

成功的创业，往往白手起家，沧海桑田；

然而，对于大多数人而言，却犹如海市蜃楼，虽然心中向往，但终究可望而不可及；

常言道：条条道路通罗马，八仙过海各有神通；那么，究竟如何才能达成成功的创业呢？

第一章 创业的时代

20年前，改革开放、“让一部分人先富起来”，国家首先放开了商品贸易。人们对财富的渴望，就像压抑已久的火山一样喷发而出：争先恐后想成为这“一部分人”，但几十年“铁饭碗”、“大锅饭”的惯性却拖住了许多人的手脚，使他们空有发财梦却不敢付诸实现。于是，这一最好的发财机遇便留给胆大敢为的无业人员、个体户等相当一部分相对文化素质较低的人，他们转眼间发了大财，成了富翁。接着国家进一步放开生产资料领域，于是从事大规模的物资流通和企业生产的人也很快成了富翁。

80年代末 90年代初，在经过十几年的改革洗礼后，强烈的“致富”愿望不减，举国上下，大开国门，招商引资；优惠政策，招贤纳士，都在竭尽全力创造条件，抓住机遇，尽快开发各自拥有的丰富资源，从而摆脱贫困，加入先富起来的行列。正是这奔腾的激情赋予生命的神奇力量——形成了空前的房地产热，及时抓住或赶上这种好时光的一部分人，一夜之间又成了大富翁。

奔腾的激情缔造了许许多多市场英雄，也为中国企业界挣足了面子。许多企业在相当短的时间里完成了资本积累的过程，取得了令人难以置信的扩展。

有人感叹道：80年代实在是创办企业的黄金时期，有许多老板想都没想就发了财；给公家干的经理们实在不希望企业做大，却硬是挡不住发达的势头。现在回头想想，这真是命中注定了好运气一样。

然而到了90年代，当生产的扩张超过需求的增长，激情的投资面对的不再是需求水涨船高的时候，创办企业难多了：不再是挡不住的发达，不再是一不留神做大了，更多的是夭折、早逝和三五年的风光。

有人认为我国80年代以来创办企业有三个阶段：一是胆大利大的阶段；二是门大（关系大）利大的阶段；三是智慧大利才大的阶段，前两个阶段，不妨由众人见仁见智地认识，比如，特别的体制及经济结构转换的历史时期，形成的市场领域方面特别的空档，给第一批“敢吃螃蟹的人”提供了特殊的机遇，特殊的历史条件创造了特殊的“神话”。

但可以肯定的是，现在处于向第三个阶段挺进的门坎上，特别是90年代以来，许多行业的先行者已确立了竞争优势，同时，外国跨国公司的竞争加强，创业的门槛与条件更高、更难，同时成功率更低。^[1]

此外，即便是在前两阶段取得了成功的人士，面对第三阶段的门坎，也是沧海桑田，大浪淘沙。

虽然创业更难、门坎更高，但人们对财富梦想、追求的激情，仍然有增无减。这是为何？

这实际上由财富的性质及其产生方式所决定：

一、财富的性质

财富是实实在在的，它既可以是巨额资本投资形成的工商资产，也可以是车载马驮的百宝箱和前呼后拥的奴仆（包括货币、珠宝、股票等一切流动和可携带的动产，也包括地产、厂

房、机器设备等等各种不动产)。

财富的作用是神奇而广泛的，财富可以转换成不动产投资，使富人更加富裕；也可以转换成货币形式的即期大量购买和消费，使饥饿得以温饱，寒冷得以温暖，甚至可以使丑陋变得美貌，使愚顽变得温文尔雅。尤其是近代工业文明后，财富集中性，批量化生产方式，快速积累水平与私人产权制度的产生和结合，一是使财富的作用和影响更加广泛和深入、渗透到人们日常生活的各个方面；二是财富占有上的不平均性扩大，并迅速趋向二极化；同时，财富的功能和占有的意义也超出了物质的范畴，形成普遍性的价值标准、权力需求和地位象征。

财富又极具变化和流动性：一无所有的穷光蛋可以拥有梦想成真的现实，而家财万贯的富豪可以在一夜之间一文不名；而且其变化和流动性又毫无统一的定式，不变的规则：财富的获取往往充满艰辛和幸运；相反，财富的失却却又可在瞬息之间。

