

创业投资的

101

CHUANG YE TOU ZI DE 101 GE ZHONG GAO 个忠告

施鸣放 著

创业投资可小可大，条条大路通
“罗马”。正确的选择是成功的
捷径。

广东省出版集团
广东经济出版社

创业投资的 101 个忠告

施鸣放 著

CHUANG YE TOU ZI DE 101 GE ZHONG GAO

廣東省出版集團
廣東人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业投资的 101 个忠告 / 施鸣放著. — 广州: 广东经济出版社, 2006.5

ISBN 7-80728-290-8

I. 创… II. 施… III. 投资 - 通俗读物
IV. F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 037480 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	惠州日报印务公司 (惠州市江北文华 1 路惠州日报社)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	7.5 2 插页
字数	173 000 字
版次	2006 年 5 月第 1 版
印次	2006 年 5 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80728-290-8 / F·1389
定价	18.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号

电话: (020) 83780718 83790316 邮政编码: 510100

邮购地址: 广州市东湖西路永胜中沙 4~5 号 6 楼 邮政编码: 510100

(广东经世图书发行中心) 电话: (020) 83781210

营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问: 屠朝锋律师、刘红丽律师

• 版权所有 翻印必究 •

作者的话

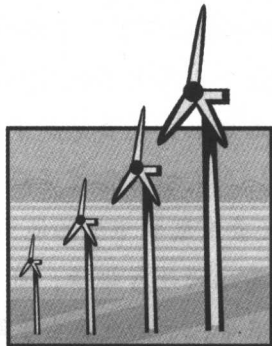
2002年有一本书风靡全国，那就是洪昭光教授的著作《健康忠告》。洪教授用通俗的语言将国人关心而又忽略的健康问题加以总结，并针对人们不正确的健康观念提出了忠告。此书之所以在全国引起强烈反响，关键在于这本书是写给老百姓看的，是一本对老百姓有用的书，可谓是“一看就懂，一懂就用，一用就灵”。

党的十六大明确提出了全面建设小康社会的奋斗目标，这为我们解放思想，转变观念，共同致富提供了政治保障。在步入市场经济的过程中，人们不仅需要掌握市场经济运行的基本规则，也要熟悉市场经济运作的基本方法。我们不仅要有适应市场经济的思想观念，还要有驾驭市场的能力和技巧。面对国人空前高涨的致富热情，目睹许多人创业的困难与艰辛，于是我萌生了写作的冲动。

本人曾经从事金融工作二十多年，多年来我耳闻目睹了许多成功人士发家致富的辉煌，也曾看到过一些人风光一时、最终却落魄落魄的惨状。经验告诉我们，世上没有免费的午餐，财富是勤劳和智慧的结晶，成功是痛苦和磨难的集成。创造幸福生活和美好未来全靠我们的具体行动。

一个人的能力有大小，服务他人往往受到客观条件的种种限制。如何以较小的行动换取较大的成果，以有限的个人能力唤起众人参与，激发无限的创造力，以最少的投入获得最大的产出，以最低的成本获取最大的经济效益，以榜样的力量推动全民致富，用较短的时间实现我们的奋斗目标，从而使赚钱变得轻松容易，使生活变得幸福美满，使社会变得融洽和谐。

这是我的愿望，也是我的企盼。只要它有百分之一的可能，我将为此感到欣慰。



目录

CONTENTS

作者的话	1
天下难事必做于易	9
1. 小事成就大业	10
2. 简单孕育全面	11
3. 容易体现长远	13
人人可做资本家	15
4. 社会主义是保证, 不论身份论资本	16
5. 市场经济凭竞争, 莫问出处论本领	18
6. 全民致富是目标, 发挥特长领风骚	20
7. 简单复杂可融合, 鱼和熊掌能兼得	21
财富就在我们身边	23
8. 财富是山, 财富是水, 财富是养育 我们的大地	24
9. 财富是人, 财富是知识, 财富是 我们自己	25
10. 财富在眼里, 财富在心里, 财富 在我们周围	27
财富来源于创造	29
11. 开源节流是创造财富的必由之路	30

12. 勤奋诚信是创造财富的两大基石 /31
13. 实事求是,量力而行,循序渐进是致富创业的三个法宝 /33

富翁是怎样炼成的 ····· 35

14. 富翁拥有的不仅仅是财富 /36
15. 富翁以仁为本 /37
16. 富翁以义取利 /39

成功的定义是什么 ····· 41

17. 成功之事天天有,失败是成功之母 /42
18. 靠权势成功者——险,靠人格成功者——安 /44
19. 正确对待成功,准确把握人生 /46

如何把握机会 ····· 49

20. 机会无处不在 /50
21. 用心就能发现机会 /51
22. 灵活就能抓住机会 /53
23. 行动就能利用机会 /55

从认识自我开始 ····· 57

24. 我的水平有多高 /58
25. 我的能力有多强 /59
26. 我有什么优势和特长 /61
27. 我有哪些可用资源 /63
28. 我有什么样的创业环境 /64

勇敢迈出第一步 ····· 67

29. 一把剪刀闯天下,民营企业第一家 /68
30. 养鸡养出金凤凰,漂洋过海到他乡 /69
31. 眉头皱一皱,知识变财富 /71
32. 一辆架子车,拉出车队来 /72

体会“第一次赚钱”····· 75

- 33. 白手起家者的传奇 / 76
- 34. 维持生计者的艰辛 / 79
- 35. 养尊处优者的困惑 / 81

谁是理想的合作伙伴····· 83

- 36. 透过复杂的人际关系，寻求可
信赖的人 / 84
- 37. 透过学历和资历的外衣，寻找有
能力的人 / 86
- 38. 拨开市场的重重迷雾，寻找可
信赖的企业 / 87

正确的做事原则····· 91

- 39. 自信而不侥幸，做自己力所
能及的事 / 92
- 40. 自强而不勉强，做自己可以
控制的事 / 94
- 41. 自愿而不埋怨，做自己喜欢做的事 / 96

正确选择投资方向····· 99

- 42. 产业选择 / 100
- 43. 行业选择 / 102
- 44. 项目选择 / 104

养育比生孩子更重要····· 107

- 45. 投资是一个艰辛的过程 / 108
- 46. 创业要倾注心血 / 110
- 47. 企业要精心的培育 / 112

做强比做大更重要····· 117

- 48. 良好的投资心态是处理好做强与
做大关系的基础 / 118

49. 正确的投资理念是处理好做强与做大关系的关键 / 121
50. 务实的投资方法是处理好做强与做大关系的保证 / 123

价值创造的秘密 ····· 127

51. 认同赢得价值 / 128
52. 需求催生价值 / 130
53. 资本扩充价值 / 132

在消费中找感觉 ····· 135

54. 在付出中得到启迪 / 136
55. 在感觉中找到商机 / 138
56. 在收藏中创造神奇 / 143

老板们的忧虑 ····· 145

57. 二次创业要亲力亲为 / 146
58. 管理架构要精干合理 / 147
59. 产权关系要理顺清晰 / 148
60. 制度建设是基础 / 150
61. 核心竞争力是企业的生命力 / 151
62. 成功后的自我定位要清醒 / 153

“壮士断臂”之勇气 ····· 155

63. 放弃一些眼前利益，着眼于长远发展，搭建法人治理的战略平台 / 156
64. 让渡一些个人权力，着眼制度创新，搭建职业经理人的运营平台 / 158
65. 拿出一些时间和精力，着眼于质量和效益，搭建科学管理的平台 / 160
66. 淡化商业利益，着眼团队建设，搭建企业文化的平台 / 162

同时打赢两场“战争”·····165

67. 坚持从实际出发, 利用各种资源,
打赢主业与副业两场“战争”/166
68. 坚持量力而行, 做好统筹兼顾,
打赢挣钱与赚钱两场“战争”/169
69. 坚持多种经营, 走多元化发展的道路,
打赢现金流与成长性两场“战争”/170
70. 坚持两条腿走路, 调动积极因素, 打赢
企业经营与资本运作两场“战争”/173

税务是条高压线·····175

71. 税务是条高压线, 谁碰谁触电/176
72. 偷税是条不归路, 踏上难回头/178
73. 纳税是条康庄道, 越走越宽阔/180

盲目行动不可取·····183

74. “天真无邪”幼稚型/184
75. 不劳而获侥幸型/186
76. 跟风赶潮盲目型/188
77. 孤注一掷赌博型/190
78. 不顾后果冒险型/192

风险与你同在·····195

79. 变化无常的市场风险/196
80. 值得重视的政策风险/198
81. 不可忽视的决策风险/199
82. 关乎成败的管理风险/201
83. 暗流涌动的道德风险/202
84. 日益严重的信用风险/204
85. 极其危险的流动性风险/205

钱的正反两面·····207

86. 钱是人类智慧的结晶 / 208

87. 钱是价值的体现 / 209

88. 钱是财富的象征 / 210

89. 钱是经济的润滑剂 / 211

90. 钱是罪恶的源泉 / 213

91. 钱是生活中的哈哈镜 / 214

92. 钱是贪婪的化身 / 216

君子爱财，取之有道 ····· 219

93. 把个人致富与国家经济发展的宏图
大业结合起来 / 220

94. 把自己的主观愿望和具体的客观
实际结合起来 / 221

95. 把个人资源和社会资源有机地
配置起来 / 223

96. 实现人与人，人与社会，人与自然的
协调发展 / 226

97. 实现个人利益，公众利益，国家
利益的和谐统一 / 228

知足者常乐 ····· 231

98. 不知满足，就没有快乐 / 232

99. 帮助他人，乐中之乐 / 233

100. 心态平衡，自得其乐 / 235

101. 进取拼搏，乐上加乐 / 236

天下难事必做于易

老子：天下难事必
做于易，天下大事必做
于细。



1. 小事成就大业

2. 简单孕育全面

3. 容易体现长远

创业难，投资难，赚钱更难。想想看，世上有什么事比赚钱更难，又有什么事比赚钱来得更容易？为什么在现实生活中有人赚钱赚得轻而易举，有人却感觉难上加难。问题不在于赚钱本身，而在于人们的思维和做事方式不同。有的人急功近利，虎头蛇尾；有的人好高骛远，不顾实际；有的人赚钱心切，不想从小事做起。所有这些都是我们创业投资的大忌，也是做任何事情所必须警惕的。

1. 小事成就大业

创业是从零的开始。俗话说，“冰冻三尺非一日之寒”，大多数都是从小事做起的。

亚洲首富李嘉诚7000美元创业，开办了他的长江塑料厂。经过长期不懈的拼搏和日积月累的发展壮大，终于奠定了长江实业、和记黄埔王国的霸主地位。而李嘉诚本人也因其务实的投资风格，最富勇气的实践，最富前瞻性的战略思维，成为无可争议的世界级企业家和最有影响力的华人商业领袖，备受创业者的追捧。

“神股”巴菲特从8岁起就开始学着做生意，13岁用自己做生意的积蓄开始第一次实业投资，他用50美元购买了两台半新的弹子机，借一家理发店的空地做生意。后来陆续又购进了5台，每月可为他赚取200美元的收入。对于巴菲特来说，从小生意做起，进行小小的实业投资，练就了

他对企业和市场的独到眼光。用巴菲特的话来说，他成功的秘诀很简单，他专门挑选那些一尺高的栏杆跨过去，而不是挑七尺高的栏杆去尝试。他用这种方法悄悄地赚了几百亿美金。

被誉为“上海比尔·盖茨”的郭广昌，用3.8万元创业，与别人合伙开办了一个咨询公司。第一笔业务是为一个电视节目做选票统计工作，一张表2分钱，最后却赚了上万元。后来不到一年时间里，他的咨询公司赚了100万元。郭广昌从硬件投资最少的信息咨询业开始做起，为人家做市场调查，为自己积累经验。当他赚到第一个100万元的时候，他把自己对市场的感觉和信息渗透特长投到了房地产的促销上，赚到了平生的第一个1000万元。1995年，当他赚到第一个亿元的时候，真正开始了大手笔的资本运作。他认为，了解市场不能光靠研究报告，也不能凭书本上的东西生搬硬套，必须到市场中去，体会活生生的需求。正是坚守自己的理念，郭广昌一路走来；也正是当年骑着自行车开发业务，四处散发广告，才有了对市场的深切体会。

2. 简单孕育全面

创业投资以成败论英雄。世间万物是复杂的，但复杂的表象后面往往透视着简单。愚蠢的人经常把简单的事情复杂化，而高明的人则善于把复杂的事情简单化。创业投资者面临的问题很多，首要解决的是站稳脚跟，积累资本，健康发展的问题。如果忽略了创业投资的实质，而去追逐华而不实的形式，不仅创业得不到成功，就是创业成功了

也会前功尽弃。

有那么一个人，曾经在虚拟资本的搏杀中栽过跟头，刑满出狱后又重出江湖。按理来说，在中国资本市场博弈过的人都应该知道虚拟资本创造的价值从何而来，不知道他始终没有搞明白，还是自以为高明，愣是要把股东们的投资拿到二级市场上去炒作。炒来炒去，几亿元的资金没了一大半，被套死在股票上的也不敢出手。无奈之下，只好向实业界伸出橄榄枝，寻求资产重组的途径，把真相深深的掩盖起来。有一个民营企业的老板，本来生意做得好好的，总想玩一把高深的。什么事情都不明白，就一头栽了进去，又是出担保，又是帮融资，没有几个月，几千万资金就被巨大的资本黑洞吞噬得无影无踪。

相反，还有那么一个人，也曾在资本市场上叱咤风云，可与前者的做法却大相径庭。他也成立了一个投资公司，但绝不在二级市场上碰运气。他以产业为依托，以市场前景为依据，以实业投资为主线，用既传统又简单的投资方法，以较少的资金介入，取得成功后逐步增加投资。这样既控制风险又抓住了机会，而且目标明确，过程简单，易于把握。通过一系列的简单投资，使资本构成了最佳组合，降低了项目风险，提高了综合收益。

3. 容易体现长远

聪明的创业者总是从最容易的起点开始，用最容易的方法行事，走最容易发展的道路。因为“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下”。

从最容易的起点开始，增加了成功的几率，减少了失败的风险，从而能增强创业者的自信心，激发创业热情；用最容易的方法行事，减少了资源的占用，降低了创业成本，有利于创业者量力而行，循序渐进；走最容易发展的道路，使创业者结合实际，扬长避短，更能驾轻就熟，少走弯路。

有一个建筑学博士，擅长设计，爱好文学。毕业后分配到建筑规划部门搞设计。当时正值下海经商热潮兴起，年轻人学历高，能力强，又有几年的工作经验，被别人一鼓动，就跟着凑了热闹。开始他借着专业能力和行业优势想在房地产方面有所发展，可是几年干下来就感觉力不从心。一方面，房地产开发，资金需求量很大，自己还没有原始积累，涉足这个行业，确实有点强人所难。另一方面，房地产开发涉及面广，从征地、搬迁、规划、设计，到工程建设、施工、验收，还有房屋销售、物业管理等，要耗费许多资源。不说别的，办各种批文、手续，就得几个人跑上个一年半载。很明显，这么复杂的事情相对于他占有的资源，几乎不可能做到。好在几个合作伙伴分头行动，费了九牛二虎之力才把前期的事情摆平。后来进入实质性的开发阶段，头疼的事情接连不断，施工力量不足，质量不过关，资金捉襟见肘，就这样干干停停，一拖就是几年。到房子建好开始销售的时候，最初的设计、结构，以及小区配套都已过时，价格也和新建起来的楼盘差了一大截。无奈之下，只好用卖不出去的房子抵债，博士的第一次创业就此画上了句号。好在没有赔钱，浪费几年青春罢了。

有道是有意栽花花不开，无心插柳柳成行。建筑学博

士没有做成房地产，不小心，开饭馆开大了。原来，此博士是个孝子，家在农村，父亲过世得早，靠母亲把兄弟姊妹几个养大，为了使在农村的老人和兄弟姐妹们有一个好的生活环境，他把全家老小接到了城里，自己出钱办了两个小饭馆由兄弟们经营，饭馆虽小，但每天生意兴隆，一年下来还能赚个三五十万元。房地产干不成了，他寻思着把饭馆开大。2001年，它在原来两个小饭馆的基础上进行升级改造，把价格低廉的家乡饭馆开到了友谊商店的旁边。这一下可真发挥了他的专业优势，从店面设计、陈列布局，到菜式搭配、流程管理全部由他进行构思，整体突出了饭菜质量、就餐环境和饮食文化和谐统一。新店一开张，产生了意想不到的效果，价格不仅比原来的路边小店高了许多，食客结构也有了很大变化。公务应酬，家庭聚会，企业往来，朋友约会，上至达官贵人，下至小资白领，都成了他们的常客，原来不起眼的小店通过博士的打造得到了全面提升。有了这一次成功的尝试，哥儿几个信心大增，一个店，两个店，三个店，三年内开了八家。全部在高档酒店，甲级写字楼，大型购物广场。就连房租让人却步的步行商业街也有了他们店子的身影。

面对第二次创业成功，博士感慨地说：“一个人的成功不在于他干多大的事，而在于他能否结合实际，脚踏实地，把自己的能力发挥到极致。人生的价值不在于一时的轰轰烈烈，而在于一步一个脚印，以至于走得更远。”

人人可做资本家

资本家是资本的拥有者，价值的创造者，社会主义的建设者，也是历史的推动者。



4. 社会主义是保证，不论身份论资本
5. 市场经济凭竞争，莫问出处论本领
6. 全民致富是目标，发挥特长领风骚
7. 简单复杂可融合，鱼和熊掌能兼得

市场经济叩响了财富的大门，资本作为重要的生产要素成为社会主义制度下劳动者创业致富、共同富裕的必要条件。改革开放的实践充分证明，社会主义的“资本家”不仅通过合法途径创造价值和财富，并合法地拥有资本，更重要的是他们将会成为社会主义建设的生力军。

4. 社会主义是保证，不论身份论资本

社会主义制度保证了每一个公民生存和发展的权利，提供了人人平等的发展机会。有了这一基本保证，任何人，只要依照法律积极参与社会主义经济建设，投身于全民建设小康社会的伟大实践，都有机会变成社会主义的资本家。

比如一个农民，他在从事农业生产的过程中积累了财富，拥有一定规模的资本，他在继续农业生产的同时，还可利用已经拥有的资本扩大再生产或者投资于其他领域，这时候你说他是农民，倒不如说他是资本家。刘永好就是一个很好的例子。二十二年前，刘永好四兄弟凑了1000元开始创业，兄弟几个从投资少，技术含量低的，风险不太大的养殖业做起。在左邻右舍不屑的眼光和议论声中，利用自己家的阳台养起了鹌鹑。鹌鹑越养越多，兄弟几个又合计着办一个养殖场。在经历过创业，兴奋，挫折，沮丧，磨难，辉煌的发展历程之后，他们变成了名副其实的“鹌

鹌大王”。

1987年他们买了10亩地，投资400万元建立了希望科学技术研究所和饲料厂。1989年“希望牌”乳猪颗粒饲料推出市场，经过一系列的市场推广和广告宣传，“希望牌”饲料的销量扶摇直上，质量也毫不逊色。后来又经过几轮策略的价格竞争，“希望牌”饲料以其成本优势占据了成都市场，从此也奠定了希望集团在中国饲料行业的霸主地位。

从养鹌鹑，到“鹌鹑大王”；从做饲料，到“饲料大王”。刘永好实现了人生和事业的一大飞跃，成了名副其实的企业家。1993年，命运又一次把他推向了巅峰，他作为非公有制经济界推选出的政协委员，出席了全国政协八届一次会议，第一次站在人民大会堂的讲台上，以“私营企业有希望”为题的发言赢得了阵阵掌声；作为来自企业界的唯一代表，当选为全国工商联副主席；也就是那年，刘永好与41位政协委员共同提案，希望成立一家主要由民营企业投资，主要为民营企业服务的银行，这个提案促成了两年后中国民生银行的成立。从1999年5月开始，刘永好用了一年的时间，动用18600万资金，完成了对民生银行部分股份的收购，持股量达到13800万股，成为占比9.99%的第一大股东。这一跃，可谓是刘永好的第二跃，使他由名副其实的企业家变成了名副其实的资本家。

刘永好命运的变迁，说明有了社会主义基本制度的保障，不仅农民可以成为资本家，工人可以成为资本家，知识分子，科技工作者，行行业业的人们都能成为资本家。因为人人都能在职业生涯获得成功的同时，在投资领域一展

身手，创造更多的价值。资本已不是剩余价值的物化，而是勤劳与智慧的凝结。

5. 市场经济凭竞争，莫问出处论本领

市场经济是在统一规则下的公平竞争。竞争，就要有优势对比；有了优势对比，才可能优胜劣汰。一个人的事业成功，并不是出身和上天决定，而在于自己的勤奋努力和好学上进。因此，资本家并没有高低贵贱之分，英雄更不问出自何门。

前一段时间，有一老一少的两个人吸引了大多数中国人的眼球。虽然他们所从事的专业大多数人弄不明白，他们各自的事业更是风马牛不相及，但是他们创造的奇迹足以使人们为之惊叹不已。他们是谁？老者是“杂交水稻之父”袁隆平；少者是“网络游戏大王”陈天桥。

2004年10月12日在中国折腾了好几年的胡润又推出了一年一度的“百富榜”，陈天桥以88亿元的市值排行第二。没过两天，陈天桥拥有的盛大股票在纳斯达克由24美元飙升到28.53美元，陈天桥的身价随着股票市值升至120亿元人民币，实际上已超过了排名第一，身家105亿元的黄光裕。

在同一个金秋十月，世界粮食基金会把2004年度世界粮食奖颁给了中国工程院院士、水稻研究专家袁隆平教授。虽然这个奖牌或者证书并没有标明袁隆平的身价，可它代表的价值远非金钱和数字所能表示。

一老一少，一实一虚。演绎了各自的人生，实现了各

自的价值。

袁隆平，1930年生，看起来比那些富裕起来的农民更像农民，一辈子都在和土地打交道，眼中永远是关系国计民生的水稻，几十年如一日，勤奋而又艰难的探索，孜孜不倦地工作，不论是逆境还是顺境，他都表现出了科学家所应有的执著。据统计，1976~2002年袁隆平培育的杂交水稻在中国推广种植26700万公顷，累计增产水稻4亿多吨，每年增产的水稻在中国可多养活6000万人口。按每吨1000元计算，累计增收4000多亿元，这是一个多么庞大的数字。袁隆平不仅为中国人民作出了巨大贡献，中国农民说，吃饭靠“两平”，一靠邓小平（责任制），二靠袁隆平（杂交稻）。有人估计“袁隆平”的品牌价值有1000亿元；虽说“纸上富贵”和袁老的真实身价还相差甚远，可是市场毕竟让他也变成了资本家。

再说陈天桥，1973年出生，他不仅是中国内地财富升值最快的一位，而且是中国富翁中最年轻的一位。与袁隆平潜心科研，风雨人生大相径庭的是，陈天桥在新经济虚拟的空间里创造了一个现代神话。

陈天桥是一个绝顶聪明的人，也具有新生代特有的潜质。早在上市公司和证券公司工作期间，就于互联网结下了不解之缘，他在网络游戏中发现了巨大商机。1999年他用筹集到的50万元资金成立了盛大网络公司，先以社区游戏为主业进入，短短几个月就有100万注册用户，还获得了300万美元的投资。牛刀小试，旗开得胜。2000年，从社区游戏转向大型网络游戏，实现了盛大网络的全面升级和跳跃

性发展。在陈天桥的带领下，经过两年的发展，盛大网络已经成为世界上拥有同时在线用户最多的网络游戏运营商。2004年5月13日，盛大在纳斯达克成功上市，按发行价计算，市值接近10亿美元，陈天桥身价超过50亿元。

6. 全民致富是目标，发挥特长领风骚

袁隆平也好，陈天桥也罢，他们的成功不可忽略的因素就是发挥了各自的专业优势和特长。但是泱泱13亿人口的大国，袁隆平、陈天桥式的传奇毕竟是少数。作为普通百姓，如何实现自己的财富梦想，在做好本职工作的同时，也能过一把资本家的瘾，那可能是人人都想跃跃欲试的事情。实际上，做一个资本家也不是什么难于上青天的事，因为资本家没有大小之分，只要你遵纪守法，勤学苦干，再用点智慧，发挥点特长，你就能脱颖而出，各领风骚。

有一个年轻人，大学一年级的時候利用假期给人当家教挣来的3000元和别人合伙在学校附近开了一个杂货店，主要卖一些饮料糖果冰激凌之类的东西。铺面不大但生意不错，日营业额都在1000多元，遇到周末或者节假日更是生意兴隆。这样一年除了两个假期有九个月的旺季，三年后大学毕业的时候，当初的3000元已经变成了五六万元，还未找到工作，哥儿们已经过了一把投资者的瘾，小小的实践已经为今后创业做好了铺垫。

有一个老太太60多岁，退休后到美国颐养天年，可是身体好好的整天呆在家里不是个滋味。她先给人家做保姆，后来学着炒股票，赚了钱投资了一个中国餐馆，现在每天

晚上还开着车去收账，生活过得有滋有味。其实很多人都具有这样的投资能力，只不过看你去不去行动罢了。

7. 简单复杂可融合，鱼和熊掌能兼得

创业投资者是简单和复杂的融合。说简单，一没有资本规模的标准，二没有职业、年龄的限制，三对专业知识要求的弹性较大，工人、农民、知识分子、明星大腕都能成为投资者；四是承担社会责任较小，纯粹的投资者只对自己的投资负责，没有企业家那么多的经营管理压力和社会责任。说复杂，一是要有智慧，这种智慧是高屋建瓴的大智慧；二是要有远见和胆略，透过现象看本质，准确地预测未来；三是要严谨，在精确和模糊之间找到平衡；四是要有银行家的精明，在风险中寻求利润；五是要融会贯通，用特有的形式表达不同的内容。因此，真正的投资者必须采众家之长，聚百行之精。这就是为什么人人都想成为资本家，而成功者只是少数人的原因所在。

做投资者，鱼和熊掌可以兼得。一是在职业生涯方面可以做到主业与副业两不误。比如一个明星在自己的艺术生涯中积累了财富，他不想让这些财富闲置起来，又不可能放弃职业去做专业投资家，于是他便聘请一个经理人为他理财，把资本投向回报更高的行业。其他行业的人士也不例外，在干好本职工作的同时兼做一个投资者。二是在事业发展方面有了更多的选择。在传统意义下，人们一日择职，终身为业。许多人一辈子周而复始的在干同一件事，根本不知道自己的特长和其他方面的创造能力，这大大扼

杀了人的主观能动性和创造力，造成了资源的巨大浪费。三是在财富创造方面加快了致富速度。由于资本的神奇力量改变了传统的赚钱方式，从而使财富的积累以几何的倍数快速增长，好像你无形中增加了许多助手。四是在思想观念方面得到了升华。资本不仅改变了传统的经营管理模式和运作方式，而且改变了人们的思想观念，从某种意义上讲是对生产力的解放，它使我们从狭隘的传统的生产生活方式中解放出来，运用先进的方法和工具为社会创造财富。



财富就在我们身边

孔子：智者乐水，仁者乐山。三人行，必有我师焉。仕而优则学，学而优则仕。



- 8. 财富是山，财富是水，财富是养育我们的大地
- 9. 财富是人，财富是知识，财富是我们自己
- 10. 财富在眼里，财富在心里，财富在我们的周围

财富在哪里，财富离我们有多远？这是人人想搞明白似乎又很难明白的一件事。当我们仔细观察和研究我们赖以生存的这个空间，留心注意我们工作学习的客观环境，重新认识物质世界的各种关系，我们恍然大悟，原来我们生存在财富中间，财富与我们为伴。

8. 财富是山，财富是水，财富是养育

我们的大地

孔子说：“智者乐水，仁者乐山。”环境给了我们生存的空间，同时也为我们创造财富提供了条件。

2004年12月13日中央电视台《致富经》栏目播出的《家有招财树，雾中好赚钱》对我们颇有启发。说的是松花江边上的一个小岛，一到冬季，岛上的树木就结满了号称“四大奇观”的树挂，岛上的农民祖祖辈辈看了几千年，谁也没有当回事。后来一个摄影师来到了岛上，看到了人间仙境，激动地跳了起来。他决定住下来，在村长家一住就是10天。白天摄影，晚上聊天，俩人成了铁哥儿们。第一次给钱，人家不要，摄影师觉得过意不去。后来人来得越来越多，大家就形成了一个规矩，住一晚上10元钱，伙食二三十元。摄影师不停地带人来，村长家住不下，其他村民就借光招待起了岛上的贵客。家里的火炕能赚钱了，贴

饼子、糍子粥也能赚钱了，村民们情绪高涨，使出了各自的招数开始了竞争，接待条件改善了，服务质量提高了，客人们满意了，村民们都乐了。

12月14日，中央电视台在同样的栏目又播出了《木疙瘩赚到600万》的节目，介绍了山东肥城青年王信军的创业过程。四年前，王信军还是一个四处流浪的打工仔，他干过建筑队，干过小煤窑，干过水泥厂，干过推销员。一次四川之行，改变了他的人生。有客户听说他家乡有10万亩桃林，托他带几件桃木工艺品，找遍了所有的工艺品商店，愣是没有找着。桃木之乡没有桃木工艺品，这一发现使他打起了桃木制品的主意。他开始做市场调查，了解木雕工艺品的行情，聘请雕刻师父，学习木雕技术，和朋友东拼西凑，借了5万元办起了桃木工艺品厂。产品开始由桃木宝剑扩展到桃木挂件，人物雕刻等60多个品种。后来精心研究桃木电话，桃木家具，桃木凉席。新产品一亮相就卖火了，大额订单也接踵而来。现在他们每3天开发一个新产品，生意越做越红火。2004年还在济南、郑州等地开了连锁店，现在正准备投资1200万元再建一个大厂，还要把自己的桃木产品卖到国外去。

9. 财富是人，财富是知识，财富是我们

自己

人的一生耗费了很多资源去接受教育，获取知识，掌握各种技能，并用所获得的知识和技能创造财富。由于接受

教育，使我们变得耳聪目明；不断获取知识，使我们对世界有了更深刻的认识。这时候，智慧变成了资源，知识变成了财富。

知识变财富，从古到今都被人们所认知。孔子说，“学而时习之，不亦说乎”，就是要人们经常地去实践所学的知识。市场经济把人力、资本、知识、科技等资源高度地融合在一起，知识成为资本的重要组成部分，科技成了第一生产力。正是由于具有高智力的人类不断地认识世界及其发展变化的规律性，人类才不断地改造世界，创造财富，由低级向高级，由原始向现代发展。

人力资源是各种资源中最宝贵的一种资源，因为人具有主观能动性和创造力，人力资源是我们创造社会财富和社会文明的原动力。从这个意义上讲，人力资源的浪费是一种最大的浪费，人力资源的开发具有非常重要的战略意义。中国是人力资源的大国，充分利用和开发人力资源是我们的一项基本国策，也是中国社会一个长期的历史任务。改革开放以来，尤其是实行社会主义市场经济以来，国家实行了一系列的人事制度改革，不断培育和完善社会主义的劳动力市场，为广大劳动者创业、就业，及自我发展创造了条件。再加上多年来国家持续地加大了对教育的投入，使广大劳动者的素质有了明显提高。在这种情况下，作为劳动者本身，没有理由再继续埋怨和自暴自弃下去了。因为历史已经成为过去，纠缠不清，抓住不放也无济于事；教育体制、人事制度的改革需要一个过程，不可能一蹴而就；人才市场的完善和发育也需要根据市场规律的要求逐步推

进，更需要其他改革的配套行动。这些都是全局性的，系统性的，牵扯到国计民生和利益平衡，是一项长期的战略任务，需要几代，甚至十几代人的共同奋斗。可是，对于我们每一个人来说，事情就简单多了，大家都应该认真检讨一下，看看自己的资源是否还在浪费，自己的优势是否得到发挥，自己的目标是否切合实际，自己的事业是否有所发展，自己的未来是否光明灿烂。只有把自己的命运与国家的命运联系起来，把自己的事业与国家的大业联系起来，才能在市场竞争的大潮中找准自己的位置，更最大限度地发挥自身优势，在创造财富的过程中达到自我价值的实现。

10. 财富在眼里，财富在心里，财富在

我们的周围

自然环境是人类生存的基础，社会环境是人类生存的保证。良好的社会环境使百姓安居乐业，使国家兴旺发达，使民族繁荣富强。

除了社会资源，还有两种资源离我们最近却被我们忽略得最多，这就是人际关系资源和信息资源。现代生活中的人际关系包括血缘关系、亲属关系、邻里关系、朋友关系、同乡关系、同事关系、师生关系、同学关系、战友关系、上下级关系等等。三人行必有我师，在错综复杂的人际关系中，我们面对的是一个一个不同的人。虽然他们长相各异，阅历不同，年龄差异，学识不一。但他们之中一定

有高我之人，优我之士。如何向他们学习，学他们做人，学他们做事，取他们的长处补我们的短处，使他们对我们的事业发展和人生目标的实现有所帮助，使这些资源变成财富。有人说“十步之内必有芳草”，其实是说人才就在我们身边；我们说“客户就是上帝”，实际上他们就是我们的老板。没有他们，我们就没有工资。人际关系资源是一种客观存在，不论你认识不认识这种资源，它都会在财富创造过程中发挥作用。

我们生活在一个信息爆炸的时代，信息资源是我们工作生活不可缺少的一部分。古代文学作品中把信息灵通人士比作“眼观六路，耳听八方”。现代科技却使我们有了“千里眼”、“顺风耳”。想象一下，如果没有电话，没有电视，没有广播，没有报纸，没有互联网，世界该是什么样子。信息革命加速了全球一体化的进程，没有信息就不了解市场，不了解市场就丧失了机会，丧失了机会就会在竞争中失利。难怪有人说，信息社会的游戏规则是快鱼吃慢鱼，这充分说明了信息资源的重要性，谁先掌握了它，谁就掌握了先机。

总之，财富是什么？是资源，是机会，是一切有用的东西。财富在哪里？在我们身边，在你我周围。只要你留心观察，仔细研究，你就会发现财富；只要你认真对待，果断行动，你就能抓住机会；只要你善待资源，合理利用，财富之门就会为你开启。

财富来源于创造

财富是人类利用自然、
改造自然的结果，也是人
类勤劳和智慧的结晶。



11. 开源节流是创造财富的必由之路
12. 勤奋诚信是创造财富的两大基石
13. 实事求是，量力而行，循序渐进是致富
创业的三个法宝

在现实生活中，由于人们占有的资源不同，创造财富的方法和财富积累的速度也千差万别。有钱人越来越有钱，而且赚钱赚得轻而易举；家境困难的人越来越拮据，怎么折腾也只能紧紧巴巴过日子。实际上，除了少数人之外，大多数人都在重复着这样一条简单的路径：被动地挣钱，小心地攒钱，谨慎地花钱，经常地缺钱，基本上没钱。为什么呢？因为我们只看到自己的存在，而忽略了资源的存在；只知道自己辛苦地赚钱，而忽略了财富潜在的创造价值的潜力。

11. 开源节流是创造财富的必由之路

开源，就是开辟财源，想办法多点赚钱的渠道。节流，就是节约开支，尽量把不必要的开支降下来，争取少花钱，多办事。节流具有被动性，是有限的行动。相对而言，寻求赚钱机会，开辟致富门路，发挥我们的主观能动性和创造性，是我们致富的根本所在。

中国人有勤俭节约的美德，也有攒钱、存钱的习惯。但由于历史的原因和长期以来计划经济体制的束缚，老百姓还没有树立起正确的投资理念，也不大掌握科学的投资方法。一方面劳动者的收入非常有限，扣除正常的开支以后已经所剩无几，即使精打细算，也没有几个钱。这样一个由零到整的积累过程是相当缓慢的。更何况，为了应付不

