第1章

人人都可以圆富裕之梦



我们已经无需忌讳谈论追求财富。过上富裕而幸福的生活，是人类的共同理想，是社会发展的必然。改革开放的大潮早已涤荡尽传统的“视财富为粪土”的迂腐观念。对财富的期盼，是绝大多数人的共同心理，从某种意义上说，每个人心中都有谋求财富的七彩之梦。

需要全本请访问 www.ertongbook.com



不要妄自菲薄，小人物也可发大财

求富已是正当的追求，圆富裕之梦已成为人们共同的向往。然而，在这龙腾盛世、商机无限的新世纪，心动不如行动，只要敢于行动，人人都可以圆富裕之梦。

1. 从“周妈妈”净菜社谈起

广州有位名叫周慧芳的普通妇女，在广州中山北路开办了一家“周妈妈净菜社”，专门把洗净加工好的半成品菜送到各家各户，结果一炮打响，生意越做越大，像滚雪球似的，员工由4人发展到500人，她页因此成了广州无人不知、无人不晓的‘周妈妈”。

周慧芳原是广州一家工厂的工人，近30岁，一脸福态，夫妻双双都因企业倒闭而下岗。她家上有老、下有小，双方父母中3位老人仙后患了癌症，生活顿时陷入极度的困境。为了生计，夫妻两人到饭店打工、开排档、跑营销，尝遍生活的艰辛，但始终没有找到恰当的位置。她开始反思自己。她仔细分析了自己：初中毕业，没有文凭，没有技术，没有关系，身体还特胖；当“空嫂”，条件差点，干“白领”，水平不够……想

来想去，觉得自己做些婆婆妈妈、简简单单的事合适，便决定做净菜生意。做净菜生意，就是干人家不愿干的事，正因为别人不愿意干，才有市场，有干头。于是，她在中山北路租了一间 28 平方米的房子，找了一辆旧三轮车，买几把菜刀，几只篮子，和她先生一起，开办了这家净菜社。由于她替客户买菜、择菜，还要送菜入户，只收取 10% 的加工费，结果，一传十，十传百，口碑相传，“周妈妈”生意越做越红火，越做越大，连周围的工厂企业食堂、大宾馆、酒家都来找“周妈妈”做净菜生意。如今，她已开起 4 家连锁净菜社，员工达到 500 人，成为广州市首家规模宏大的净菜市场。作为净菜社老总的周慧芳，面对电视台、报社以及社会各界的来访，深有感触地说：“我这人没有什么特殊的能力，只是做净菜生意，是干别人不愿干的事，正因为别人不愿意干，才有市场，才有干头。”

从“周妈妈”净菜社的成功，我们不难看到，虽然经商创业需要一定的天赋，需要一定的经验和知识，但是，只要你具备一定的文化水平，有良好的个人素质，创业并不比从事教学或科研工作更难。我国尚处于建立市场经济的初级阶段，有的产业和行业相当薄弱甚至是空白，因此，创业的空间相当大，创业的机遇也非常多，像周慧芳这样普普通通的妇女都能取得成功，我们为什么就不能？我们现在已经无需忌讳谈论追求财富。过上富裕而幸福的生活，是人类的共同理想，是社会发展的必然。改革开放的大潮早已涤荡尽传统的“视财富为粪土”的迂腐观念。对财富的期盼，是绝大多数人的共同心理。求富已是正当的追求，圆富裕之梦已成人们共同的向往。在这龙腾盛世、商机无限的新世纪，我们还犹豫什么？顾虑什么？胆怯什么？

赶快行动，干不了大生意，就从小生意干起，只要你充满自信，人人都可以圆富裕之梦，哪怕你是个平平凡凡的小人物。

2. 缺乏自信心是致富的心理障碍

许多想经商致富的人到行动时又不禁自问：我是经商赚钱的料吗？我行吗？缺乏自信心，是妨碍创业的一大心理障碍。

五六十年前，鲁迅先生曾经发问：中国人失去信心了吗？先生当年的回答是：历来中国就有为民请命的人，舍身求法的人……中国人还没有失去挺拔的脊梁。

今天的中国人，经过 20 多年改革开放的洗礼，观念日益更新，自信心日益增强。越来越多的人，敢于向命运抗争，向自我挑战，在创业致富的路上成就了无数的梦想。

有成就的人都很自信，而创造大财富的小人物，更是具有超强的自信心。他们坚定、果断、不怕失败，能作不懈的努力，而且敢于怀疑，不迷信权威。正是这种自信，使他们敢于去做他们想做的事情，直到最后获得成功。可见，自信心对于人生和事业有多么重要。