财富的神奇作用，广泛、深入的影响以及占有上的不公平，深深地刺激和诱惑了人们的欲望；而财富的变化和流动性及无规则运行特征，又使得人们深为其累，饱受挫折。贫穷的人们毕其一生，充满热切的期盼、奋不顾身的追求：有的烧香拜佛，有的铤而走险，即便是愤世嫉俗的圣贤也免不了奔忙劳累，然而，其中的大多数竟无缘（至多是擦肩而过），不变的仅是永远义无反顾的追求；而富有的人们，尽管在很多情况下，其财富来源及形成过程对许多人而言，似乎是莫名其妙的，靠巧取豪夺、残酷剥削致富的权贵和豪富的传说充斥在人们脑海里，但在封闭幸运的背后，同样要付出代价：要因恐惧失却或者为获取更多的财富和更大的权力操心尽力，尤其是那些贪婪成性，靠巧取豪夺、残酷剥削致富的人们，还要为深深的嫉妒、恐惧或罪恶不安、内疚和自责。

财富的性质，使人们对它爱恨交加；同时，又蒙上了一层神

秘的面纱。古往今来，人世间，不知产生了多少无望的企盼、无端的困惑、嫉妒和仇视，也不知还将发生多少悲喜剧。

二、财富产生及拥有的方式

财富的来源只有两种，一是继承；二是创造。因此，在财富的持有上，有些人与生俱来即可由继承轻松而幸运地拥有财富；而另一些人则要通过长时间的勤劳苦干、艰辛创业、进取不息而获得。

但是，在财富的持久和增减上也显著地分化。有道是：富不过三代，一代创业，二代守业，三代败业。古往今来有多少纨绔子弟一夜之间就把几代人奋斗的心血付之东流。又道是：来得轻巧，去得浑浑。唱流行歌曲的歌星财源滚滚，著名拳王和篮球明星出场费数以百万，但其身后却常常债台高筑。相反，有道是：穷则思变，有志者事竟成。最贫穷的家庭却经常能积蓄足够的钱财来做些有利可图的生意，靠银行贷款起家的企业是不多的，小企业则几乎从来没有过，完全是靠勤劳起家。同时，人们对那些看来傲慢的财富继承人和幸运儿多有微词，尤其是对败家子深为憎恨；而对那些勤劳苦干、历尽艰辛、功绩卓著的富有者——发明家和企业家表示由衷的钦佩。

实际上，虽然财富存在于货币与物质资源中，但货币与物质资源并不是持久的财富。因为，货币的高度流动性极易形成纯消费性质，而一旦消耗完结，则财富也就一去不返。因此，物质资源只有与其他资源粘结形成有利可图的资产时，才能成为持久的财富。此外，不便搬迁的资源利用不力，盈利小或者亏损，也很快会像货币一样被消费掉，消失得无踪无影。

因此，所谓财富的持有和持久的富裕，是由“那些可以保证将来有源源不断收入的资产所构成”。沙特阿拉伯虽然有丰富的石油资源和滚滚的石油美元，但是它并不会变成这个国家的持久

收入的资产，除非把这些美元转换成一批批有报酬性的资产——工矿企业和生产技术。西班牙在 400 年前曾经非常富有，但是，不久后又变得贫穷起来；而欧洲一些看起来比较贫穷的国家，工业化却取得了成功，走向了富裕。

虽然在富有者中间，存在某些贪婪成性、巧取豪夺、靠残酷剥削致富的漫画式魔鬼人物，但真正的财富英雄是那些艰苦创业、进取不息发明人、企业家。即便是那些连续不断继承财富的幸运世家，也要学习和探求财富的真谛和根源。

财富的根源在于劳动的热情和创造性中。劳动是财富的根源。劳动的剩余价值形成财富的积累。因为，即使富有者有再先进、高效的资产，劳动者有再发达不过的肌肉，如果离开了劳动的热忱、干劲与劳动本身的创造过程，那么财富就会像传染病一样在恐惧的蔓延中很快地消失，而财富的增长就如同无源之水、无根之树永远不能开花结果。

劳动的过程，同时也是创造的过程。创造性劳动或者说创造本身是财富最终的根源。实际上，市场上所有的人力资本，均是受价格信息和价值观念的刺激而发生作用的，价格和观念把它的指挥棒指遍人类所有劳动，当有些劳动用时代和知识的新眼光来看，变得有利可图时，才带给人们劳动机会和报酬。而同时，过去的某些机会和巨额劳动所形成的财富，现在却变得价值无几或变成深为其累的阴影。