测事件，以防万一，不到万不得已，这一部分钱是不会轻易动用的。因此，人们只有按照固有生产生活的模式不断地重复简单再生产，从而大大地降低了劳动生产率，延缓了财富创造的速度。另一方面由于人人都在储蓄金钱，致使民间投资活动萧条，影响了资金的使用效率，浪费了在手的可用资源，丧失了可贵的发展机会。另外，由于开源渠道不畅，人们过度地节约开支，使内需兴旺不起来，进而制约了经济发展和市场繁荣。改革开放以来，国家采取了一系列措施从经济体制改革入手，建立市场机制，培育和完善资本市场，启动和扩大内需，创造更多的就业机会和致富渠道，积极引导和鼓励个人创业，使相当一部分人走上了致富之路。但是，不论你现在开始，还是已经起步；不论你功成名就，还是苦苦追求，永远记住开源节流是财富创造的必由之路，有了这一基本原则，财富的大树便能生根开花，枝繁叶茂；坚持这一基本原则，致富的道路便能越走越广阔。

12. 勤奋诚信是创造财富的两大基石

勤劳致富，诚信立业，是中华民族的传统美德，也是创造财富的先决条件。

虽然现代文明已经取代了“刀耕火种”的原始生产方式，但瞬息万变的市场却容不得我们丝毫的麻痹和懈怠，只有勤奋地学习，勤奋地工作，勤奋地创造，才能在竞争中求得生存，求得发展。考察古今中外的成功人士，没有谁能离开了勤奋创造了事业的辉煌。因此，勤奋是创业的前

提，没有勤奋就没有动力；勤奋是致富的基础，没有勤奋就没有根基。

对于勤奋而言，诚信则是我们的为人之本，为业之道。一个人失去了信用，他就失去了朋友；一个企业失去了信用，它就失去了市场；一个政府失去了信用，它就失去了民众。任何一个想致富的人，一个想事业有成的人，都应该把“诚信”作为自己事业的基石。这是因为市场经济是建立在诚信原则基础上的合同经济。没有诚信，就没有基础，也没有游戏规则，市场就会陷入混乱之中。诚信是市场竞争的基本手段，对每一个创业者而言，当你还没有其他手段与别人竞争的时候，你唯一取胜的手段就是诚信，只有取得别人的信任，你的才华才有机会展现。

有一位家具大王，开始创业的时候给人家做家具，由于手工好，活做得精细，人家多给工钱他不要，只按件收36元工钱。虽然当时钱对他来说很重要，他还是坚持没那么做。后来小木匠的美名传开了，生意盈门，可他还是天性不改，坚持信誉第一，诚信为本。经过多年的艰苦创业，经受了诚信和利益的考验，原来的小木匠已经变成了赫赫有名的家具大王，原来的小作坊已经变成了现代化企业。企业做大了，诚信已经根植于企业发展之中，成为企业文化不可缺少的一部分，甚至成为至高无上的企业道德。

浙江温州的例子恐怕没有人不知道，温州的假货曾经一度使温州形象扫地。温州的企业，乃至商人也曾受到人们的质疑，严重的信用危机使温州的市场经济遭受了沉重打击，同时也使温州人猛然警醒，意识到诚信的重要性。于

是老板们从抓产品质量开始打造信用温州,在这个过程中,一批优秀企业和企业家脱颖而出,这些人既是信用温州的打造者,又是信用温州的受益者。在经历过风雨又见到彩虹之后,温州人不无感慨地说:“什么是诚信,诚信是自己,诚信是生命,诚信是金钱,诚信是一切的一切。”

13. 实事求是,量力而行,循序渐进是

致富创业的三个法宝

实事求是,就是从实际出发,因地制宜的选择致富门路和创业渠道。对创业者来说,每个人的情况不同,如生活环境、受教育的程度、工作经历、创业的动机等等,所有这些构成了我们创业的基本条件。认真分析这些条件,结合实际找准适合自己发展的路子,这是创业能否成功的关键。要做到这一条必须坚持实事求是,客观地认识自己,认识别人,正确估计自己的能力,全面分析研究潜在风险,做到知己知彼,成竹在胸。同时还要从上述的实际情况出发确定自己的创业方向及发展目标,并且因地制宜地进行实施。概括起来讲就是:实事求是认识自己,结合实际确定目标,因地制宜落实行动。

俗话说得好,没有金刚钻,不揽瓷器活。我们创业投资也是同样的道理,必须量力而行。每个人的能力有大小,他所承受风险的程度也就不同。因为这里所说的能力除了人的体力智力之外,还包括财力物力以及人们可支配的其他资源,我们不妨称之为人的综合能力。人的综合能力是

创造财富的原动力，在一定范围和条件下具有互补性。正是由于这种特性，人们一般在创业的时候很少单枪匹马，多数都采取合伙经营，共同投资，互相参股等形式。这样集合大家的力量使优势互补，增强了抵御风险的能力，相应增加了成功的可能性。所以不论是创业者还是投资家，根据自己的实际能力量力而行至关重要。既使自己的实际能力得到充分发挥，又使资源不至于浪费，还能把风险控制一定的范围内，这就是量力而行的衡量标准。

循序渐进，就是根据事物发展的一般规律逐步实现发展目标。辩证法告诉我们，任何事物的发展变化都是由量变到质变，由低级向高级的发展过程。财富的创造也超脱不了这一基本规律，有一个由小到大，循序渐进的积累过程，财富的创造和积累过程其实是人们理智的能力付出和资源利用的过程。当然由于每个人的综合能力以及所占有的资源不同，其财富积累的速度也不同。尤其是当你的财富积累到一定数量，你占有的资源达到一定规模的时候，正确的理财方法会使你的财富以创业初期的几十倍，甚至几百倍的速度膨胀，这其实也是量变到质变的飞跃过程。作为创业者或者投资者，一定要正确处理量变和质变的辩证关系，坚持以量变为基础，以财富的原始积累为前提，稳扎稳打，步步为营，积累能量，循序渐进。

富翁是怎样炼成的

金钱本来不算什么，当它和人的命运交织在一起的时候，就关系到功名利禄，生死沉浮。

财富本来也不算什么，当它有了归宿之后，就能使拥有者出尽风头。

14. 富翁拥有的不仅仅是财富

15. 富翁以仁为本

16. 富翁以义取利



人有了钱就有了胆，就敢想敢干，也敢于冒险。因为把一桶桶金币埋于地下，虽然你能占有，却没有任何实际的意义。财富只有用于投资、创造，才能造福于社会，也造福于你个人。富翁们之所以越来越有钱，原因在于他们勇于承担经济风险，在交易的赔与赚中练就了英雄虎胆。

14. 富翁拥有的不仅仅是财富

赚钱，是人人向往的事情；赚大钱，更能令人们兴奋激动；做富翁，则是追求成功的人生之梦。有的人，开始赚小钱，接着赚大钱，一步一步变成富翁；有的人，遇到各种机会，抓住了发展机遇，鲤鱼跳龙门，捷足先登；还有人，继承了遗产，中了头彩，从此幸运降临，一夜变成富翁。无论是历尽千辛万苦，还是一夜暴富；金钱成全了你，使你变得阔绰富有；财富支撑了你，使你成为社会名流。但是，富翁的意义不在于财富的占有，而在于财富对社会的推动，在于敢于承担经济风险，为社会创造更多就业机会的责任，在于永无止境的追求和永不停息的创造冲动。

生活在现代的人们懂得了财富的含义，更能在创造财富的过程中体会生活的乐趣。有人把鸡养成了羊，有人把羊养成了牛；有人把小生意做成了大买卖，有人赚钱赚到了国外。一部分人倒下了，一部分人站了起来；一部分人

爬到了顶峰，一部分人被摔了下来。生活就是这样，我们可能永远都弄不明白，可祖祖辈辈，世世代代，历史被生活翻过了一页又一页。

人们往往不是明白了才去做事，而是做完事才逐渐明白。比尔·盖茨无人不晓，谁都羡慕他那460亿美元的身价，却很少有人欣赏他的微软王国对于人类进入信息时代的意义；股神巴菲特呼风唤雨，人人都知道他是赚钱的机器，却很少有人能真正理解投资的含义；超人李嘉诚雄霸亚洲首富，热血青年们个个蠢蠢欲动，梦想从奴隶变成将军，却很少有人能真正了解事业成功的心路历程。富翁们以有钱而闻名于世，金钱背后的故事却鲜为人知；财富创造了一个个神话，财富之外的奋斗却更能使人精神抖擞。

钱是一种符号，一种衡量尺度。表面上，它体现了财富的价值；实际上，它堆积了人生的疾苦。富翁们成就了事业，也创造了财富。事业成了永久的丰碑，使生活得以传承；财富只留下了过去的回忆，成为人们茶余饭后的话题。无论从古老的农耕文明，原始的商品交易，还是近代的工业革命和现代的信息技术争霸，钱无非是一种工具，一种手段，一种通向胜利的敲门砖。为了金钱之外的东西，人们把金钱的作用发挥到了神奇。要让它最大限度地增值，要让它奠定事业的根基；要让它变成雨露，泽惠每个社会成员和世间万物。

15. 富翁以仁为本

中国的生意人有一句口头禅：叫“生意不成仁义在”。

仁者，爱人也；义者，道义也。意思是，即使做不成买卖，还有仁爱和道义存在。我们的老祖宗把“仁”视为做人的至高境界，正如孔子所说的那样，“人而不仁，如礼何；人而不仁，如乐何。”“不仁者，不可以久处约，不可以长处乐。仁者安仁，智者利仁。”因此有了“仁”，就有了爱；有了“仁”，就有了义；有了“仁”，就有了安；有了“仁”，就有了利。富翁是拥有巨额财富的人，表面上，是财富的占有者；实际上，是责任的承担者。

要做一个真正意义上的富翁，真正做到以“仁”为本，也确实不是一件易事。纵观古今中外，为富不仁者众，为仁不富者有，仁富兼备者寡。在现代商品经济条件下，致富和仁爱之间的关系实际上就是物质和精神的辩证关系，我们不能抛开物质基础空洞地谈论抽象的仁与爱；也不能不顾社会伦理道德而片面地追求物质财富。孔子在回答樊迟什么是仁德时曾经这样说过：“仁者先难而后获，可谓仁矣。”意思是有爱心的人凡事先付出劳苦，然后才获得成功，这可以说是仁德了。大多数现代富翁基本上拥有两副面孔，一副面孔展示了其创业的艰辛，不免落下了累累伤痕，甚至还有当年的为富不仁；另一副面孔则展示了其成功后的仁慈和拥有财富后的醒悟。人的仁爱之心和社会责任感是由自己所处的社会环境以及本身的经济地位所决定的。我们很难想象一个衣不遮体、食不果腹的人会有多大能耐展示自己的仁爱之心和社会责任心。当然，忧国忧民之士自古至今不乏其人，他们的仁心仁术也无不被后人所称道。但是，任何抽象的说教要被世人所接受，必须经过漫长的实

践和历史的检验，即使基督耶稣也是在受尽凌辱和蒙难之后才逐渐成为西方人心目中的上帝。因此，当一个人还没有确立自己的经济地位的时候，其爱心和社会责任心的实现将受到种种条件的限制；当你有钱，掌握了可支配的种种资源，你就有能力关心他人，关心社会，就会变成一个富有爱心的人，一个有益于人民的人。

16. 富翁以义取利

在中华民族的商贾之道中，“仁”和“义”永远都是形影不离的一对孪生兄弟，人们经商，做生意，有了“仁”和爱心还不够，还要讲“义”。这里的“义”，是道义、正义和信义。四百多年前明代一位山西商人王现曾经说过，“夫商与士，异木而同心，故善商者，处财货之场，修高明之行，是故虽利而不污。故利以义制，名以清修，天之鉴也。”这是中央电视台播出的电视片《晋商》解说词中引用的一段话。晋商发达之谜一直魂牵梦绕，看了此片，心头的疑虑顿时烟消云散。山西商人在“无平地沃土之饶，无水泉灌溉之益，无舟车鱼米之利”的艰苦环境下创造了富甲天下的奇迹，除了历史的原因之外，最根本的一条就是他们“持益如崇山，仗信如介石”的为商之道。

晋商明初兴起，明中成帮，清代鼎盛，先后经历了三百多年。到了清末，山西的票号在全国 100 多个城市开设了 450 家分号，营业额高达七八亿两白银。“一纸之符信遥传，万两之白银立集”，“汇通天下，九州利赖”。晋商这种“淳而好义，俭而用礼”的商业道德在当时中国封建社会制

度下确实难能可贵。它开创了中国商贾重义守信之先河，树立了晋商独特的商业文化，也是中国近代商业文明的光辉典范。

尽管现代条件下市场经济的范围、交易手段、交易方式都和几百年以前的晋商时期不能相提并论，但是“利以义制”和“唯利是图”，仍然是为人经商道德观的分水岭。在现代商界，虽然有人生意做得很大，赚到的钱财很多，可是相当一部分都是不义之财。有的人弄虚作假，有的人坑蒙拐骗；有的人见利忘义，有的人胡作非为。更有甚者，有人为了自己发家致富，不惜利用残疾儿童上街乞讨，赚取惨无人道的黑心钱。

有一个好人在广州市白云区一座天桥上发现的残疾女孩宫璇璇的遭遇让我们难以置信，她腿上的伤口竟然是带她的黑心人用刀片割的，每当伤口愈合之后就会被残忍地重新割开，可怜的小女孩就是在这样的摧残之下冒着寒风阴雨为丧尽天良的衣冠禽兽赚钱，这难道还不能让人们为之愤怒吗？

经商做买卖，投资办企业，理应以赢利为目的，可是利从何来，财取于何处，就是富翁们和想做富翁的人们不得不考虑和掂量的事情。“以义取利”，并不是不要“利”，而是要将“利”建立在“义”的基础之上，这样即使赚钱，也赚得踏实，赚得心安理得；如果唯利是图，那样即使赚钱，也赚得心慌，赚得提心吊胆。因此富翁的价值不在于你有多少金钱，而是你用什么方法赚钱。

成功的定义是什么

韩非子：众人助之以力，近者结之以成，远者誉之以名，尊者载之以势。



- 17. 成功之事天天有，失败是成功之母
- 18. 靠权势成功者——险，靠人格成功者——安
- 19. 正确对待成功，准确把握人生



对成功的过度渴望，产生不切实际的急功近利思想，于是不顾自身修养和客观条件的限制，弄虚作假，营私舞弊，巧取豪夺，铤而走险。有人想得到高学历，又不愿刻苦努力，只能靠歪门邪道搞假文凭；有人想出人头地，又不肯埋头苦干、勤奋努力，只能投机钻营；有人想发家致富，又不愿脚踏实地，只好坑蒙拐骗。这些人通过不正当的手段获得了比常人艰苦奋斗多得多的荣誉和地位，他们貌似成功，欺世盗名，极大地愚弄了人民群众，给人们的思想和价值观念造成了混乱。

正确地定义成功，有利于创业者正视现实，认清自己，确立目标，留有余地，循序渐进，终成大器。

17. 成功之事天天有，失败是成功之母

成功并不是高不可攀，远不可及，实际上成功天天发生在我们身边。小学生写出了一篇满意的作文，小职员完成了一件工作任务，大学生顺利的完成了学业，老教授取得了科研成果等等，这一切都是成功，其中并没有本质的区别，都是人们通过努力实现了自己的预期。蒙牛乳业董事长牛根生用三年时间打造了蒙牛乳业的品牌，其资产从1个亿扩张到10个亿，销售额从4000万元达到20多亿元，企业规模从最初的1116位上升为2002年的全国第四。牛根生的成功其实是一种必然。他并没有优越的童年，出生不久，

由于家庭困难，生父母便将排行第五的他给了别人，以期保住这个幼小的生命。企业承包经营使牛根生有了用武之地，三年的承包合同他两年超额完成，从承包车间到承包分厂；从几万元、十几万元到几亿元。一次次目标的实现，一次次成功的体验，使这个曾饱受磨难的孩子变得成熟而充满自信。1998年，牛根生筹集资金1000万元创造了蒙牛品牌，以“虚拟联合”的方式租用了别人的两条生产线，开始了蒙牛产品的生产销售。第一年销售4365万元，第二年销售2.94亿元，第三年销售8.5亿元，2002年销售总额超过了20亿元。作为龙头企业，蒙牛乳业自有员工5000多人，而其产业链的从业人员已超过了100万人，包括奶牛养殖、饲草、饲料种植加工等相关产业。这是多么巨大的社会效益，一个小小的牛根生创造了多少就业机会和致富门路。他的成功之道难道不值得广大的西部开发者们借鉴吗？

考察牛根生的奋斗历程，他的成功并非偶然。多年的摸爬滚打，一次次承包经营，使他在经营管理市场开发企业运作团队建设等方面形成了自己的经营理念，积累了能量和经验，一个个小的成功和经营目标的实现，都为以后大的成功和事业发展做了铺垫。没有长期的经验积累，没有从胜利走向胜利，最后的成功是不可能的。从这个意义上讲，成功也是一个循序渐进的过程，只要我们破除迷信，坚持做好每一件事，我们不仅天天享受成功的喜悦，还有利于不断激发我们的工作热情和创造能力。

失败是成功之母，每失败一次，距离成功就近了一步。能理性地对待失败，就能自信地取得成功。

18. 靠权势成功者——险，靠人格成功

者——安

中国古代思想家韩非子在论及君主功成名就的成因时有过这样的论述，“人主者，天下一力以共载之，故安；众同心以共立之，故尊。”“众人助之以力，近者结之以成，远者誉之以名，尊者载之以势。”（意思是君主之人，天下人民同力拥戴，地位才稳固；天下人民同心辅助，地位才尊贵。只有众人帮助他，周围的人诚心待他，远离他的人称颂他，尊贵的人支持他，他才能功成名就）。其实不止古代君王，就是现代人，只要有人相信他，拥护他，支持他，他也会取得成功。问题是相信他，拥护他，支持他的人是基于他的权势，还是基于他的人格。有的人在一个地区或一个部门，甚至一个单位拥有一定的权威，这是完全正常的事情。但如果过分地依赖这种权威为自己和小集团谋取私利，贪财，贪色，贪名誉，贪地位，这里很可能隐藏着巨大的危机。因为凭你的权势，老百姓看在眼里，恨在心里，敢怒不敢言；整天围着你转的奴才们，你大贪，他小贪，倚仗你的权势招摇撞骗。当你稍有闪失或者离开自己的势力范围，正义之剑就会逐你而来。原来权利笼罩下的光环，马屁精们的阿谀逢迎顷刻间烟消云散。

相反，有许多以人格魅力和领导才能取得成功的人士，他们以党的事业和人民的最高利益为己任，不为名不为利，为官一任，造福一方。群众视他们为衣食父母，他们与百姓情同手足。当他们被提拔重用，群众总会自发的前来相送，

难舍难分；当他们为党和人民的利益献出生命，人民群众用自己的语言把他们称颂，如焦裕禄、孔繁森、郑培民，还有许多像他们一样的功臣。

官场如此，商场亦如此。有的人倚仗权势经商办企业，凭关系划地皮拿批文，靠后台搜刮民脂民膏。依靠权利赚钱，无非就是官商勾结，权钱交易，钻政策的空子，闯法律的禁区。他们打着发展经济的旗号，干着侵吞国有资产的勾当，他们披着振兴经济的外衣，实际上扮演着损公肥私的角色。这种人的成功经不起历史的考验，一有风吹草动，便闻风丧胆，隐姓埋名，乔装打扮，改头换面，可是天网恢恢疏而不漏，这笔账总归有人和他们清算。

事物永远是一分为二的，有阴暗的一面，就有光明的一面。在商界靠人格、靠品德、靠智慧、靠拼搏获得成功的大有人在。虽然他们创造财富的方法比较原始，财富积累的速度还不尽如人意，但他们凭的是诚实守信，艰苦奋斗；靠的是公平竞争和开拓创新。经过市场经济洗礼的企业家们不仅对成功有了更理性的认识，而且在成功之后更多了一份亲和力和社会责任感。浙江温州正泰集团董事长南存辉就是其中之一，当他的企业成为明星之后，当他本人成了全国人大代表并被《福布斯》收入中国百富之后，他一直不忘自己的神圣使命，体察民情，表达民意，关注国家大事，参与民主决策。他说：“一年忙到头，人民不能忘。”福建福清福耀集团创始人曹德旺更是令人敬佩的成功者，创业成功的他曾率领全体员工捐资60多万元兴建一所希望小学；2001年，将持有股份的20%捐赠给一所大学作为基金。“善、智、勇”

是曹德旺做企业的核心，他说，要做好企业，要创好品牌，首先要有做人的理念，要有宽阔的胸怀，要有远大的抱负。总之，要善待社会，要回报社会，为社会、国家、人类作出贡献。他对品牌具有其独到的见解，第一是产品，市场需要的东西。第二是品质，产品要有高品质。第三是品位，企业要有高品位的文化。第四是品格，企业家和从业人员必须具备高尚的品格。这种认识使我们不仅看到了他事业的成功，而且看到了他做人的成功。

19. 正确对待成功，准确把握人生

成功的机会对每个人都是公平的。首先人人都应有一个平常的心态，在设定目标时应实事求是，既不要好高骛远，也不能盲目冒进，要根据自己的实际情况，制定切合实际的奋斗目标，使自己力所能及，便于完成。其次不要脱离实际地、生搬硬套地与他人进行比较，因为每个人的具体情况不同，所处的环境、客观条件，以及主客观因素各有不同，因此不具有可比性。只要把自己的现在和过去相比，把自己的未来和现在相比，每一次定的目标都能够实现，每一天的任务都能够完成，天天都有进步，这样就足够了，坚持下去定能取得最终胜利。第三，当遇到困难或遭遇失败的时候，不要惊慌，也不要怨天尤人，应冷静地分析失败的原因，找到克服困难和解决问题的最佳办法，及时总结和汲取失败的经验教训。第四，当成功接踵而来的时候，当事业发展壮大的时候，也是人们头脑发热的时候，有的人往往在这个时候高估自己的能力，作出错误的

判断并莽撞行动。因为你成功地用10万元赚到了1万元，并不等于你可以用100万元赚到10万元，或者用1000万元赚100万元。相同的道理，手工作坊或者家族企业和管理现代化的大型企业所耗费的资源以及经营管理方法是不可同日而语的。许多成功人士销声匿迹的主要原因就是在成功之后没有把握好自己，强其所难，功亏一篑。第五，成功是精神的力量而不是外在的炫耀。我们之所以成功，是因为我们客观地估价自己，并在恰当的时间用恰当的方法做了恰当的事情。成功能唯一告诉我们的就是这些，除此之外它还能鼓励我们勤奋学习，加倍努力，从胜利走向胜利。当然，成功还能给我们带来一些名誉地位甚至利益，这些东西随成功而来，跟失败而去，而留给我们永恒的则是成功的意义。





如何把握机会

《孙子兵法》：激水之疾，
至于漂石者，势也；鹬鸟之
疾，至于毁折者，节也。是
故善战者，其势险，其节短，
势如彍弩，节如发机。



20. 机会无处不在

21. 用心就能发现机会

22. 灵活就能抓住机会

23. 行动就能利用机会



《孙子兵法》说,“激水之疾,至于漂石者,势也;鸢鸟之疾,至于毁折者,节也。是故善战者,其势险,其节短,势如彍弩,节如发机。”意思是说,激流的水之所以能冲走石头,是因为水势迅猛造成的;鸢鸟之所以从高空往下搏击能捕杀猎物,是因为抓住了时机。所以善于作战的人,面临的形势十分险峻,可掌握的时机非常短暂,险峻的形势像张开的弓,可掌握的时机就像扣动扳机,一触即发。在现实生活中,机会的来临总是匆匆忙忙,稍不留神,就会一闪而逝,机会是赢得胜利的重要因素。

机会在什么地方,如何把握机会呢?其实,机会无处不在。用心就能发现机会,灵活就能抓住机会,实践就能利用机会。

20. 机会无处不在

机会是人们生产生活和社会实践过程中可支配的最佳时空区间,是一种可利用的客观的无形资源。天时地利人和,就是人们把握机会的理想境界。由于机会随时间和空间的变化而变化,人们对其认知程度和规律性的把握还不能像对客观的自然资源那样了如指掌,需要我们用辩证唯物主义的实事求是的科学态度去认识、去发现。

既然机会是一种客观的无形资源,无论从社会角度还是从个人角度来看,机会总是无处不在。首先从社会角度

看，国家的稳定，法制的健全，政策的完善创造了一个安全、公平、和谐、民主的社会环境，为我们创造了生存、接受教育、安居乐业的机会；国家在一定时期根据国际国内形势以及国计民生的需要进行的重大政策调整 and 改革措施，又为我们提供了平等的发展机会。其次，从个人角度看，人的一生充满了各种机会。比如学习的机会、成才的机会、工作的机会、选择职业的机会、晋升的机会、致富的机会、成名成家的机会等等。分析人生的不同阶段，机会永远缠绕着我们，但是由于人的懒惰性和与生俱来的好逸恶劳，总会用一些不是理由的理由为自己开脱，从而使机会从容不迫地从眼前溜过。比如学习的机会应该人人都有，可是为什么偏远山区教育落后，生活困难的孩子能考到清华、北大，而家居都市教育条件家庭环境俱佳的孩子却屡屡落榜？再比如创业致富，为什么中国百富中大多数人都是白手起家，而且文化程度普遍偏低，难道比他们经济条件好，比他们文化程度高的人都不愿意发家致富吗？如果说机会面前人人平等，为什么前者得到了机会而后者却没有得到呢？这一连串的问题发人深省。一方面说明机会确实是一种客观存在，它就在我们周围。另一方面告诉我们，机会永远青睐那些勤奋努力、开拓进取、自强不息的人。

21. 用心就能发现机会

机会无处不在，为什么我们发现不了它，甚至对机会视而不见呢？其原因在于我们用心太躁。思想不集中，学习不用功，工作没干劲，生活没信心。这种浮躁，这种肤浅，

这种无奈，这种不情愿，纵然有千万个机会，也只能任其从我们面前溜过。可是对于那些用心专一，脚踏实地，埋头苦干的人来说，机会总会降临在他们面前。

有一个下海创业的国家干部，在经历了犹豫、彷徨和痛苦的徘徊之后，萌发了创办三高农业的念头。他在一个青山环抱，风景优美的地方创办了一个现代化的环保养猪场。为什么会想到办一个环保养猪场。他讲了如下理由：第一，随着社会的进步，环保问题越来越受到国家和各级政府的重视，广大群众的环保意识也越来越强，国家不仅要求所有新建项目首先要解决环保问题，而且每年还要投入大量人力物力和财力治理环境污染。第二，环境污染的源头是什么？是厂矿企业排放出来的废水、废料、废气等。如果不从源头治理，国家花再多的钱，环境污染的问题也不能根本解决。第三，传统的养猪场本身就是最大的污染源，大量的废水污染农田和水源，猪场散发的臭气污染周围的环境，有的相距数公里就能闻到猪圈的味道。基于以上三条，他发现了以下机会：第一，国家对环保的重视，发展环保型的事业前景广阔。第二，环保养殖业正处于探索阶段，发展潜力巨大。第三，先从示范基地开始，成功后逐步推广，具有广阔的市场空间。第四，发展与环保养殖相关的绿色产业，如有机肥料、无公害果菜种植等。发现了机会，有了一系列的发展思路，制定了具体实施战略，先从环保养猪开始，同时配套建设有机肥料厂，逐步发展鱼虾养殖和无公害果菜种植绿色农业项目。经过七八个月时间的建设，环保养猪示范基地已初具规模，有机肥料生产

已经启动，整个项目也在按计划顺利进行。由于涉及技术和商业秘密，我无法具体描述环保猪的养殖过程，只能就实地考察的感受加以叙述。一是无臭味，整个猪场没有臭味，既使你进入猪栏除了饲料的味道以外，闻不到任何猪及其排泄物的味道。二是很安静，存栏几千头猪几乎没有噪音。三是讲卫生，进猪舍要消毒，穿白大褂。四是质量高，环保猪的肉质好，味道鲜，有机肥料的质量高。五是无排放，整个猪场没有一滴废水、废渣、废料的排放。通过这件事我又想起人们常说的一句话，世上无难事，只怕有心人。这位城里的朋友，放着舒适的生活不去享受，却偏偏跑到偏远的农村干起了养猪的行当，多数人可能觉得不可思议。但是我要反问一句，人类养猪可能有上千年的历史，谁可曾听说过猪圈不臭和环保养猪。即便是农村的养殖大户或者是产业化养殖企业，又有谁试图改变老祖宗流传下来的传统方式呢。这件事告诉我们，只要大家都能像他们一样静下心来，沉得下去，认认真真地做事，我们就会发现许多机会，并能很好地利用机会，为社会创造更多的财富。

22. 灵活就能抓住机会

虽说机会无处不在，如果我们死板教条，不灵活对待，即使发现机会，也很可能从我们身边溜走。比如我刚到广州，有几个做房地产的朋友鼓动我去买房子。人们往往一叶障目不见森林，习惯于用传统的方法看待客观条件变化了的事物，从而得出与客观事实相脱离的错误结论，这就

是我们抓不住机会的主要原因。例如，在传统意义下的企业经营和行业管理，由于同类企业的经营管理、行业规范，运营模式都是统一标准，所以大家的生产效率、经营效益基本上都是姐姐穿着妹妹的鞋，不相上下。如果有一个企业异军突起，那肯定是打破了固有的条条框框，在某些方面有所突破。有一个企业家在谈到他改革成功的经验时说到，我已经看到同类企业按照传统的方式一个个的死掉，我如果继续按照他们的方式走下去，也肯定是死路一条，所以只好尝试别人不用的方法。市场经济使我们有了更多选择的机会，如果你感到一辈子做同一种工作无聊乏味，那不妨鼓起勇气尝试一下其他领域，说不定新的谋生方式会带你进入一片新天地。

有一个小伙子，大学毕业分配到外贸系统工作，当时的外贸公司是比较时髦的单位，工资福利又好，还有不少出国的机会，许多人都千方百计的想到外贸公司工作。到了后来，外贸公司实行自负盈亏以后，不少单位的经营开始出现问题，巨额的银行贷款，居高不下的换汇成本，日子一天比一天难过，当年的风光已荡然无存。小伙子虽然比较内向，但工作还是踏实肯干，一转眼已到而立之年，如果继续在单位混下去不仅婚姻大事难以解决，养活自己还可能成了一大难题。于是他心一横辞掉了工作，只身南下寻找机会，在珠海几个人合资开办了一个公司，专门经营消防器材，不到几年的工夫公司已发展到相当的规模，他本人也成了一个大老板。当他有机会再回到原单位拜访时，原来和他一起工作的同事现在还在忍受着一个

月三五百元的工资，过着清贫而艰苦的生活。我举这个例子并不是说这个小伙子多有能耐，意思是人人都有生活不开心、工作不如意的时候，当人们遇到困境时千万不要灰心丧气，听天由命，要鼓起勇气寻找机会改变自己的命运。俗话说，“树挪死，人挪活”，就是这个道理。

23. 行动就能利用机会

说一千，道一万，付诸行动是关键。虽然我们发现了机会，我们也抓住了机会，如果没有行动，机会也不可能成全我们。那么我们只能一次次地吃后悔药，一次次地浪费时间。有一个年轻人，名牌大学毕业，为人忠厚老实，工作任劳任怨。可是有一条，就是和领导搞不好关系，时时处处遭到领导的排挤，动不动给点小鞋穿。长此已久，他感到心灰意冷，想换个工作环境。有热心人介绍他去某上市公司当财务总监，他担心责任重大，怕干不好；有人叫他下海办实业，他又担心风险大，不敢行动。就这样前怕狼，后怕虎，瞻前顾后，一直没有行动。几年过去了，他的处境丝毫没有改善，而且每况愈下，当年约他办实业的几个人，现在个个都发了家。

当然，行动具有一定的风险性。但是不客观地分析每次机会带来的利弊，片面地强调风险，怕承担责任，不敢采取果断有效的行动，我们就永远不可能利用机会，实现自己的人生价值。

在众多的创业者中，成功的一个重要因素就是行动。有的人不会搞可行性分析，也不知道市场调研，许多人是

在于中学、学中干，逐步发展起来的。我们并不提倡那种不顾客观实际的莽撞和蛮干，更不鼓励利令智昏的愚蠢行动。每个人都应根据自己的实际情况，在有利于自己的机会来临的时候客观地分析形势，果断有效地采取行动。机会永远属于那些沉着冷静、善于行动的人。



从认识自我开始

老子：知人者智，
自知者明。胜人者有
力，自胜者强。



- 24. 我的水平有多高
- 25. 我的能力有多强
- 26. 我有什么优势和特长
- 27. 我有哪些可用资源
- 28. 我有什么样的创业环境

老子说：“知人者智，自知者明。胜人者有力，自胜者强。”人生最难的事，恐怕就是认识自己了。人们总想把辉煌的一面展示给别人，把阴暗的一面隐藏起来；总想拿自己的长处比别人的短处；总认为自己高明，自己正确，不愿检讨自己的缺点和不足。人们往往在经历过挫折和失败以后，才开始正确地认识自己。过高地估计自己往往会导致盲目冒进，不切实际；而过分地看轻自己又会使我们缺乏信心，无所作为。和骄傲的公鸡相比，温顺的小绵羊似乎显得温柔可爱，可是自卑的心理也是正确认识自己的大敌。因此，我们做投资，搞创业，最难的地方就是正确地认识自己，客观地估价自己，实事求是地把握自己。

24. 我的水平有多高

一个人学识水平的高低，取决于接受教育的程度，也取决于知识更新的速度，自我修行以及实践经验的深度与广度。

学识水平的浮动现象每天都在发生，我们已有的知识时时都在折旧，特别是专业知识和专业技术更新的速度更是惊人。比如互联网技术的广泛引用，现代资讯技术的高速发展，从根本上改变了我们的生产生活方式，改变了我们的经营管理模式。市场经济和全球一体化把我们推上了

国际舞台。制度创新、工具创新、技术创新使我们眼花缭乱，目不暇接。面对这样的形势，每个人都应该重新评估一下自己的学识水平，看看自己的知识多少还给了老师，多少已被折旧，多少需要更新，多少还可使用。当知识的外衣被一层层剥去之后，剩下了几乎赤裸的“我”，这时我们才真正体会到自己是“一瓶水”，还是“半瓶醋”。了解自己的实际水平之后，我们的头脑似乎变得更加清醒，我们的思想可能更为切合实际，我们的行动也可能更为合乎情理。

25. 我的能力有多强

不同行业，不同专业，都有其不同的行业和专业技术要求。人们掌握运用各种专业技术的能力，通称为专业技能。由于各行各业千差万别，对其专业技能的要求也大相径庭。但是不论什么人，不管你是科学家还是艺术家，是律师还是医生，不论你从事什么行业和职业，一般情况下都要与钱打交道，特别是想创业投资的人，掌握点赚钱的技能是非常必要的。

首先，通过市场机制充分认识我们身份的双重性。对于市场来说，每一个人都是天然的消费者，又是价值的创造者。作为天然的消费者必须要有相应的创造能力予以保障，而创造能力的大小又决定了满足消费的质量。因此，绝对的消费需求和相对的创造能力正是我们追求生命价值的动力。其次，通过价值的实现形式考察我们的价值创造能力。价值是通过市场实现的，任何人的专业技能只有被市