著名成功学家拿破仑·希尔曾经这样说过："信心是生命和力量，信心是奇迹，信心是创立事业之本"。与此同时，他又告诫人们：自信心只是一种自我激励的精神力量，如果离开了自己拥有的条件，信心也就失去了依托，难以变希望为现实。这就说明了一个道理：不具备自身条件，也许你的创业征程将困难重重，但如果失去了自信心，你将一事无成。

缺乏自信心的表现就是自卑、懦弱，这是成功的大敌，也是阻碍致富最为严重的心理障碍。当生活要求人们换一种活

需要全本请访问 www.ertongbook.com

法，或者是重新做出人生选择的话，失去自信心的人就会或是心中打鼓，总犯嘀咕；或是踌躇不前，犹豫不决；或者怨天尤人，牢骚满腹；或是屈服命运，自艾自怜。所以，小人物若想成就大事业，创造大财富，首先就要克服自卑。因为充满创业的自信心，是每一个成功者的首备素质。

3. 不要小看自己，要充满致富的信心

每个人都有一定的“自卑”心理，但这并不重要，重要的是如何战胜自卑，不断地超越自己。也许你的才华一时得不到施展，但是只要你始终充满自信，那你就是一块金子，纵是埋进土里，只要不甘守寂寞，迟早有一天，你会冲出地面，大放光彩的。经商创业更是如此。

现实中赚钱的门道与赚钱的方法多的是。某医科大学的几个毕业生，在原单位施展不开自己的才华，就主动辞职办了一个家庭服务公司。为家庭清洁抽油烟机和换煤气罐，每月收入可达数万元。

简单点的，只要有把子力气，肯吃苦，搞服装长途贩卖，一趟广州、深圳，一个星期一趟，一个月也可收入 2000 元。

文化水平高的人脑子灵活，可以经营得好一点，但现实社会中确实还有许多文化水平低的人，只要他们充满自信，也可以成功地干成大事业。有一位工人原先在工厂看大门，后来主动辞职回家做生意，他租了一辆冷藏车从烟台拉海产品，供应北京的大宾馆。一两年之内，个人净收入 40 几万元，并自己拥有了两辆冷藏车，雇了两个司机，在北京开办了一家海鲜饭馆。

所以，对于想经商创业的人们来说，关键是要克服自己的

惰性，增强自信心，先不问是否可以干好，先干起来再说。即使一开始干得不顺利，也没有关系。就算是世界游泳冠军，在学游泳时，也要喝几口水吧！

要想致富，必须要有一种勇气，即癞蛤蟆敢吃天鹅肉的勇气。一般情况下，天鹅肉是很难吃到的，尤其是癞哈蟆，因为毕竟一个在天上，一个在地上。于是，人们常常用它来形容难以做到的事。但事实上，有的人不仅吃到了天鹅肉，而且把它们养起来作为摇钱树。关键在于，你敢不敢有这种“异想天开”。这不同于一般，它偏偏需要一个人的勇敢，要敢于想人家不敢想的事，走人家不敢走的路。这里也有个观念问题。观念新，行事才有创意，财富才有“天鹅肉”味。我有个朋友说过一句话，至今印象非常深：“过去，我什么都没有，但我有观念，结果我什么都有了；有的人，什么都有，但没有观念，结果什么都没有了。”只有观念新，才会有新思维，新举措。因此，失业下岗人员，千万不要妄自菲薄，英雄气短，自惭形秽，要始终保持自我良好的感觉，蹲在地上，望着天上，敢想敢干，一有闪念，及时尝试，尽全力去做成功。加拿大人柯米就是这样异想天开地创业的。他把最平常的鹅卵石装在木盒子里稍加装饰，便作为“宠石”出售，每件只卖 5 美元。不料，上市后成了热门礼品。他在半年之内，挣到 140 万美元，真可谓点石成金。他是位年轻人，尽管失业了，一无所有，但始终富于幻想。有一天，他像往常一样到河边去散步，当他看到脚下形状各异的鹅卵石时，头脑中忽然闪过一个念头，如今人们不是喜欢宠物么，猫狗虫鸟的，什么都有，为什么不能有“宠石”？想到这里，他眼睛一亮，从中悟出机会。于是，说干就干，立即把那些奇形怪状的鹅卵石收集起来，分别放在各类不同的小木盒里，底下垫些稻草、树枝之类的，再附上一本“如