劳动及劳动所创造的财富（价值）取决于对未来的预期，预期的核心是希望将来得到更多的报酬或偿还，但由于未来的劳动方式和劳动价值在迅速变化，报酬或偿还是不确定的；在不确定的情况下，是很难使人们养成承担义务和表示忠诚的观念，而劳动的财富形成却又依赖于这种观念。因此，报酬或偿还不仅取决于原先的劳动积累和未来劳动的投入数量，更取决于未来劳动的质量。

然而，对“现在时态”的劳动积累（财富或资本）和劳动，是很难用经济指标来评价其未来时态的质量价值的。只有经济生活中的思想精髓和价值准则，尚可担此重任。因为只有它能够而且会自发地改变自我，以适应新的需要并塑造新的劳动机会与方式。且它不会随财富价格、资产报酬的升降而上下涨落，也不会因期望的改变而左右不定；同时，它还对未来承担的责任会自动地跑在社会进步的前列，对财富（资本）的消亡和劳动效率的滞后不懈地斗争，从而不断地提升劳动的质量，形成更有价值的财富（资产）。

思想和观念的准则或者准则的革新能使一个核电厂或冶钢厂变得一无所用，能把美国的半导体工业迁往新加坡和韩国，能把最浪费和最节约的肥皂推销方案结合在一起，能通过螺旋式的投机把不毛之地变为藏金宝库，但是又能通过一个谣言使它无影无踪。^[2]

常言道：滚滚长江东逝水，奔流到海不复回。因此，财富的创造和持有是艰难的，有其自身的规则。

在美国有一个很流行的说法：一流人才经商。因为，只有经商，创办企业，才能成为财富的拥有者或者保持持久的富裕。被誉为超人的香港企业家李嘉诚的事例就能很好地说明这一问题：

李嘉诚年轻时立奇志，力争办实业。在他 11 岁的时候，日军大举侵华，他便跟随父母亲离开家乡热土，流落到香港。14 岁，其父病逝，便挑起家庭的重担，从此走上了一条需要不断挣扎、苦斗的人生道路。

当时，祖国正遭受着有史以来最大的耻辱，李嘉诚怒火中烧，一天，他向母亲发誓：“咱中国人得做点事给别人看看。”正是这种强烈的自强欲望和信念始终左右着他的人生道路，成为他事业成功的巨大动力和精神支柱。

李嘉诚一开始在一家玩具店任职，当推销员。由于工作勤

奋，深得老板赏识，年仅 20 岁就破格提升他当经理，想以此来笼住他。但是，他并不看重这一点，他具有“猛龙”的精神，他要独立在人生之海中搏击，不负自己的誓言。于是很快他就辞去了待遇优厚的职务，用自己节衣缩食积聚下来的一笔小钱，自己开设了一间专门生产玩具以及家庭用品的小塑料厂，并且命名为“长江”。这是根据他所喜爱的唐代大诗人杜甫的名句“无边落木萧萧下，不尽长江滚滚来”而命名的。这注定他要大有作为。他日后回忆说：“我选择‘长江’这个名字，为的是提醒自己。”小塑料厂在李嘉诚的惨淡经营下，并非如意，既未赚钱，也未赔钱。

俗话说：“不是猛龙不过江。”李嘉诚这条猛龙在寻找机会，等待时机。他并未闲着，而是到处收取信息，积累材料，以图在平淡中奋起。机会来了，李嘉诚在产品外销中发现，欧洲、美洲市场出现了塑料花热潮，用塑料造成的花朵、水果、草木和其他植物，深受欢迎，几乎家家户户和每个写字楼办公室，人们都喜欢放上一两盆用塑料制成的非常美艳、可洗涤使之清洁的花草或水果做点缀。他发现这是一个巨大的潜在市场，但还未引起其他厂家的注意。“猛龙过江了！”他及时地抓住了这一不可多得的机会，决定本厂马上转生产玩具为生产塑料花，并且迅速投放市场，扩大影响。他不惜投入巨资，大力进行宣传，利用电视、报刊以及其他一切宣传工具来为自己服务。结果小小的塑料花厂生产的塑料花在市场掀起一股抢购热潮，使得长江厂生意兴隆，发了大财，一跃突破了百万大关，成为世界上最大的塑料花厂，为其事业的飞速发展提供了坚实的物质、经济基础。