场接受，被社会认同，才有可能转化为以货币单位度量的价值，然而这种以货币单位表示的价值的实现，就是我们创造的财富。比如一个雕塑家，他用精湛的雕塑技能创作的作品，得到了社会的认同，同时又能在艺术品市场上获得与其艺术表现力相适应的价值，那么这位雕塑家凝结在其作品中的创造能力就能得以实现。相反，一个笨拙的铁匠只能用落后的工艺锻造镰刀，而在耕作技术农用工具日新月异的今天，相应的铁匠的价值创造能力就要大打折扣。所以，由此及彼，任何人都应结合市场经济竞争的需求考察自己的专业知识和技能水平，根据市场经济的基本要求 and 运作规则提升自己的专业技能和价值创造能力，使之适应市场运作的基本要求。第三，通过市场细分与整合的功能认识自己在价值创造体系中的作用。社会化大生产使个体显得微不足道；市场细分使我们变成了不可缺少的螺丝钉；资源整合又使我们触类旁通。在社会化大生产中，笨拙的铁匠可能放弃了镰刀生产，改行某机械制造厂生产金属零件，后来机械制造厂需求大了，同类厂也兴建了许多，笨拙的铁匠也聪明了许多，索性把铁匠铺变成了专业工厂，生产各种型号的金属零件为众多企业配套，从而使自己的创造能力放大许多。同样的道理，一个会计，起初为一家企业计账，后来他成立了一个会计事务所，为众多企业服务，他的创造能力也由此得到了提升。还有职业经理人、职业律师、专业评估师、管理顾问等等，都是通过市场的细分和整合功能使自己的专业能力得以放大，从而提高其价值创造能力和价值实现的速度，最终实现自我价

值和人生价值。

26. 我有什么优势和特长

每个人都有自己特有的东西，相比之下占有优势。作为平常人，自己的优势和特长在什么地方，许多人没有答案。

上帝给了我们一双眼睛，我们只知道用它观察别人，却不善于观察自己；智者发明了镜子，我们只用它对照表面，而不挖掘内涵。“不识庐山真面目，只缘身在此山中”，人们常常关注他人，却往往忽略了自己；成规和习惯为我们提供了经验，可故步自封永远走不出自己画的圈。人们无法洞察和挖掘自身优势，往往对自己的能力估计不足；人们主观臆断地设计自己，脱离实际使特长得不到发挥。要知道，人的优势和特长是随着时间地点和其他参照系的变化在对比之下才显示出来的。比如人才流动问题、大学毕业生分配问题，谁都想在大城市和经济发达地区一展宏图理想，可是大城市生活成本高，创业门槛高，很难找到合适自己的发展空间，一旦到了西部或者经济欠发达地区，情况就大不一样。同样的事情，在大城市困难重重，到了小地方，起步就相对的简单，而且容易得多。市场经济打破了成规，为各路人才展现才华，发挥优势创造了机会。只要我们认清自己，我们的特长和优势就能得到发挥。

有三个年轻人，分别毕业于不同的大学，学的不同的专业，一个是计算机专业，一个是金融专业，一个是管理专业。他们都有一个共同的目标，就是把各自专业特长用

到最需要的地方。按常理，学金融的应该去银行，学电脑的应该去网络公司或软件开发单位，学管理的也应该去企业或者管理机关。命运也确实是这样安排的，不仅专业对口，而且三人分别到了北京、上海、广州三个中国最大的城市。几年以后，他们虽然在各自的岗位上作出了成绩，但是总感觉自己的优势没有发挥出来。因为进了大单位，做什么，怎么做，不是由自己的主观愿望决定的，而是在既定的运作模式中被动地做事。即使你有独到的见解，特殊的才能，也很难突破固有的条条框框自行其是。与其按部就班浪费青春，倒不如痛下决心做自己愿意做的事。他们认真分析了各自的特长和优势，发起创办了一个管理顾问公司。开始摸着石头过河，零打碎敲也没有形成自己的优势。后来随着市场的需求，不断调整公司的发展方向，专业优势便逐渐地显现出来了。他们先是引进了美国人发明的六西格玛管理法，在跨国公司、管理水平较高的国有大型企业推广实施，接着又和六西格玛管理法创始人斯蒂芬的SBTI公司结下了战略联盟。通过优势互补，既引进了先进的管理方法，又在企业和管理咨询公司中间架起了沟通的桥梁。经过几年的发展，六西格玛业务在国内开展得有声有色，公司的知名度也随着业务量的增加而声名鹊起，他们先进的管理方法使许多企业提升了质量，提高了经济效益。由此看到，一个人特长优势的发挥，不是一定要做什么惊天动地的大事，也不是要追求什么轰动效应，而是通过对自身优势和特长的评估，挖掘我们的潜能，更重要的是寻求一种适合发挥个人特长和潜能的机制，创造一

个激发个人特质的环境。这样，才有利于扬长避短少走弯路。

27. 我有哪些可用资源

资源是稀缺的，但对于每个人来说，只要他不是孤立的，就都有些资源可以利用。从自身看，体力、脑力、学识、专业技能、特长优势都是每个人的可用资源。除此之外，还有一些客观的可用资源，比如自然资源、环境资源、社会资源、人力资源、物力资源、财力资源等等。这些客观资源有些可以直接利用，如人力、物力、财力；有些只能通过间接的方式加以利用，如自然环境、社会关系等。不论哪种资源，对我们来讲最重要的是如何正确地认识它。现实生活中守着金山银山讨饭吃的例子比比皆是，种了别人的地荒了自家田的情况也普遍存在。尤其是广大农村，剩余劳动力和当地自然资源如何配置，是今后农村建设小康社会的关键所在，大有文章可做。这不仅是每个劳动者正确选择致富途径的问题，更是各级政府不可忽视的发展战略问题。多年以来，农村剩余劳动力的矛盾主要靠劳务输出得以缓解，这对人多地少、劳动力过剩、自然资源贫乏的地区来说无疑是一种最佳选择。而对自然条件比较好，经济比较发达的地区，如何认识当地优势，开发利用当地资源，确实是人人都应该认真思考的问题。我国有许多传统的名优水果和地方特产，这是我们独一无二的特殊资源，对这些资源的保护、利用和产业化开发是农民脱贫致富及农业产业化发展的根本出路，为什么还引不起国人的注意呢？我国拥有13亿消费者，名

优农副土特产品、名优林果产品蕴藏着巨大的市场潜力,随着人民生活水平的提高,人们对无污染的绿色农产品、高维生素含量的林果土特产品的需求将会大幅增加,由此带来的商机和经济效益是可想而知的。许多农民兄弟天天都想发家致富,千里迢迢去外地打工,一个月几百元钱,减去开销到头来赚不了几个钱。如果大家从自己的实际情况出发,围绕种植业、养殖业、农副业、林果业等资源的开发利用,哪怕从一只鸭、一头牛、一棵树做起,持之以恒,肯定会有成绩。前两年北京市已作出决定,对京郊区县的传统名优水果品种进行保护性开发,这是政府为百姓办的一件大实事,如果群众响应,积极行动,想必首都人的慧眼将会抢占先机。

资源是稀缺的,许多资源不能再生,也不能重复利用。每个人都应根据自己所处的社会环境和具体情况正确地认识资源,利用本地资源,做到一不要忽视资源;二不要浪费资源;三不要滥用资源。用资源创造价值,用资源创造财富,与资源共存亡。

28. 我有什么样的创业环境

创业投资和创业者所处的创业环境有关。生活在动荡的社会里,老百姓民不聊生,人人为养家糊口奔波,个个为老少平安操心,谁还顾得上考虑什么创业投资的问题。而安定团结的社会环境不仅使百姓安居乐业、幸福安康,还为我们创业投资提供了保障。“文化大革命”搞阶级斗争,把“尾巴”全割光,改革开放,全民建设小康,使我们有

了腾飞的翅膀。有了这样的社会环境，我们没有理由犹豫不决，更不能有等靠要的懒汉思想。

除了社会环境之外，每个人具体的生活环境对其选择致富方向也具有一定的制约作用。生活在城市和发达地区与生活在农村及偏远地区，家庭经济条件比较好的与家庭经济条件比较差的，由于面对的资源不同，致富创业道路的选择可能多种多样。可以想象，一个农村劳力养几头奶牛可能比进城打工挣的钱多；具有一定经济基础，生活相对富裕的人，适当地搞一点投资，可能比原始的方法赚钱快。因此，正确地认识自己所处的社会、生活、工作环境，有利于结合实际选择创业方向和致富方法，更能客观有效地利用资源，实现自己的奋斗目标。

哲学家说过，柔软的沙发容易使人昏昏欲睡，崎岖的山路才能使人精神抖擞。不论辛苦的前辈，还是幸福的后生，生活是每个人必须面对的，只有正确认识自己，客观的估计自己，不断的发掘自己，经常的反省自己，才能适应形势变化的要求，才能通过认识自我迈出第一步，并且走好每一步。





勇敢迈出第一步

老子：合抱之木，
生于毫末；九层之台，
起于累土；千里之行，
始于足下。



- 29. 一把剪刀闯天下，民营企业第一家
- 30. 养鸡养出金凤凰，漂洋过海到他乡
- 31. 眉头皱一皱，知识变财富
- 32. 一辆架子车，拉出车队来

俗话说，万事开头难。难就难在如何迈出第一步。改革开放二十多年来，无数的创业者勇敢地走了出去，在社会主义市场经济的实践中，既为我们树立了榜样，又为我们提供了经验。榜样的力量使我们充满信心，迎头赶上；成功的经验激励我们勇敢向前。

29. 一把剪刀闯天下，民营企业第一家

20世纪80年代，有一个浙江温州的青年人出门学裁缝，凭着一把剪刀闯到了大西北。开始，在居民区租了一间平房为群众量体裁衣，这间平房既是他的工作场所，又是他的栖息之地。白天在里面干活，夜间在里面休息。虽然条件简陋，可做出的服装款式新颖，做工精细，深受群众欢迎。没有多长时间小裁缝的名气就传开了，周围群众无人不知，无人不晓，简陋的小店顾客盈门，络绎不绝。短短的几年时间里，简陋的小店已发展成相当规模的服装加工车间。他不仅接单订做，还创出了自己的品牌，打进了大的商场。当年的一把剪刀，创造了六七百万元的价值，小裁缝积累了第一笔发展资金。如果说这是他的第一桶金的话，那么后来的一次商业运作则使他的资本急剧扩张。那是1994~1995年，一种时髦的保暖内衣在中国北方流行了起来，就是用青藏高原的牦牛绒编织的牛绒衫。这位精明的温州老板凭着自己做服装的经验看到了其中的商机，他开始跑市场，作调研，发现了许多闲置的可用资源。一方

面在某牦牛绒产区的县城里有一间停产的牦牛绒梳纺厂；另一方面在上海有许多针织企业开工不足。于是他到牦牛绒产区，说服当地领导租下了厂房，找回了原来厂子里的工人，使停产的梳纺厂恢复了生产；又到上海针织企业联系委托加工。这件事对于牦牛绒产区来说，投资建起来的工厂得以重新启动，下岗职工又能再就业，当地的原料还能充分利用；对上海针织企业来说缓解了开工不足的矛盾，提高了设备的使用效率和企业的经营效益，也是求之不得的事情；而对于老板本人来说，巧妙地利用了闲置的资源，节省了投资成本，提高了产出速度，抢占了市场先机，可谓三全其美。就这样，这位老板在中国最偏远的地方和中国最发达的都市之间架起了桥梁，经过前后三年的努力，他们生产的牛绒衫几乎占领了中国所有省会城市的大型商场，以他名字命名的牛绒衫卖红了大半个中国，小老板的资产由此扩大了十几倍。后来他又用赚到的钱投资到其他领域，建设综合批发市场、开发房地产、投资高新技术产业、成立担保公司等等。创业不到十年，已经坐上当地民营企业的第一把交椅，成了名副其实的大老板。

30. 养鸡养出金凤凰，漂洋过海到他乡

这是广东顺德一位民营企业家的故事，主人公姓罗，是一位憨厚老实的当地人。和许多同龄人一样，罗先生经历过“文化大革命”的动乱，也受惠于中国的改革开放。二十年前，高中毕业的他为了有碗饭吃，便在自家庭院养起了鸡鸭。那时喂鸡的饲料要靠人力从几十里以外购买，加

上交通不便，运一趟饲料往往要花费一整天的时间，如果遇上天气不好，花费的时间更多。后来随着养殖户的增多，饲料问题变成了大家面临的共同问题，20多岁的他，硬着头皮办起了一个小小的饲料厂。为了解决粮食来源问题，他背起挎包，带着干粮北上，到了从未涉足的东北，辗转于吉林、辽宁两省之间。他串农户，访粮库，了解玉米、大豆的生产供应行情；找企业，交朋友，和当地的供应商建立了业务联系。就这样，小打小闹地干起了饲料加工。竖起了旗杆，就有人跟了上来，小小的饲料厂既解决了周围养殖户的饲料来源问题又引起了不小的跟风效应，不少人也学他干起了饲料加工业。到了20世纪80年代末，罗先生的原始资本积累已初具规模。接着赶上了顺德市企业改制，他又从政府手中买下了一个濒临倒闭的淀粉厂。由于饲料厂和淀粉厂的主要原料都是玉米，而且需求很大，原料运输又成了企业发展的瓶颈。要把数万吨的玉米、大豆从东北陆运到广东，不仅运输成本高，运输周期长，而且装卸、倒仓工作量大，损耗高，很不经济。为了节约成本，提高效率，敢想敢干的顺德人开始打起了海运的主意。先是从远洋运输公司租船，从大连将原料运到黄埔，然后用小驳船顺江而上直达厂区。仅这一项，每年就节约成本上千万元。后来业务量大了，不仅自己的需求得不到满足，其他厂家也凑了上来。于是他又决定自己买船，从根本上改善了自身和周围厂家的原料运输问题。到90年代末，他已经拥有一支规模不小的船队，成为中国第一家拥有自己船队的民营企业。后来随着业务的不断发展壮大，企业内部业

务结构的不断调整促成了产业结构的优化，以传统的饲料加工、淀粉生产为基础，开始向果糖、药品等高附加值产业的深度开发，经过不懈的技术更新和企业再造，内部资源得到了合理的配置，产品质量、经营效益、管理水平也随之不断提高，他们的船队不仅解决了企业自身原料和产成品的运输问题，而且还做起了远洋运输业务，真是养鸡养出金凤凰，漂洋过海到他乡。

31. 眉头皱一皱，知识变财富

我认识几个年轻人，大学毕业踌躇满志，可偏偏分配到一个不景气的国有单位，零散的订单干干停停，松散的管理乱乱哄哄。日子一天天的过去，可怜的工资使他们难以为继。血气方刚的年轻人不能忍受半死不活的折磨，带头搞起了技术革新，他们放弃休息，加班加点，夜以继日地进行产品开发，凭着一股子热情和过硬的专业本领，几个月就研发出了新的产品。接着就跑市场，联系客户，不长时间便打开了销路。可是濒临倒闭的企业资金紧缺，负担沉重，新产品带来的效应马上就被消耗殆尽。眼看着辛勤开发的市场被同行蚕食，强忍着新产品一天天失去竞争力，年轻人心急如焚。与其坐以待毙，不如另辟蹊径找条生路。几个人心一横，不管三七二十一，写了一份辞职报告，就下了海。平常看到别人下海经商，并不觉得压力和紧张，自己到了海里，才知道风大浪急。一没有资金，二没有门路，三没有社会关系，两眼一抹黑。走了几次弯路，碰了几次钉子，吃了几次亏，上了几次当，商海的风浪使

他们冷静下来，开始认真选择自己的出路。经过深思熟虑，他们决定开办一家高科技企业，这不仅适合他们所学的专业更适应现代企业发展的需求。于是几个人经过多方调查，从不同角度进行评估，拟订了一个具体可行的方案，拿到社会上寻找合作伙伴。费了九牛二虎之力，终于说服了一个老板，老板拿出100万元资金，年轻人以技术入股达成合作。老板的理解和慷慨大大激发了大学生们的工作热情和创造力，短短几个月就拿出了和国外同等产品质量相当的产品，而生产成本仅是国外产品的一半。产品一进入市场就有较强的竞争力，受到了众多厂家的青睐。好的产品，再加上好的机制，还有到位的管理，不到一年他们收回了全部投资，三年后总资产增长了10倍。

32. 一辆架子车，拉出车队来

说的是一位打工仔，十年前随潮流从内地到沿海打工，由于文化不高，没有技术，到南方转了一圈找不到合适的工作，准备打道回府。回家之前想再碰碰运气，跑到一个路桥工地，包工头看他求职心切就让他去拉土石方。土石方是个出力活，每天下来头晕眼花，真是难以忍受，几度想偷偷回家，可是拿不到工钱连回家的路费都没有，只好咬着牙坚持下来。到了月底好不容易盼到了发钱，可七扣八扣，到手的钱没有几个，最使他气愤的是，一辆破架子车的租金居然扣掉了近一半的工资。这件事使他放弃了回家的念头，去市场用剩下的钱买了一辆崭新的属于他自己的架子车。就是这辆架子车，陪他度过了艰难的岁月；还

是这辆架子车，改变了他的人生和未来。过了一段时间，乡亲们得知他在南方找到了工作，一个个投奔而来。人多势众了，包工头也不敢像以前那样对待他们了，反而让他当了土石方的小头目。他带领乡亲们和其他民工苦干加巧干，把大家每月挣到的钱按比例集中起来，凑到一定数目就去买一辆旧卡车，慢慢地淘汰了所有的架子车，全部换成了卡车。虽然成本有所增加，但大大提高了效率，也降低了劳动强度。由于路桥工程的土石方工作量很大，他们的队伍也随之发展壮大起来。近年来路桥工程遍地开花，只要路修到哪，他们的队伍就跟到哪；只要桥架到哪，他们的队伍也干到哪。经过不断的更新装备，现在他们不仅拥有几十台重型卡车，还拥有挖掘机、卷扬机等现代工程设备，每年完成的工程量都在数亿元，成了名副其实的专业施工队。

以上这几个例子告诉我们，尽管人们的情况各有不同，只要我们结合实际，从实际出发，都能找到自己的位置，都能发挥自身特长。当你明确目标迈出第一步时，你就应义无反顾地往前走，前面可能有艰难险阻，也可能有险滩急流，相信自己一定能够克服；当你掘到第一桶金的时候，千万不要停止，也不要善罢甘休，要知道一座金山就在你的前头。



体会“第一次赚钱”

第一次赚钱，是
你能力的体现，也是
你承担责任的起点。

33. 白手起家者的传奇

34. 维持生计者的艰辛

35. 养尊处优者的困惑



人生有许多难忘的第一次，许许多多的第一次，被埋藏在记忆的深处。可是当人生第一次赚到钱的时候，心情是那样的复杂。你可能百感交集，想到了父母的养育之恩，感到了自己肩上的责任。你也可能觉得自己顶天立地，立志大展宏图，开始了有意义的人生。第一次赚钱对任何人来讲绝非是一般意义上的“钱”，那是你能力的体现，更是你开始承担责任的起点。

赚钱是人人可为的事情，不论你衣食无忧，还是家境贫寒，你都应该改变一下生活方式，一定去尝试赚钱。

33. 白手起家者的传奇

中国当代富翁大多数都是白手起家者，而且在他们的创业过程中往往充满了传奇色彩。艰苦的生活环境，艰难的创业道路，坚忍不拔的创业精神，勤奋刻苦的工作态度，奇迹般的成功。这似乎是大多数成功人士的标准套路。研究他们的创业过程，我们不难发现一个共同的规律，就是他们几乎都是由于生活所迫，不得不采取行动。他们都有过人的毅力和吃苦耐劳的精神；他们都具有独到的眼光和敏感的市场嗅觉；他们还勇于探索，敢于冒险，富有创造精神。

有一位从河源来东莞的小伙子，八年前到达东莞时，只剩下10元钱。10元钱对我们常人来说吃一餐饭还不够，

可对他来说，人生的一切希望全都在这10元钱上。拿着仅有的10元钱，小伙子不知如何是好。先吃饭，再找活干，万一找不到活，钱又花了，岂不要流落街头？用仅有的10元钱做生意，可10元钱什么也干不了，他徘徊在街市一片茫然。忽然，非常耳熟的叫卖声吸引了他的注意力，回头一看，是一个小姑娘在摆地摊，听口音好像是河源老乡。他兴奋地跑过去用客家话和她打招呼，老乡相遇格外亲切，俩人很快就攀谈了起来。原来这位小老乡也是从河源来东莞不久，在市场上摆了一个摊位，专卖女孩子用的东西。小伙子开始还有点不好意思，但一想自己一天的生活还没有着落，也就顾不了那么多了。他仔细浏览了小姑娘面前摆的商品，发现一款做工精细的女士三角裤，售价每条1元5角。看在老乡的份上，他用10元钱买了8条。这时正值中午，饥肠告诉他已经该吃饭了，可是仅有的10元变成了8条女人内裤，哪有心情去填肚子，一门心思要把手里的东西再变成钱。他漫无目的地在大街上徘徊，看到前方有一大堆人，便直奔人群而去，原来是一个外资企业的打工妹午休时间在工厂大门口嬉笑打闹。小伙子眼前一亮，这不是上天赐予的良机吗？他飞快的拿出了手中的东西开始兜售起来，不到10分钟，手中的东西就变成了24元。他喜出望外，跑到街角的一个档口吃了一碗河粉，用剩下的钱到老乡那里再拿货，晚上下班后又去兜售，一天下来赚了五六十元。连续干了两个星期，已经赚了1000多元。晚上坐摩托车到周边一看，类似的厂子在东莞遍地皆是。小伙子从中感到了巨大的商机，决心大干一番。后来他从零售到

批发，从批发到建厂，逐步发展壮大。八年后，当人们问起他有多少资产时，他说不算现有的厂房设备，自己有存款3000多万元。

这是一个真实的故事，它告诉我们什么呢？我们不妨设想一下。假如小伙子和我们常人的想法一样，千方百计到一家企业去找工作。假如他被录用，一个月领到千儿八百元钱的工资，这在当时也算不错了。假如他工作勤奋，踏实肯干，两年后当上班组长，五年后当了车间主任，八年后当了部门经理，现在的年薪是10万元，那么八年来他得到的收入加起来也不过30多万元。这个工资水平可能是一般打工者望尘莫及的，正常情况下有这么一半都不错了。30多万元客观地说应该是他八年来辛苦付出的回报，是他体力、智力以及技术能力的等价。那么，让我们再回到现实，小伙子当初近似于冒险的选择，使自己的人生发生了奇迹。同样的天，同样的地，同样的人，不同的方式竟使财富创造的速度相差了100多倍。这就是人赚钱和钱赚钱的区别所在，这也是钱赚钱的魅力所在。需要强调的是，小伙子当年以独到的眼光看到的巨大的市场潜力，这是他后来成功的一个必要条件。没有对市场的了解，没有对市场的基本估计，就作不出针对市场的正确选择。如果是那样的话，小伙子的命运可能会被改写。

白手起家者之所以创造奇迹，最主要的原因是他们冲破了传统观念的束缚，在困难和危险面前善于另辟蹊径，以非常人的方法解决和处理问题。

34. 维持生计者的艰辛

和白手起家者的神奇相比，有相当大的人群处于维持生计的简单循环之中。他们日出而作，日落而息，年复一年，日复一日，按照千年古训繁衍生息。当有一天他们打破了沉寂，走出了固有的圈子，生活便进入了另一番天地。

有一对中年下岗夫妇，他们的境遇是目前大多数维持生计的人们所面临的共同问题，而他们的成功则是少数人改变命运的范例。

话还得从20世纪70年代说起，他们结束了几年的上山下乡生活，回城被安排在一个国有食品企业工作。到了80年代末，情况有了很大改观，家庭的经济负担也随之增加，不管怎样还能对付着过。可是到了90年代中问题就开始接踵而来，先是父母年事已高，经常有病住院；接着子女高考上大学；还有企业不景气夫妻被迫下岗。巨大的经济压力摆在了年过半百的主人公面前，辛苦二十多年换来的只是一套60平方米的房改房和一大堆发黄的奖状、证书。“是历史抛弃了我们，还是我们跟不上历史的脚步？”在勒紧裤腰带的日子里，我们的主人公深刻反省了自己，真正认识到了自己在思想理念上存在的差距。一是对下岗再就业和自谋职业的理解过于肤浅，总要找一个正规单位，正儿八经地去上班，从来没有认真考虑过重新创业的问题。二是对自己缺乏信心，感觉已到知天命之年，再创业已经为时过晚。想的是儿女成人，颐养天年，忽略了自己还正年富力强，完全有进行二次创业的能力。经过反思和重新认

识自己，主人公的眼前豁然开朗，利用自己现有的条件，勇敢地迈出了二次创业的第一步。开始，夫妻俩在自己家里试做一些午餐盒饭，中午下班后到居民小区叫卖。后来发现写字楼里的上班族对午餐的需求比较大，许多公司单位没有自己的食堂，员工只好上街买盒饭对付。可是街上卖的盒饭又贵质量又差，卫生又没有保证，时间一长人人都没有胃口。针对这种实际需要，他们立即改变策略，专门设计了可供公司白领多种选择的套餐，一经推出大受欢迎。这极大地鼓舞了他们的工作热情，不断根据人们的需要变换花样和菜式，不到两个月的时间已不能满足一栋写字楼的需求，而且全部是预下订单，根本没有精力顾及零售。由于这种自选式的套餐不仅迎合了广大白领的喜好，也深受公司老总的青睐，于是有人找他们寻求长期合作。他们想起了迫使他们下岗的老厂以及和他们有着共同命运的工友们，先是找到几个比较要好的哥儿们一起合计，大家都非常积极，个个表示有钱出钱，有力出力。最后达成一致意见，大家带资入股，共同组建快餐配送服务公司。他们找到了原厂上级主管部门，租下了原厂闲置的职工食堂改造为配餐车间，租了几台工具车专门送餐，还在车上喷上了宣传广告和订阅餐电话。当新世纪钟声敲响的时候，他们的快餐配送服务公司也一同鸣锣开张。经过三年后的艰苦创业，他们的公司已经发展成为拥有几千万元资产，2000名员工的全市最大的快餐配送中心。他们不仅吸收了原厂所有的下岗职工，还为社会解决了上千名下岗职工的再就业问题。他们的二次创业行动得到了政府部门的全面肯定，

并从政策上给了很大的支持和帮助。现在的主人公成了真正意义上的主人公，正在满腔热情地带领下岗职工走共同富裕的道路。

35. 养尊处优者的困惑

这是一个特殊群体，他们或许有理想的工作，固定的职业，稳定的收入来源。有的人甚至在政府机关或企事业单位谋就一官半职，在一定的场合发号施令，被下属们前呼后拥。从生存方式看，他们不愿承担责任，也不想冒险，把自己的希望寄托在他人身上。有一份好工作，跟一个好领导，拿一份理想的工资，不求有功，但求无过。他们不为生活发愁，也没有必要为将来担心，只要按部就班地工作，不做违法乱纪的事，牛奶面包保证供应，即使熬到退休，还应有一个级别待遇安慰自我。

有一个青年，大学毕业后分配到政府机关当公务员，后来成了领导的秘书，整天忙着为领导写讲话稿，为领导处理内务外交。时间一长，学会了官场上的一套，除了嘴皮子上的功夫，什么都不会。后来领导退休，组织上给他安排工作，他挑肥拣瘦；有人劝他去企业，他不考虑自己的能力，却很在乎级别。找来找去，始终不能称心如意。后来遇上了机构改革，从此失去了当官的机会。官场失意，世态炎凉，他第一次体会到脚踏实地是多么的重要，明白了自己以前的追求是多么的虚无缥缈。经过一段时间的调整，他重新确立自己的目标。决定从零做起，不会就在干中去学。以前他经常陪领导应酬，发现人们谈事都不愿意在办公室，而是喜

欢去上档次的咖啡店。可是一般的咖啡店又不太适合谈生意，于是一个新的创意使他走上了创业之路。他找几个朋友合作，在靠近商务区的地方开了一个“商务咖啡”店，英文名字叫“BUSINESS COFFEE”。除了一般咖啡店供应的咖啡饮料点心小食之外，商务咖啡的最大特点是为客人提供宽带上网、打字、复印、传真、速记等服务，到了用餐时间，还有内容丰富的自助餐供客人选择。由于明显的差异性，“商务咖啡”一开张就一炮打红。公司老板，生意伙伴，出差的白领，旅游的外宾，都喜欢到“商务咖啡”谈生意，聚会聊天。咖啡店不仅成了生意人的聚会场所，而且成了这个阶层的社交场所。想当官最后开了咖啡店的他，不仅在自己的店里继承了以前的人脉，而且还交上了不少企业界的朋友。他感慨地说，“前十年算是白白地浪费掉了，干的尽是卖嘴皮子的活，不像现在实实在在的事业，看得见，摸得着。每天川流不息的客人，真使人感到生活实在得多了。”他的话或许道出了许多人的心声和困惑，也告诉犹豫彷徨的人们，与其苟且偷生，倒不如面对现实，实现自我。

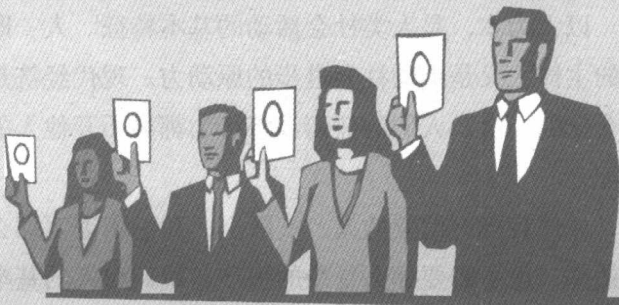


谁是理想的合作伙伴

孔子：君子不可小知而可大受也，小人不可大受而可小知也。



- 36. 透过复杂的人际关系，寻求可信赖的人
- 37. 透过学历和资历的外衣，寻找有能力的人
- 38. 拨开市场的重重迷雾，寻找可信赖的企业



不论进行哪一种形式的投资活动，选择理想的合作伙伴是必不可少的。在实践过程中，许多投资者只重视投资效益的分析，投资技巧的运用，往往忽视了投资过程中的基本选择，这是导致投资失败的主要因素。

如何选择理想的合作伙伴，这是既简单又复杂的事情。说简单，任何形式的合作不外乎与人，与企业的合作；说复杂，在市场经济条件下，人的行为，企业的运作似乎变得扑朔迷离，很难用传统的方法作出正确的判断。

谁是理想的合作伙伴，从简单易行，通俗易懂的角度出发可概括为：有道德，有信誉，有能力的人；有前途，有管理，有效益的企业。

36. 透过复杂的人际关系，寻求可信赖的人

以人为本，是人类社会活动的基本特征。人，既是社会的主体，又是推动社会进步的原动力。现代经济是高度社会化的经济，人们的任何经济行为都离不开他人的协作与配合。

如何找到可信赖的人，实际上，我们不需要那么复杂的条件，也不需要那么复杂的程序。我们对人的基本要求

是：有道德，有信誉，有能力。

什么是有道德，就是要有社会主义基本的道德和法纪观念，拥有为人的品德和情操，富有责任感。

有一个女的在西北开饭馆，两年前，带着原班人马到了广州，在老乡和朋友的帮衬下在广州的闹市区开了一家西北风味的饭馆，生意一天比一天好，成了西北老乡请客和聚会的地方。大约过了不到半年的光景，正值春节过后，一帮老乡喊着要聚一聚，大家分头出发，到了地方，愣是找不到饭馆在哪。街道没错，门牌没错，招牌不见了。怎么回事儿？一打听，原来这位女老板欠了店家几十万元的租金和水电费，夜深人静人间蒸发了。这时大家才恍然大悟，难怪她在几个月内经常以生意好资金周转困难为由向老乡、熟人借钱，加起来也有一二十万元。骗了店家，骗了朋友，骗了老乡，这还不够。最可恶的是她从少数民族地区骗来的善良的女孩子为她当服务员，表演民族歌舞，几个月一分钱工资都没有拿到，反而被她遗弃在广州街头。这样的人良心何在，道德何在。这样的人，你还敢和她合作共事吗？我们在选择生意伙伴、合作对象时一定要擦亮眼睛，千万不要被假相所迷惑。金钱确实是人们品德的试金石，在金钱面前不为所动，在利益中间申明大义，在事业方面大公无私的人才是我们理想的合作伙伴。

什么是有信誉，就是为人处事言必信，行必果；生意往来重合同，守信用。

有一个老板，改革开放初期就开始做生意。倒钢材，贩水泥，什么事都干过。后来生意有点起色，就放开胆子行

骗，骗银行的贷款，骗客户的货款，骗朋友的存款。骗来的钱又用不到正道上，今天成立个公司，明天聘请个能人，法律纠纷不断，债务官司缠身。玩来玩去，玩倒了自己，玩丢了朋友，玩得合伙人一无所有。由此可见，信誉是一个人品德的体现，没有信誉，就没有人品，就不配成为合作伙伴。

37. 透过学历和资历的外衣，寻找有能力的人

什么是能力，除了具有一般意义上的经营管理和办事能力之外，还应拥有和我们需求相适应的专业能力。比如现代企业管理、经营、市场营销、投资分析、金融工具等等。需要特别提醒的是，考察一个人的专业能力时，一定要和他的一般能力结合起来综合考核，而不能只看他的学历和资历，切忌脱离实际地一味地强调专才而忽视了综合能力。

有一位老国有企业老总，看别的企业一个个都上了市，也下决心要走上市的路子，可单位没人懂这东西，只好到外边去找。上北京，下江南，走了大半个中国，总算找到了一位华尔街回来的“海归”。公司立即召开了会议，成立了上市工作小组，成立专门办事机构，由“海归”牵头，负责具体推动。过了两个星期，听不见动静，打电话问，回答是正在准备资料。又过了两个星期，还没动静，老总着急了。跑到“海归”办公室一看，这位正在如饥似渴地阅

读一本砖头般厚的书，书名叫《上市公司操作指南》。原来这位“海归”在华尔街做一位精算师的助手，玩了两年的抽象数字，对股市、上市公司之类的知识基本一窍不通。多亏老总发现得早，如果由他那样准备下去，岂不耽误了大事。可见，人的能力是一个人综合素质的体现，我们不能因为特殊而忽视了一般。

38. 拨开市场的重重迷雾，寻找可信赖的企业

市场法则的本原使复杂的、零乱的、无序的商业行为变得简单有序，但是由于市场操纵者的非理性介入，给市场蒙上了重重迷雾，使其变得高深莫测，令人捉摸不透。比如世界五百强之一，美国最大的能源公司安然的舞弊行为，曾创中国股市神话的亿安科技，以及最近爆出的个别企业的信用危机等，他们就像说谎的孩子，撒了第一个谎的时候，不能自圆其说，于是就有了第二个，第三个……最后成了弥天大谎，造成了企业市场信息及其他经营管理信息的虚假性，人们很难根据企业公开披露的信息判断该企业的经营管理状况，更难以对企业的经营成果作出正确的估计。

因此对我们而言，仅凭一个企业的财务报表和其公开的信息披露了解这个企业是远远不够的，我们应该透过那些误导人们的抽象数字，更多地去了解企业的“活情况”。正如投资家沃伦·巴菲特所说的，“对独立投资者来说，你应当了解企业运作过程和企业语言”。“了解会计原理是保

证不依赖别人的手段之一。当经理们报告企业情况时，通常是按会计原则制成的。不幸的是，如果他们想欺骗你，报告也会符合会计原则。如果你不能弄清其中奥妙，你就不应该从事证券投资这一行。”这里的奥妙就是企业的实际运作过程；也就是企业公开信息不能反映的东西。

世上的企业千千万万，规模大小不一，经营各具特色，效益也参差不齐。我们要透过现象看本质，就能跳出纷繁复杂的数字游戏得出客观公正的结论。为了简单易行，方便记忆，我们把可信赖的企业概括为：有前途，有管理，有效益。

什么是有前途，企业步入稳定的增长期，其产品在市场上拥有较强的竞争力，企业已具备多元化的发展优势，在今后的一定时期内具有较强的成长能力和发展空间。企业的发展前景主要取决于企业的产品结构、业务结构，以及产业结构。