何爱护你的宠石”的说明手册，告诉你它是你世界上最理想的伙伴，无需吃拉，比猫呀狗呀省心得多。果然，他幻想成真。

俗话说：“不怕做不到，就怕想不到。”人生在世，各有秉赋，只要你是个有心之人，纵是小人物，只要遵纪守法，也能创造大财富，关键是不要小看了自己。

4. 转变观念，勇于打开“金钱枷锁”

人生有许多烦恼。偶尔在商场看到一辆向往已久的赛车，却没钱买；想给孩子买件生日礼物，却只能到廉价商店去；受了委屈，自己却大气不敢出；明明是自己不愿干的事情，却仍要装出挺喜欢的样子……这些烦恼经常困扰着人们，甚至使人们觉得活着没有多大意思。这可不是一件小事情，必须彻底摆脱它们。而摆脱这些烦恼的最佳途径就是，开创一份完全属于自己的事业。这就是创业的魅力所在。

上班的朋友们谈起自己的工作，几乎都有各自的苦衷。一句话，你看我好，我看你好，各自羡慕对方，只因对本身的境况实在不满意。每个人都想工资更高一些，收入更多一些，都想改变一下自己的生活条件，例如多吃些时鲜菜，买套组合音响，到风景名胜地旅游一下，单靠自己的那点工资储蓄是负担不起的，便抱怨工作。常想，如果能多挣些钱，这些困扰便会消除。

人们为什么会常常觉得钱不够用呢？

原因有四个：一是物质需求大；二是物价的飞涨；三是好胜心强；四是为了自由。这些原因就造成了靠工资生活的人们的“金钱枷锁”。而工资的构成都是固定的，不外乎职务工资、工龄工资、技术工资等。所以，打开“金钱枷锁”的办法，很

多时候就是自创事业，通过做生意去赚取更多的钱，以满足自己的需要。

上班，不管你是在工厂，还是在公司或机关，都有许多约束。

不管你晚上睡得多晚，第二天都要早早起来，匆匆地赶向单位，还要担心会不会迟到。而如果你拥有自己的一份事业，自己做自己的老板，那么，这一切都可以迎刃而解了。

你是一个很有才干的人，那么，开创一份属于你自己的事业吧！这样，你可以完全按照自己的意图行事，充分发挥自己的才能。

俗话说得好，改行三年穷。改变人生道路，在险途上行走，要有一定的觉悟和思想准备。准备期间起码需要一年，也可能要三年。在这一期间，向新的人生挑战，首先要看准经营项目，考虑好怎样去经营，要研究工作方法，积累资金，调整好人际关系。开业的严峻形势，不是从开业那天开始的，而是从想要下海那天就有了的。

从时间的利用上来看，要五更起，半夜眠，天不亮就要起来去上班，要安排好当天工作，要研究提高工作效率，当天工作要当天完成，不许拖拉，还要研究好如何在夜间开业，增加收益。为了按期完成营业额，有时要工作到深夜，甚至于连休假日都没有。对于一个独立经营的小店主，他们已经没有上下班的时间了，他们是为顾客服务，一切都是围绕着顾客转，不是自己想什么时候上班就什么时候上班，而是顾客需要什么时候上班就什么时候上班。

小本经营靠的是勤劳，凡事要精打细算，量人为出，不能像大款、花花公子那样一掷千金。要善于支配资金，知道怎样才能把钱用在刀刃上，只有在十分需要的时候，才能动用资

金，要把买这个买那个排排队，分出轻重缓急，能不买的就不买，投放多少钱，能有多大成效，都要考虑周到。不要什么都想买，而是有计划地考虑今天买什么，明天买什么，要把最期望的东西先拿到手，一定要控制情绪，一时冲动或者是漫不经心把东西买回来，结果把钱包里的钱用光了，还没有看到成效。以上这些，在开业准备期间，都是先要注意到的。