一位在事业上有所成就的人，他区别于别人的一点就是永远不会被眼前利益所陶醉，假如当初李嘉诚不辞去待遇优厚的经理的位置，那么也就不会有现在大获成功的李嘉诚了。他也只能是一个生活宽裕的高薪阶层的人！^[3]

但是，商人的道路是一条充满艰难险阻、富有挑战意味更兼

神奇与迷人魅力的道路。走在这条道路上的人必须具有杰出的才十和坚强的意志。

因此，问题的关键是：在新的时期，如何抓住先机，发挥优势，成功地创业？

第二章 创业的始点

I、谋事在人：人生与事业的起始， 本无成败之别，只有一念之差

如上所述，虽然人们对财富的梦幻相差无几，但是，追求的结果却迥然不同，那么，究竟是什么具体的原因，导致了结果的分界？

有人认为，成功纯属偶然，之所以成功只不过幸运罢了，事前根本无法预料；另有人认为，成功远不是一件轻而易举的事情，决非偶然，是由许多因素所促成的。

不管谁对谁错，应该说，成败均是有原因的，且一般地，消极的原因总会导致消极的结果，而积极的原因可能会产生积极或消极的两种结果。如果我们能够找出产生积极结果的原因，那就达成了我们的目标。

实际上，在人生与事业的起始之初，无论此后是成功者还是失败者，大多数人的起始条件是相差不多的，尤其有意义的是，很多起始条件并不好的人，居然能够由平凡起步，超越他人，铸造了人生的辉煌。相反，多数的人们，尤其是不少起始条件很好的人，却只能空有抱负，蹉跎时日，平淡或贫困一生。

那么，是命运？机遇？还是人为呢？

常言道：谋事在人。说明事业与人的关系，往往是因人、因事成业，造成一个人幸运的，恰是他自己。所谓时势造英雄说的就是这个道理。

如果同意这么个道理，那么，我们就进一步来探讨：即在相同的起始条件下，为什么有些人能够因势利导，因事立业；而有些人则不能？

常言道：万丈高楼平地起。这说明差距是一步一步逐步而拉开的。那么首先是从哪里开始的呢？

实际上，在促成成功的诸多因素中，首先是有缘而起，由念而来。一般地，因事立业除了动机之外（创业的初始动机有多种多样，但其主要来源无外乎以下几种：一是为了满足自身的物质需要，改善生活条件；二是名位的需要，提高自身社会地位；三是价值的需要，实现人生抱负和理想；四是环境所逼。对一个想成为企业家的人来说，外部环境的影响尤其重要。据有关数据显示：在英国有一个具有广泛代表性的小企业主抽样调查，50%以上的企业主经营自己的企业是出于“独立”的动机，只有18%的企业主说是为了赚钱，还有10%则有其他种种原因，如爱好、挑战、有更多的创造空间、自我满足等），或者说动机和欲望强弱差距之外，首先是有缘而起。

那么，究竟缘何而起呢？

实际上，非常简单。古人云：行成于思。思维决定行动，先有思想，后有行动。思想是行动的指南，行动是思想的延伸和结果。尤其在工商领域，正如一位企业家所说的：“没有做不到，只有想不到，没有任何东西的威力比得上一个适时的眼光。”

领先一步的思想和眼光往往海阔天空、事半功倍。许多人就是凭此，由低微开始，而成就了大的事业。如保险业巨头劳埃德公司：

1680年，英国人爱德华·劳埃德在泰晤士河畔开设了一个咖啡馆。这家咖啡馆很快成了一些船主、客商、航海者们集会和互相传递信息的场所。因为当时英国海运业非常发达，许多酒店和咖啡馆就此变成了海员之家。海员们在这里品茗小憩之际，纵谈

海外奇闻，回首航程风险，畅述悲欢离合，发泄喜怒哀乐。喜的是一帆风顺，发了大财；悲的是海上遇险，人财两空。

有一天，在一次偶然的交谈中，咖啡馆老板劳埃德听到伦巴第人在搞海运保险，这一信息触动了他干一番事业的欲望。他想，我何不利用现成的条件倡议船东货主们也搞一搞海运保险呢？这一有利于保障海运安全公益的倡议立即得到了众多的从事海上贸易的人们的响应。无论是船长、海员，还是货主、富商，他们都希望有人出来为他们的船只和货物进行保险。因为在有保障的情况下去碰运气，即使失败了，也不会出现赔得精光的局面。于是，在广大的航运朋友的支持下，劳埃德决心在英国创立海运保险事业。既然有众人支持，筹划资金也就不太困难，随后是物色机构办事人员。不久，一家以劳埃德的姓氏命名的“劳埃德保险公司”在英国泰晤士河畔诞生了。小小的咖啡馆，成了英国保险事业的摇篮；昔日的咖啡老板，摇身一变成了世界保险业的大王。