所谓产品结构，就是要有适合市场需求的产品，而且根据市场需求的变化不断研发新产品。业务结构就是企业的传统业务、主营业务、核心业务、未来业务等的结构比例，这些内容决定了企业的前途和发展方向。产业结构是指企业长远发展的产业战略。企业产业结构的布局不仅要考虑本产业的延伸和发展，又要考虑与相关产业的协调发展，结合产业盛衰的发展趋势，进行多元化的调整，以此作为市场变化风险的保证措施。

什么是有管理，它贯穿于整个企业经营的全过程。我们考察一个企业的管理是否到位，不仅要看企业经营运作的每一个环节是不是受到了控制，而且这种控制是否有效。

同时还要看企业上下是否树立了严格管理的意识。因为所有的管理行为都是由人落实的，如果企业团队缺乏管理意识，企业文化就没有内涵，一切管理措施就不可能有效地贯彻执行。

从全局的观点看，企业管理其实就是要让企业在一个管理的闭环系统内运行。这个闭环系统是依据国家法律、政策规定、企业内部规章制度建立的。企业的一切经营活动、管理行为，都不能超越这个系统。

有一个朋友开服装厂前后已有七八年了，怎么做就是发展不起来。找原因，说是资金不足。去银行贷款，连像样的报表都拿不出来；找别人参股，什么也说不清楚，没人敢投资；营业执照一年换一次，像打游击似的，打一枪换一个地方。于是找风水先生，风水先生连东南西北都搞不清楚；找策划大师，策划大师用电脑出了几张图就收了十几万元。折腾来折腾去，把一个上百人有近千万元的资产的企业给折腾完了。无奈之下，他又到服装批发市场租了一个柜台倒卖服装去了。这样的例子其实很多，企业经营不好，不是资金问题，也不是风水问题，实质上是管理的问题。近年来中国民营经济发展迅猛，每年都有成千上万的创业者加入，而管理水平落后，管理方法过时，管理理念单薄，管理人才匮乏是制约民营企业健康发展的关键因素，如果不引起广大创业者的高度重视，必将会造成人力、物力、财力的巨大浪费，也会挫伤大家创业致富的积极性。

什么是有效益，说穿了就是赚钱。搞投资也好，办企

业也好，做买卖也好，最基本的一条就是赚钱。一个企业，不论你怎样说得天花乱坠，你怎么充满传奇，只要不赚钱，就不能说是好企业。当然投入和产出是有一个过程，投资和回报也不可能同时完成。效益是企业经营结果的综合反映，盈利来自于企业经营管理的各个方面，企业盈利水平的高低，体现了企业经营管理水平的高低，同时也是投资者最关心的投资回报问题。

考察一个企业的效益性，主要是考察企业整体的盈利能力和其拥有的资产，经营资本，以及占有的其他资源所创造的经济效益。企业整体的盈利能力反映了企业综合的经营管理水平，同时也反映了企业经营管理者驾驭企业的能力和水平。企业的资产利润率，资本利润率，人均利润率，投入产出比；不同产品，不同业务，不同产业的投入产出比，利润贡献率，资源消耗率等都能从不同的侧面反映企业内部各个环节和层面的管理水平及效益，通过对这些指标的对比和分析，我们就能发现企业经营管理中的问题和漏洞，分辨出企业的核心竞争力和发展优势，同时还要考察企业的现金流和资产价值的变化情况。这有助于我们全面掌握企业的信息，分析企业的现状，预测企业的未来。从而为今后的合作提供决策依据。

我们已经找到了可信赖的人，也找到了可信赖的企业，他们都是理想的合作伙伴。有了这一切，就有了基础，有了前提。至于采取什么样的投资方式，是买他们的股票，还是参股经营，或者进行其他方面的合作？就可以坐下来谈，因为我们成竹在胸。

正确的做事原则

取上有法，驭下有术，平衡有道。

原则和艺术的结合，成全了生命。



39. 自信而不侥幸，做自己力所能及的事

40. 自强而不勉强，做自己可以控制的事

41. 自愿而不埋怨，做自己喜欢做的事



穷人算命，富人拜佛。无论什么人，都对生活和未来充满了憧憬和希望。人们的这种心理，在一定程度上表达了对美好生活的向往，也无可厚非。但是如果把命运彻底寄托在卜卦算命、烧香拜佛上，那就大错而特错了。

因此，除了对钱财应有一个正常的心态之外，还要有正确的做事原则。良好的心态使我们冷静的看待钱财，见钱眼不红，心不跳，镇定自若；正确的做事原则使我们理智地采取行动，赚钱手不忙，脚不乱，处之泰然。

39. 自信而不侥幸，做自己力所能及的事

做任何事情的前提都涉及人们的信心问题。自信心来源于人的“自知”而又支持着人的行动。没有对自己的了解，没有对自己和周围客观世界的了解，就不可能建立符合客观实际的自信心，反过来不符合客观实际的自信心又会导致行动的盲目性和行动结果的不确定性。

我们强调做力所能及的事，并不意味无所作为，不思进取，而是要根据自己的实际情况循序渐进。

什么是力所能及的事，就是通过自己的努力所能做到的事。当然这里还包括借助于外力和资源的合理利用。虽

然我们做任何事情都要依靠外界的力量或者利用一定的资源，但是这种利用是要付出相应的代价并且要在我们的承受能力之内，否则就会欲速则不达。有一段时间社会上流行一种新的理念，叫“负债经营”，意思是靠借钱举债谋求发展。本来这是经济生活中正常的经营理念，却被有些人片面地理解为不会借钱就不会经营，没有负债就没有发展。一时间，许多企业不求质量，只顾铺摊子；不顾自身的承受能力，一味地借钱举债。结果不但企业没有发展，还背上了沉重的债务负担，有的甚至把企业推上了绝路。

有那么一位老板，本来生意还算不错，看到别人负债经营，他也蠢蠢欲动，打起了四两拨千斤的如意算盘，在20世纪90年代利用个别银行管理混乱的漏洞大肆取得违规贷款，做起了房地产生意。由于自有资金不足，只好拆东墙补西墙，再加上当时有的银行高息放贷，资金成本高达25%，前后两三年的时间共从银行里拿到了3个多亿的贷款，到头来连一栋楼也没有盖起来，全部成了烂尾楼，被银行收去抵债。曾经异想天开的这位老兄现在穷困潦倒，整天东躲西藏，唯恐债主上门。

还有一对兄弟，听别人说西北某地沙金资源比较丰富，不少人在那里淘金都发了大财，于是便萌生了淘金的念头。两人收拾行囊，筹集资金，辗转千里进入青藏高原无人区，在当地请了一个向导，雇了几个民工漫山遍野地挖金子。由于对当地情况一无所知，又没有相关的地质资料，东一榔头，西一棒子，用了大半年的时间，花掉了所有资金，连金子的影子也没有找到，只好鸣金收兵。偏偏在这时候又

遇到了罕见的暴风雪，一困就是半个多月，差点连命都丢在了那里。后来当地群众用牦牛把他们送了出去，休养了几个月才恢复了元气。

以上的几个例子都是脱离实际，超越自己实际能力，怀着侥幸心理勉强做事所造成的结果。如果我们实事求是，正确地估计自己，清醒地认识事物，保持良好的心理状态，不论大事小事，都能量力而行并且留有余地，就能大大降低鲁莽行动所带来的风险。失败的机会减少了，成功的可能就会相应地增加。小事做成了，就为我们增强信心，循序渐进，把事业做强做大打下了基础。

40. 自强而不勉强，做自己可以

控制的事

老子曾经说过，“胜人者有力，自胜者强”。哲学家说过，人类最大的敌人莫过于人类自己。我们之所以不能自立，是因为自我畏惧；我们之所以不能自信，是因为自我空虚；我们之所以不能自强，是因为自我气馁。无形的“我”无时无刻地支配着现实的我，“我”的欲望，使我失去理智；“我”的私念使我做出蠢事；“我”的贪婪使我失去了自我。所以古人说自胜者强，一语道出了我们民族精神的精髓。

什么是自己可以控制的事，这里的“控制”是指对风险的控制。我们做任何事都具有风险性，正确地控制风险是我们成功做事的基本条件。比如我们投资一个项目，最基本的要求是确保投资安全，其次才考虑投资回报的问题。

如果我们只注重高额回报而忽视了风险控制，其结果就会导致整个投资的失败。

考察诸多失败的例子，不少是由于失控造成的。有一个人是做建筑工程安装的，几年来辛辛苦苦地赚了一点钱，可总感觉做工程辛苦，来钱慢，想做点其他投资。于是就有投资公司找上门来，告诉他该公司多么有实力，多么有业绩，又多么能赚钱，又说他们有很多关系，掌握好多资源。要做房地产，有土地储备；要搞能源，有矿山，并领他到位于城市中心地标建筑的高档写字楼里参观了公司总部。好家伙，顾客盈门，车水马龙，一派繁忙景象；又陪他去黄金地段考察了热火朝天的建筑工地，十几栋大楼拔地而起。公司老总亲自出面接待，部门领导前呼后拥，声称要和他建立战略合作伙伴关系，在两年时间内使其资产翻两番。这么好的事情，打着灯笼都找不到，何况是自己送上门的。回到公司的办公楼里，台台电脑闪烁，人人埋头工作。老总的办公室更是气派，宽敞明亮，不同凡响。正当他听这位老总侃侃而谈的时候，总经理办公室门开了，秘书拿来一张5000万美元的“资金调拨申请”请老总审批，老总大致问了一下缘由，大笔一挥就签了。真厉害，5000万美金，4亿多元人民币，眼睛不眨一下就批了，确实实力不小。到了晚上老总请他吃饭，公司业务骨干作陪，互递名片一看，一大堆博士、硕士，还有什么精算师、投资分析师等。相形见绌的他只好壮着酒胆你来我往地喝了一通，基本上谈妥了双方合作的意向。过了一个星期，投资公司传来了一份合同，不仅格式正规而且条款和他们谈定的事

项没有什么出入。为了慎重起见，他又打电话进行了确认，随后签了合同，并将500万元保证金汇入对方指定账户。又过了一个星期，当他打电话了解资金到账的情况时，所有的电话都打不通。前往办公地点一看，早已人去楼空。拿着对方抵押给自己的股权，让到有关部门一查，做工精致的绿本本竟然出自大街上牛皮癣广告制造者之手。就这样，辛苦多年的积累一下子打了水漂，经营多年的建筑安装公司一下子走到了尽头。

这件事给我们的教训是，做任何事都不要被表面现象所迷惑，要善于透过现象看本质。本来看一下报表，通过工商税务部门等查询一下基本情况，举手之劳，毫不费力，就能有一个基本判断。可是当事人恰恰忽略了最重要的东西，舍本逐末，仅仅两个星期就使自己多年的心血付之东流，真是令人惋惜。

41. 自愿而不埋怨，做自己喜欢做的事

成语“身在曹营心在汉”，说的是刘备的结义兄弟关羽的故事，现在则被用以指不自愿地做事和假装做事两种行为。

其实，不自愿和做假是一个问题的两种表现。人们处于自愿做事的时候，心情舒畅，积极投入，富有激情和创造力。而人们在不情愿的情况下做事的时候，肯定是情绪低落，萎靡不振，无所用心。不自愿必然导致不满和埋怨，其结果是消极怠工，推卸责任，忿忿不平。如果不满和埋怨的情绪继续滋长，就会产生敌意，找岔子，对着干，谋

私利，想造反，潜在着巨大的破坏性。这样于公于私，对人对己都没有好处。与其不情愿的，怀着不满和埋怨做不愿做的事，倒不如放弃既得利益，痛快淋漓地做自己喜欢的事。

做自己喜欢的事，听起来似乎有点强人所难。但是对于创业者而言正是体现自我的良好开端。既然我们有选择自己的事业的权利，而且完全可以根据自己的兴趣做自己喜欢的事情，那么就没有理由三心二意，也没有理由徘徊犹豫，更没有理由忍气吞声，荒废自己。因为事业、志向、兴趣的高度统一，必然会促成前途、命运、利益的完美结合。只有做自己喜欢的事，我们的能力才能充分发挥；只有做自己喜欢的事，每一件成果都凝结了辛勤的汗水；只有做自己喜欢的事，命运才能握在自己手里；只有做自己喜欢的事，人生才能变得充实美丽。想象一下舒畅的心情，和谐的环境，充实的生活，美好的未来，这一切不是我们梦寐以求的理想境界吗？原来困扰我们人生的难题，束缚我们精神的枷锁，阻挠我们事业的障碍，限制我们的僵化信条竟因为我们小小的自主选择而成为过去，随之而来的便是无穷的智慧和无限的创造能力。

做自己喜欢的事，更要坚持实事求是，从实际出发。切忌盲目冒进，好高骛远。自己喜欢是主观愿望，实际能力是客观条件，只有将二者紧密地结合起来，才能在力所能及的情况下做自己可以控制的事，从而达到自己理想的追求目标。

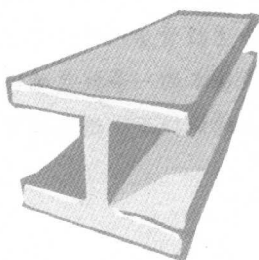
因此，做自己力所能及的事，做自己可以控制的事，做

自己喜欢的事是正确做事的基本原则。它们互为基础，互为条件，不可偏废。只有这三条做到了，我们才有可能战胜自我，超越自我，追求更高的境界，做别人做不到的事。



正确选择投资方向

鬼谷子：目贵明，耳贵聪，
心贵智。以天下之目视者则无不
见；以天下之耳听者，则无不闻；
以天下之心虑者，则无不知。



- 42. 产业选择
- 43. 行业选择
- 44. 项目选择



正确地选择投资方向，是投资成败的关键。就投资方式而言你可以选择直接投资，也可以进行间接投资；在直接投资的框架内，你可以进行产业投资，也可以进行价值投资，甚至进行风险投资。但这种选择必须根据投资者本身接受教育的程度，专业能力，实际经验以及所能支配的资本额而定。比如，如果没有相当规模的现金准备和雄厚的专业运作能力，进行风险投资是不切合实际的。要进行价值投资，不了解投资对象的潜在价值和基本状况，这样的投资也不会成功。对于普通投资者而言，不论选择何种投资方式，最基本的一条就是确保投资安全。在保证安全的前提下，追求投资回报的最大化。

42. 产业选择

我们知道，工业、农业、服务业是国民经济的支柱产业，是我们社会经济生活的命脉。三大基础产业的总值是GDP即国内生产总值的重要组成部分，随着信息技术的迅猛发展，信息产业在国民经济中的地位越来越显得重要，其产值在国内生产总值中所占比重也不断提高，目前已成为国民经济的第四大产业支柱。国家不同时期的产业政策既是对产业方向的引导，也是对投资方向的引导。比如近年来国家积极倡导的大力发展信息技术产业，以信息革命带动产业革命；大力推广“三高”农业；开展退耕还林，恢

复和保护农业生态环境，国家鼓励开发洁净能源，推广能源替代和能源转换，限制高投入、高耗能、高污染、低产出的产业等，都是我们进行产业投资的基本依据。如果不顾政策规定，只图回报，盲目地进行投资，不仅投资安全得不到保证，还有巨大的政策性风险不可避免。因此，理智的投资者总是把政策和法律的因素放在首位。

选择什么样的产业作为自己的投资方向，完全要根据投资者的具体情况而定。这里包括：①投资者对于相关产业的熟悉程度。如产业的现状、发展前景、产业政策导向、产业内部的竞争状况以及与其他产业的依赖关系等。②投资者以何种方式对相关产业进行投资。如战略性的投资，对产业的深度开发、重组、整合和提升；一般性的投资，在产业内部的部分行业或企业进行投资，以企业获得投资收益等。③投资者所拥有的资金实力、技术能力以及其他可配置的资源。需要强调的是，目前情况下，产业投资的重要角色主要由国家以及特定的投资机构承担，相信随着经济体制改革的不断深入和社会主义市场经济的不断完善，新兴产业将不断涌现，不仅专业投资机构，机构投资者，甚至普通投资者都会涉足这一领域。就像教育、体育、文化、传媒等由政府财政供给的行政事业，将逐步顺应市场的要求实现产业化。事实上这些领域的产业化进程早已开始，一部分捷足先登的投资者已经进行着相关的尝试。可以肯定，文化、教育、体育、传媒等作为新兴的产业将迅速崛起，其中所蕴含的产业价值和财富价值远远超出了我们的想象。因此，了解国家的产业政策导向，把握产业发展的

前景，研究产业之间相互依托的关系，是保证正确投资方向的基础。

4.3. 行业选择

如果说支柱产业构建了国民经济的基本框架，那么各行各业则是支撑支柱产业的基石。只有行行业业的正常运转，才有国民经济的正常运行。因此我们在选择投资方向的时候，注重行业的选择是非常必要的。由于行业分布于国民经济的方方面面，既有传统行业又有新型行业，既涉及国计民生，又关系整体布局。所以国家在制定产业政策的同时也相应地制定相关行业的政策规定和发展规划，以确保国民经济健康快速协调的发展。

和产业选择一样，在行业选择方面我们首先需要掌握的仍然是行业政策，明白国家重点支持、鼓励、限制、禁止什么行业，接着我们还要了解国家或地方政府对有关行业的长远发展规划，从中研究该行业的发展前景和投资空间。比如最近国家计划在西部地区有关水力资源比较丰富的农村发展小水电替代能源项目，以保护这些地区的生态环境。有意投资能源、电力的人们不妨注意一下相关的政策和具体规划。另外国家经常根据国民经济发展的实际进行必要的宏观调控，对于国家列入调控内容的行业，投资者应该慎重对待，三思而后行。

俗话说，隔行如隔山，中国有多少个行业我们很难说得清楚，对于行业要求和行业规范也不可能全部了解，但作为投资者，对自己将要涉足的行业规范必须了如指掌。因

为对投资负责除了你没有别人，如果自己马虎从事，酿成的苦酒只有自己去喝。近年来媒体报道了多起违反行业规范和标准而造成经济损失和经济纠纷的案例，其原因不是马虎大意，就是明知故犯有章不循造成的。

和产业一样，行业的兴起和发展也是随着国民经济的发展壮大而不断变化的。改革开放以来我国的传统行业走内涵和外延并举的发展道路，在继承民族特色的基础上大胆引进国外的先进技术和经营管理经验，使传统行业在不断满足人民群众日益增长的物质文化需要的过程中得到改造、完善、充实和提高。市场经济的巨大推动力以前所未有的速度使老百姓在传统行业的崛起和壮大中得到实惠。与老百姓衣食住行密切相关的食品、餐饮、购物、旅游、汽车、房地产、金融、保险等行业得到了迅速发展，给人民生活水平的大幅度提高创造了条件；而基础行业如交通、铁路、航空、电信等的不断完善，使人们的生活方式大大改变。

随着传统行业的崛起和发展壮大，越来越多的新型行业应运而生，并展现出巨大的发展趋势和价值空间，值得广大投资者给予密切关注。比如由于农业产业化的进程，种植业、养殖业、林果业、花卉业、农副产品加工业等将进一步细分，经营运作将更加市场化。有人预言在今后的二十年内，中国将变成亚洲的农场和厨房。要成为将近一半世界人口的生活供应商，这足以引起中国农业的又一次革命。除此之外，在其他领域新兴行业也雨后春笋般地蓬勃兴起。房地产造就了物业管理；汽车业形成了生产、销售、售后服

务的一条龙，带动了汽车维修、配件供应、清洁保养等行业的兴旺；电脑、软件及其相关行业更是如火如荼，其市场之大远远超出了人们的想象；全国高速公路网的形成，为跨区汽车租赁创造了条件，已引起世界汽车租赁巨头 AVIS 和 HERZ 的关注；手机短信展现了无穷的魅力，其潜在的价值远非我们现在所能体会。还有好多发生在我们身边的新鲜事，都在潜移默化地改变着我们的生活方式，同时也不断地启迪我们的思维，激发我们的智慧。

44. 项目选择

如果说产业选择、行业选择过于宏观的话，那么项目选择就是实实在在的投入了。这关系到我们把金钱和精力投向何处，如何保证投资安全，达到预期的投资效果，需要我们谨慎从事，千万不能操之过急。

虽然说，选择了正确的产业和理想的行业，这只是万里长征走完了第一步，但任何创业和投资行为最终都要落实在具体的投资项目上。

有一个农民企业家，辛苦多年积累了一点财富，和其他的民营企业一样，他也遇到了可持续发展的瓶颈问题。为了寻求突破，有人建议他涉足 IT 行业，他就贸然行动了。先是买了 1000 多亩地，计划建一个软件园。在没有多少市场调查、论证研究的情况下，软件园就动工了。又是建科研大楼、培训中心，又为未来的科研人员建别墅。浩大的工程全面开花，仅设计费就花了 2000 多万元。同时他又办了一个软件公司，高薪聘请了著名的院士、首席科学家等人

进行科研攻关。一时间记者登门，媒体报道，振兴民族软件业的壮举上了头版头条。轰动效应过后，项目就陷入了困境。一是在没有产品、没有市场的前提下贸然投资，使软件园成了空中楼阁，投入的上亿元资金建了一部分半拉子工程，由于资金缺口巨大，不得不停了下来；二是软件公司定位不清楚，院士们拿不出对路的软件产品，公司成了他们科研攻关的研究所，耗尽了几千万元开发费用也就寿终正寝了。当耗费了精力，浪费了人力，损失了金钱之后，有人问他当时选择软件项目的初衷时，他无奈地说：“软件是个什么东西，我根本不知道，一看院士和科学家们都很支持，也很积极，就以为没有问题了。谁知道软件也和其他商品一样，要一件一件卖出去。”这句话真是叫人哭笑不得，不过它告诉我们投资项目的选择是多么的重要。

不论选择什么投资项目，市场需求永远是项目选择的依据，而投资者可支配的资源又是项目选择的条件。因为，没有市场需求，项目就成了无源之水，无本之木；而不具备投资条件，再好的项目也无法实现。





养育比生孩子更重要

韩非子：人始于生而
卒于死，始谓之出，卒谓
之入，故曰出生入死。



45. 投资是一个艰辛的过程

46. 创业要倾注心血

47. 企业需要精心的培育



我们中华民族有许多传统文化，其中农耕文化就有其高深的生存和发展内涵，凝结了原始条件下人类发现和利用自然规律的无穷智慧。这种耕耘、播种、施肥、浇灌、除害、收获的过程不仅揭示了自然界万物生长变化，发展壮大的一般规律，同时它也符合人类繁衍的自然规律，如同我们生儿育女。

现代经济就像一棵枝叶繁茂的大树，透过茂盛的枝干我们发现它根植于市场的沃土之中。所以，我们用生儿育女的理念善待投资，我们用农耕的理念经营企业，我们用耕耘与收获的态度创造财富。

45. 投资是一个艰辛的过程

俗话说，十年树木，百年树人。一棵幼苗，要让它长成参天大树，成为有用之材，必须付出我们辛勤的劳动。一个孩子，要让他成为对社会有用之人，也离不开对他的精心培育。相比之下，对于投资而言，一点不比植树育人来得容易，如果你对一个项目投了资，你就必须像种树和养育幼儿一样，时时关注，精心照料，用心呵护，千万不能弃之一旁，不闻不问，更不能以渔翁心态，撒了网就不用管了。财富可不是鱼儿，会自动游到你的网中来。

前几年小煤窑在全国大行其道的时候，低投入，高回报，快速致富利诱不少人涉足小煤窑的投资。有几个精于赚钱的人看到了投资机会，想就此赚一把，来个速战速决。

于是他们在某国有煤矿的外延地区物色了一个小矿主，注入数百万元资金进行较大规模的开发。小矿主当然乐不可支，有人拿钱来投资，既能扩大生产规模，又能提高产量，还有可观的经济收入，何乐而不为。几经讨价还价，最后拍板成交。四位投资者加上小矿主，各占20%的股份，由小矿主负责煤矿的生产经营与管理。一切手续办完，资金到位，几个人开了一个会议，确定了生产经营的目标，制定了一系列规章制度，全权委托小矿主负责实施，其他股东便分头忙自己的事去了。在随后的一段时间内，小矿主的捷报频频传来，形势一片大好。股东们个个笑逐颜开，盘算着尽快收回投资，坐享分红。又过了大半年的时间，噩耗传来，哥儿们全都惊呆了。他们投资的煤矿发生瓦斯爆炸，数名矿工遇难，矿井被有关部门查封，小矿主也被公安机关刑事拘留，矿山管理部门通知其他股东前去处理善后事宜并承担相应的责任。几位投资人怀着忐忑不安的心情来到现场，眼前的情景又使他们大为震惊，投资数百万的矿井仍然是小矿主的小煤窑，矿山设备除了增加几台抽风机之外，什么都未改变。几百万元的资金除了账上几万元的工人应付工资之外已不知去向。虽然矿山管理部门，劳动安全监督部门几次检查都指出了一系列的生产管理和劳动安全方面的隐患，并下发了整改通知书，可小矿主置若罔闻，我行我素，根本没有把安全生产当回事，继续挖他的煤，赚他的钱，最终酿成矿毁人亡的大祸。面对眼前的烂摊子，几个投资人欲哭无泪，本来坐享其成的美事一时化为乌有，真可谓偷鸡不成蚀把米，竹篮打水一场空。

我们把投资看作一个过程，是因为任何形式的财富创造都是投入、管理和产出的过程。投入好比播种，管理好比浇水、施肥和田间管理，产出就是金秋的收获。投入产出比的高低，不仅仅在于投资项目的正确选择，而且在于投资后续管理是否得当和到位。因此，认真负责的投资者往往把投资的后续管理看得比金钱投入更重要。因为，当你把资金投入某项事业，虽然这项事业理论上会给你带来丰厚的回报，但由于疏于管理，经营不善，它不仅不能创造收益，还有可能造成损失，使你的投资血本无归。这就是为什么人们干着同样的事情，有的人会成功，有的人就会失败。

46. 创业要倾注心血

和几位赚钱能手相比，小吴对投资并不十分内行。十年前小两口到海南办了一个川菜馆，初来乍到，人生地不熟，生意做得极为艰难。可小两口起早贪黑，忙里忙外，硬是坚持了下来。守了大半年之久，生意终于有了转机，小小川菜馆逐渐被人们接受，不仅外省人愿意来，当地的回头客也越来越多。凭着小两口的苦心经营和精心打理，小饭馆的生意日渐红火，不仅秋冬季节宾客盈门，就是到了炎热的夏天仍然高朋满座。短短的一年时间里他们不仅收回了投资，还有了意想不到的回报。艰辛的创业过程使他们明白了一个道理，那就是有一分耕耘就会有一分收获。他们坚守这条信念继续顽强地拼搏，三年后又到广州开拓市场。和在海南的情况一样，广州更是一个难以攻克的地方。首先，广州是中国

乃至世界的美食之都，在广州，粤菜、潮州菜、客家菜独占鳌头，川菜很难与其形成竞争。其二，广州人口味清淡，忌食辛辣上火的食物，川菜的市场空间非常有限。其三，广州的酒楼食肆格调高雅豪华气派，川菜火锅烟熏火燎喧哗嘈杂，难登大雅之堂。其四，还有资金规模，经营成本等多方面的限制使他们望而却步，一时拿不定注意。后来经过市场调查，小两口硬着头皮决定小试牛刀。为了降低风险，他们与房东商量合作经营，房东一听是经营川菜，连忙摇头拒绝，只愿把房子租给他们收取租金，不愿承担经营性的风险。出于无奈，他们只好租下房子，略做简单的装修，广州店就在毫无把握的情况下开张了。为了迎合当地人的口味，他们对传统的川菜进行了改良，根据客人的不同需求，把菜肴的麻辣程度按星级分类，同时推出野生菌、山野菜、滋补火锅等当地人乐于接受的菜式。经过一段时间的经营调整，饭馆渐渐出现生机，时值秋冬进补季节，他们推出的滋补系列特色菜肴大受宾客欢迎，元旦春节期间生意火爆，座无虚席。一下子小小的川菜馆变得小有名气，不少人慕名而来，店门口也出现了排队等候现象。在这种情况下，他们更是不敢有丝毫的懈怠，老板和老板娘整天穿梭于饭桌与包房之间，倾听客人的意见，征求大家的建议，并时不时地向客人敬上一杯酒水。经过两年的努力，店面已明显不能满足客人的需求，在天天爆棚的生意中他们确实得到了可观的回报。看着小两口火爆兴隆的生意，房东后悔当初没有合作经营，于是便找他们商量能否参股，共同经营。小两口一想，当初资金紧张求你以房租入股共同经营，你怕承担风险，现在看

到生意火暴又想参股，这不是明摆着白收钱吗。碍于面子，看在几年合作的分上，小两口左思右想，做了常人不轻易作出的决定。他们告诉房东，现在饭馆的经营规模已经到了极限，现在参股，已没有多大发展空间，不如给他们几个月的时间，另找一个发展空间，待一切准备就绪，将把这个店连同招牌无偿转让给房东，由房东自己经营。双方达成谅解，小两口又开始了第三次创业。有了成功的经验，这一次他们在广州市的一条主干道上租了两层楼，两三千平方米，同样经历了一番苦心经营，生意又是奇迹般的火暴，而且新店的档次明显高于老店，号称广州川菜第一家。两年前，小两口又进军上海，在上海开了一个两倍于广州的店，据说生意照样兴隆火暴。人们百思不得其解，为什么这两口子如此神通广大，开一家成一家，成一家火一家，难道他们命中注定是做餐饮的行家里手。事实上，十年前他们对餐饮还一窍不通，但是十年的磨砺，心血浇灌了他们的成功。

这个例子，充分说明了投资过程管理和控制的重要性，要使自己的投资获得理想的回报，要使自己的投资变成传世的产业，就必须倾注我们的心血，付出相应的艰辛，奉献我们的才智。

47. 企业需要精心的培育

如果把投资的过程看作十月怀胎，那么企业的诞生如同一朝分娩；如果把投资比作播种，企业则是沃土中的幼苗。

和生儿育女的道理相同，有的人热衷于投资企业。今天

办个工厂，明天搞个公司。企业办起来以后，热情就减了一大半，没有心思在企业经营和管理上下功夫，没有恒心在产品和市场上下功夫，更没有远见在企业未来和长远发展上下功夫，东一榔头，西一棒子，这山看见那山高；一会儿捉蜻蜓，一会儿抓蝴蝶，三心二意，不一而足。到头来市场没有市场，产品没有产品，企业不景气，公司没生意，破破烂烂，冷冷清清。

我有一个朋友原来在国有企业当厂长，十几年前下海创业，投资30万元在西北某城市办了一个食品厂，开始时主要产品是比较高档的冰激凌。当时的冰激凌市场基本上处于空白，市面上见到的只是当地一些小企业或手工作坊生产的冰棍和雪糕之类的低端产品，像“和路雪”、“哈根达斯”之类的高端产品还没有进入。他们的产品一经推出，马上在当地市场上刮起了一阵旋风，得到了消费者的好评。一时间专卖这种冰激凌的红房子布满了市区的主要街道和商业区，中心广场的巨幅广告和主干道上的灯箱给这个省会城市增添了一道风景。没有多长时间，他们的品牌和企业形象在当地已经家喻户晓。在接下来的两三年中，他们又上了太空水、酸奶项目，还组织生产北方馒头等。这些项目都投入了大量的资金，从国外进口的设备，修建了漂亮的厂房和现代化的冷冻仓库。在一片赞誉声中，企业上下都沉浸在品牌的童话王国里，等待着漂亮的金娃娃创造奇迹。可是后来的实践证明，他们完全想错了。一是没有及时地开发和抢占市场，错误地沿袭了创业初期的直销模式，产品主要靠企业自己的营销网络在当地零售，没有进入市场体系拓展销售范围。后来

由于市政建设和市容规范的要求，企业的直销网点被迫撤离，从根本上摧毁了企业的销售体系，给企业带来了灾难；二是在企业发展初期，主要产品还未打开市场的情况下，就盲目地投入大量财力扩大生产规模，仓促上马其他产品，结果形成大马拉小车，投入产出不成比例。三是企业产品本身易腐、易变。生产、运输、储藏、销售各个环节的费用高昂，再加上产品量大，价格低廉，需要庞大的销售支撑才有可能分摊巨额成本。然而，没有相应的市场份额，投资数千万固定资产，生产零售价几元的产品，其结果是不言而喻的。

另外一个例子值得一提，那就是被誉为技术型“家长”的远大空调老板张跃。他在《胡润制造：中国大陆百富榜》上排名第二十七位，2002年民营企业缴税全国排名之首。可能更令他出名的是，他是中国第一个拥有喷气式公务飞机和直升飞机的人。早在1997年一次购买两架飞机，作为一个民营企业来说已经相当出位了，可张跃经营企业的风格一点也不张扬。按照他自己的话来讲就是自从1988年创建远大空调以来每一天都要付出非常多的精力和体力，每一天都很重要。从3万元起家，到拥有18亿元资产，而且一不贷款，二不上市，使企业长期保持稳健的发展步伐和充足的现金流动，这完全得益于张跃专心致志的执著追求和他独特的经营理念。当许多企业热衷于上市圈钱，向多元化扩张的时候，张跃却在一心一意地走专业发展的道路；当别人利用市场转型、体制改革进行概念炒作的时候，张跃却在踏踏实实打造自己的品牌。就这样，他像养育孩子一样创造出了高质量的产品，树立起了良好的企业形象，培育出了高素质的员

工队伍,拓展出了广阔的市场空间。虽然远大生产的燃气空调多年来在空调行业里一直处于一种不利的地位,但在远大人的不懈努力下,现在产品已进入欧美等三十多个国家和地区,号称欧洲第二大机场的西班牙马德里机场用的是远大空调;马来西亚菩提加牙的政府机构全部用的是远大空调。一个中国的民营企业能够在全世界瞩目的项目中获得胜利,确实是值得骄傲的一件事。

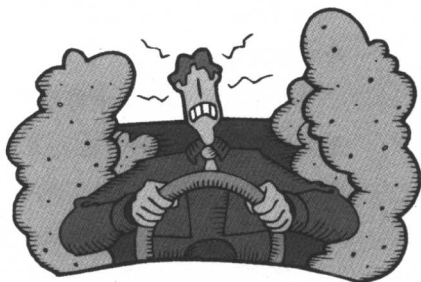
说起远大成功的经验时,张跃用“勤”与“高”两个字予以概括。“勤”就是勤奋。多年来一直不停的把自己的全部精力和智慧都用在产业上面,不仅企业领导,骨干员工付出的精力也是巨大的。所谓“高”,就是什么都追求高。不论产品定位、产品品质,还是企业经营行为、管理行为都要求做到尽善尽美,一切都追求高性能、高品质、高境界。远大人特别喜欢的一句话,叫“与其左顾右盼,不如向上求索”。当面临权衡和权责的时候,他们就选择向上,向最高追求。就在这样一种企业文化的影响下面,保持了企业长久稳健的发展。

成功和失败之间只有一线之差,差就差在对事物的认识方面,同样的一件事情,人人有不同的处理方法。思想对路,方法对头,事半功倍;思路不对,方法不当,事倍功半,劳而无功。我们经常告诫自己“业精于勤而荒于嬉”,可我们却经常忽略了“行成于思而毁于随”。企业行为是投资的具体行动,这种行动的正确与否,直接关系到投资的成败,然而成功的行动则取决于我们正确的思想和经营理念。



做强比做大更重要

孔子：无欲速，无见
小利。欲速则不达，见小
利则大事不成。



- 48. 良好的投资心态是处理好做强与做大关系的基础
- 49. 正确的投资理念是处理好做强与做大关系的关键
- 50. 务实的投资方法是处理好做强与做大关系的保证



时下的企业家和老板们有一句时髦的口头禅叫“做大做强”。我们也经常听到有人信心十足地谋划什么时候进入世界五百强，什么时候成为行业的龙头老大。这种“赶英超美”的雄心壮志实在令人钦佩，可是我们在铿锵有力的豪言壮语中不难发现一些冲动的幼稚。

