有心事？”雷明问他。

老人微笑道：“一个‘困’字写在脸上，当然看得出来。”

“‘困’字写在脸上？”雷明听着老人的话 再一次上下打量老者，可他除了看出老人没有什么恶意外，仍然看不出他的身份。

老人猜透了他的心思，转过身去，一边向山下走，一边说：“如果信得过我，就跟我喝茶去。”

这种自信、这种率直使雷明不得不打消了心中的

疑惑，不由自主地跟着老人向山下走去。

可是，他怎么都没有想到，这一去就改变了他和他企业未来的命运。

寺院外面，是一条繁华的商业街，穿过熙熙攘攘的人群，他们拐进了一条僻静的小巷。在小巷深处挂着一个红灯笼，远远地就可以看到上面有“茶缘”两个字，一看就知道是一个茶艺馆。

老人好像是这里的常客，一进门，就有服务生过来招呼：“姜老先生，您还是‘老地方’？”

“对，老地方，老规矩。”老人答着话，领着雷明径直向里走。

这里的环境很幽雅，装修以竹子为主调，透出一种清净高雅的韵味。人不多，音乐放的是一种叫“江南思竹”的古乐，声音大小恰到好处。


在这个初夏的夜晚，在南普陀寺外的这间茶艺馆里，在这幽雅而放松的情境中，在老先生善意和期待的目光里，雷明终于放下了心中的芥蒂，他的心扉已经无法不向老人敞开。

他没有想到他的运气会来得那么突然，似乎是在转眼之间就把他送上了事业的巅峰。可是他更没有想到，他的运气去得也那么迅速，仿佛做梦一样又让他

从云端跌落到了地面上。

这一切都是从他发现的一个商业机会开始的。那时他正在经营一个汽车配件企业，规模虽然不大，但却是干更大事业的“平台”——他在寻找更大的商业机会。

不久，机会自己送上门来了。



机会自己送上门来了

在一次很偶然的聚会中，他听说韩国一家生产润滑油的企业正在寻找全国总代理，心里为之一振。

这时正是中国经济的高速发展时期，随着经济的发展，作为经济命脉的交通运输业也迅速发展起来。公路建设日新月异，短短几年的时间，我国的公路里程数，就跃居到了世界第二位，仅次于美国。修路是因为有汽车，几年来国内汽车保有量的增长幅度每年都在 30% 以上。而有汽车就必然会用润滑油，这就为润滑油产品提供了非常大的市场空间。

再看当时市场上的润滑油产品，基本上是一种“两极”格局，也就是国产低档产品和进口高档产品各居一端，国产低档润滑油的主要市场是国产低档汽车，而进口高档润滑油的主要市场是进口高档轿车。

如果用市场细分的方法去分析，就会发现这里面存在着一个巨大的市场空间——中档产品。因为大量的轿车既不属于高档，也不属于低档，而是属于中档，这就说明市场需要大量中等档次的润滑油。

但是由于国内润滑油生产技术有待提高，还不能大量生产中档润滑油，而国外生产企业由于受到种种贸易限制，进入中国市场的润滑油只有高档产品才能保证其一定的利润水平。

韩国产品的形象虽然在消费者心目中，不像欧美企业那样拥有高档和高端的优势，但是其雄厚的科研实力，却能保证其产品的优良性能。更重要的是由于韩国在我国的对外贸易中，享有特殊的地缘优势和贸易政策，这就使他们的产品拥有了相当的价格优势。所以，用韩国企业生产的润滑油来填补我国中档润滑油的市场空缺，是最理想的选择，也就是说这里面蕴藏着巨大的商机。

认识到这一点，雷明当机立断，只带了一名助手，连夜乘火车赶到北京，并在第二天早上 8 点整，准时出现在那位韩国商人面前。

2

太神奇了，简直就是奇迹！

一个人要是运气来了，门板都挡不住，
可要是运气不好呢，喝口凉水都塞牙。

那位韩国商人姓金，已年过半百，身材不高，从他几乎已经空荡荡的头顶，可以看出他作为一个商人的精明和干练。

他住的宾馆位于东交民巷西侧，紧邻天安门广场，不大的房间里，正中间放着一台机器。金老板不会说汉语，在翻译介绍产品的时候，他已经把机器的开关打开了。

翻译告诉雷明，这台机器是金先生为了实验和比较润滑油的性能而特别设计的。在机器的一端，有两个钢珠，另一端是可以为钢珠增加压力的钢锭。当钢锭重量增加到 20 公斤的时候，金先生开始给机器添加润滑油，同时让两个钢珠接触磨擦，随着钢珠的旋转，润滑油会不断地添加到钢珠上。此时房间里可以

听到金属磨擦发出的那种令人烦躁的声音。

两分钟后，金先生停下了机器，并从机器上取下了钢珠，雷明看到，钢珠上面有一个大约 3 毫米深的坑，是刚才的磨擦留下来的痕迹。

“这是普通的润滑油。”翻译告诉雷明。

这时，金先生已经再次把钢珠安装在了机器上。

“为了体现实验的公正性，”翻译说：“金先生用了同一颗钢珠，只是换了一个不同的磨擦面，而且这次是用目前中国市场上最高档的润滑油进行实验。”