劳埃德在创办保险公司的同时，也没有忘记咖啡馆的信息交流作用。他创办了一份报纸《劳埃德新闻》。这份报纸开始仅是手抄本，后来发展成为一家很有特色的大报。《劳埃德新闻》在当时不仅为船东和货主提供了十分可靠的情报，推动英国海运业蓬勃发展，也使劳埃德保险公司蜚声英伦三岛内外。

1886年，汽车在世界上诞生后，为了适应时代发展的需要，满足汽车制造商和用户的要求，原来只做海运保险业务的劳埃德在1909年率先承接了这一形式的保险。当时，世界上还没有“汽车”这一名词，劳埃德公司便将这一保险项目暂时命名为“陆地航行的船”。

发展到今天的劳埃德公司已不属于个人，但它也不是众所周知的那种股份公司，它是一个遍及全球50多个国家，拥有2.6万多个成员的联合体。^[4]

又如，从一条小舢舨起家，而成为香港最著名的企业家的霍英东：

霍英东出生在香港的一个水上家庭，是霍家的第三个孩子，其父做的是驳运生意。1929年，对于霍家来说是灾难的一年，他父亲在一次风灾中舟覆人亡。然而命运之神并没有对这个不幸的家庭产生半点怜悯，仅仅只过了50多天，又一次翻船，两个哥哥落海淹死，葬身鱼腹。那时霍英东只有7岁。

父亲一去世，霍家只好迁居到湾仔棚户区水渠街的一座地裂、屋漏，摇摇欲坠的旧楼里。就是在这样的居住环境中，霍英东度过了他的童年生活。

霍英东为维持生计，不久就踏入了社会，在渡轮“维多利亚”号上做加煤添火的苦力。霍英东在那儿苦苦地干了9个多月，最后被解雇了！

抗日战争结束后，香港百废待兴，物资十分匮乏，运输业一下子成为香港迫切需要发展的一个行业，各种类型的船队应运而生。

运输业的发展，为霍英东展示了可喜的前景，小舢舨忙碌起来，运煤、运粮、运各类叫不清名目的东西，日夜不停。霍英东没有陶醉在衣食饱暖的喜悦中，而是开始思考自己的创业方向，从百废待兴中寻找一条适合自己的发展道路。

凭着在小舢舨上风雨飘摇多年的经验和机敏的头脑，不久，他便发现了一个不被人注意的角落：第二次世界大战后的香港，到处都遗弃着大量的废旧军用物资，其中多数是机器类。那时，人们多忙于衣食，对这些东西不屑一顾，随处都可以捡到，也可以用很便宜的价格买下来。一个大胆的念头在他心里成型——大量收购战后废旧物资，然后伺机转手卖出，一定可以赢得不小的利润。

他将计划告诉了一位要好的朋友，两人竟不谋而合。从此，

他和朋友驾着那条又破又旧的小舢舨，在香港的各个角落出没，收集大量的机器零件、废旧军用物品。

资金有限，霍英东便边买边卖，看准机会，尽快转手。那时，已有一些香港商人渐渐看出了这是个赢利的行业，纷纷开始收购，这些东西很容易转手，只是要把握好时机，只能积少成多，不能贪图太大的利润。

经过一段时间的奔波，霍英东竟奇迹般地发达起来，积累了相当一笔资金，他的舢舨换成了小艇，小艇换成了驳船。

50年代，香港作为转运港，运输繁忙，霍英东看准，立即购置了许多船只开始经营运输业。运输业一帆风顺，利润丰厚，一举而成为当时运输业之冠，年轻的霍英东开始在商界崭露头角。

1955年初春，霍氏深思熟虑后，认为香港地域狭小，却人口众多，人口的数目与密集的程度，也在与日俱增，导致了民用住宅楼的供不应求。因而，决心投身于方兴未艾的香港房地产大战，成立了立信置业公司，自任董事长兼总经理。