市场经济在中国才刚刚起步，其天有多高，海有多深，地有多厚，不能仅凭我们的一时一事和点滴的成功加以概括，更不能用“井底之蛙”和“盲人摸象”的态度看待未来的市场发展。

孔子在《论语》中曾经说道：“无欲速，无见小利。欲速则不达，见小利则大事不成。”这句话应该成为我们正确处理做强与做大、质量与规模、效益与速度等重大关系的座右铭。从长远的角度看，做强比做大更重要，质量比规模更重要，效益比速度更重要。

48. 良好的投资心态是处理好做强与

做大关系的基础

投资是一个艰辛的过程，任何投机取巧，瞒天过海的想法都是幼稚可笑、脱离实际的，或者是徒劳的。比如中国的资本市场，为什么国民经济连续几年保持百分之七八

的增长记录，而股票市场却如泥牛入海，杳如黄鹤。有人把这种现象归咎于资本市场的机制、制度以及运作规范等诸多方面，但很少有人从上市公司的初衷去分析深层次的原因。按理说一个封闭运营的企业要成为公众公司，其基本目的不外乎有两个：一是通过向社会募集资金，壮大自己的资本实力，把企业做得更强、更大。二是通过上市进一步完善法人治理结构，建立现代企业制度，在公众的监督下更公开、更透明、更规范地运作。可是实际上不少上市公司并不是这种初衷，一种情况是企业经营遇到了麻烦，出现了流动性的问题，通过间接融资渠道难以弥补资金缺口，于是通过公开上市进行直接融资，掩盖企业经营管理过程中的失误，把经营性的风险转化为投资风险并且转嫁到公众投资者身上。比如几年前有那么一个企业，本身资产没有多少，可一个劲儿地铺摊子，利用各种手段从金融机构借了两三亿元的贷款，成立了大小十几个公司，什么热门做什么，什么时髦干什么，结果像无头苍蝇到处乱碰，两三亿元的资金就像撒胡椒面一样全部被固定资产、库存商品、生产原材料所占用。按其最后形成的生产规模，要维持正常经营至少还需要一个亿左右的流动资金，老板像热锅上的蚂蚁整天为资金发愁。正当走投无路之际，有人给他提了一个死里逃生的好办法，就是将公司重组包装上市。看到了一根救命稻草，老板自然抓住不放，先是和贷款银行达成谅解，接着又东拼西凑筹集到几百万元资金，轰轰烈烈地搞起了上市。说来也怪，就这么一个即将倒闭的烂摊子，在一帮“能工巧匠”的“鬼斧神工”之下，竟被

雕琢成了中国的上市公司。后来的事情不必细说，企业满意，银行满意，老板更满意，就是股民们比较纳闷，为什么买了这只股票一套就是几年，丝毫没有解套的迹象。要说这种情况是逼上梁山，不得已而为之的话，那么第二种情况则是劫匪式的圈钱。曾记得有人宣扬企业上市的优点时曾经这样说过，“按照常规的方法经营企业太累，太辛苦，而且赚钱的速度也太慢。只有想办法让企业上了市，先圈上几个亿，等于提前赚到十年或二十年的利润，到时候我坐的奔驰车的轮子说不定是哪位股民捐赠的。”第三种情况就是上市公司的云三雾四，这更是公众投资者难以琢磨的地方。一些上市公司在法人治理结构方面总是和大股东之间存在着剪不断理还乱的暧昧关系，他们明修栈道，暗渡陈仓，通过各种形式绕过政策规定间接地持有其他公司的股份，使公司的触角秘密衍生到公众难以知情的领域；通过复杂的关联交易使公司的经营扑朔迷离，利用各种渠道编织了资金融通的巨型网络，互相担保，重复抵押，背景复杂的资本链条凸现了部分上市公司的系统风险。对于这一切，上市公司的年报很难真实地反映出来，除了业内人士和专业人员能察觉外，一般投资者很难知晓其中的龌龊交易，直到有一天问题暴露了，上市公司的老板跑了，蒙在鼓里的股民才恍然大悟，自己确实永远做了股东。上述三种情况只不过是冰山之一角，但它从一个方面反映出部分投资者的心态，他们做企业也好，上市也好，只不过是希望通过把摊子铺大，从中获得短期利益或者套取不义之财。对于缺乏经验的普通投资者而言，在一定程度上受到了利

诱和误导，许多人买卖股票根本不考虑企业的成长和价值潜力，片面地跟庄炒作，投机取巧。这种不正常的投资心态把投资当作投机，把市场当作赌场，把前途寄托在运气之上。

良好的投资心态，其实质就是对财富创造过程的正确认识。任何时候，任何情况下，投资者必须要有一个最基本的判断，那就是钱财不会凭空而来，财富也不会像“芝麻开门”那样神奇地展现在我们面前。投资好比我们每天摄取的营养，赚钱好像我们拥有了健康。如果不顾健康，盲目地摄取不必要的营养，势必造成肥胖症、心血管病、糖尿病等富贵杀手威胁我们的健康。俗话说，“一口吃不成胖子”，投资赚钱也是同样的道理。只要我们拥有一个良好的心态，把投资当作事业，把赚钱当作乐趣，没有压力，没有奢望，心平气和，轻松自如，充分利用好各种资源，全面发挥自己的聪明才智，使事业在做强的基础上做大，使财富在事业壮大的过程不断增值，使人生在奉献社会的实践中得到升华。

49. 正确的投资理念是处理好做强与

做大关系的关键

具有良好的投资心态，这说明我们有了足够的心理准备，可以正确地对待投资的赚与赔、事业的成功与失败，同时敢于面对人生的任何挑战。只有把积极创业致富的热情与实事求是的科学态度结合起来，才能把具体的投资行为

与社会主义市场经济规律结合起来，才能真正解决好一部分投资者的“胆量”与“眼光”问题。

有一个老板投资新建了一个高档酒店，按常规只要做好服务，加强管理，打造好自己的品牌形象，客源应该是不成问题的。可他总觉得这样赚钱速度太慢，恨不得在一个晚上收回投资。于是便把装修好的客房打掉，按住宿、餐饮、娱乐、桑拿、按摩、棋牌等一条龙服务的经营理念进行重新调整，在原来投资的基础上又追加了10%，多花了几千万元。可等他筹备就绪即将开张的时候，一场SARS灾难从天而降，餐饮娱乐行业一落千丈，原来想发横财的老板被浇了一头冷水。后来随着SARS疫情的缓解，旅游业得到了全面的恢复，面对日益增加的客源酒店的客房明显不足，眼看着成批的团队从酒店流失，花巨资投资的设施又派不上用场，该老板真是追悔莫及。就这么一点点经营理念上的差距，使数亿元的投资骑在了老虎的脊背上。

还有一个老板本来生意做得不错，可一门心思地想出人头地，不顾客观实际地盲目发展。十年前娱乐业火暴的时候开夜总会，走私猖獗的时候也跟着凑热闹，东南亚金融危机之前去香港炒股票，反正什么时髦就做什么。一时间他成立的各种公司遍地开花，涉及多种行业并且业务之间的跨度非常大，彼此之间没有什么联系，给人的感觉就像一锅大杂烩。这样做既没有形成自己的主营业务，也没有自己的主导产品，而且还造成了资源的浪费。在各种资源不合理的占用和浪费中，首当其冲的便是资金问题，再加上遇到了东南亚金融危机，香港股市一蹶不振，仅有的

一丝希望全被套牢。在这种情况下，该老板没有检讨自己错误的经营理念，也没有反省自己糊涂的做事方式，把问题的症结简单地归结为资金周转不灵，企图通过融资盘活资产，反败为胜。于是他组织各方面的力量，动用各方面的关系，开始了大规模的融资活动。他利用虚假的会计报表，重复抵押、互保互贷等非法手段从金融机构骗取了相当数额的贷款，可是对于他庞大而复杂的“公司王国”来说，这些贷款只是杯水车薪，没有几天就被吞噬得无影无踪。

上述两个例子提示我们，投资赚钱是资本在 market 规则之下与产业结合的增值过程，投资者的魄力（或胆量）在于对 market 规则的了解和过人的智慧；投资者的眼光在于对市场的熟悉和规则的把握。投资者所冒的风险是可控制的风险，投资者所遵循的原则是质量第一。没有质量的规模，没有质量的速度，没有质量的名誉地位都是和投资的本格格不入的，这就是我们倡导的正确的投资理念。

50. 务实的投资方法是处理好做强与

做大关系的保证

我们正处于一个变革的时代，传统与现代的交融，新旧理念的碰撞，多元化的发展格局，多种经济成分并存，社会财富的多层级分布，新型利益集团的不断形成，这一切无不展示着伟大的时代特征。从全民致富的观点出发，纵观投资领域的一些特殊现象，我们不得不提醒广大投资者

慎用被炒家们推崇的投资方法和投资工具，因为这些方法和工具的使用往往是以巨额的资本为前提，其合法、合规性和操作过程充满了巨大的风险，稍有闪失就会造成经济损失，而且后果很难控制。时下比较普遍的失当投资方法主要有以下几种表现：

一是跟庄炒股被套牢。许多人买卖股票根本不了解上市公司的基本情况，只是道听途说，跟着别人或者所谓的庄家瞎起哄，结果上当受骗，损失惨重。有一个老板做工程赚了一些钱，听人说某某股票在几个月内有一波行情，庄家正在建仓，动员他拿出一笔资金玩一把，半年后少说也有50%的回报，他在朋友的劝说下动了心，拿出几百万元，收了几十个身份证，开了户，入了市，每天坐在电脑旁恭候佳音。时间过了好几个月，他买的股票不但没有上涨，反而一路下跌，打电话问朋友，得到的答复是行情即将到来，下跌是黎明前的黑暗。到现在他已经在黑暗中摸索了好几年，几百万元的资金已经损失了将近一半，始终没有等到黎明的到来。

二是炒作概念受欺骗。市场经济不仅启发了国人的市场运作能力，而且还启发了人们的想象力。玩家们总想在现实的社会中发掘虚拟的价值空间，当“神州五号”成功发射之后，有人就申请注册了“神五”商标，他们肯定知道这些概念背后的无形价值所在，因此抢先一步等待商家的到来。其实在投资界，概念炒作已经不是什么新鲜玩意儿，只不过看谁玩得沉着老道，看谁玩得惊心动魄罢了。有一个公司，主业经营得很不错，品牌也有一定的知名度，可

老板总想玩一把“鲤鱼跳龙门”，要在资本市场上一显身手。通过正常渠道上市既费时又费力，心急的人等不了，于是抄近路借壳上市，哪知道所借之壳，金玉其外，败絮其中。改换门庭之后就麻烦不断，常有不利于市场和公司经营的消息爆出，原来想抱的金娃娃，现在成了烫手的山芋，既影响精力，又影响经营，更影响信誉。

三是高利诱惑入圈套。人们上当受骗有多种原因，但因为贪利上当者占了绝大多数。有关媒体曾经披露过这样一件事，有个骗子冒充领导干部的亲属以高回报、快速致富为诱饵蒙骗群众。其做法是先以小利欺骗人们上钩，逐步扩大战果诱敌深入，当人们按其承诺获得了第一笔回报的时候，自然地放松了警惕，解除了心理防线，这时他会以生意火爆、市场看好、资金不足为借口动员你增加投资，当你按照他的意愿不断地投入，达到他理想的规模之后，他就会和你的投资一起消失得无影无踪。虽然骗子最终会受到法律的制裁，但是由于我们的疏忽大意和失误，不仅造成了一定的经济损失，还会耗费相当的精力和时间。

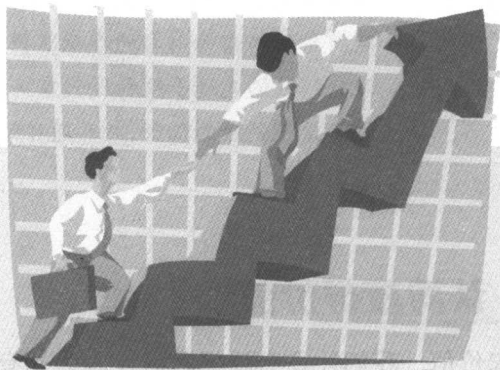
以上几种情况说明务实的投资方法是投资者特别是普通投资者应遵循的一个原则，它是保证投资安全、事业发展的重要条件，对于那些创业成功具有一定资产规模的人们来讲更应谨慎从事，善待自己的血汗钱。只有扎扎实实使自己的事业做强，才有可能在发展的道路上走得更快。



价值创造的秘密

王志华：价值是由事物之间的相互供求关系表现出来的，这种供求关系存在于宇宙运动从微观到宏观一切物质运动之中，因而价值的存在是宇宙中的共同规律。价值是事物主体与客体之间的供需意义。

——引自《大系统价值学说》



51. 认同赢得价值

52. 需求催生价值

53. 资本扩充价值

社会主义商品经济的形成和发展,以及社会主义市场经济的确立,使劳动者真正体会到价值创造的重要性。尤其是经过市场经济的实践和锻炼之后,人们才渐渐领悟到仅靠劳动创造价值是远远不够的,价值中所蕴含的社会劳动绝非普通意义下的一般劳动,而是人类智慧和创造能力的结晶。价值的实现也决不是一般意义下的简单交易,更是价值理念、市场规律、交易技巧相互作用的结果。从中我们不仅找到了价值创造的源泉,而且发现了价值实现过程中价值增值的秘密。

醒悟之后的人们不甘于传统的生产方式和简单的交易规则的束缚,他们开始寻求一条快速地创造价值,及时地实现价值,迅速地将价值转化为财富的准确路径,试图运用现代科技的先进手段和现代市场的先进理念揭示价值创造的秘密,打开通往财富的大门。

51. 认同赢得价值

说起价值,我们往往会浮想联翩,因为拥有价值的物品确实太多了。比如我们在生产生活中使用的工具具有使用价值;我们赖以生存的自然环境具有开发利用价值;许多自然景观,历史遗迹具有观赏和保存价值;还有种类繁多的文化艺术品,历史文物等拥有收藏价值。然而所有这一切之所以被人们接受,根本原因在于人们的认同。

前年我去南岳衡山。到了山脚下，迎面而来的便是纸钱、香火商贩的穷追和围堵。他们拼命地向游人兜售烧香拜佛的一切用品。上山以后的情景让我大为吃惊。所到之处人头攒动，人声鼎沸，香火旺盛，山上山下，粗略估计至少也有万余人。这么多的游人香客，肯定给当地带来了可观的旅游收入，一般游客上山要买80元的门票，香客还要购买香火，到了山上还要喝水、买吃的等等，乱七八糟加起来一个人至少要花上百元，多者数百元。照此推算，那天游客们起码贡献了100万~150万元。据说这还不算人最多的时候，每逢初一、十五，上山的人比这要多得多。

衡山的寺庙始建于公元前50年，两千多年来，历经战乱和自然灾害的破坏，也曾经历过十八次大火。但每次遭到破坏之后，当地民众都解囊相助，使南岳得以重修。每次重修，都比原来的规模更大，以至形成了方圆八百里、七十二峰、三十多个景点的现在规模。为什么历经两千多年，饱受战乱大火和自然灾害的损坏，不论是太平盛世，还是兵荒马乱，老百姓都要解囊重修并使之不断扩大呢？是衡山的灵气还是其他什么原因让我们的祖先如此执著，锲而不舍。答案只有一个，那就是认同。正是由于老百姓的认同，才使人们对于南岳衡山的敬仰之情得以传承；正是由于这种认同，南岳衡山的旅游资源才得以开发利用；正是由于这种认同，南岳衡山的历史价值才得以真正的实现。这一事例说明，由于人们的认同，本来难以通过交换实现自身价值的事物，可以通过间接的方式或者其他表现形式同样得以实现。

其实在现代市场经济条件下,认同,仍然是赢得价值的重要手段。一种产品,一个品牌,一个企业,没有消费者的认同怎么会有市场,没有市场,如何实现自己的价值。因此,任何企业不论是提供产品还是提供服务,都会把老百姓的认同当作市场开发的第一要务,赢得消费者的青睐成了市场竞争的焦点。比如近年来全面兴起的电子商务不仅在生产领域、流通领域得到了广泛的认同,而且在金融、保险、证券、顾问咨询、信息资讯等服务领域风起云涌。商家企业无不使出各种招数推出自己的网上服务,以灵活、方便、安全、快捷的服务方式吸引客户,使您足不出户便可享受他们提供的各种服务。在你享受各种快捷和便利服务的同时,也在不知不觉地帮助商家和企业实现他们的价值,作为消费者你也为这种认同付出了相应的代价。

52. 需求催生价值

我们知道,价值是通过商品交换实现的,而商品交换的前提是需求,没有需求,商品的价值就无法实现。无论是个人需求还是社会需求,都是随着劳动生产率的提高和社会文明进步的程度逐步变化的。在原始社会,人类的基本需求就是维持生命,原始的商品交换也就围绕人类生存的必需品进行,因此生产和交换的范围非常有限。到了现代,由于生产工具的不断改进,新技术和新的生产方式的不断应用,劳动生产率大为提高,劳动产品也大为丰富,不仅可以满足人们基本生活的需求,还可满足更高层次的需求,如精神文化方面的需求。现代需求的进步主要体现在

两个方面：一方面是人类自身对需求的渴望，如当人们衣食的需求得到满足后，则追求营养健康和漂亮；当人们住行的需求解决之后，则追求舒适和时尚；当人们物质需求满足之后，则追求精神享受。就这样循环往复永无止境。另一方面，在人类自身需求日益增长的过程中，商业利益则不断地推动和创造需求。当人们满足于吃饱吃好的时候，各种营养品、保健品应运而生，教你如何调理身体如何养生；当你营养过剩，大腹便便的时候，市场上就会出现各种减肥瘦身产品，诱导你尝试并使用；当你满足于某种生产和生活方式的时候，立即会有更时髦的方式出现迫使你作出改变。就这样水涨船高的需求创造永远牵动着消费者的鼻子，使你在追逐潮流的过程中帮助需求创造者实现他们的商业利益。就拿移动电话来说，第一代虽说又笨又重，但它解决了在有效范围内随时随地打电话的问题；第二代缩小了体积，解决了人们随身携带不便的问题；第三代增加了文图信息功能，强化了视觉系统的沟通，解决了语言和听力障碍人士的交流困难；第四代有了上网浏览功能，可随时随地了解时事资讯；第五代增加了数码照相功能，可及时获取影像并适时进行传送。还有第六代，第七代，甚至更多，最终发展到什么程度我们不得而知，但我们知道的是，消费者将跟着商家的步伐把需求进行到底。

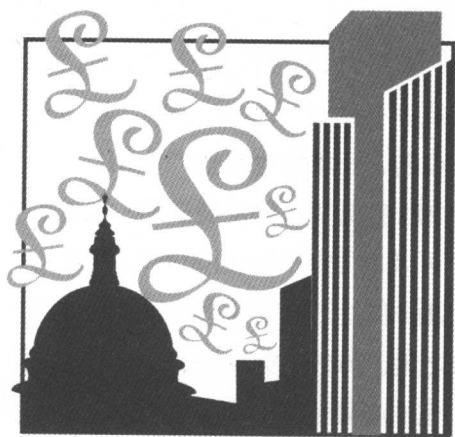
这些现象告诉我们，虽然需求不直接创造价值，但它是价值创造的基础。有了需求，就有了价值创造的空间，同时也为价值的实现创造了条件。所以许多精明的企业家总能盯住消费者需求变化的趋势，在迎合人们需求变化的同

时不断创造新的需求平台，制造新的市场机会。

53. 资本扩充价值

大多数人在中学时代就曾接受过简单再生产和扩大再生产的基本教育，后来在社会实践中有了更多的切身体会，我们无须再用“工人生产斧子”的案例揭示简单再生产和扩大再生产之间的关系，仅就资本在价值创造和实现过程中的特殊作用作一些有益的分析，以便使大家在致富的社会实践中找到正确运用资本提高和扩充价值的最佳路径。我们知道，扩大再生产的前提是拥有足够数量的扩张资本。有了资本，可以雇用更多的工人，增加更多的生产工具，扩大生产规模；可以更新生产设备，改善生产工艺，提高劳动生产率；可以研制开发更新的产品，增强市场竞争力；可以占领更广阔的市场，使自己的产品有了更大的价值实现空间。因此，当今世界的企业家们无不把资本运作当作企业价值创造的核心，因为资本是价值创造与实现等诸多因素之间的润滑剂，有了它，没有人，可以有人；没有枪，可以有枪。难怪中国民间自古就有一句俗语“有钱能使鬼推磨”，这话虽然有点世俗，但它确实道出了资本在商业运作中的特殊功能。加里·威尔逊是沃特·迪斯尼公司的行政副总裁和财务主管，多年来他以创造性的利用资产实现价值而备受关注。他把自己视为一个具有丰富金融背景的经营谋略家，通过创造性的金融交易使公司发展战略与股东回报的最大化融为一体，不论是在马瑞特（Marriott）还是迪斯尼，他几乎创造了连续二十年公司增长率超过20%的

商业神话。近年来，随着中国资本市场的不断完善，一些投资机构、上市公司、企业集团越来越重视资本运营问题，资本不仅冲破了传统的生产经营领域，而且开始向企业并购、资产重组、股权转让、战略投资等方面延伸。资本扩充价值的功能不仅在生产流通领域得以充分发挥，而且贯穿于所有经济活动和资本流动的过程之中。通过资本运营进行企业之间的收购兼并，实现资源的重新整合和综合利用，做到强强联合，强弱结合，优势互补；通过资本运营进行企业资产重组，可及时优化资产结构，盘活不良资产，最大限度地减少不良资产的坏账损失；通过资本运营进行股份转让与收购，可及时地调整产业结构，分散产业及行业风险，较快地实现多元化发展战略；通过资本运营进行战略投资，可及时把握国内外市场的发展方向和变化趋势，在重视眼前利益的同时兼顾企业长远的发展，使之永远立于不败之地。另外，资本还有一个很重要的特性，它既是价值扩充的必要手段，又是价值实现后的转化形式。庸俗一点讲，就是资本帮助我们创造价值，实现价值，扩充价值，同时又在价值的实现和扩张过程中不断增值，因为实现后的价值会转化为资本形式汇入资本流动的大河之中，进行新一轮的价值创造与实现活动。这种周而复始，螺旋式上升的运动，在健康经济运行的条件下是永无止境的。因此资本运营的关键在于如何避免资本运营过程的各种风险，确保资本运营的安全。



在消费中找感觉

人类需求是无止境的，
我们将把消费进行到底。



- 54. 在付出中得到启迪
- 55. 在感觉中找到商机
- 56. 在收藏中创造神奇

俗话说，久病成医。得病得多了，就知道什么法子最灵验；吃药吃多了，就懂得什么方子最奏效。聪明的消费者在“买”中悟出了“卖”。他们从个别看到普遍，把自己的消费需求与市场的变化趋势结合起来，使自己由被动的消费者变成主动的市场参与者，在创造需求中创造赚钱的机会，使消费行为变成投资行为。

54. 在付出中得到启迪

有一位吴女士非常爱美，她是现代美容产品的忠实消费者，也是一些美容机构的金牌顾客。多年来花在脸上以及身体其他部位的钱加起来足够买一辆高级轿车。在尝试了各种美容养颜的秘诀之后，岁月的痕迹依然爬上了她那曾经倍加呵护的脸庞，金钱买到的不仅仅是遗憾和皱纹，也买到了一些美容之外的东西。吴女士不再像以前那样定期去美容中心任人摆布，更不愿意把谁也说不清楚的化学成分在自己的身体上涂上一层又一层。她要用金钱买来的教训把美容探个究竟，更想在美容行业施展才能。她辞掉了外贸公司外销员的工作，远赴英国进行专业深造。在两年的时间里，她涉猎了美学、心理学、行为学、美容工业等和美容有关的学科和知识。专业的深造更使她懂得美不仅是形式和内容的统一，外表和心灵的呼应，而且是行为和

心理的协调，人与社会的和谐。对美容史的研究和对美容行业现状与发展前景的探讨，使她看到了发展潜力也估计到了中间的经济效益。回国后，她先是访贤求能，在大学、医疗机构、文艺团体，甚至企业里寻找专才；到体育部门、运动场馆、文化宫、旧戏院寻找空间；在朋友中、以前的美容院老板间寻找合作伙伴。几个月的时间里，她东家出西家人，不厌其烦地宣传她的思想理念，耐心细致地解释自己的计划和打算，在她的说服和鼓动下，几个志同道合者走到了一起，三下五除二，就把一个集健身、美容、心理治疗辅导、行为举止训练、良好习惯的培养等内容于一身的健美中心筹办了起来。在这个健美中心，他们不仅美化容貌，还要美化心灵；不仅训练形体，还训练行为。进了健美中心，有点像进了医院，因为有不同的专家为你提供咨询，指点迷津。你也有点感觉像进了校园，因为你能听到专家教授的讲座，参加多种内容的培训和辅导。更重要的是你感觉到加入了某种团队，因为到这里的每一个顾客都和别人建立起了相互信任、团结互助的友爱关系，大家经常在一起交流经验，共享心得体会，彼此之间充满了关爱和友谊。这样的健美机构完全不同于传统意义上的健身美容，它通过商业行为融入了许多社会功能，使肤浅而单纯的美丽赋予了精神、文化、道德的内涵，使爱美之人得到了全方位、深层次的打造与雕琢，从里到外散发出自信健康、活力向上的气息。这样的健美中心使人们耳目一新，受到白领阶层的欢迎与追捧。上班族们利用工作之余，节假日之闲暇去健美中心锻炼身体、塑造形象、净化心灵、陶冶情操，

真是经过紧张工作的嘈杂与喧嚣之后的放松与宁静，是缓解工作压力、解除身体疲劳、增加生活情趣的有效途径。凭着这些，不少人由此成了健美中心的固定会员，大家口耳相传使健美中心红翻了天，开业不到半年在册会员已经超过了两三百人，加上临时来的散客，已经有点忙不过来。在这种情况下，她们没有急于扩大经营规模，而是在服务内容、服务质量、服务效果上狠下功夫，使每一个客户都能感到自己的选择没有错，这里的服务没说的，这里的产品物有所值。她们与客户建立了互动关系，许多点子，好的主意，都是会员们在互动过程中提出的建议，她们不仅积极采纳了合理化的建议，而且对建议者给予一定形式的奖励。就这样，她们在创造美丽新概念的同时创造了新的市场，在打造金字招牌的同时打造了忠实的消费者。

吴女士在消费中体会到了消费者的真正需求，在需求中发现了供给的缺陷，因此由她设计的商业模式肯定更能客观地反映消费者的实际需求，所以才具有广泛的市场基础和深远的商业价值。

55. 在感觉中找到商机

星巴克（STARBUCKS）咖啡可能人们并不陌生，它在全球风靡并创造了奇迹，实际上归功于消费者的创意。当纽约人霍华德·舒尔茨到了西雅图，喝下第一杯浓香四溢的星巴克咖啡之后，便完全被那种奇异的浓香所征服。他从未品尝过如此的美味，也从未体验过咖啡有如此的神奇。他一边品味着那奇特的香味，一边却思索着另外一个问题。

喝了这种咖啡之后，难道美国人会认为他们以前喝的是咖啡吗？如此的美味为什么不能让全美国甚至全世界人民共享呢？于是一个大胆的设想开始在这位年轻人的脑海里崭露雏形。他要人人都能品味到星巴克咖啡，他要让星巴克的香味飘满全世界。霍华德当即决定放弃一切，投入星巴克，让美国人告别喝劣质咖啡的时代。不过当时的星巴克并不是我们现在看到的咖啡连锁店，而是成立十年，专门贩卖烘焙咖啡豆的连锁店，在西雅图总共只有15家。对于如何实现自己的宏伟理想就连霍华德本人也不知如何是好，但是凭着一股冲动，这个从小生长在纽约布鲁克林的年轻人自有一番执著和倔犟的劲头，他不顾家人的反对和亲友的质疑，毅然辞掉了原有的工作，从东海岸奔到了西海岸，直接进入星巴克，成了他们的一位行销经理。

有人说，聪明的商家给消费者的并不是顾客需要的，他们提供的是顾客想也想不到的。在加入星巴克两年之后，一次意大利之行改变了霍华德·舒尔茨对喝咖啡的看法。意大利人早、中、晚的咖啡情结，与其说是对咖啡香浓的迷恋，倒不如说是对咖啡文化的迷恋。他开始对星巴克只卖咖啡豆，而不卖咖啡的经营方式产生了怀疑，他极力鼓吹意大利米兰的咖啡厅文化，建议星巴克转型直接经营咖啡厅。而星巴克的元老们则不同意他的想法，坚持十几年来一贯的传统经营模式，一点儿也不赞成这个年轻人的一时冲动。分歧相持不下，布鲁克林小伙子又一次展现了他那与众不同的个性，他与星巴克分道扬镳，借钱去开他梦寐以求的意式咖啡连锁店。

1986年，当霍华德开的咖啡连锁店还在维持经营的时候，曾诱他加入咖啡营销行列的星巴克公司却传出要拍卖转让。霍华德再一次展现了自己的执著，冒着更大的风险借巨资买下了星巴克，从此揭开了星巴克咖啡的新篇章。

星巴克改弦更张以后，霍华德根据自己的理念进行了不懈的经营与打造。1990年开始盈利，1992年6月在纳斯达克上市，1996年在美国国内开设的星巴克咖啡厅超过了1000家，同年跨出国门，在日本东京银座这个号称全世界地皮最贵的地方开了第一家星巴克咖啡海外店。后来“星巴克旋风”一发不可收拾，迅速吹遍了全球30多个国家和地区，店面总数已超过了7000家，海外连锁店1500多家，上市以来销售额每年平均增长20%，利润平均每年增长30%。上市十年间，其股价在经历了四次分拆之后已经攀升了22倍。

为什么霍华德·舒尔茨最后能取得巨大的成功，其实并不是一开始他就找到了感觉。他在自己不同的体验中体会到了别人体会不到的东西，他在设想的商业模式中潜藏了消费者想不到的东西。这种东西是无形的，潜移默化的，下意识的，挥之不去的。它成了一种诱惑，成了一种习惯，更成了一种情结。正如霍华德在解释对自己事业的理解时所说的那样：“美国人在家里喝了上百年的咖啡，星巴克在市场上卖了十多年的咖啡豆，大家都没有搞懂。放松的气氛，友谊的空间，心情的转换，才是咖啡馆真正吸引顾客一来再来的精髓。大家要的不是喝一杯咖啡，而是渴望享受咖啡的时刻。”

星巴克提供了家庭与办公室之外的“第三空间”，这是纯粹的咖啡香浓所不能代替的；星巴克创造了特殊的消费环境，人们在这里买到的不仅仅是咖啡。成千上万的消费者来到星巴克，不只是买一杯咖啡，更是想坐下来放松一下，在匆忙的生活中享受片刻的个人空间。

如果说，星巴克式的传奇和霍华德般的成功对我们这些凡夫俗子来讲有点儿望尘莫及，那么，近年来各路媒体争相报道的“谭木匠”传奇是否对我们有所启迪。

想当年谭传华的创业之路也并非一帆风顺，17岁，一次意外失去了右手，这预示着他必定要经受坎坷和磨难，事实也的确如此，使他饱经考验。他开过花店，也做过其他，虽然也曾生意兴隆，但终归不能令他满意。做什么才有意义，怎么做才有商机。带着这些问题他四处奔走，收集信息。1993年，他在深圳听别人说木质的梳子销路不错，接着又联想到自己出身于木匠世家，做木梳应该是手到擒来。回到重庆老家他又拜访了一位制作木梳的老艺人，老艺人一段古老的巴蜀民谣使谭传华茅塞顿开。“文要拜相，武要拜侯，黄杨木梳尽了头。”他想，梳子是老百姓最普通的日用品，普通得在于人人都要用它；人人都要用的东西自然拥有普遍性，普遍性却恰恰注定了使用者的广泛性。也不知道是逻辑推理还是形象思维，他翻过来倒过去地想了一遍，最终的一笔账坚定了他的信念。中国有十几亿人口，有一亿人用他的梳子，就够他忙活一辈子了；如果有三分之一的人使用木梳，这个市场真是无法想象了。

当两件事都想明白的时候，做木梳的决心也就下定了。

其一，做木梳是件有意义的事。因为古往今来无论王公大臣还是黎民百姓，梳洗打扮是人人为之的事情。万般梳理以首为上，梳头自然成了人生的“头等大事”，没有不重视的理由。其二，木梳生意商机无限。因为除了其普通性和使用者的广泛性之外，木梳还有一定的保健功能。再加上优美的造型，奇妙的设计，考究的工艺，精细的做工，又能使传统的梳头工具散发出时代和文化的气息，必将成为人们珍藏和馈赠友人的艺术品，因此其价值远远超过了梳子本身。从一把小小的木梳中得到如此大的启发，这是谭传华走向成功的关键一步，也是他精明过人的关键所在。要么为什么十亿人都在梳头，只有一个人发现了“头等大事”，做上了“头等生意”。

1993年6月24日，谭传华继承祖业创建了重庆市万州区三峡工艺品公司，开始生产木梳。1994年6月29日参加四川名优特新产品博览会，签订了9万美元和450万元人民币的出口合同。1995年12月11日正式申请使用“谭木匠”商标。1998年第一家加盟连锁店签约。2001年第一百家加盟店签约。2003年4月第二百家加盟店签约……

这是“谭木匠”大事记中的部分记载。十年的心路历程，十年的苦心经营，当成功的光环降临到“幸运者”的头上的时候，旁观者却似乎不相信自己的眼睛。人们质疑，人们更不可思议；当然也有赞赏，更能听到一声声的叹息。

我们强调在消费中找感觉，是因为这种感觉是一种意会；我们也强调在消费中找商机，因为这种商机是一种理喻。不论是星巴克的霍华德·舒尔茨，还是“谭木匠”的

谭传华，他们都是在朦胧的感觉中体会到了商机，在果断的行动中抓住了机遇，在经营实践中调整了战略布局，最终形成特有的商业模式和与众不同的文化理念。因此，对于我们来说，商业机会并不是显而易见的，商业模式是很难预先设计的，商业行动更不是纸上谈兵，高谈阔论。这一切意味着决心、智慧、远见、胆略和行动。

56. 在收藏中创造神奇

马先生是个典型的“京油子”，也是一个典型的另类，胡同里的年轻人都叫他“小马哥”。小马哥“不务正业”，有点小钱就到地摊或者居民家中淘换点人们平常不大注意的“玩意儿”。久而久之，收藏的东西多了，真真假假，乱七八糟堆满了一个房间，就像一个旧货摊，家人多次催他处理，他执意不肯，宁可和破烂共处一房，宝贝一样地看待别人眼中一文不值的东西。

这几年，民间收藏开始升温，小马哥的“玩意儿”也引起了收藏爱好者的兴趣，经常有人登门探“宝”，企图从中找到有价值的东西。有一天，几个专业人士前来拜访，有意整体收购他的藏品。经过专家们的甄别和鉴定，当年他购买的那件龙袍属藏品中的极品，给出的价格是买价的25倍，简直相当于一辆价值不菲的小轿车，加上其他“玩意儿”，买家总共付了100多万元，基本上是当初买价的10多倍。