磨擦发出的声音柔和了很多，而且在钢珠下方，那些混合着钢屑的黑色的润滑油残液也清亮了不少。

事实确实如此，这次出现在钢珠上面的磨擦坑只有不到 1 毫米的样子。

“现在开始用金先生自己生产的润滑油。”翻译一边说着话，一边动手用钢锭把钢珠的压力增加到了 50 公斤。

钢珠在重压下高速旋转，然而却听不到金属的磨擦声，倒仿佛有一只蜜蜂在耳边盘旋，而且钢珠下面流出来的润滑油清亮如新，雷明惊讶万分。

然而，更让雷明目瞪口呆的是，钢珠上几乎看不到磨擦的痕迹。

“还有更绝的呢！”

翻译说：“这次我们要进行无机油运转实验。”

“ 什么 没有润滑油也行？”

雷明有点不能相信，因为他在大学里学的是机械专业，他知道润滑油对机械的重要性。

翻译说话的时候，金先生已经把钢珠又一次安装在了机器上。

“ 您刚才已经看到了，”翻译说：“金先生的润滑油即使是把压力增加到 50 公斤，仍然比其他品牌表现优秀，为什么会这样呢？就是因为它能够在金属的表面形成一层保护膜，这层保护膜一旦形成，即使不继续添加润滑油，仍然能对金属机件起到保护作用，所以可以在一定时间内实现无机油运行。”翻译向雷明解释道。

此时，金先生的“无机油运行”时间已经超过了3分钟，在雷明他们期待的目光中，金先生把钢珠放到了他的手里。

这颗钢珠已经经过了4次磨擦实验，但是上面留下来的明显的痕迹却只有两个，刚刚进行的“无机油运行”实验留下来的痕迹，雷明也必须仔细观察才能够发现。

“太不可思议了。”他赞叹不已。


此时的金先生也似乎很得意于自己产品的表现，他笑着对雷明说着什么。

翻译告诉雷明，金先生最精彩的一次记录，是用

自己的轿车，无机油运行 1000 公里无损坏。

“1000 公里 无机油？”

太神奇了，简直就是奇迹！



简直就是奇迹！

如果这一切都是事实的话，这个神奇的产品，将会在市场上很快走红，这不正是自己梦寐以求的商业机会吗？

雷明高兴得都有些不能自持了。

是的，机会对一个企业、对一个企业家来说太重要了，一个机会往往能够成就一个企业，当然也能够造就一个商业奇才。关键是你能否发现机会，能否抓住机会。

他意识到，这个产品很可能就是自己企业经营的一个转折点。

当墙上石英钟的时针指向 12 点的时候，他和金先生的手终于握在了一起。

一个月之后，雷明的“奇迹行动”拉开了帷幕。

经过反复推敲和论证，他决定把金先生生产的润滑油的中文商标名称定为“奇迹”，市场目标定位在

各类中档轿车。围绕着这一名称和市场定位以及产品卖点，他策划和组织了一次“奇迹行动”——一个由 8 辆各类中档汽车组成的车队，从北京出发，经天津、济南最后到达青岛，超过 1000 公里的汽车无机油运行实验。

这次实验作为产品市场推广计划的核心部分，雷明邀请了从中央到地方的 40 多家媒体进行了跟踪报道。在众目睽睽之下，雷明放光了自己汽车里面的机油，亲自驾车走在车队的最前面。

“奇迹行动”取得了意想不到的成功，在行动进行的两天时间里，不仅吸引了国内各大媒体的注意和重视，更把已经沉寂了多年、相对平静的汽车润滑油市场搅得风生云起。行动结束后的一周时间内，就有全国各地的多家企业蜂拥而至，要求做产品的地区代理商和销售商，其中有许多是带着汇票或现金赶来的。

在接下来的不到一年的时间里，雷明真的创造出了奇迹。他代理的“奇迹”润滑油迅速在全国建立起了由 2700 多家销售商构成的销售网络，当年实现销售收入 7.4 亿元，在国内汽车润滑油市场上，做到了“四分天下有其一”，拥有了超过 26% 的市场份额。

这是雷明迄今为止企业经营生涯中最为辉煌的时



当心，别让机会砸坏了你的脚趾头

期。有时候他一个人在装修豪华的办公室里，头靠在意大利进口的大班椅上，一边闭目养神，一边就在想，一个人也好，一个企业也好，成功靠什么？靠努力？靠资源？靠机遇？还是靠运气？想来想去，他得出一个结论：运气。一个人要是运气来了，门板都挡不住，可要是运气不好呢，喝口凉水都塞牙。

这就是他当时对企业经营的认识，至于运气是什么？从哪里来？为什么有的人运气好，而有的人运气不好？即使是同一个人，为什么有的时候运气好，而有的时候运气就不好？他还没有想清楚。

可是，他怎么也没有想到，正是这个他还没有想清楚的问题，这个运气，使他像是做梦一样，把他一阵风似的送上了云端之后，却忽然消失了，转眼间他又跌回到了地面，而且运气似乎从此便离他而去。



运气来了，门板都挡不住

3

为什么有人成功了，
而有人却失败了？

一个企业能够发现和把握商业机会，
只是成功的基础，那么除此之外还需要什么呢？