香港是霍英东的“根”，是他事业的舞台、阵地和疆场。因此，一切的安排和部署都必须从香港的实情出发。

霍英东开始拆旧楼，建新厦，又买又卖，生意十分红火。他首创了地产业中大楼分层出售的新办法，经过试验，很受用户欢迎。在这之前，香港楼房是从不分层售出的。霍英东的做法使“立信置业”的声誉隆起，营业额居于香港各公司之首。这无疑是一次勇敢的变革，使房地产经营方式产生了彻底的改变。

50年代中期，香港经济处于起飞阶段，由于香港作为开放的“自由港”特殊的地理位置和经济条件，使它一跃成为远东的“冒险家的乐园”和“投机家的天堂”，各种国籍、各种资本、各种肤色的人士，纷至沓来，可谓鱼龙混杂、各显神通，办厂经商者有之，买房买楼者有之，置地置产者有之。

“立信置业”乱中取胜，创造了又一个奇迹。

随着建筑业的发展，香港大厦如雨后春笋一幢幢拔地而起，对建筑原材料的需求量也越来越大，特别是黄沙的供应，时时吃紧。

霍英东从需求出发，认定淘沙业大有可为，决心在这里再创一番事业来。他虽然胆识过人，但却从不盲目冲动，确定了目标后，他在大大小小的淘沙船中出人达数月之久，终于弄清了黄沙吃紧的原因。原来淘沙业所耗费的人工多，收益少，赚钱很难，人们把经营海沙比做吃螃蟹，虽鲜美动人却无从下口。

霍英东出身穷苦的水上人家，与那些淘沙工很快便成了无所不谈的好朋友，如鱼得水，迅速摸清了淘沙业的现状和关键所在。

那时，淘沙业还处于自由经营状态，一些资金雄厚的经营者尚未插手形成垄断局面。霍英东认为这是一条水上黄金通道，天赐良机，决不能失去。

于是，他果断地投入一笔资金，重金购入淘沙机器船，筹建他的淘沙船队，用机器淘沙代替人工淘沙。

1961年，霍英东转道曼谷购回一般大型淘沙船，命名为“有荣四号”。该船性能良好，每小时可挖2000吨，是当时东南亚地区最大的挖泥船。除了“有荣四号”外，霍英东还拥有大小挖泥船20余艘及众多的运输船、淘沙机械等。

亲友们被霍英东如此巨大的投资惊呆了，无不为他捏一把冷汗，如果万一有失，后果将不堪设想。亲友们的担忧已多余了，“有荣四号”的轰鸣打破了香港海湾的宁静，源源不断的优质黄沙被运载上岸，使习惯了人工作业的同行人目瞪口呆。

海沙是建筑业的根本，“有荣四号”成了霍氏产业中一艘浮动的“掘金船”，财源如江水滚滚不竭。

不久，霍英东轻而易举取得了香港海沙供应专利权，垄断了

淘沙业，使淘沙业的生产面貌焕然一新。

许多商界朋友劝他趁机攫取暴利，霍英东都婉言谢绝了，他认为这种做法不可取，应从长远利益着想，他与香港当局和各建筑公司都签订了优价的长年供货合同。

事实证明，霍英东的做法是正确的，后来香港地产业几度波动，特别是 60 年代中期陷入低谷，但霍英东的淘沙业却没有受到丝毫影响。^[5]

念头与眼光，就像播种的种子，其作用是不言而喻的。最能说明其作用的经典事例莫过于日本企业家浅野总一郎。

浅野总一郎，日本的水泥大王，浅野水泥公司的创建者。23 岁的时候，他身无分文，又找不到工作，相当长一段时间，只能靠讨饭为生，过着一种半饥半饱的挨饿生活。

有一天，浅野发现一个水泉，便捧起来猛喝几口权当充饥，他已经整整两天没吃东西了。“好清凉可口的水哟！”他边喝边赞叹道。

“这水一定能卖个好价钱。”他想。于是，浅野便利用捡来的储水器具，在路旁摆起了卖水摊。他的创业生涯，就是从在路边卖水开始的。

这最简单不过而又无需任何本钱的生意，彻底改变了历尽千辛万苦的浅野的命运，他不必再受饥挨饿了，而且慢慢有了自己的积蓄。

任何事物都有其特有的使用价值。只要开动脑筋，好好想想，好好利用它，或许你会获得意想不到的收获。浅野以后能成为大企业家，正是得益于这一点。

浅野在成为大企业家之后，曾经对那些无任何本钱而又想有所成就的人说过两段话：“人生所遇到的危机，如身无分文，一无所有，就是一个绝好的机会。也就是说，人在困难绝境时，他的想法就会改变，反而给他一个转机，使他涌上无比的勇气，使