有了100多万元的小马哥并没有被胜利冲昏头脑，他盘算着在消费中再找新的感觉。先看中了一套适合自己居

住的房子，又选择了一台新款的公务车。家人一听，又瞪大了眼睛，以为他要把到手的钱财花个干净。马先生从容不迫，细心解释了自己的想法，消除了家人的疑虑。当时正值各家银行大力推动个人贷款业务，马先生乘机到两家银行分别申请了住房和汽车按揭贷款，付了30万元的首期之后，每个月的供款额8000元左右。当他把一切手续办妥之后，账户上还有100多万元的现金，于是他又通过关系把新买的公务车以每月1万元的租金组给了一家外国驻华机构，1万元的租金收入，除了支付每月8000元的贷款月供之后，还有2000元的结余，差不多相当于一个人的工资收入，基本上可以应付全家的日常支出。有了这一次经历之后，小马哥感到消费和需求中大有文章可作，更是愿意琢磨其中的渠渠道道，就连给老婆买什么礼物他都有了自已的见解。一般情况下，他出差旅游，或者到了外地，总是要买一些有保值升值潜力的金银首饰和珠宝玉器回来送给老婆，而很少买一次性消费掉的高档时装或者其他东西。这样，看似消费，实际上是储存或者投资，既满足了消费需求心理，又实现了价值的转移。老婆看到老公慷慨大度自然是满心欢喜，老公看到花出去的钱又回到家里不免也沾沾自喜。到头来，别的女人用金钱填充不断贬值的衣柜，小马哥老婆的首饰盒却越来越闪耀着价值的光辉。就这样，在收藏中不断地创造出神奇。

老板们的忧虑

孔子：人无远虑，
必有近忧。工欲善其
事，必先利其器。



- 57. 二次创业要亲力亲为
- 58. 管理架构要精干合理
- 59. 产权关系要理顺清晰
- 60. 制度建设是基础
- 61. 核心竞争力是企业的生命力
- 62. 成功后的自我定位要清醒



有一个叫《鬼打墙》的故事说的是一个弱者夜行，魔鬼见他软弱可欺，就在他周围筑起一个巨大的墙圈，弱者不知不觉地在墙圈内行走了一个晚上。黎明时分，雄鸡报晓，魔鬼消失，弱者如梦中惊醒，发现他在原地走出了——一个巨大的圆圈。

现实生活中虽然不存在民间故事中所描述的魔鬼，但类似于魔鬼的东西却经常困扰着人们，使你难以逾越。人们在传统、观念、习惯等无形的墙圈中打转，从起点走到了终点，又从终点回到了起点，这是不少创业者遇到的普遍问题。

57. 二次创业要亲力亲为

十多年前，改革开放的春风已经吹遍了祖国大地，现在大多数的老板们从此走上了创业之路。不少人利用市场的不完善和体制、政策、管理等方面的缺陷，迅速完成了资本的原始积累，走上了致富之路，成了新中国的第一代“老板”。

在后来的发展过程中，随着市场经济的日趋完善，平等竞争机制的逐步形成，尤其是打破了区域分割和地区垄断，中国的市场以极快的速度和国际市场接轨，真正意义上市场经济已初具雏形。这时候，以前的手工作坊和夫妻店不少已变成了规模相当的企业。当年卖尼龙袜、电子表，贩卖家用电器的个体户也都成了响当当的企业家。正当山

鸡变凤凰的老板踌躇满志，大展宏图之际，麻烦也就接踵而来，首先遇到的就是二次创业的瓶颈问题。

有一个老板创业初期抓住机遇赚了钱，后来又和别人办了一个高科技公司。由于不懂业务，就拿几千万元交给一个“内行”的合作伙伴打理，自己埋头于原来的公司，只在新公司里挂了个“董事长”的头衔，偶尔到公司了解一下情况。由于公司资本充足，待遇优厚，吸引了各路人才。开发人员、技术人员、市场营销人员、高级管理人员等等，一应俱全。公司也相应设立了十多个部门，租下了三层办公楼，包括前台小姐、接待秘书、后勤服务，上上下下足有百十号人。看见大家精神抖擞、衣帽整齐、挂牌上岗，老板无不打心眼里高兴，准备在高科技领域打出一片天下。可是后来的事情并不像老板当初想象的那么好，公司开张不到三年就寿终正寝，宣布倒闭。什么原因呢？原来老板选择的所谓内行的合作伙伴只不过是一个技术骨干，既不懂市场，又不会管理，整天在老板听不懂的技术术语中打转转；开发出来的产品货不对路、卖不出去；市场营销人员坐在办公室看书、学习、打游戏；开始想干事的人员被排挤出局，换上了那位合作伙伴的七大姑子八大姨。端着老板给的金饭碗，工作轻松又没压力，这样的美差当然不会长久。公司倒闭，员工各奔自己的前程，可老板的几千万血汗钱却杳如黄鹤，无影无踪。

58. 管理架构要精干合理

构架不合理。许多人在创业初期缺乏充分的思想准备，

也没有什么企业结构设计和规划，只是简单地到工商管理部门注册登记，凭着一张营业执照就热火朝天地干了起来。后来随着企业规模和经营范围的不断扩大，就简单地在原有企业的基础上不断增加新的内容，于是便出现了机构重叠、权限不清、法律关系混乱、管理流程模糊、内部资源浪费、风险控制乏力的现象。企业就像无人修剪的小树慢慢长成了一棵奇形怪状的大树，这时候要为其修理枝条就得伤筋动骨了。有一位企业老板，前些年企业发展较快的时候没有注意这方面的问题，现在总公司、分公司、子公司生了一大片，遍及国内好几个省市，麾下的员工超过千人，拥有各种经理头衔的管理人员将近40%，大多数都处于人浮于事和甩袖头的状态。老板每到一处或者有什么应酬，出来作陪的就有一二十人，可是遇到事情，需要处理棘手的问题，能顶上去的人却寥寥无几。再加上各级公司之间的法律关系和财务往来犹如一团乱麻，商业纠纷和法律诉讼纠缠不清，今天这个被法院带走了，明天那个被检察院传唤，老板整天忙着救人，大小事情都得他亲自出面摆平，如果用“焦头烂额”形容，一点不为过分。

59. 产权关系要理顺清晰

现在的老板在当初创业的时候，有的是白手起家，有的是家族企业，有的是合伙经营，有的是承包经营，有的是众人集资，有的则是有关部门和单位第三产业的经营代表。不管哪种形式，不论哪种所有制，总之在以后的经济体制改革当中，大多数经营者都通过一定的程序变成了老

板。这里边有三种情况：一是产权明晰，投资人就是老板，顺理成章。二是虽然产权关系复杂但通过法定的转让程序理顺了产权关系，变成了真正的老板。三是一开始就稀里糊涂，投资主体、经营管理者、合伙人、集资对象等诸方面的权利义务都不清楚，待企业做大后，产权关系和利益分配的矛盾随之而来，这时候的老板真是有点牵强附会。比如有一个国有单位十几年前为了解决职工的福利待遇问题办了一个公司，任命单位内部一位聪明能干的人为总经理，并拨给30万元作为铺底资金。为了绕开政策规定，以这位总经理个人名义在工商管理部门注册，并领取了营业执照。这位能人确实身手不凡，每年都能赚回几十万元，作为职工的福利和奖金补贴。后来由于原企业不景气被上级主管部门关停并转，单位领导异地做官，职工被分流到其他单位，可这个企业似乎被人遗忘。又过了几年，当这位总经理成为民营企业老板而声名鹊起的时候，人们又记起了当年的事情。于是一封举报信寄到了纪检监察部门，检举者认为这位民营老板侵吞了国有资产，因为这个企业一开始就是国有企业，只不过为了经营便利以个人名义注册，更何况总理由原单位任命，营运资金由原单位拨付，现在企业做大了，只能说明经营管理者经营有方，而不能将企业据为己有。企业老板则认为，企业本身就是私营性质，至于铺底资金是当时向单位的借款，他已经以几倍的价钱归还，现在企业理所当然他自己的。由于缺乏原始证据，既没有会议记录，也没有借款凭证，更没有原单位拨款的财务记录，纪检监察部门一时难以作出客观的实事求是的

审查结论,但是这位老板想必更清楚企业是谁的。要么,这么多年,他在为谁赚钱。像这种产权不清,股权模糊的情况在家族企业、合伙经营、委托经营企业等还大量存在,由此而引起的产权纠纷、法律诉讼和企业分裂等现象还比较普遍。

60. 制度建设是基础

企业制度不健全,严重地影响了企业的发展,尤其是二次创业者,如不能趁二次创业解决下列企业制度问题,二次创业是很难成功的。一是缺乏现代企业制度下的法人治理,老板和经营者之间权责不清,位置颠倒。二是没有根据企业的实际情况建立起符合政策法律规定又适应企业运作流程的管理制度,致使制度打架,相互矛盾,难以贯彻落实。三是制度因人而异,刑不上大夫,企业内部形成了特权阶层,使制度流于形式。四是朝令夕改,制度缺乏严肃性和延续性,无法约束从业人员的职业行为。这些致命的管理疏漏严重影响了企业的规范运作,同时带来了巨大的风险隐患,如:

1. 运作不顺畅。由于结构不合理,机构重叠,关系盘根错节,造成了各级机构之间的沟通屏障。政出多门,信息不畅,指挥不灵,有禁不止。最后发展为拉山头、搞独立、诸侯割据的混乱局面。

2. 灾难性后果。这种状况下的企业犹如一个千疮百孔的气球,任何一个孔眼都可能导致企业整体的毁灭。有一个老板原来是国企职工,后来下海做生意,当时办公司都

要有一个主管部门，老板就在原单位开了一张介绍信注册了公司。由于改革开放初期，公司性质只有全民所有制和集体所有制，为了方便开展业务，就稀里糊涂挂了个全民所有制的牌子。后来由于经济效益比较好，许多国企职工纷纷跳槽，到他的公司谋职，先后调入了100多人。前几年，企业改制，老板又稀里糊涂地把它的企业改成了股份制，和原来的主管部门脱离了关系。可是在改制过程中忽略了一个根本性的问题，就是公司调入的国企职工的安置问题。可能是老板疏忽，也可能是老板另有打算，总之职工安置的问题根本就没有考虑。这几年，公司业务越做越大，人员流动也变得频繁，进进出出，老板并没有在意。可是当他雄心勃勃重组兼并、筹划上市的时候，原来的国企职工找上了门。他们拿着当年劳动关系证明，有的要求安置工作，有的要求占有股份。这些人大多数已经多年不在公司上班，可公司里却没有他们辞职和自动离职的任何记录。由于公司管理薄弱，也找不出任何与他们解除劳动关系的文件和证明。冷不丁冒出了致命的问题，什么重组兼并、上市计划只能搁置。当然这里不只是老板的疏忽或别有用心，潜伏在企业管理中的道德问题才是老板们的真正忧虑。

61. 核心竞争力是企业的生命力

什么是企业的核心竞争力，企业的核心竞争力就是企业在不同时期的核心业务经营以及与之相适应的企业文化。这种核心业务不是一成不变的，而是根据企业长远发展战

略不断进行调整完善的；这种企业文化不是一种口号，而是一种理念，是企业价值观的体现，是对人充分的信任与尊重。

从本质上讲，企业文化和企业的核心竞争力有着密不可分的辩证关系。企业道德决定企业文化，企业文化决定企业的核心竞争力。企业道德的沦丧导致了企业文化的崩溃；企业文化的崩溃涣散了企业的核心竞争力；没有核心竞争力的企业就只能关门倒闭。

有这么一个人，姓万，由于神通广大，事事赶时髦，件件能成功，人们就叫他“万事通”。“万事通”的确名不虚传，“文化大革命”，他是造反派头头；改革开放，他先成了“万元户”；家用电器紧俏时，他倒批文；“三资”企业时髦时，他和港客开酒楼。以前做生意，捞一把就走。这几年看企业家走红，他也想过过瘾。可凭他的德行，企业一直没有做大，鸡鸣狗盗，“万事通”变成了“万人恨”。就拿他办的物流公司来说吧，实际上和我们传统的运输公司没有什么两样，只不过把“猫”叫成了“咪咪”，显得时髦一点罢了。买了几十台卡车，招了一批司机，办了一个营业执照，给司机下了任务，物流公司就算开张了。没有货源司机找，赚到的钱司机提成10%，节约成本和老板对半分，就这么简单。司机们更直截了当，把老板给的政策编成对联贴在驾驶室，上联是“多拉快跑老板赚一块我赚一毛”，下联是“节约成本老板分五毛我分五毛”，横批是“有钱就赚”。有了这样的政策，司机们当然你追我赶，你拉10吨，我拉20吨；你拉20吨，我拉30吨。有的人私下改装

汽车，载重10吨的车居然能拉五六十吨的货。就这样，一年下来，车辆报废了1/3，交通肇事几十起，司机死伤三四个，公司赔款几十万元。另外还有两名司机因运输国家违禁物品被公安机关拘留，公司由此受到了牵连，一向能干的“万事通”在小河沟里翻了船。后来他不甘心自己的失败，又去开超市，办连锁店。利用许多新开发的居民小区物业免租期较长的特点，又可以不用流动资金占用供货商的货款，轻而易举地开起了数十家超市连锁店。从外地招来了几百名员工，除了生活费，其余的工资由公司代为保存。数十家超市的现金流量确实可观，可各种费用老板总是拖欠。时间过了一至两年，物业公司开始停水停电，员工也纷纷辞职不干，供货单位上门催款，找来找去不见了老板。原来“万事通”早有预谋，克扣员工工资，拖欠物业公司费用，侵吞供货单位货款，通过超市变现提款。总额2000多万元的现金被老板卷跑，坑害了供货商，坑害了物业公司和可怜的员工。大家群情激愤，把“万事通”告上了法庭，公安局发出了通缉令。天网恢恢，疏而不漏。不到一个月就抓住了这个千夫所指的“万人恨”。

62. 成功后的自我定位要清醒

我们曾经对“成功”进行过初步探讨，一个人做成一件事容易，做成每一件事很难；同样的，你要想获得一时的成功容易，而要永远成功也很难。实际上每一次的成功，只不过是万里长征走完了第一步，更难、更艰险的道路还在后头。创业成功的老板们如何对待自己的成功，在成功

面前他们又在想什么呢？我们不妨用五种形态加以概括。

一是虚心进取型。成功以后更加虚心，把成功看作新的起点，认真分析获得成功的主客观因素，总结所取得的经验，吸取经营管理和决策方面的教训，制定新的发展战略，鼓励并带领自己的团队向更高的目标前进。

二是谨慎从事型。面对已经变化了的客观条件，慎重地分析自己的实际能力，逐渐从外延发展的扩张型经营模式向加强管理的稳健型经营模式过渡，给企业以调整和休养生息的机会，待客观条件成熟，适合企业进一步扩张的时候再发起新一轮的进攻。

三是激流勇退型。经过对各种形势和条件的分析，感觉在新的竞争中不具备竞争优势。与其拼个头破血流，还不如见好就收。

四是沾沾自喜型。取得了一点点成绩就洋洋自得，逢人便说，见人就讲，好像别人不知道他是一个成功者。于是趾高气扬，声色犬马，乐不思蜀。

五是狂妄自大型。事业取得了成功就不知天高地厚，今天和这个比财富，明天和那个比实力，利令智昏，得意忘形。

不论哪一个形态，都是老板们取得成功后的自我调整与选择。当然处于成功后的十字路口，与创业初期的想法大有不同。因为他要取舍，他要权衡利弊。俗话说：“人无远虑，必有近忧。”有忧虑是正常的，证明我们想进步，想发展。有了忧患意识，就有了实事求是的科学态度，就能正确地驾驭自己，就能在利益的平衡之中找出解决之道。

“壮士断臂”之勇气

孔子：知者不惑，
仁者不忧，勇者不惧。
过而不改，谓之过也。



- 63. 放弃一些眼前利益，着眼于长远发展，搭建法人治理的战略平台
- 64. 让渡一些个人权力，着眼于制度创新，搭建职业经理人的运营平台
- 65. 拿出一些时间和精力，着眼于质量和效益，搭建科学管理的平台
- 66. 淡化商业利益，着眼团队建设，搭建企业文化的平台

创业难，守业更难。当人们一无所有的时候，往往无所顾忌；如果一旦拥有，就会牵肠挂肚。如梦初醒的老板们最终发现，自己辛苦多年奋力拼搏，精心打造的企业犹如镜中之花、水中之月。自己曾经拥有的东西似乎变得遥不可及，老板们又面临着痛苦的抉择。

在这种情况下，有人选择了放弃和让渡。即放弃一些眼前利益和个人利益，让渡一些手中的权利。我们把这种果断而有勇气的行为称之为“壮士断臂”之壮举，它在一定意义上反映了企业家的深谋远虑，也是现代市场条件下企业家所应有雄才大略。

63. 放弃一些眼前利益，着眼于长远发

展，搭建法人治理的战略平台

按照平常的心理，创业者们对于自己的奋斗成果总是如获至宝，倍加呵护。他们认为投资是我的、资本是我的、企业是我的、事业也是我的等等，一切都是我的。但是面对市场经济，你的，不一定是你的，或许不完全是你的；今天是你的，明天不一定是你的。这就是市场规律，也是市场的魔力。它不以我们的个人意志为转移，也不会照顾你我的情绪。它是一股洪流，一股历史的洪流，我们只有赶上它，顺应它，并能科学地利用它，才能在市场竞争的大

潮中立于不败之地，才能使我们瞬间的拥有变成真正的财富。如果我们无视它，冒犯它，甚至背叛它，它就会夺走我们拥有的一切，使我们又变得一无所有。

长期以来，由于受自我占有和小富即安的小农经济思想的影响，再加上对市场经济规律和市场经济的整合能力认识不足，更重要的是部分企业家还缺少大市场的运作经验，因此当手工作坊，家族企业发展为一定规模的现代企业时，老祖宗留给我们的传统观念首当其冲地成了可持续发展的第一障碍。怕别人介入，怕他人干预，怕外人占了自家的便宜。宁可守着一个死，决不放弃半点生。这种狭隘的闭关自守的思想从根本上自觉不自觉地影响着我们的世界观、价值观，影响着我们的思维和判断。

新经济和全球化对传统的经营理念 and 经营方式带来了冲击，不少有识之士面对挑战重新审视未来。他们不仅从战术上调整经营管理模式，而且从战略的高度调整发展格局，制定发展战略。对于陷入困境的老板或者企业家而言，适时地调整发展格局和发展战略显得更为重要。这里不仅包含着对自己前途命运的选择，也牵扯到既得利益的取舍，没有“壮士断臂”之勇气 and 无私无畏的精神是不可想象的。因为无论从体制还是机制而言，许多企业都程度不同的存在产权不清晰，股东单一或股权结构不合理，法人治理结构不健全的情况，这不仅从体制上制约了企业的进一步扩张，而且从机制上制约了企业的科学规范运营，同时还潜藏着法律、道德和管理的风险，是企业的生死之地，存亡之道，不可不察。每一个企业老板，包括经营管理状况良

好，发展前景看好的企业老板都应该重视企业的体制、机制问题，把股东多元化、股权结构科学化、法人治理规范化作为本企业的根本目标，适时地进行战略调整，做到未雨绸缪，防患未然。当然，企业的战略调整既不能草率从事，一蹴而就；又不能优柔寡断，丧失良机。只能根据企业的具体情况分清轻重缓急，在自己承受能力的范围内分步实施。在这个过程中，可能会损失一些眼前利益，或者会失去一些既得利益，但这种利益的割舍必须有利于企业的长治久安，有利于企业的可持续发展。通过股权的稀释，新的战略伙伴的加入，使企业的产权更加明晰，股权结构更加合理，法律关系更加清晰。在此基础上根据现代企业制度的要求完善法人治理结构，从根本上改变先天不足所带来的弊端。

64. 让渡一些个人权力，着眼于制度创新，搭建职业经理人的运营平台

由于历史的原因，目前许多民营企业的创办者往往身兼数职，他们既是投资人，又是经营管理者；既当老板，又当总经理。在这种体制下，作为老板他要对自己的投资负责；作为总经理他要为企业的经营管理负责。虽然企业内部还有一大堆副总经理，部门经理，管理人员，但是责任和风险全部集中在老板一个人身上。他们除了跟着老板跑龙套之外，似乎帮不了什么忙。因此有的老板经常处于焦头烂额忙于应付的状态之下。有人还编了一段形象的打油

诗描述这些老板的景况：今天跑银行，明天跑工商，隔三差五税务跑一趟；上午见客户，下午走市场，晚上三陪娱乐场；企业办得好，大家都沾光，企业出了事，老板一人扛。尽管有点儿牵强附会，但在一定程度上反映了一些企业的真实状况。从另一个角度看，老板们把责任和风险集中于一身的同时，把权力也集中在自己一人之手。投资是他的，企业是他的，员工是他雇用的。企业怎么发展，怎样经营，完全由老板决定。企业内部的重大决策，财务支出，人事安排等事项全由老板说了算。企业的监督机制变成聋子的耳朵，企业的管理阶层成了老板的应声虫，整个企业变成了十足的封建王国，老板如同国王掌管着企业和员工的前途命运。权力使老板感到自己无比的伟大正确和不可替代，权力使老板认为自己拥有超人的智慧和能力，权力更使老板目空一切，为所欲为。这种现象不仅在部分民营企业反映突出，而且在一些国有企业和政府机关也程度不同的存在。私人老板图得一时痛快，拿自己的金钱和企业当儿戏，可国有企业的老总和政府官员的权力滥用又以什么为代价呢？从这个意义上讲，不论什么人，不论何种体制，对权力的制约有百利而无一害，它也是保证我们事业长治久安的基本条件。

如果说老板们大权在握确实过了一把瘾的话，那么自己所承担的责任和风险着实又给他们上了惨痛的一课。付出代价的老板们终于认识到现代市场经济条件下的企业经营与管理必须走民主与法制的道路，那种封建专制式的经营理念和管理模式是行不通的。思想上有了认识，不少人

还有了行动。他们在逐步完善法人治理结构的过程中开始退出企业的经营管理，聘请有专业能力，有管理经验，善于市场运作的行家里手承担经营管理的重任。在此基础上建立和完善企业的各项规章制度，建立健全企业的内控和监督机制，理顺了股东、老板、董事会、监事会、经营管理班子之间的关系，分清了各自的权力义务和责任。这样一来，老板的权力削弱了，企业管理加强了；老板的担子减轻了，大家的责任加重了；老板拍脑袋的情况少了，科学决策的气氛浓了；跟着老板晃悠的人少了，认真干事的人多了；扯皮推诿的事情少了，工作效率提高了；蹭吃蹭喝的人少了，业务成本降低了……就这么一个简单的简政放权带来了多少明显的改变；就这么一个侠义之举解放了多少生产力；就这么一丁点儿的放弃，赢来了多少经济效益。如释重负的老板终于有机会登高望远，他看到了市场，他看到了同行，他看到了未来，他也看到了希望。市场犹如战场，同行犹如敌方，未来处于市场，希望在于占领市场。这一刻，他恍然大悟，过去管的尽是可以不管的小事，现在管住一两件大事就行了。

65. 拿出一些时间和精力，着眼于质量

和效益，搭建科学管理的平台

美国著名的管理学家、现代管理学的奠基人，被誉为现代管理之父的彼得·杜拉克曾经说过：“在竞争性的经济中，管理人的素质及其工作决定着一个企业的成败和存

亡。”纵观中国的民营企业，管理问题已是制约企业健康持续发展的关键因素。主要体现在两个方面：一是管理水平低下，管理方法落后。许多企业没有建立完善的管理体系和较为完整的信息反馈系统，缺乏科学的评价标准和现代的管理手段及管理工具，企业的市场开发、产品设计、经营管理、风险控制等主要流程都处于敞口和粗放的状态之下，管理人只能凭借自己的直觉和实践经验行使简单的管理行动，不能科学而又精确地发现企业运营过程中的盲点和流程缺陷，更不能及时而又准确地提出纠正和预防方案。在这种状态下，企业经营的不确定性增加，老板如同坐在火山口上，成了随时待命的消防队长，哪有精力顾及企业的长远发展和战略布局。另一方面，随着改革开放的不断深入和市场经济的逐步深化，管理问题越来越受到社会各界的广泛重视。

实行现代化的企业管理，其实质就是不断提升企业质量和效益水平。质量是企业的生命，效益是企业的灵魂。没有质量的效益就像没有生命的灵魂，难以找到寄托；没有效益的质量就像没有灵魂的生命，如同行尸走肉。只有坚持质量和效益并举，实现生命与灵魂的交融，企业才有可能健康稳健地发展壮大，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。任何企业要突破管理的瓶颈，必须以提升质量为出发点。这里的质量是一个大的概念，它包括了企业经营运作的各个方面，就像一个人一样，不仅要有健康的体魄，而且要有聪明的大脑，更要有高尚的道德情操。企业的质量表现在灵活的机制，先进的制度，合理的构架，精干的

团队，过硬的产品，广阔的市场，灵敏的信息，极高的效率，较低的成本，理想的效益。这些近似完美的字眼展现了优质企业的理想境界，可是要真正实现还得花一番功夫，下一番力气。饱受管理之苦的老板们，该到时候静下心来想一想，腾出一点时间，拿出一点精力，认真考虑一下企业的管理问题。如果自己能力有限，不妨聘请几位专家像医生看病那样为你的企业做一个诊断，找出问题的症结所在，对症下药提出解决方案，根据实际情况逐步改进完善。这样可能会带来一定的工作量，也可能给正常工作带来影响，但通过这次“阵痛”你就会搭建科学管理的平台，为企业的长远发展创造条件。

66. 淡化商业利益，着眼团队建设，搭

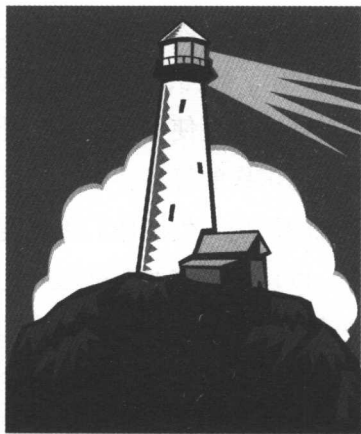
建企业文化的平台

企业文化是企业在长期的经营实践过程中形成的共同理念，是企业价值观的具体体现。它是在一定体制和机制下主观世界与客观世界的高度融合，是人们共同认可的价值体系和制度体系的结合，说到底是人 and 机制的结合，人和体制的结合。企业文化不是凭空想象出来的政治口号，也不是企业家的个人信条，而是企业在经营实践中形成的被企业员工所认可的共同理念，这种理念与商业利益无关，是对人及其劳动的充分信任和尊重。在这种文化背景下，每一个员工都以高度的社会责任感而努力工作，并为自己的工作而感到自豪。

作为一个老板或者企业家,如何搭建企业文化的平台,使自己的企业富有活力、创造性和激情。如果在体制、机制以及制度体系健全完善的情况下,就应从企业的关键要素——人力资源上下功夫,打造一个有归属感,有主人翁精神,有凝聚力,有战斗力的企业团队。首先,充分信任和尊重企业的每一位员工,使他们拥有安全感。俗话说:“用人不疑,疑人不用。”既然是企业的员工,是团队的一分子,就应一视同仁,平等对待,并且充分的信任他们,不疑神疑鬼,不偏听偏信。同时对他们的人格、地位以及个人隐私给予充分的尊重,使员工感到大家庭的温暖。其次,加强领导与员工、员工与员工之间的相互交流与沟通,使员工感到有归属感。应力求创造更多的自由时间和空间,促进企业内各阶层的人员相互了解,建立他们之间的互动联系,让他们体会到自己是整体的一部分,大家一起迎接挑战,大家一起分享欢乐。第三,加强职业道德和法制教育,树立高度的社会责任感。要使每一个员工都了解自己工作的重要性,了解自己工作的好坏,产品质量的高低将会对社会和消费者带来的影响,促使他们以高度的社会责任感对待自己的工作,以认真负责的态度做好每一件产品。第四,开展经常性的竞赛评比,积极采纳合理化的建议,使员工感到成就感。鼓励员工开动脑筋,为企业发展献计献策。对大家提出的合理化建议要给予足够的重视,并对建议人及时给予精神和物质鼓励。第五,树立企业形象,提高企业知名度,使员工拥有自豪感。通过提升企业质量,通过企业的优质产品,通过企业的良好信誉,不断打造企业

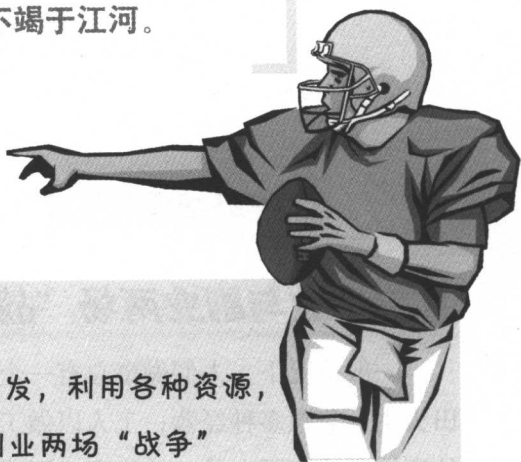
品牌，树立良好的形象，员工都能以自己的企业而感到自豪。

中国的汉字博大精深，既形象生动，又寓意深刻。就拿“舍”与“得”来说，“舍”有放弃、施与之义，而“得”正好与“舍”寓意相对，却往往跟于其后，“舍”与“得”是对立统一的两个方面，没有舍，就没有得。舍得，舍得，善于舍去，才有获得。因此，壮士断臂的勇气在于舍得。舍得既得的利益，舍得手中的权力，舍得投入和付出，舍得时间和精力。当我们把利益都割舍出去的时候，我们得到的就不仅仅是金钱能够衡量的。



同时打赢两场“战争”

《孙子兵法》：凡战者，以正合，以奇胜。故善出奇者，无穷如天地，不竭于江河。



- 67. 坚持从实际出发，利用各种资源，打赢主业与副业两场“战争”
- 68. 坚持量力而行，做好统筹兼顾，打赢挣钱与赚钱两场“战争”
- 69. 坚持多种经营，走多元化发展的道路，打赢现金流与成长性两场“战争”
- 70. 坚持两条腿走路，调动积极因素，打赢企业经营与资本运作两场“战争”

决定成败的关键在于市场资源的配置能力，而不是市场的炒作能力。因为不论战场还是市场都是要消耗大量资源的，谁掌握了资源谁就掌握了主动；谁拥有资源配置的能力谁就有了胜算的机会；谁能科学地整合资源谁就能抓住市场的先机。因此市场永远是各种资源整合的均衡器，只要充分地掌握资源，合理地利用资源，科学地配置和整合资源，在创造财富的过程中同时打赢两场战争甚至同时打赢几场战争是绝对有可能的。

67. 坚持从实际出发，利用各种资源，

打赢主业与副业两场“战争”

一般情况下，人们做事总有一个主次之分。农民以种田为主，兼顾多种经营；工人以做工为主，兼做一些其他的事情。这实际上是一件好事，证明市场在配置资源的过程中发挥了主导作用。

河北省正定县种粮大户张计申，在经历过种种尝试和失败以后，1998年开始承包村里的耕地，从事粮食种植和家庭养殖业。他带领几个兄弟和其他邻居先后承包了村里的500多亩土地规模化的进行粮食生产，同时根据种植和养殖的产业联系积极地发展规模养殖，逐步形成了种植养殖相互依托，科学生产与规模化经营互为补充的产业模式。首先，他转变观念放弃了以前单家独户的耕作方式，在承

包的土地上进行大规模的机械化生产，从整地、播种、田间管理，病虫害防治，到收获、储运、秸秆还田，全部实行了机械化作业。大规模的机械化生产降低了生产成本，减少了种子化肥农药等方面不必要的浪费。其次，坚持科学种田的理念，充分利用知识和技术资源。在县农业局的技术支持和精心指导下，先后在承包地里综合应用了“免耕播种技术”、“节水灌溉技术”、“配方施肥技术”、“一喷综防技术”等，均取得了良好的效果和较好的经济效益。其中“免耕播种技术”省去玉米秸秆粉碎后的旋耕工序，不仅节省了工时，而且每亩减少投入35元。“节水灌溉技术”可减少灌溉一次，节约了宝贵的水资源，每亩节约成本13元。“配方施肥技术”和“一喷综防技术”不仅保证作物的正常生长，还有明显的增产效果，一般可比对照田增产5%~10%。经过多项农业科技资源的整合，张计申承包的土地不仅每亩可节约投入50元左右，而且产量也比别人的高。第三，紧跟形势发展，大胆引进培育优良品种，实现了粮食生产的优质高效。张计申生产的小麦均达到了国家商品粮标准，在市场上价格比一般小麦高出10%~15%。1998年到2003年六年间，张计申累计出售商品小麦150万公斤，成为当地有名的售粮大户，也成为全国十大种粮标兵。第四，坚持统筹兼顾，主业和副业并举，实现了真正意义上的增收。在积极生产粮食，确保主业发展壮大的前提下，张计申根据种植和养殖互补的天然联系，通过发展养殖业转化种植业生产的玉米。目前他家庭农场饲养的鸡存栏3000多只，猪2000余头，年可消化玉米150万公斤。

不仅自己生产的30万公斤玉米全部得到转化，还要从周边地区购进120万公斤玉米，大大拉动了周边地区的粮食转化速度，激发了群众的种粮积极性，促进了当地的粮食生产，为其他群众共同致富树立了榜样。几年来，张计申不仅在粮食生产方面为国家作出了贡献，而且在养殖业方面创造了较好的经济效益。据统计，六年来他累计向社会提供鸡蛋30万公斤，肉鸡2万余只，生猪3万余头。这样的数字在传统的农业生产模式和小农经济的生产方式下是难以想象的。张计申结合当地实际，充分利用土地、科技、人力以及市场的各种资源打赢了粮食种植和规模养殖两场“战争”，这对那些放弃土地、弃农经商或者进城打工的人们不无启发。

事实上，每一个人都有自己的对比优势，也有自己长期积累的可用资源。如果我们对自己周围的资源都视而不见，更何况背井离乡，舍近求远。张计申种粮种出了经验，在自己家门口也能赚大钱，并不是因为它比别人高明，是因为他看到了被别人忽视的东西。

68. 坚持量力而行，做好统筹兼顾，打

赢挣钱与赚钱两场“战争”

阿龙今年30来岁，十年前大学毕业到保险公司工作，当时保险公司是比较吃香的单位，不仅工资高，福利待遇也不错。阿龙家在农村，从小养成了省吃俭用、勤俭节约的好习惯。每次发工资，他先留下自己的生活费 and 孝敬父

母的零花钱，剩余部分全部存入银行，这样阿龙每年有两三万元可以存起来。当新世纪的钟声敲响的时候，阿龙当年的存款到期，连本带息几乎翻了一倍。后来存款利率一路走低，国家还开征了利息税，阿龙又开始了其他投资方式的探索。就在新老世纪交替之际，中国的互联网用户增长迅速，阿龙感到中国人民生活的网络化、信息化、数字化已成为一种发展趋势，围绕互联网、计算机及其衍生业务和产品进行投资一定是未来市场的关注焦点。虽然当时资金实力还非常有限，但他紧紧盯住了这个日新月异的行业，伺机切入。就在这时，一个在大学攻读计算机专业，毕业后又在电信部门摸爬滚打了十几年的高中同学找到了他，向他灌输了一通在居民小区和新建写字楼投资宽带网的大胆设想。虽然当时宽带业务已蓄势待发，但竞争还未形成，两人经过一番仔细评估，英雄所见略同。于是由该同学出面找到一个资金实力雄厚的老板，三人共同投资组建了一个宽带网络公司，阿龙出资50万元当了股东，但不参与日常的经营管理，只是利用业余时间过问一下公司情况，或者利用自己的人际关系介绍一些客户。2002年网络公司谈成了第一个合同，为一个拥有6000户的居民小区配套建设宽带网。2003年又和另外一个开发商达成协议为他们开发的一个高档写字楼和居民社区进行宽带配套。由于是滚动发展，第一笔投入的资金随着居民小区的交工入住逐步回收，在资金许可的情况下他们又围绕互联网、计算机业务注册了一个耗材销售和维修服务公司，这样两个公司取长补短相得益彰，业务也开展得有声有色。眼下网络电话以

其低廉的通话费用和便捷吸引了消费者，他们更是以其在互联网行业的优势而捷足先登。

69. 坚持多种经营，走多元化发展的道路，打赢现金流与成长性两场“战争”