同时，做买卖不能只顾眼前利益，赔赔赚赚“有失才有得”，时刻都要有这种思想准备。吃一堑才能长一智，花钱买经验，通过反复实践，摸到规律，通过赔，通过赚，有了体会，生意以后就会像滚雪球那样，越滚越大。

在人事问题上，自己既是经理，又是工作人员，所以说是上上下下一把手。

经过一番准备，从各方面进行调整，积蓄力量，准备突变，迎接开业。做小生意，就和蝴蝶那样，从蛹变成成虫，只是在一瞬间。依靠党的政策，依靠勤劳，小人物，也可创造出大财富。

市场空隙：经济发展中的致富机遇

1. 将支点定在广阔的市场上

传统观念认为将自己感兴趣的事物当成事业，就一定会成

功。在艺术方面，或许还是比较容易实现的，因为其牵涉到的专业知识较有限，所以将自己的兴趣延伸为事业，成功的机会自然较大；但一般的事业，如果兴趣要与商业利益相结合，其成功率又是如何呢？

把自己的爱好变为事业，这方面女性远比男性多。在社会潮流变化的今天，如果掌握了潮流变化的方向，其成功的机会自然较大。以性格、生理结构而言，男女有别，但在商业方面，其间的差异却不是很大。像美容师、服装设计师、餐厅厨师，男性成功的人就比女性多；而如钢管制造、汽车生产，甚至电脑行销等，也不乏有成功的女性。但一般说来，女性经营的事业，还是以女性居多，而且规模通常都较小，例如家庭裁剪、服饰或食品等行业，较适合女性经营。

有些家庭主妇因为对制作点心、小西饼有兴趣，时日一久，乃由业余性质而变成了事业；有些女性由于喜爱化妆或发型设计，慢慢地也将兴趣变为专业化，而且搞得有声有色。显然这些行业，女性经营的成功机会较大。

无需置疑，传统与进步都各有赚钱的机会。

例如自动化的点心制作，一方面人们会要求其具备高效率的生产，但另一方面却又对传统性手工制作的点心愈来愈感到喜爱。这种两极化的要求，愈来愈强烈，而且并行不悖。

像人们对速食面的依赖越来越强，但吃多了机器生产的速食面后，有时反会特别怀念四川传统的担担面，甚至不惜老远开车去品尝。这种趋势，除了使社会更多元化外，也丰富、造就了不少具有特性的传统行业。因此要想以小规模的方式在商场立足，就必须特别留意这方面的变化，尤其是女性创业者。

改革初期，我国南方地区一些小老板，靠卖手工织成的毛衣挣了大钱。这些小公司之所以成功，强调的就是手艺特殊

需要全本请访问 www.ertongbook.com

性，因为手工织的毛衣其售价就远比机器制好的毛衣来得贵，结果生意兴隆无比，小老板逐渐成了大财东，快速致富的经历有些令人难以置信。

而站在消费者的立场，虽然机器大量生产的成衣价格便宜，但穿着手工工艺制作的衣服，心灵上的感受却完全不一样。这种例子足以说明“传统与进步之间仍充满各种赚钱的机会”,只待有人去发掘罢了！

社会变迁如此大，人们的爱好自然也会频频改变，尤其某种狂热的心理达到了最高峰后，往往就会逆转而下，这种改变就是所谓的流行。因此要想事业成，就必须随时掌握这种消费心理，杰出的企业家，甚至会用流行的趋势成功地引导消费者改变他们的消费习惯。

手工制作的产品虽然较有特色，而且单项利润也高，但毕竟远不及机器生产，所以发展规模无形中就受到了限制，但反过来说，机器生产虽然规模发展较快，但因产业科技的变化相当快，所以淘汰率相对地也增加；而以手工生产的事业，其发展性虽小，但立足点却较强，相对地风险性也较小。

所以说，有利就有弊，因此在决定要走什么路之前，必须衡量它的未来发展趋势！

2. 挖掘自身潜力，寻求创业机会

就业的最好方式无疑是自己当老板，独立生存与发展，这也是每一个人梦寐以求的。这与有没有资本无关，没有钱照样可以致富。这里将告诉你如何在市场经济的大潮中急流勇进，寻找到适合自己的发展事业，同时，也为你提供大量的成功事例，希望你能得到启示。