他更加聪明，更能勇往直前，敢于去冒一切风险。因此对人生不必恐惧，应该感谢才是。”

浅野还说：“在这个世界上没有一件无用的东西，任何东西都可以加以利用。”

浅野光是依靠卖水两年，25岁时已赚得了一笔不小的钱，于是他转行，开始经营煤炭零售店。^[6]

案例：突发怪念 一举成功

泰国的杨海泉是东南亚企业家之林中最具传奇色彩的一个。他所从事的事业与众不同，以养鳄而闻名，被称为“鳄鱼大王”。他的财富简直是难以计算，因为当今世界上被称为“亿年活化石”的鳄鱼面临灭绝危机，而他却拥有数量如此多的鳄鱼。这不能不使世人称羨。杨海泉何以走上这条路呢？他原本是突发奇想的一个怪念头，却造就了他现在如此庞大的财富。

杨海泉年少就有奇志，争取成为一名大企业家。15岁的时候，就经友人指点，集资开了一间小杂货店，无奈年纪小，经验不足，不久就宣告倒闭，关门完事。这次失败并未使杨海泉丧失斗志，相反却增加了他的无穷斗志。这次他并非凭满腔热情，而是仔细观察行情，等待时机。忽有一日，他与一位昔日的老朋友相遇，互诉衷肠。这位老友是干猎鳄这一行当的。这一番谈话，使杨海泉猛地闪过一个念头：“养鳄！”在当时，猎鳄者大有人在，而养鳄却没有一个人，于是杨海泉认为自己的眼光正确，养鳄肯定会大有作为。谁知，这一突发奇想的生意让他获得巨大的成功，一举成为亿万富豪。

现在说起来简单，当时杨海泉创业时却困难重重。一开始，他在家筑成一个白灰土池，并扮作猎鳄者深入鳄产区，廉价收购幼鳄，因为那时幼鳄并非值钱之物，再加上杨海泉的为人，所

以许多猎鳄者都把幼鳄白白送给杨海泉。杨海泉饲养鳄鱼这一行当很快就传播开去，人们大为不解，朋友们出于友谊也劝他改行，不要再做这种蠢事，其母也不理解，时发怨言“养虎伤人，杀鳄积恶”，千般反对。对于这一切，杨海泉不为所动，固执地走自己的路。养鳄并非易事，在当时的情况下，人工养鳄更是没有先例，也无师何循，一切得靠自己“闯”。要当先行者，自然要有胆量接受磨炼。幼鳄的生长机能十分脆弱，对气候十分敏感，并且经常因为受到惊吓而发生痉挛致病，严重的还会引起残废与死亡。对此，杨海泉的确经受了千辛万苦，他日夜观察，终于发现了规律，解决了一大难题。但是，还有更大的难题，那就是经费不足，它几乎要把杨海泉压垮，为此着实费了杨海泉一番脑筋。最后，他怪念一闪，我为何不杀鳄来解决资金不足呢？但他当时养的鳄还未到规格。为了解决燃眉之急，使事业能够继续下去，他不得不忍痛割爱，毅然操刀，宰杀了一部分接近规格的鳄鱼，来换取经费，弥补不足。借着这种办法，他免除了经费不足的困扰，走出了“狭谷”，通向成功的大道。

杨海泉回忆创业之初，神情很是激动，他说：“老实说，我从事养鳄鱼的目的，也正是为了保证鳄鱼皮的制作供销。谁也不敢肯定未来鳄鱼皮是否还能面市。当时泰国野生鳄鱼日见不继，令人担忧。”杨海泉凭着自己的鳄鱼，再加上其对宰杀工具的研究和改良，鳄鱼质量大大提高，因此自然而然地包揽了鳄鱼皮出口业，使其财富一夜之间上涨千万倍。这是独家经营，独家生产，独家经销的妙处。别人需要，而只有我一入独有，何其妙不可言！这也是当时杨海泉突发奇想的结果。

走别人未走过的路，不是取得巨大的成功，就是彻底失败。你是否有勇气去开拓未来呢？^[7]