人们常说，不在一棵树上吊死。搞投资、办企业也是同样的道理。很多企业一路走来，变成了庞然大物，可是现金流的软肋经常使巨人轰然倒下。

流动性的问题是经济活动中一个普遍性的问题，它和发展构成了矛盾的对立与统一。没有流动性的发展是盲目而不顾后果的发展，没有发展的流动性则是资源的浪费和不经济的。因此不论资本家还是企业家总能在流动性和成长性之间找到平衡。

陆和仁是一个温文尔雅的民营企业家，虽然年龄不过30多岁，可已是身价四五个亿的主了。陆先生弟兄两个，哥哥也是民营企业家，可两人的做派完全是截然不同的两种风格。老大雷厉风行，办事果断，认准的事就是天塌下来也要干；老二则不然，遇事不紧不慢，什么都要权衡利弊，想明白了才干。就这样，兄弟两人开始一起创业，后来事业大了，两人的分歧也经常出现，再加上成家立业之后有诸多不便，于是经过商量，决定重整旗鼓，分开来干。其实最早哥儿俩是从做小买卖起步，后来涉足房地产，分家的时候每人大约有个把亿的资产。由于这个缘故，两人都在地产业界发展。时值20世纪90年代末，中国地产业经历了

一次大规模的洗牌和整合，资金实力雄厚、开发能力强、市场知名度高的开发商迅速崛起，像小陆这样的地产商大多数都被淘汰出局。面对如此激烈的竞争格局，陆和仁感到在发达城市和这些地产大鳄决斗无疑是鸡蛋碰石头，与其粉身碎骨，倒不如去那些相对落后的地方寻求出路。于是凭着他已经走南闯北的经历和以前建立起来的人脉关系，借着国家开发西部的契机，终于在西南的一个省会城市立住了脚。经过三年多的滚动发展，陆和仁的大名和他开发的房地产一样在当地有了威望。他盖的房子从工程质量、建筑设计、环境配套到物业管理都在当地数一数二，销售价格也名列前茅。可是陆和仁在高兴之余却感到了一丝丝的不祥。虽然几年来跌跌撞撞地走过来了，可是资金紧张的状况却一直萦绕在他的心上。开发房地产是一项拿钱不当钱看的事情，巨额资金扔进去几年得不到回报，而且随着工程的进展还得不断地往里扔。等到收获的时候，说不定市场又发生了变化，幸运一点的赚点钱；一般的，打一个平手；搞不好，就会赔得很惨。另外，搞房地产花销很大，什么地方都得花钱，除了按进度支付工程款以外，各种费用也高得吓人，如果没有其他方面的收入，钱像流水，天天地流，一般的资金实力确实难以应付。面对如此的经营环境，陆和仁开始寻求突破口。他总结了多年的经验，感到吊在房地产一棵树上总归没有出路，于是结合业务特点兼顾搞一些其他投资。先是围绕房地产业务投资了一个建材基地，从建筑用的空心砖开始，还有用量极大的装修材料，最后又建成了一个塑钢门窗厂。这些投资相对于房地

产投资来说简直就是九牛一毛，可综合效益却超出了人们的想象。首先满足了自己的工地的需求，降低了建筑成本。其次这些企业单独核算，自主开发市场，逐渐有了自己的客户资源，建立了自己的市场网络。建材基地一年收回投资，塑钢门窗厂仅用了8个月就赚回了当初投入的180万元。多元化的发展提供了较强的现金流量，改善了公司的收支状况，突破了流动性的瓶颈，有力的支撑了主业的发展和扩张。三年来资产翻了一番，负债率下降了50%，除了原有的项目正常运作之外，他还收购兼并了一个汽车综合交易市场，和有关汽车生产厂家开展了业务合作。

陆和仁通过不断调整自己的经营策略，成功的实现了多元化经营，并且打赢了流动性和成长性两场“战争”。而他的哥哥却一直恪守着一成不变的风格，坚守在大都市里，被他开发的楼盘压得喘不过气来。几年前他和几个合伙人联手在市中心开发了一个高尚住宅小区，本来项目不错，按当时的价格计算也有可观的回报。可是建设过程中偏偏遇上了流动性的麻烦，工程建建停停，一拖再拖。等到拿到预售许可证，高尚住宅已成明日黄花，居民的消费观念发生了变化。人们已不再青睐闹市区的高档小区，纷纷到交通条件全面改善的郊区置业，市内的房价一路下滑，他们盖的房子下跌了将近40%，而且设计风格高不成低不就，有钱人不愿买，没钱人买不起，最后只能让银行拿去抵债。几个股东忙活了几年，钱也没有赚上，倒是留下一个标志性的纪念。

70. 坚持两条腿走路，调动积极因素，

打赢企业经营与资本运作两场“战争”

诺贝尔经济学奖获得者、美国著名经济学家斯迪格勒曾经说过：“纵观世界上的大企业和大公司，没有一家不是在某个时候以某种方式通过资本运作发展起来的，也没有哪一家是单纯靠企业自身利润的积累发展起来的。”

提起资本运营，许多人都有一种神秘莫测的感觉，即使那些在传统企业经营中驰骋沙场的行家里手，往往也是丈二和尚摸不着头脑。因为现代市场中的一些“玩家”们经常拉起资本运营的虎皮，在资本市场上狐假虎威，兴风作浪，使本来为我所用的现代企业经营方法蒙上了神秘的面纱。其实，资本运营就是以资本为中心的企业运作机制，就是把企业拥有的各种资源、各种生产要素变为可增值的活化资本，通过资本的流动、优化配置、重组整合、交易并购、股权转让、债务转化等方法实现资本的增值。我们已经习惯于具体的生产经营管理，我们对以价值形态为主的管理还比较陌生；我们已经掌握了商品交易的基本规律，我们还缺乏产权交易、资本置换、技术转让等方面的运作技巧。因此，具有丰富内涵和多种运作方法的资本运营，也是现代企业发展壮大的必由之路，只有在企业经营的过程之中大胆尝试和运用资本经营的方法和技巧，才能在企业发展的道路上有所突破，摆脱常规情况下依靠企业自身积累缓慢发展的被动局面。

虽然现代企业制度在中国的历史还短得可怜，可近年来随着经济体制改革和对外开放的不断深入，特别是中国加入世界贸易组织以后的大好机遇为中国企业开展资本运营创造了条件。不少企业充分利用国内国际的两种资源、国内国际的两个市场，在建立现代企业制度、提升经营管理水平的同时积极开展资本运营，走出了中国企业脱胎换骨、参与国际竞争的新路。海尔集团就是抓住了有利时机，有效地进行资本运营，实现了低成本的资本扩张，把一个曾经亏损 174 万元的集体小厂打造成了具有国际知名度的跨国集团。考察海尔集团资本运营的轨迹，我们不难看出，结合实际，充分利用和整合各种资源，灵活运用各种资本运营方法，迅速形成核心技术优势、核心资本优势、核心管理优势，最终形成核心竞争力，实现真正意义上的企业腾飞是海尔资本运营的一大特色。海尔集团充分利用现代企业制度的优势，全面整合企业的内外部资源，打赢了企业经营与资本运营的两场“战争”，创造了中国企业价值实现的奇迹，同时也为处于企业经营和资本运营十字路口的中小企业树立了榜样。如果每一个企业都能像海尔集团那样从实际出发，以务实的态度对待资本运营，以科学的态度进行价值管理，海尔的羊群效应就会显现，中国企业整体水平提升的日子也不会太遥远。

税务是条高压线

野蛮者抗税
愚昧者偷税
糊涂者逃税
投机者骗税
精明者避税
诚实者纳税



- 31. 税务是条高压线，谁碰谁触电
- 32. 偷税是条不归路，踏上难回头
- 33. 纳税是条康庄道，越走越宽阔

新税制的确立和运行适应了社会主义市场经济不断完善和发展的宏观调控要求,对稳定和促进经济发展发挥了重要作用,国民的税收观念和纳税意识也随之得到了加强和培育。但是由于传统观念的错位和阶段性的空白,人们的纳税意识和市场经济的客观要求还存在相当的距离,在思想上还存在不少模糊的认识,在行动上还存在自觉不自觉的不当行为。以至于出现名人偷税,富人漏税,法人逃税,企业骗税的奇怪现象。

不论历史的原因,还是现实的不适应,税务问题永远是我们创业投资的严肃话题,也是我们成功与否的原则问题。

71. 税务是条高压线,谁碰谁触电

税收是国家为了行使其职能,按照法律预先规定的标准,向有纳税义务的组织和个人征收的货币和实物,具有强制性、无偿性、固定性的特征。这三条基本特征告诉人们,税务问题不以我们的个人意志为转移,也不以任何组织和个人的利益为转移。它是维护国家利益,维护税务当事人合法权益,适时调节社会分配结构的国家行为,是一条维系国家财政命脉的高压线。任何企图违反国家税收政策,损害国家经济利益,偷税、逃税等违法行为都无法逾越这条法律界限。

有一个小老板,开了一个小工厂,做的是工业原料,和

他同样的厂子，正规一点的起码都要几千万甚至上亿元的投资，可他投了100多万元就鸣锣开张了。几年来，年年都改换门庭，可就是换汤不换药。几间破旧厂房，几台大厂淘汰的设备，二三十个工人，一副维持生产的艰难样。他所进的原材料，都是大厂不要的边角料。经他加工之后，产品成本还不到正规厂家的50%。再加上进货，销售基本上都是现金交易，这中间偷逃了各个环节的税款，经济效益自然要比正规厂家好得多。由于连年都在账面上反映的是亏损或者微利，企业生产经营的规模又小得可怜，也引不起税务部门的多大注意，几年下来就这样不哼不哈地赚了几百万元，外人很难想象这样的企业还能赚钱。至于他们用边角废料生产的产品的销路问题，还要归功于行业内部潜规则的“神奇魅力”。因为在他的下游，还有类似的企业在如法炮制。这样就形成了以违规经营和偷税漏税为特征的低端市场和产业链。类似行为的大量存在，任其发展下去，将会带来严重的后果。一是企业违规经营破坏了正常的市场经济秩序，阻碍了社会主义市场经济的健康发展。二是偷税漏税违法行为甚嚣尘上，该收的税款收不上来，严重损害了国家利益。三是部分企业违规经营，偷税漏税破坏了市场公平竞争的原则，逼迫和诱导一些安分守己，规范经营的企业走歪门邪道。四是不平等的竞争，不合理的经济利益，动摇了社会发展进步的原动力，伤害了企业产品研发、管理创新、技术进步的积极性，导致整个行业在低水平徘徊，渐渐失去竞争能力。针对这种现象，有关监管部门开展了大规模的行业税收专项检查，揭开了行业涉

税违法冰山之一角，他们以个别行业的个别企业涉税违法问题为突破口，顺藤摸瓜，追根溯源，迅速在整个行业取得进展。拔出萝卜带出泥，行业性涉税问题引起连锁反应，就像高压电线上的电流，只要你碰到它，就会迅速传遍全身，无情地把你击倒。轻者，限期整改，补缴偷逃税款，依法课以罚款；重者，吊销执照，逐出行业，让你前功尽弃，倾家荡产。触犯刑律的，不仅钱财落空，人还不得安宁，判个三年五载，大牢里边悔恨终生。这还不算，城门失火殃及池鱼。违规企业一蹶不振，违法老板身陷囹圄，左邻右舍牵连其中，业务伙伴引火烧身。我们这位原以为聪明的老板和他的伙伴们都没有在偷税逃税中取得成功。

72. 偷税是条不归路，踏上难回头

1998年11月4日，中央纪律检查委员会在北京召开新闻发布会，通报了有关部门严肃查处浙江省金华县虚开增值税专用发票案件。这是1994年税制改革以来全国虚开增值税专用发票最大的一案。此案一经公布，各路媒体争相转载报道，老百姓个个目瞪口呆，几乎不能相信自己的眼睛和耳朵。因为公布的数字足以让人们吓一大跳。1995年3月到1997年3月，金华县有218户企业参与虚开增值税发票，共开出专用发票65536份，金额63.1亿元。直接涉及虚开专用发票的犯罪分子154人，党政干部、税务干部24人。案件涉及全国36个省、直辖市、自治区和计划单列城市的3030个县、市的28511户企业。此案涉及企业之多，范围之广，数额之大，涉案犯罪分子被判重刑人数之众，实

属全国罕见。

增值税，是以商品生产和流通环节的增值部分作为纳税依据，向纳税人征收的税种。其特点是层层抵扣税款，避免重复计征。增值税专用发票不仅具有付款凭证、商事凭证的作用，还具有完税凭证的作用，同时具有货币的真实价值。所以税务机关把增值税专用发票当作有价凭证进行管理。

正是由于增值税和增值税专用发票有其特殊的功能，犯罪分子才铤而走险，把黑手伸向增值税专用发票。浙江金华税案的犯罪嫌疑人与税务机关的个别工作人员串通一气，利用注册假公司的手法取得一般纳税人资格，轻易地领取了增值税专用发票，明目张胆地干起了虚开增值税专用发票的勾当。据当时的资料记载，有一个犯罪嫌疑人本来是浙江永康人，因犯有前科，穷困潦倒，无所事事。在其一位亲戚的指点下，发现了虚开增值税发票的无本生意，并把目标瞄准了永康毗邻的金华县。俗话说，“苍蝇不叮无缝的蛋”，这个一心要干惊天动地的事的永康农民单枪匹马来到了金华，直接找到税务所长，自我介绍要在当地开公司。苦于完不成任务的所长一听有人要在辖地开公司，自然乐不可支，精神十足地忙活开了。在税务所长的指引下，没两天一个所谓工贸物资有限公司的营业执照和税务登记手续就办妥了。此人从此便开始了他的虚开税务发票生意，同时也从此走上了不归之路。

据说这位高中文化程度的农民，虽说没有什么本事，可为人豪爽，胆子大，与税务关系密切，发票来源可靠，收费

合理公道。他的开票公司一成立，很快远近闻名，生意兴隆，门庭若市。据说，有时一天要开出100多张发票，连手腕都写酸了。从1995年6月到1996年底，经他开出的专用发票337本，6136份，虚开价款5.53亿元，税款9378万元，价税合计6.47亿元，虚开专用发票得赃款300万元，的确干出了惊天动地的“大事”。在这期间，他和税务机关的败类们吃吃喝喝，请客送礼，行贿受贿龌龊交易自然不在话下。有了税务机关的保护，他的胆子越来越大，私欲也愈加膨胀。原来一家公司忙不过来，接着又连续开了六家，全部都是清一色的“开票公司”。就这样蛇鼠一窝，大肆侵吞国家利益，破坏社会经济秩序。正当他们喜形于色，得意忘形的时候，一封举报信寄到了国务院领导的办公室。1997年5月26日，国家税务总局组成的专家组开赴浙江金华，一场正义与邪恶的较量由此拉开了序幕。虽然有人对这次检查百般阻挠，设置了重重障碍，但是检查组力排众议，使犯罪分子受到了法律的制裁。

73. 纳税是条康庄道，越走越宽阔

事情永远是一分为二的，当我们为税务违法犯罪者而惋惜，为国人纳税观念淡薄而焦虑的时候，我们是否也应该为那些纳税大户而欢呼，为人民群众思想观念的转变而鼓舞。要说多少年前有人靠政策赚了钱，也有人或多或少地偷逃了税款。可经过市场的洗礼和实践的检验，事实证明守法经营最保险。

有一个发了财的老板，二十年前还是一个穷光蛋，起

初靠倒腾电子表、尼龙袜赚了点钱，后来倒腾电器，批发尼龙布，倒卖进口服装，杂七杂八，什么都能干，一个目的为了钱。那还是改革开放的初期，什么东西都不像现在这样规范，做买卖只管赚钱，谁管什么税不税的问题。折腾了几年建起了一个服装厂，生产经营也是很不规范。后来遇到了税制改革，他全没有把这当回事儿，照样我行我素，莽撞蛮干。有一天税务局来查账，他居然连最基本的税务常识都回答不上。最让人吃惊的是他高薪聘请的会计，仅有一本现金流水账，今天进原料付款多少元，明天卖服装收了多少钱，某某欠我们多少钱，我们欠某某多少钱，乱七八糟。幸亏所有的原始凭证都被收藏在一个个牛皮纸袋子里，也多亏税务局的同志们帮他建起了账册。最后一算，建厂两年赚的钱除了补缴税款，承担罚款之后，还亏了好几十万元。好在税务部门念他不懂，又不是故意偷逃税款，再加上他本人态度诚恳，知错就改，税务机关只让他补缴了税款，没有再罚。通过这件事，给这位马大哈老板上了深刻的一课。他不愿就此倒下，更不想继续这样下去。在税务机关的帮助下，他聘请了精通财务会计和税务问题的退休专家，重整旗鼓，又轰轰烈烈地干了起来。凭着他对服装行业地了解和对市场的研究，没有多长时间就恢复了元气，而且生意一天比一天好，企业的生产经营也完全上了轨道。通过近八年的艰苦努力，原来几百万元资产的小厂，成了一座现代化的企业，资产将近增长了15倍，创造了著名的服装品牌，成了当地的纳税大户，也成了税法的义务宣传员。每当谈起自己的经历的时候，他总是不无感

慨地说,如果没有当时的大梦初醒,就没有今天的成功;如果没有当初的切肤之痛,也不可能赢得人们的尊重;如果没有法律的治病救人,更没有今天的辉煌人生。

我们说,税务是条高压线,是因为它是一个原则问题,大是大非问题,不能有丝毫的马虎大意。作为创业者,一开始就应把税务问题把握好,随后再考虑赚钱的问题。



盲目行动不可取

《孙子兵法》：夫兵形象水，水之行，避高而趋下；兵之形，避实而击虚。水因地而制流，兵因敌而制胜。故兵无常势，水无常形，能因敌变化而取胜者，谓之神。



74. “天真无邪”幼稚型

75. 不劳而获侥幸型

76. 跟风赶潮盲目型

77. 孤注一掷赌博型

78. 不顾后果冒险型

心动不如行动，行动不能盲动。创业投资具有高度的目的指向性，是一个艰辛的行动过程，任何天真、幼稚、盲目的行动都会带来利益的损失和难以预料的后果。因此，必须坚持行动的谨慎，避免盲目性。

74. “天真无邪”幼稚型

要快速致富，又没有必要的条件，有些人不免异想天开走歪门邪道；还有一些人，同样有快速致富的愿望，也想寻找机会发财，但是比较幼稚，轻易相信他人，容易上当受骗。两种有着共同理想，但行为方式却大相径庭的人走到一起，其结果是可想而知的。

比如非法传销，大约十几年前在中国出现，有多少人陷入骗局，为此付出了沉重的代价。时至今日，虽然政府三令五申明令禁止，可就是有人执迷不悟，继续上当受骗。2004年2月15日中央电视台《焦点访谈》节目披露的2004年1月在广西柳州市接连发生的两起凶杀案发人深省。被杀的6人都是非法传销组织的最上层负责人，杀人者是他们的下线，三个年龄只有23岁的年轻人。2003年，三个年轻人被老乡骗到柳州，经过传销组织的洗脑和蛊惑，轻易地相信了传销能快速致富的鬼话，并且决定留在柳州赚大钱。他们在上层经理的授意下从各种渠道筹措了资金，加入了非法传销组织。然而他们千方百计从父母、亲戚朋友那里借来的钱全被上层头目收走，并且再也没有拿得回来。

为了拿回自己的钱，他们开始骗取其他下线的钱财，就这样在相互欺骗中越陷越深，欲罢不能。他们很清楚，在这个组织里，一旦没有钱就会受到暴力的威胁，或者被立即清除出去。可钱还没有拿回来，就此罢手，怎么给家人和朋友交代。就在一时拿不定主意，对传销组织又恨又怕的时候，他们的思想变化引起了传销头目的怀疑。面临被殴打或被清除的危险，他们错误地作出了杀人、抢钱的决定，并且酿成了这次惨案，同时使他们自己走上了不归路。

如果说年轻人涉世未深，天真无邪地上当受骗，做出了愚蠢的事情，葬送了自己的一生，确实令人惋惜的话，那么一些思维健全、经验丰富、见多识广的人的幼稚行为不能不使我们为之惊叹。人们或许还有印象，20世纪80年代有一股所谓的“献宝”热从南方刮到了北方。有人把早已作废的国民党时期的金圆券当作祖传遗产，有人把废纸一张的战前德国马克视为外汇，还有“广西山洞中的宝盒子”，“山西大槐树下的金银珠宝”等等。总之无奇不有，都要拿出来献给国家。当年我在外汇管理系统工作，曾经经手处理过不少类似的“献宝”事件。有一个火车司机听别人说，解放前国民党在西南某省藏有价值几十亿美元的外汇和金银财宝，国家鼓励老百姓寻宝献宝，如果成功，献宝人可分得一半。听了这些传言，当时收入颇丰的火车司机有点按捺不住，也不到有关部门打听一下，就急忙辞掉了工作，背起自己多年来积攒的3万元钱南下寻宝。将近半年的时间里，跟着一帮骗子在南方转了一大圈，用3万元钱买了一个所谓的财宝存单，由多人护送到银行检验。银行工作

人员打开一看，所谓的存单原来是一张手工制作并用照相机反拍出来的底片。上当受骗并损失钱财的人，面对如此残酷的现实怎么也不肯善罢甘休，既指责银行人员“有眼无珠”，又声称要进京向国家“献宝”。为了阻止他的鲁莽行为，维护金融秩序，避免更多的人上当受骗，银行及时地请公安机关介入，这次“献宝”的闹剧以公安机关对几个当事人的收审画上了句号。

75. 不劳而获侥幸型

有的人一心想发财，可就是不愿下功夫，缺乏脚踏实地、勤勤恳恳的务实作风。整天想着天上掉下一个大馅饼，意外得到一笔横财，一夜变成富翁。于是乎，今天投机取巧，明天掩耳盗铃，耍小聪明，出馊主意，到头来耽误的还是自己。

我有一个朋友在北方做生意，多年来走南闯北结识了不少商界的朋友。朋友多了，不免鱼龙混杂，良莠不齐。三年前他遇到了一个自称是某投资集团的香港人，认识没有多久两人就打得火热，经常出没于高档酒楼饭店和一些休闲娱乐场所。香港人出手阔绰，每日挥霍万金。这位朋友看在眼里，心中甚是羡慕。有一天，两人酒足饭饱之后聊起了经商赚钱之道，香港人顿时眉飞色舞，津津乐道。先是自吹自擂了一番，接着又把这位“表叔”数落了一顿。中心意思就是如何巧妙的赚钱，空手套白狼。这位朋友开始听得目瞪口呆，后来感到茅塞顿开，原来自己做了这么多年的生意，现在还是个门外汉，难怪累死累活的不赚钱。他

想，这次傍上这位香港老板好好折腾几年，不信赚不了大钱。于是，他把自己资金紧张的实情告诉了香港人，香港人二话没说，爽快地答应借他300万元港币，抵押担保全免，唯一的条件是资金到账后即付10%的现金作为首期利息。朋友一听这么痛快，资金到账后才付利息，又没有风险，多好的事呀。接下来的几天里他们谈好了细节，签署了借款协议，背着30万元现金前往广州办理划款手续。到了广州，香港人要求借款人提供一个香港银行的账户，以便划款。这位朋友就找到一个在香港做生意的老熟人，把他的账户提供给了对方。到了星期五，香港方面发来传真，告知300万元港币已入账，等在广州的两个人总算听到了佳音，心里的一块石头也算落了地，两人急忙交接了30万元的利息，香港人自称有事需要料理，两人就此分手各奔东西。过了一个周末，第二个星期一的上午，帮忙提供账户的老熟人打电话过来，说是上周末进账的300万元港币由于支票上少盖了一个印章被银行退票，进账记录也被银行删除。听了这话我的那位朋友差点没有晕了过去，他赶紧打电话找那位香港人，所有的电话都是wrong number（错号）。黄鹤一去不复返，骗了钱的香港人从此便在人间蒸发了，我的这位朋友钱没有借成，自己反倒搭进去30万元。

俗话说：“一遭被蛇咬，十年怕井绳”；“吃一堑，长一智”。可是这位仁兄吃了亏，上了当，满不在乎。没有过多久他又和一帮搞假承兑汇票的人搅在了一起。背着多年辛苦赚来的钱到华南某地银行作为保证金，申请开立3倍金额的银行承兑汇票，再持汇票到异地有关银行贴现套取现金。

正当他们拿着汇票在南京一家银行办理贴现时，银行工作人员通过系统查询发现他们提供的汇票有假。机智的银行职员一面不动声色地稳住他们，另一面秘密地向公安机关报案，就在他们梦想成真的时候，公安人员出现在他们的面前。后来经过公安机关长达两个月的仔细侦察，整个案件水落石出。原来他陷入了一个特大经济诈骗团伙精心设下的圈套，这个犯罪集团与个别不法的银行职员内外勾结，以融资借款的名义专门诱骗一些急需资金的内地企业老板入局，既骗取内地老板的保证金，又骗取银行的信贷资金，涉案金额高达数亿元。经过两个多月的囹圄生活，前因后果真相大白。虽然他属于上当受骗，被公安机关无罪释放，可由于他侥幸而又固执的行为使自己的钱财付诸东流。这难道不能使我们引以为戒吗？

76. 跟风赶潮盲目型

在中国有一种社会现象，当一个人在某个领域、某些方面有所发展，取得成功的时候，就有一大群人跟着追了上来；当某个行业、某种生意、某类品牌在社会上吃香的时候，人人就开始涉足这个行业，经营这种生意，青睐这类品牌。同时，当人们潮水般的蜂拥而至的时候，也就是这个行业、这种生意或者这种品牌走向毁灭的开始。

我曾经遇见过这样一个人，思想解放，头脑灵活，精明能干，给人的感觉是严肃认真，一丝不苟。可是下海经商十几年，别人赚钱的行当他几乎全部试过一遍，没有一件事情能有一个满意的结果。当年温州的小商品市场红火

的时候，他和外贸公司合作去国外办展销，选样品，租摊位，作宣传，忙活了几个月，可是当展品运到参展国港口时，展览会已经结束了，无奈之下只好就地处理。展览办砸了，小商品的生意自然做不成，接着他另起炉灶办了一个时装公司。又是选模特，又是搞展示，还给他的时装公司起了一个时髦的外国名字。折腾了几个月，等到自己的产品出来以后全傻眼了，不论从服装的设计、用料，还是加工整理，都与公司的品牌以及漂亮的模特形成了极大的反差，给人感觉和市井裁缝店的产品没有多大区别。这样的时装公司，维持了不到半年就悄悄收摊了，卖不出去的产品最后送人还要点头哈腰。时间到了20世纪90年代，此公还是耐不住寂寞，看到乳品行业备受关注，于是又打起了酸奶的主意。先是从法国买来了酸奶样品，接着到处托关系找熟人寻求合作伙伴，后来通过一位领导介绍，终于找到了一家农垦企业有合作协议意向，他便背着自己从国外收集到的酸奶生产技术和进口设备的有关资料和人家商谈具体的合作细节。接触了一阵子，对方总是不紧不慢，不冷不热。项目也是谈谈停停，拖延了好长时间。开始他还以为农垦企业管理松散，效率低下，只能随着他们一起耗。可后来从国外来的一份传真使他为之震惊，原来这家农垦企业在得到他提供的酸奶生产设备和技术的信息资料以后，直接和国外厂家取得联系，并谈妥了引进设备技术合资建厂的协议。怒火中烧的他，再也忍受不了这样的玩笑和游戏，他感到无地自容，无脸见到江东父老。为了发泄心中的怨恨，他又去找领导，到有关部门反映情况。可是，生

意毕竟是生意,领导和主管部门只能对他的遭遇表示同情,劝他以后不要盲目地相信别人,也不要盲目地采取行动。

77. 孤注一掷赌博型

我们曾经说过,投资是一个播种和收获的过程。在现实生活中人们往往没有耐心,都想在最短的时间内赚到最多的钱。在这种心理的驱使下,欲望战胜了理智,行动变成了冲动,赌一把的思想常常会占上风。

那些年保健品营养品泛滥的时候,有一种藻类制品被非法传销者吹得神乎其神。什么延年益寿,健身强体,有病治病,无病强身等等,反正“山西大力丸”的功效它全有。小小一瓶的绿色药片当时被炒到了几百元,其实这完全是传销者层层加码造成的结果。且不管这种产品的功效如何,仅就如此昂贵的价钱正常人是不会轻易上当的。可是世界大了,什么人都有,一家三兄弟偏偏看中了这个东西。他们通过传销网络找到了源头,缠着要和生产厂家合资生产。本来这种产品就是假冒伪劣,正因为卖不出去才想了个传销的损招,现在有大头送钱上门,可谓是瞌睡遇到了枕头。对于经过传销洗礼的骗子来说,对付这几个一心想赚钱的愣头小伙简直是手到擒来。一开始他们拿腔拿调,找了一大堆理由来吊哥儿仨的胃口,什么前期投入呀、产品研发呀、市场开发呀等等,后来经过一番讨价还价之后终于同意以500万元出让40%的股份。实际上所谓的保健品厂就是几个人租了一个车间,买了一个二手的制药设备,通过关系搞了一个批号。他们生产的保健品的真

实配方实际上就是淀粉加水加色素,再适量放一点柠檬酸。这么一个制假售假企业,所有的投资加起来充其量不过十几万元,可三兄弟却硬着头皮花500万元才买到40%的股份。是不是他们有病,或许神经有问题,旁观者大惑不解。其实三兄弟自有他们自己的如意算盘,当时传销刚在中国露头,许多人以为这是一种西方先进的营销方式,按照这种裂变式的、金字塔形状的销售结构,一传十,十传百,用不了多长时间,销售网络就会遍布全国。而且传销既不用支付传销人员的工资,又没有过多的成本费用,成千上万的“志愿者”把钱交给你,然后再向全国人民去收,这种美事谁能想得出来。其二,这种所谓的保健品成本低得可怜,价格却出奇的昂贵,卖出一瓶,厂家的利润就有四五十元,如果每个传销人员一天卖出一瓶,有1万人的销售队伍,一个月就能销售30万瓶,30万乘40元等于1200万元,1200万再乘40%等于480万元,按此算法,500万元的投资一个来月就能收回,接着的日子就是过一个月就有500万元。这还叫什么保健品厂,简直是一个印钞厂。其三,就是他们关于“风险”的考虑。对于产品的质量他们是心知肚明的,故意不戳穿它,万一有一天事情败露被查处,他们可以搪塞,假装上当受骗;对于投资款的认交,他们采取自认为比较稳妥的办法,先付50%的现金250万元,其余款项在销售分红中扣除;对于政策法律方面的风险他们不是没有考虑,认为只要在半年内不出问题就能收回投资并且赚取可观的利润,到那时一有风吹草动就溜之大吉。这种如意算盘在一般人看来似乎滴水不漏,可是他们犯了

非常严重的错误。一是把实实在在的投资变成了疯狂的赌博。二是把赚钱的希望寄托在实际的不可能之上，使人不自觉的联想到“鸡生蛋，蛋生鸡”的古老话题。三是利令智昏，明知是一个火坑，却偏偏要以身试法。后来事情的发展恰恰印证了我们的分析，先是消费者已经开始认识到传销的欺骗性，明智的人都不轻易上当，传销网络不但没有发展而且开始萎缩，很显然他们核裂变的财富来源自然成了一种数字游戏，“印钞厂”的梦想也化为泡影。没过多久，依法取缔和打击非法传销活动的行动在全国范围内展开，从根本上彻底摧毁了他们的网络体系。更为惨烈的是，他们制假售假的非法行为也被有关部门严肃查处，工厂被取缔，执照被吊销，人员被解散，资金被冻结，股东被收审。看到他们如此“英勇”的“壮烈行为”，老百姓戏称为“勇敢的二百五”。

78. 不顾后果冒险型

幼稚也好，侥幸也好，盲目也好，赌博也罢，其最终结果就是两个字，冒险。要冒险，就会有牺牲，问题是这种牺牲是否值得。有人冒政治风险牺牲了自己的前途，有人冒法律风险牺牲了自己的自由，有人冒经济风险牺牲了自己的利益。凡此种种，冒险总是有着和风险对等的代价，这种代价的大小和你所冒风险的程度有关，当风险的程度超出了可能承受的最大极限，毁灭性的后果就可能出现。

有一天，我看到了一本书，也是教人如何去赚钱。书中这样写道，“要想赚钱，就要有赚钱的魄力，有赚钱的胆

量，要敢于冒险”。对于这种观点，我不能苟同。为什么胆子小一点儿，行动谨慎一点儿就不能赚钱呢？为什么风险小一点儿，甚至没有风险就不能赚钱呢？既然我们教别人做事情，就不能教那些偏激的，违背事物内在规律的歪招和损招。这样不但帮不了大家，还会误人子弟。

我不赞成投资和致富过程中的冒险行为，是因为我们始终将投资和致富的过程看作财富的创造过程，而不是投机和押宝的瞬间。我们鼓励大家理性地对待投资，谨慎的付诸行动，是因为我们把创造财富视为一生一世的奋斗目标，而不是一时一事的利益冲动。虽然冒险家还会层出不穷，险象环生的事还会继续发生，太平的世界也可能孕育着不太平。这又有什么关系呢，只要我们从实际出发，实事求是，客观冷静地观察世界，认识世界；切合实际地利用资源，创造财富；积极稳妥地发财致富，建设小康，我们就能建设一个既有物质丰富又有精神文明，既有幸福生活又有舒畅心情的理想的小康社会。如果脱离实际，冒着巨大的风险，甚至以生命为代价盲目行动，倒不如平平安安，待着不动。





风险与你同在

人们信奉上帝，却无法感知上帝的存在，我们正视风险，更能体会到风险无处不在。



- 79. 变化无常的市场风险
- 80. 值得重视的政策风险
- 81. 不可忽视的决策风险
- 82. 关乎成败的管理风险
- 83. 暗流涌动的道德风险
- 84. 日益严重的信用风险
- 85. 极其危险的流动性风险

什么是风险，风险就是可能发生的危险。换句话说就是某种不利事件发生的可能性，或者是某种损害和失败发生的可能性。它是相对于安全而存在的一种不确定的因素。人类认识自然，改造自然，战天斗地的历史，也就是人类认识风险，规避风险，控制风险，与风险长期斗争的历史。从辩证唯物主义的观点出发，研究我们生存的这个世界，风险其实是一种相对的客观存在，它与我们结伴而行。

当人们成功地战胜了困难，化解和规避了风险，就有可能到达胜利的彼岸。从这个意义上理解风险的相对客观存在性和普遍性，有利于我们在创业投资过程中正视风险，正确的认识风险，树立良好的风险意识，以风险控制为前提，使我们的事业建立在稳妥可靠、胜券在握的基础之上。

79. 变化无常的市场风险

市场变化带来的风险不论对创业者还是成功者来说，都是始料未及的。1997年，吉林化学工业公司投资33亿元的阿尔法高碳纯装置项目建成投产，可是运行一段时间后就停产了。什么原因使如此巨大的项目一建成就面临停产的厄运呢？当时乙烯产品，包括下游产品，特别是吉林石化乙烯的下游产品，一系列合成橡胶/合成树脂，还有有机

化工原料等等，这些产品都有市场竞争力，附加值都很高。本来很好的市场前景为什么没有达到预想的效果呢？根本原因还是当初在确定项目时缺乏对市场前景的准确分析，仓促投资上马，虽然一些项目的市场空间还比较大，但由于企业的体制和内部管理机制存在问题，投下去的资金就像打了水漂，好项目未必能出现预想中的好效果。