通常人再怎么变动，还是脱离不了他原有工作的窠臼，譬如从事纺织业的，变来变去还是在纺织业里兜转；搞贸易的，搞来搞去还是搞贸易，所不同的，只是从这个小圈圈跳到那个小圈圈而已。

说来这乃是人性的弱点，但也不妨视为——“机缘”，一切的失败与成功，也就从这个机缘开始。

是故，想要脱离薪水阶层创业，一般大都先从自己原先工作的行业范围内求发展，另外一种方式是选择以原先工作时认识的顾客为目标的行业。

较具突破性的，虽然选择的事业与原来工作毫无关联，但顾客的定位仍然是与自己较有关系者，例如亲友、同学、同事或原来工作时认识的顾客，甚至在酒廊应酬时认识的人或只见过一次面而交换名片者。

究竟这个行业是不是有发展前途，当然要慎重判断，但是有时某些行业并非我们的能力所及，这也是值得注意之处。例如汽车、商业用电脑、太空工业……大家都知道它有发展前途，但又有几个人有能力去从事这方面的生产呢？

所以，与自己能力范围相差太远的事业就不应去考虑它，如果真的对这项事业有兴趣，那就不妨选择这个行业中规模较小的边际产业。

那么，究竟哪些事业适合发展呢？一般人选择的对象，大多是在自己原先工作的范围内去寻找，其次是亲朋好友推荐的事业。无论如何，每个人选择的目标都是基于有获利性、时代性以及将来性等，因此，可以说要完全符合这个标准的事业并不多。

尤其初次创业，若选择以前一点认识都没有的事业，或许风险性是大了一点，所以最好还是先从自己能力范围内的行业

去发展较为妥当，不必考虑到十几年后的事。

人如果知道明天就会去世，今天谁还要努力工作呢？就是因为对于未来没有一种宿命论的思想，人们才会不断地追求明天。所以，经营事业既不能太过于现实，也不能太过于理想化，而烦恼到二三十年以后的事。

总之，要寻找创业的机会，一般应先从自己从事过的行业着手，这是所谓轻车熟路的道理，并且还须缜密地做个计划，估测将来发展的前景，看是否是自己能力范围所及的，这样才有成功的希望，同时可以进入自己认为理想的公司中去学习，这也是求得创业的一条捷径。

一般人皆认为具有某种专业资格的人创业似乎比较容易，我们则认为未必是如此。

就开药房而言，当然需要有药剂师的资格；经营旅行社，也要有导游资格或旅行社执照。像这些属于专业性的行业，都有某种资格的限制。或许，如果您本身具有这方面的专长，再雇用也具有这方面专业资格的人来配合，当然是最好。问题是并非每位想经营这方面事业的人都具有这些专业资格，所以，只要花钱聘请具有专业资格的人，照样可以从事此业。而且，专长与专业资格只是事业成功的一项因素，而非全部，最重要的还是经营能力的问题，亦即资格与能力是两回事。以现实问题来说，如果本身具有专长，而且经营能力又强，事业自然就会成功。譬如要开餐厅，如果对厨房管理无法进行有效地控制，那么，不是采购发生问题，就是会被厨师刁难，而对于这些问题，也只能是一筹莫展而已。因此，如果想要开设个人规模的餐厅时，就必须具备这方面的专长，万一客人很多，或是厨师拿跷时，自己也可以下厨操起菜刀，这样除了减少一些人事纠纷外，还可省下一笔开支。

在法国，很多有名的餐馆皆是由厨师出身的人在经营，这种情况最近在日本也逐渐增加。像有些妇女就专程远赴欧洲学习一些烹饪或糕饼手艺后，即回到日本开业，手头宽裕的就自己开店，缺资金的则找女伴出钱或投资，可谓“有钱出钱，有力出力”!

站在客户的立场，餐馆必须是气氛好、菜肴佳、价钱便宜，人家才愿意登门惠顾。如果口味不稳定，就会影响生意，所以现在流行的小餐厅，差不多厨师本身就是经营者。

当然，生意并不是只有餐饮业而已，但无论如何，资格与专长并非是绝对不可欠缺的条件。要经营事业，唯一不可欠缺的乃是管理能力与经济概念。例如一些餐馆、酒廊开开闭闭的，大部分的原因都是经营者缺乏经济概念，看到别人赚钱也租个房子随随便便地开业，直到发觉不是这么一回事时，只好歇业了事，甚至积欠了一笔不小的房租。所以在开业时，究竟能收入多少，要支出多少，这在事先皆应有所预计，如此，即使有些亏损，因为事先已有准备，自然不成大碍。

如果仅仅因为目前手头有些钱就想做生意，而不是详细评估未来的利弊，这是不够资格当经营者的。

有些人虽然事前也做了未来的经营评估，但是过于乐观而将支出部分少算了很多，乃至开业后才发觉支出运转比预期大，以致亏损不断加大。

总之，具备了资格或专业的技术，并不等于说具备了经营能力，只有正确地掌握收入与支出，才是创业成功的必备要素。

3. 可以将知识转化成为财富

在当今世界，规定权力与财富分配的游戏规则已经改变。正如美国著名未来学家阿尔温·托夫勒所说：知识资本最终将导致“世界财富的一次大转移”，转移到知识资源掌握者手中。财富的含义，正在从诸如黄金、货币或土地之类的有形资产逐步转移到无形的知识，即谁拥有更多知识，谁就拥有更多的财富；权力的内涵，也将不再以某个特殊的位置为标志，而以对知识的驾驭和控制为基础。在脚步日益清晰的知识经济时代，社会财富的分配是以知识为轴心的。

在生活中的几乎一切领域，我们都能感受到一种以知识和信息为基础的社会的转变。在 1920 年，一辆汽车成本的 85% 以上是付给从事常规生产的工人和投资者；到了 1990 年，这两种人得到的份额不到 60%，其余部分则分给了设计人员、工程师、计划工作人员、战略家、金融专家、经理人员、律师、广告商和销售商等一大群善于识别新问题和解决问题的创新者。而今天，财富分配的规则很显然已经真正以知识为轴心，例如在一个半导体芯片的价格中，至多 3%归原材料和能源的主人，5%归拥有设备和设施的人，6%归常规工人，85% 以上则归从事专门设计、工程服务或拥有相关专利和版权的人。

由于知识的驱动，世界经济开始转型，由能量驱动的物质经济转向由知识驱动的智能经济，我们正在逐步脱离工业文明时代而进入一个被称之为知识经济的文明时代。在正在来临的知识经济时代，推动社会发展的已经不是简单的劳动的力量，也不是资本的力量，而是知识。正如阿尔温·托夫勒在其《权

力的转移》一书中写道：“知识经济的发展就是一种爆炸的新力量。它驱使先进的经济国家进行痛苦的全球性竞争，强迫许多发展中国家摒弃其传统的经济战略。”

早在 1991 年，美国企业界就有人认识到知识价值和知识资本的意义。美国机构改革专家拉尔夫·斯特耶夫认为，经营管理的资本要让位于“知识资本”。在我国，政府也意识到了知识的重要意义，确立了“科教兴国”的知识经济发展战略。在当今的中国企业界，也逐步认识到知识经济时代的来临，并逐步认识到企业的参与者不再单纯是以资本入股者，而且也包括了以知识入股者。

在 20 世纪二三十年代，当时的经济巨子莫过于石油大王、钢铁大王、汽车大王。他们是工业经济的典型代表。当时的财富创造虽然也离不开知识，但毕竟是以原材料、能源等物质为基础。现代的经济巨子，最典型的莫过于世界首富比尔·盖茨。他在 1997 年拥有 386.6 亿美元的净资产。实际上，在 1997 年美国技术行业富豪排行榜上，前 3 位都是微软公司的，而前 10 位都几乎集中在计算机行业，即知识密集型行业。

由工业社会发展到知识经济社会，社会活动的中心由经济人转移到智能人。智能人的特点是具有知识价值观，重视开发智力资源，并在开发资源的过程中发展自己的知识。创新则是知识价值的核心，创新越多，知识的价值就越高。在知识经济时代，经济增长从数量时代、质量时代进入创新时代。

知识之所以成为 21 世纪经济增长的关键因素，当今社会之所以强调知识价值，讲知识资本，是因为知识本身就是财富，知识除了替代资本、物质成为决定生产的第一要素之外，还对各种经济要素起到了优化和增效的作用。知识在理论上是取之不尽的最终替代品，已经成为产业的最终资源。现在出现

需要全本请访问 www.ertongbook.com