如果说中国石油吉林石化分公司所遭遇的市场风险是中国国有大中型老企业在市场转型期间普遍存在的现象的话，那么改革开放以来新崛起的民营企业同样也遇到了市场变化带来的巨大风险。有的人虽然抓住了改革开放的契机，赢得了社会主义市场经济的第一杯羹，可是从此就高枕无忧，万事大吉，对市场需求的变化认识不足，开发了一种产品，创立了一个品牌，就想一劳永逸，坐享其成，结果没有几天就被淘汰出局；还有人热衷于搞大投资，上大项目，殊不知大投资、大项目背后却隐藏着大的市场风险。因为大投资、大项目一般周期长、见效慢，等你三年五载耗尽金钱将项目建成后，市场早已变得面目全非，即使你有天大的能耐也回天乏力，再生无术；第三种情况就是缺乏大市场的观念，不了解市场规律和市场的整合能力，单枪出马，孤军作战，形不成市场竞争能力，不是被同行吃掉，就是被市场抛弃。市场的风险是多方面的，究其原因，根本的一条就是市场变化所带来的风险，而市场变化的动因又在于需求。只要我们紧紧盯住需求，准确把握市场脉搏，适应市场变化，在变化中求生存，在变化中求发展，这样才能主动回避市场风险，化被动为主动，变不利为动力，

永远保持市场竞争的比较优势，把我们的赚钱事业进行到底。

80. 值得重视的政策风险

政策（包括法律）是我们事业的根本保证。政策性风险涉及面广，时效性强，在一定程度上是对我们综合能力、法纪观念、政策水平的检验。只有立体地、系统地、全面地掌握法律知识，树立法纪观念，遵守法律规定，维护法律尊严，才能真正地避免出现政策性的风险，保障我们的合法利益。比如我们投资创业，首先要考虑所投资的行业是不是法律允许。如果你不管三七二十一，蒙着头把钱投入到色情赌博、制假贩假、走私贩毒、拐卖人口等国家明令禁止的行当，那你的政策风险可就冒大了，不说你赚不赚钱的问题，恐怕首先面临的是牢狱之灾，因为你已经触犯了刑律。其次，行业选择对了，经营是否合法的问题也很重要，不按规定合法登记注册、偷税、逃税、漏税、做假账、骗贷款等等。这些也是严重的违法问题，具有极高的风险性。再次，涉及相关的政策法规，如国家安全、环境保护、社会保障、公共利益等问题。如果忽视了这些方面，不顾法律政策的规定，冒着政策风险搞投资、上项目，其结果是非常危险的。

违反法律规定发展经济，冒着政策风险搞全民致富，不仅经济得不到发展，民生得不到改善，投资人的利益得不到保护，而且在一定程度上会损害地方经济，破坏经济资源，如果地方政府和管理当局目光短浅不加以及时的遏

制，任其蔓延，势必造成地方经济的畸形发展，形成投资环境的真空地带，人为的在市场经济和地方经济之间设立了一道屏障，从根本上阻碍和抑制了经济的正常发展，摧毁了业已建立的经济基础，类似的例子在全国不少地方已屡见不鲜。山西是我国煤炭资源比较丰富的地区之一，长期以来非法开采、违法生产、私挖、私运的现象屡禁不止，一段时间煤矿伤亡事故、运煤车超载事故、环境污染事故频频见诸报端和新闻媒体。可是仍旧有人不顾风险，只看看煤矿有利可图，仍然冒险投资。有一个朋友，明明知道国家对小煤窑的限制越来越严，但仍抵挡不住诱惑，同一个矿主合作，投入200多万元，以为钱多就能买住当地的管理人员，钱多就可以改善生产条件，增加产量。殊不知，合作者拿了钱根本没有改善安全设施，一个透水事故，造成几个矿工身亡，当地有关系的管理人员，有天大的胆子也不敢帮你瞒下来。结果，矿井被封，矿主被追究刑事责任，200多万元的投资不仅收不回来，还要承担死亡矿工的赔偿责任。

81. 不可忽视的决策风险

对于投资者来说，最大的风险莫过于决策失误所造成的严重后果，这是一个沉重的，而又不能不说的话题。在一些组织和机构当中，决策变成了权力的象征；决策就是唯我独尊；决策就是发号施令。决策者成了封建意义下的家长，决策就是一个人说了算。在这种情况下，既没有科学的民主决策制度和决策程序，又缺乏有效的监督和过失

修正机制，决策风险的“原罪”一开始就显现出来。这种现象不仅体现在一些政府的决策当中，也程度不同地反映在一些部门的工作之上，至于企业老板、基层的头头脑脑们随意拍脑袋的情况恐怕比较普遍。

安徽省原副省长王怀中在任阜阳市委书记期间利令智昏的所作所为确实令人震惊。在制定“九五”规划时，他跟本不考虑实际情况和经济发展水平，以其政治需要制定发展目标。当时阜阳市计委提出了13%的GDP增长计划，他不同意，计委无奈调到15%，但仍达不到王的要求，计委只好第三次调整，从15%调到18%，又一次遭到否决。最后在和计委讨价还价之后，王怀中作了让步，把阜阳“九五”期间GDP年均增长目标定位22%，而不是他期望的28%。可实际情况如何呢？挤出水分后，阜阳“九五”期间GDP实际增长率为年均4.7%。22%的目标能实现吗？恐怕他自己都不知道。牛皮吹大了，当然得硬着头皮撑下去，于是劳民伤财的政绩工程就顺理成章了。王怀中“好大”在阜阳尽人皆知，“构建工业大走廊”、“营造外贸大都市”、“十大农业舰队”、“五大农业工程”等等，“大”字是当时使用率最高的字眼。20世纪90年代，王怀中提出了将阜阳建成淮北大都市的设想，与之相匹配的是“大机场”计划项目，在于提升阜阳的国际形象。他向安徽省民航局表示，保证上座率在60%以上，如果客源不足由阜阳地方财政补贴。可是连工资都保证不了的阜阳财力怎能补贴每年700万元的客源不足。然而可笑的是，一直到机场扩建完毕，王怀中连可行性报告都没有看几页。阜阳机场从1995年动工到1998

年建成，耗资从预算的6000万元一路追加到3.2亿元。结果怎样呢？2002年机场旅客吞吐量一共才920人次，每条航线的年度财政补贴高达400万元，加上190多名员工工资和庞大的运转、折旧费用使本来就吃紧的财政雪上加霜。与“大机场”相媲美的是建设世界上最大的动物园计划，里面要养千只老虎万只鳄。王怀中在没有规划设计，甚至没有一个成熟的思路的情况下圈地数百亩，发动数万干部、教师、学生去做开挖“龙潭虎穴”的义务劳动，毁了不少良田，工程历时三年，耗资千万，最终半途而废。有人估计，王的一系列政绩工程使阜阳到期财政负债达20多亿元，相当于目前财政可支配收入的10倍，至少透支了阜阳未来十年的财力。

82. 关乎成败的管理风险

与决策失误造成的集中风险相比，管理过程控制的系统风险则显得点多面广，并贯穿在整个管理工作的全过程。就拿我们投资来说，虽然决策正确了，但投资过程的控制管理尤为重要。既要准时足额地投入资金，又要准确无误地用好资金；既要监控投资项目的整体进度，又要监控投资项目内各个环节的协调配合；既要管市场，又要管研发；既要抓生产，又要抓经营；既要管人，又要管钱，管物。总之一句话，整个过程的每一个环节都不能暴露在失控的状态之下。而要达到上述目的，组织内部就要建立一套完整的过程控制体系，人们通常把这种内部过程控制体系称为“内控机制”。有了健全的内控机制，就能使权限不清、责

任不明、工作脱节、相互推诿的现象大大降低,从而相应地提高工作效率;有了健全的内控机制,就能有效地监测生产经营过程中投入产出的具体情况,从而有利于节约成本,提高效益;有了健全的内控机制,更能规范劳动者,经营管理者以及相关人员的个人行为和工作流程,从而大大降低工作疏漏,差错事故以及人为失误而带来的损失。应该说一个组织既建立了科学民主的决策机制,又建立了完整的管理过程控制体系,那么这个组织管理风险就在掌控之中,其胜算的几率就比较大,老总当得也比较轻松自如;如果一个组织缺乏这种机制和控制体系,风险的导火索随处可见,跑冒滴漏,后院起火,按下葫芦起了瓢,这里的老总恐怕整天都睡不好觉。

83. 暗流涌动的道德风险

道德风险就是人为风险,是人违背道德或者法律所规定的行为界限从而所产生的种种风险。一般情况下,我们把道德风险理解为组织或者机构内部人员由于某种利益关系或者其他目的从事有悖于组织或者机构利益的活动,使组织或者机构蒙受损失。在特殊情况下,道德风险与政策(法律)风险具有同源性。比如一个公司的业务人员打着公司的旗号在与他人的商业活动中恶意进行欺诈,从中获取不正当的经济利益。一方面,由于他的行为把公司推到了违法的境地,使公司面临相应的法律风险。另一方面,由于他的行为同时也损害了公司的其他利益,形成了道德风险。由于道德风险是一种人为的破坏行为,所以它具有更强的隐蔽性,

很难被人们及时识破和发现。

有一个民营企业经过多年的苦心经营总算打下了一点基础，鉴于长远考虑，老板从外地聘请了一位通晓财会税务的“能人”作为财务总监，帮其打理公司的财务以及日常的经营管理。为了表示诚意，除了优厚的待遇，给予充分的信任之外，还花了几十万元为其买了一套住房，这种豁达大度在当时同等规模的民营企业中还比较少见。在最初的一两年中，此人确实恪尽职守，为老板出了不少好点子，为公司融通了一定的发展资金，公司的业务发展和经济效益都比原来有了明显的改善。为此老板更是宠爱有加，又是让股份，又是放权力，到了第三年，此人已荣登公司常务副董事长兼总经理宝座，并且拥有公司的一部分股权。而作为公司董事长的老板则放心大胆地把公司交给了他，自己便沉迷于澳门赌场厮杀得不可开交。当老板在纸醉金迷中豪气大发的时候，一场阴谋已在公司内部悄悄地上演。此人先是利用业务合作伙伴的名义担保到银行融通了一大笔资金，然后又将公司的股权全部转到自己名下，等天真的老板回过神来时的时候，辛苦多年的公司已经不归自己所有。后来的事情更是离奇，而对这位老板来说更是雪上加霜。由于“能人”到银行贷款是假冒业务伙伴的名义出具的假担保，而且贷款单位又是以原老板为法人代表的公司，这样老板不仅迷迷糊糊的葬送了自己的企业，而且还莫名其妙地卷入了涉嫌经济诈骗的案件之中。事情败露之后，老板和他赏识的那位“能人”双双被公安机关以涉嫌经济诈骗收审，本来好好的公司以及他们的私人财产全部被公安

机关查封,等待他们的则是法律的无情审判。据说身处图圈的老板对自己的“慷慨大度”追悔莫及,自己酿造的苦酒只有自己在痛苦中品味,这就是道德风险带来的巨大杀伤力。

84. 日益严重的信用风险

有人把市场经济称之为信用经济,也有人说是合同经济,总的意思是市场经济是建立在以诚信为基础之上的合同经济。既然以诚信为基础,那么背弃诚信原则所造成的违约,由此而产生的经济风险就是信用风险。信用风险形成的原因多种多样,归纳起来主要有客观和主观两大方面。从客观方面看,主要是因为外界条件和客观因素的变化致使合同一方或者相关方面不能根据合同约定履行自己的责任和义务,比如市场变化、自然灾害、意外事故、其他不可抗力因素等所导致的履约风险;主观方面的原因则是指合同的一方或者相关方面由于主观故意不愿意履行合同约定下的责任和义务,如违约、毁约、欺骗等故意行为致使合同的另外一方或者相关方面遭受损失。事实上,不论无意的客观原因还是故意的主观原因,其结果都是不能履行合同约定下的责任和义务所造成的风险。信用风险所造成的后果是相当严重的,它不仅损害了一方当事人的利益,而且还破坏了市场经济游戏规则,给正常的市场秩序带来了混乱,使市场的参与者对市场丧失信心,从而阻碍了市场经济的成熟和完善。比如多年前浙江温州的“烂皮鞋”、“假开关”,广东汕头地区的假冒名牌香烟都曾使这两个具有独特经济条件的地区名誉扫地,经济受到了沉重打击。还有一些震惊全国的假集

资、非法传销等使不少无辜百姓上当受骗。至于在一般经济和商业活动中骗贷款，骗货款，骗投资，以次充好，以少骗多，赖账不还等现象在许多人看来已经习以为常。

虽然信用风险的形成具有主观和客观两方面的原因，但我们不能只强调客观而不注重主观；我们也不能只指责别人而放任自己。只要人人从主观上正确树立诚实守信的思想，从行动上重诚信，守信义，那么信用风险就会大为减少；如果全国上下，全民动员，共同打造诚信社会，那我们的市场秩序和经济效益将无与伦比；如果每个人增加一点自我防范意识，使那些失信之人无机可乘，使那些失信的行为没有市场，使失信变成过街的老鼠人人喊打，那样社会风气就会净化，我们的安全感就会增加。

85. 极其危险的流动性风险

说风险，不能不说流动性风险。因为流动性风险貌似一个资金周转问题，其实质往往是全军覆没的导火线。为什么老百姓经常纳闷，好端端的企业说倒闭就倒闭了，庞大的跨国公司，遍布各地的连锁集团一夜之间就垮台了。在类似案例中，大多数都是因为流动性风险导致的恶果。

人们常说“一分钱难倒英雄汉”，不论你市场前景多么好，摊子铺得多么大，战线拉得多么长，未来效益多么好，如果你掌握的流动资产不足于应付支付，从而丧失清偿能力，这时流动性风险便会如期光顾。为了保证支付，你可能去银行贷款，也可能变卖资产，还可能收缩生产经营规模，等等。如果这一系列的办法让你渡过了难关，你或许

成功地化解了这次风险；如果你的资产负债率比较高，其他资产的变现能力又比较弱，而且资金缺口又比较大，厄运就会随时降临，你将面临灭顶之灾。

流动性风险是极其危险的，而且又比较普遍。只要和资金流通有关的行业都潜在着流动性风险。因此不论经营者、管理者，还是投资者都应重视流动性风险的问题，只要我们量力而行，以自己可支配的资金能力确定事业发展的规模，以自己的支付能力确定业务拓展规模，以自己的资产规模确定自己的负债规模，这样流动性风险就会远离我们，我们的事业就能在稳健的基础上走向辉煌。

我们说风险无处不在，并不是说风险不可避免；我们强调风险的不确定性，并不意味着风险不可知。风险并不可怕，可怕的是我们视而不见；风险并不危险，危险的是我们无动于衷。事实上，风险和其他事物一样有着自己的内在规律，需要我们去认识，去感知，去体验。只要我们在思想上树立了强烈的风险意识，我们才有可能在实践中正确认识风险，在事前成功规避风险，在事后巧妙化解风险。风险的威胁小了，成功的希望大了；风险的损失少了，成功的收获多了；风险不发生了，事业就成功了。



钱的正反两面

钱的正面代表了价值，是财富的象征。钱的反面则写满了忠告。



86. 钱是人类智慧的结晶

87. 钱是价值的体现

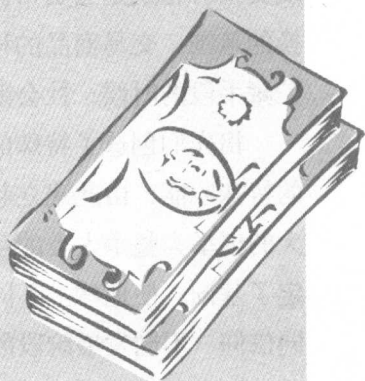
88. 钱是财富的象征

89. 钱是经济的润滑剂

90. 钱是罪恶的源泉

91. 钱是生活中的哈哈镜

92. 钱是贪婪的化身



钱是什么？为什么钱有正反两面？历史的原因无法考证，但是在现实生活中人们经常用钱币的正反两面来决定对决双方难以确定的事情。由此看来，钱的两面暗示着事物发展的两个极端，告诫人们正确对待金钱。事实上，不论现实的钱，还是抽象的钱，都有正反两面。钱的正面代表了价值，是财富的象征。钱的反面则写满了忠告，教我们不要贪婪。

86. 钱是人类智慧的结晶

我国货币的起源大体可以追溯到原始社会末期，早在中原仰韶文化、龙山文化中已经可以发现实物货币的痕迹。货币的出现确是人类发展史上的一个奇迹，它不仅结束了原始的以物易物的交换方式，而且创造了统一的价值的衡量手段，使不同种类的商品通过“一般等价物”顺利的实现交换。特别是当货币拥有流通手段的职能以后，商品交换的范围，交易商品的种类，数量迅速扩大；当货币拥有贮藏手段的时候，社会财富的积累变成可能。

祖先们创造了特殊的商品，并赋予其一般商品所没有的特殊职能，由此建立起了商品经济的社会雏形。这一伟大的创举为整个人类的互通有无、共同繁荣、全面发展奠定了基础、使地球上不同国度、不同语言、不同肤色、不同信仰、不同发展阶段的人通过商品交换搭起了沟通和相

互了解的桥梁；随着商品交换范围的扩大和交换商品种类及数量的增加，极大地促进了交通运输和航运业的兴起和发展壮大。著名的丝绸之路就是古代连接中国和西方世界的重要通道，它开创了文明古国经济繁荣和商品流通的先河；在西方的近代工业革命进程中，货币作为资本，充当了推动资本主义工业文明的重要角色，大大地提高了劳动生产率。正如马克思、恩格斯在《共产党宣言》中所说的那样，“资产阶级在它不到一百年的阶级统治中所创造的生产力，比过去一切时代创造的全部生产力还要多，还要大”；到了现代资本主义阶段，货币资本成了资本的主要形式，以欧美、日本为代表的国家资本主义迅速崛起，国际资本市场也随之得到了前所未有的发展壮大。

沿着货币起源及其发展的轨迹，我们看到人类社会由原始走向文明漫长过程中“钱”所发挥的巨大作用。人类创造了货币，同时也创造了历史。从货币资本成为生产要素的那一天起，它就理所当然的成了推进历史进步的一种手段，而且在现代经济结构体系中，货币的特殊功能是什么东西都无法取代的。因此，金钱作为凝结了人类智慧的特殊商品，只要人类有需求存在，它必将伴随人类的需求发挥作用。

87. 钱是价值的体现

金钱作为一般等价物不仅能衡量其他商品的具体价值，而且还能使抽象的财富价值具体化，使模糊的概念变得更为直观。由于统一的价值尺度和货币计量单位，本来不可

比的事物通过其价值体现变得易于比较，货币单位确实为我们提供了一个独立公正的参照系。如一个国家的国民生产总值，一个地区的社会商品零售总额，一个企业的总资产，一个老板或者富翁的身价等都可以用一定数量的货币单位表示。试想，如果没有货币价值尺度的这一基本衡量标准，我们只能用生产了多少台汽车、多少架飞机、多少斤小麦、多少头奶牛等等来表示国民生产总值。用卖了多少米布、多少斤盐来表示社会商品零售总额。用多少栋房子、多少亩地、多少只羊来表示某位老板的身价。这样，谁也不知道一台汽车的价值和一架飞机的价值究竟哪个贵，同时也弄不明白一头牛和一只羊的价格比，当然也搞不清楚一个国家的国民生产总值和一个老板身价之间的关系。我们聪明的祖先创造出无比神奇的货币，它使一个纷繁复杂的世界变得井然有序。

88. 钱是财富的象征

作为价值尺度的货币，对其他商品和财富以自己的标准进行量度，这种标准就是凝结在商品和财富中的人类劳动和创造；这种量度实际上就是对劳动和创造的测量和肯定。它不仅告诉我们劳动创造了价值，而且证明价值的高低和我们付出劳动和创造密不可分。因此，不论社会多么进步，科技多么发达，资本的形态如何转化，劳动永远是创造价值和财富的原动力。就像能量守恒和转换定理一样，有劳动才有成果，有付出才有回报，有投入才有产出。

从前在一个地方有两户人家，一户是闻名遐迩的财主，

一户是财主家雇的长工。他们各有一个儿子，年龄不相上下。财主家的孩子从小娇生惯养，好吃懒做；长工的儿子却整天跟着大人风里来雨里去，不停地干活。后来两人都长大成人，财主给儿子留下了无数家产和金银财宝；长工给儿子的则是一套农具和两头耕牛。命运和生活方式似乎已经成为定式，年轻的财主天天游手好闲，花天酒地；小长工却忙里忙外，起早贪黑。十年过去了，财主的财宝已经所剩无几，只好给长工割让土地。又过了十年，长工变成了财主，财主却变得一贫如洗。老百姓虽然不明白价值创造的奥秘，实践给了他们最大的启迪。“金山银山不稀奇，辛勤劳动才可贵。”这句话虽然是民间的一个谚语，它却道出了劳动创造财富的真谛。

由于货币的特殊职能和法定的特殊地位，钱不仅成为人们日常生活和经济交往不可缺少的交易工具，而且成为人们贮存和积累财富的重要手段。当我们的财富变成银行存款的时候，银行就可以利用公众存款的一定比例发放贷款，从而使本来被人们占有的财富重新回到生产和流通领域创造更多的社会财富，这时一个钱就变成了两个钱甚至更多的钱。

89. 钱是经济的润滑剂

当货币有了流通手段，就说明钱可以重复使用。当钱可以重复使用的时候，市场不仅可以最大限度地满足人们的社会需求，而且还可以通过货币和商品的流通调节社会分配和再分配。因为任何一个人都会用自己货币收入的一

部分进行自我消费。当有人消费的时候，就有人相应的获得收入；当获得收入的人再消费的时候，他支出的部分实际上变成了再分配，这样就形成了社会商品和货币流通的奇妙结构。在这个循环中，一个人的收入实际上就是他创造的财富，一个人的支出，也就是他向别人购买的需求满足。当一个人的收入减去自己的支出还有剩余，剩余部分就变成他的财富积累。同样的道理，社会的总收入减去社会总支出的剩余部分也就是社会财富的积累。所以，当人们为自己创造财富的时候，同时也在为社会创造财富；当人们为满足自己需求进行消费的时候，同时也在帮助他人创造财富。这一点又告诫人们，财富创造不是孤立的个人行为，它与社会的消费需求、商品交换的发达程度、货币流通的速度都有着密不可分的内在联系，没有这些先决条件，一个人能耐再大，生产的产品再多再好也无法变成商品，更不能实现产品的价值，也就不能创造财富。

在现代市场经济条件下，货币不仅是商品流通的润滑剂，而且是资本流动的原动力。资本根据市场的需求，以其内在的规律进行流动，这种流动以资本的风险程度和回报率作为前提，一般情况下资本流动的规律依次为低风险高回报，低风险低回报，高风险高回报。当某个行业利润空间大，资本匮乏，市场前景看好的时候，资本就会争先恐后地涌入，这个行业就会兴旺发达。当资本的需求、市场的饥渴、利润的空间被充裕的资本、丰富的产品、丰厚的回报一一填平的时候，随之而来的便是产品过剩，竞争加剧，风险加大，利润变薄。这时新的资本就会望而却步，

掉头转向其他行业；原来进入这个行业的资本，情急之下也会闻风而逃。成也萧何，败也萧何。理性的资本流动是市场的需要，过度盲目的投资会造成相反的效果。

90. 钱是罪恶的源泉

世界上任何事物都是矛盾对立的统一，金钱也不例外。当我们被金钱的正面表象所迷惑、所左右，并孜孜不倦、挖空心思地追逐金钱的时候，藏在金钱背后的魔鬼却在酝酿着一场极端的行动。它千方百计让你背弃原则，丧失理智，做出愚蠢的行动；它让你在铜臭的包围之下失去自我，失去尊严，失去朋友；它让你红极一时，又让你威风扫地；它使你进入天堂，又把你打入地狱；他让你一时富有，又使你一贫如洗。虽然金钱对于我们来说至关重要，但是当拥有的钱财超过了我们正常的需求范围，它就变得不那么重要。人生本来辛苦短暂，金钱未必与生命为伴，如果说我们创造的财富为社会作了一点贡献，生活的意义就不仅仅是金钱。可悲的是，许多人在金钱面前往往目光短浅，把世界简单的归结为一个“利”字，什么情啊，爱啊，义啊，全都用金钱作为衡量标准，于是为钱所困，为钱所迷，为钱所毁；当了官，有了钱，以权谋钱，以钱维官。因此钱再多也不算多，官再高也不算高。“人不为己，天诛地灭”，“人为财死，鸟为食亡”便成了他们的人生哲学。

有那么一对夫妻，男的是一个实权在握的地方官，女的是他辖区内的“老板”。老公在台上高谈阔论，表面上廉洁清正。在台下却卖官受贿，贪婪成性。老婆的公司表面

上惨淡经营，可背地里走私，骗税，假冒伪劣，黄、赌、毒样样都行。老公最爱听的声音是赌场中老虎机吐出筹码的哗哗声，因为每次进赌场的赌资都是别人提供。老婆最喜欢的事是坐在家中数钱，因为每次数的都是不义之财或老板们的进贡。老公赌钱赌上了瘾，三天两头去澳门，以至于慷慨解囊的部下和老板们连电话都不敢听；老婆数钱数上了瘾，当没有人送钱的时候，她就用银行出纳练习点钞的“代币券”来过瘾。这样的“好景”自然不会长久，东窗事发是由于家中被偷。丢了东西又不敢报案，小偷被抓后供了出来也不敢承认。纪检委找他谈话，他说可以用党性保证，检察院去抄家，使他们大吃一惊。家中的陈设貌不惊人，一米八的大床却用百元大钞堆成。证据确凿，双双被捕，贪来的钱财全部被没收。进了大牢才有所悔悟，没想到最喜欢而最没有用的金钱把他们送到了人生的尽头。

91. 钱是生活中的哈哈镜

需求满足是生活的基础，物质财富又是需求满足的基本内容，因此赚钱就自然而然地成了人们生活中的一大任务。赚钱本来是为了生活，可实际上许多人为了赚钱却把生活抛在了脑后；生活本来需要我们去享受，可人们往往把生活变成了金钱和利益的追求；本末倒置的结果，扭曲了生活的本来面目。生活本来是美好的，可是只要有金钱的因素夹杂进去，爱情、婚姻、家庭这些生活的基本元素也会被金钱所左右。有一个来自革命老区的女孩，大学毕业后分到省会城市工作，人长得不错还比较朴素，工作也

很上进，成了单位有名的才女。可是这个单位的领导不太正经，经常找借口带上她去高档酒楼吃喝应酬，出没于风月场所。起初还有些缩手缩脚，不大好意思。后来见得多了，思想自然也就有了变化，觉得无所谓了。原来工作上的劲头没有了，纯朴的形象也慢慢消失了。她开始追求时髦、豪华、气派、潇洒，千方百计接近一些有权有势的领导，结交一些财大气粗的老板，整天“大哥”的电话不断，夜夜陪领导玩乐聊天。一晃过了几年，领导因经济犯罪被判十年，原来围着领导的马屁精们也树倒猢猻散。失去靠山的她，一不做二不休，找一个有钱的“大头”。先瞄准了一个国有企业的老总，可老总有家有室不好办；接着搭上了一个土老板，弄了一套房子就说了再见；后来发现一个乡镇干部，级别不高，可是一个腐败的主。谈情说爱侦察钱财虚实，卿卿我我打探囊中究竟。可怜的土老冒，经不住红粉佳人的循循善诱，认识不到一个星期，就一五一十地把自己如何利用土地批租转让权力收受贿赂和自己钱财去向等“高度机密”，毫无保留地告诉了她，以表示对她的诚意和自己的“能力”。摸清了钱财的底细以后，他们闪电般地结婚，结婚不到半年又闪电般地离婚。她提出了一个长长的财产分割清单，要求那位似乎还在梦中的老公签字，老公不肯就范，她就以报案相威胁，无奈之下，老公只好签字画押。突如其来的婚姻自然不会那么轻松，不义之财也不可能轻易落入袋中。正当那位美女盘算着如何享受生活的时候，她的那位不争气的“老公”却东窗事发。正是人算不如天算，如意的算盘化成了泡影，既耽误了生活又

浪费了青春，到头来还是落了个两手空空。

92. 钱是贪婪的化身

说到钱，必然就联想到贪。贪念，大概人人都有点儿，无非程度不同罢了。前年电视上报道几个骗子搞非法集资，以高利率为诱饵专门欺骗退了休的老太太。许多人上当受骗，最多的被骗走了好几万元。当记者问及她们为什么轻易相信骗子的谎言时，被骗者个个捶胸顿足，后悔自己太贪。明明知道现在的利率不可能有那么高，但是贪念却驱使她们作出了错误的选择。

这还不算真正的贪，只不过是老太太们心重了一点儿，没有把握好，损失了一点儿自己的血汗钱，吸取点儿教训也就没有什么。可是真正的贪，那就完全不一样了，无本生意、权钱交易、假公济私、贪污受贿等等。什么来得快，什么来得狠，就干什么。这些人贪，一般都不承认自己贪，因为他们已经把手中的权利和金钱画上了等号。拿着人民给的权利不给人民办事，却热衷于与那些愚弄人民坑害百姓的奸商和不法之徒搅和在一起，称兄道弟，胡作非为，搞得官员不像官员，商人不像商人，就像个黑社会的老大。这只不过是一般的“小贪”，比这更高一层的就算“大贪”了，“大贪”不论从级别还是贪财的方式上都和一般的贪官不一样。“大贪”一般不露声色，事情都是由秘书和下属出面摆平；“大贪”一般轻易不收别人的财物，要孝敬就通过其家属的公司进行；“大贪”一般在台上都慷慨激昂，是清正廉洁的典范，在台下却用自己的特殊方式搞着

见不得人的龌龊交易。但是不管“大贪”还是“小贪”，他们共同的特点就是对金钱超常的喜欢。全国每年都要处理不少的大小贪官，可是贪官就像韭菜一样，割掉一茬又一茬，总是割不完。论党纪，都已经细得不能再细了；论国法，连身居全国人大常委会副委员长的成克杰都能给毙了，可贪官们哪一个管你那么多，他们照样前仆后继，贪婪到底。为什么呢？可见还是一个“钱”字，钱的诱惑力实在是太大了，以至于像成克杰这样混到全国最高权力机构的头面人物都经受不住考验，真乃我们这个社会的一大悲哀。有一个号称“三光书记”的贪官就曾经说过“升官不发财，请我都不来”，“当官不收钱，退休没本钱”，确实道出了大多数贪官的罪恶目的。河北巨贪李真大肆收受贿赂，用旅行箱装钱。有一个箱子没有装满，就打电话给包工头，包工头送来的钱多了，装不下，他又找了一个箱子出来。就在这个当口他的罪行败露被纪检机关“双规”，后来在交代犯罪事实时他说，如果晚抓他几天，那一个箱子又会装满。可见贪官们对金钱都是贪得无厌，贪来贪去，都是贪来的钱财把自己送上了西天。

金钱给我们的忠告还有很多很多，有人可能一开始就有所警觉，有的人可能在金钱上面栽过跟头之后才能体会到。不管效果如何，事先善意的提醒还是很有必要，关键在于行动中的正确把握。只有认清了钱的正反两面，才能在金钱的诱惑面前大义凛然，不为钱所动，不为钱所困，不为钱所迷，不为钱所毁。



君子爱财，取之有道

孔子：富与贵，
人之所欲也，不以其
道得之，不处也。



- 93. 把个人致富与国家经济发展的宏图大业结合起来
- 94. 把自己的主观愿望和具体的客观实际结合起来
- 95. 把个人资源和社会资源有机地配置起来
- 96. 实现人与人、人与社会、人与自然的协调发展
- 97. 实现个人利益、公众利益、国家利益的和谐统一

当中国进入现代文明和市场经济的时候，人们对“道”有各种各样的理解。有人认为道就是路，发财致富之路；有人认为道就是门道，发家致富的窍门；有人说，道就是道德、道义，以德为人，以义取利；道就是法，守法经营，合法赚钱；道就是规则，道就是制度，道就是诚信，道就是一切合理的赚钱手段。小小一个“道”字包含了许多我们只能意会而无法言传的东西。

其实说“道”，无非是人类对世间万物，包括人类自己生存和发展规律性的认知程度。规律也是一种客观存在，需要我们在社会实践中发现它，认识它，利用它。赚钱也是一样，有其内在和外在的客观规律。当我们认识和掌握了经济规律，并能在社会实践中遵循和运用这些规律时，我们就能在汹涌澎湃的经济大潮中坚持正确的发展方向，把握有利的发展机遇，创造良好的发展条件，取得理想的发展效果。

93. 把个人致富与国家经济发展的宏图大业结合起来

金钱确实是人人需要而不易得到的东西，因为它不能凭空而来，需要付出辛勤的劳动和智慧的汗水。改革开放

以来，特别是十四届三中全会以后，党和国家一系列的重大决策都是以全民致富，提高综合国力，实现中华民族的伟大复兴为出发点，既有历史的延续性，又审时度势，与时俱进；既是国家发展的宏图大略，又是我们致富的根本保证；既为我们指明了方向，又教会了我们认识世界、改造世界的方法。在这一历史的关键时刻，许多有识之士解放思想，开拓进取，积极投入社会主义市场经济和全民致富的伟大实践。和历次政治运动不同的是，建设有中国特色的社会主义以及社会主义市场经济，是以提高人民生活水平为目标，提倡一部分人先富起来，进而推动全民致富的富民强国之路。因此具有广泛的群众基础和巨大的吸引力，从而也激发了广大人民群众参与热情和创造能力。在这个过程中，最初的创业者们抓住了历史机遇，借着改革开放和市场经济的东风，成了市场经济的弄潮儿。毫不夸张地说，和共和国一起成长的精英们的价值观、世界观，是随着对党在新形势下系列方针、政策认识的不断提高而得以形成并不断完善的。他们把自己的致富理想和国家的兴旺发达结合起来；把个人的奋斗目标和中华民族复兴的宏图大业结合起来。在赚钱的同时，成就了事业，实现了理想，作出了贡献，真正地得了“道”，得了符合国家和广大人民利益的大“道”。

94. 把自己的主观愿望和具体的客观实

际结合起来

赚钱是件不容易的事，从哪儿赚钱，赚什么钱，是首先

需要解决的问题。俗话说三百六十行，行行出状元。每个人都应该根据自己的实际情况选择致富方向和赚钱门路。致富方向选择的正确与否直接影响着事业成败和赚钱速度，因此，既要敢想敢干，又要实事求是。有的人脱离实际，好高骛远，想一口吃个胖子，一夜变成富翁，往往欲速不达；还有人心神不定，思绪不宁，一会儿捉蜻蜓，一会儿捉蝴蝶，到头来什么事儿也做不成。所以赚钱有“道”，就是要明确的致富方向，走切合实际的发展道路。

前一段时间媒体报道过“工程师精擦皮鞋”的故事，说的是41岁的陈星羽，1983年以全县理科第三名的成绩考入北京工业大学飞行器工程系火箭导弹发射技术与设备专业，1987年毕业，分配到科研机构搞科研；后来调到民营企业当厂长，企业倒闭下岗失业；自己开公司做生意，公司倒闭赔了40多万元；又去开饭馆，遇到拆迁赔了5万元；接着到四五家单位打工，一多半的单位开不出工资，最终还是干不下去。在经历了“屡战屡败，屡败屡战”的煎熬之后，无奈之下打出了“工程师精擦皮鞋”的条幅，每天挣一二十元养家糊口。

“工程师精擦皮鞋”引起了社会各界的广泛关注，媒体频频曝光，穷追不舍；街谈巷议，褒贬参半；政府关心，企业来函来电。刹那间，擦皮鞋的工程师成了新闻人物，更成了商家炒作的焦点。有人聘请他当推销员，可他嫌效益工资低，自己年龄大，怕胜任不了工作却步不前；政府派人前来了解情况，帮他排忧解难，可他牢骚满腹，难以从往事中解脱出来；还有企业和他签订了合作意向书，但由

于说不清楚的理由变成了一纸空文。新闻的效应没有持续多长时间，炒作带来的快感也瞬间烟消云散，摆在工程师面前的生活道路依然是那样艰难，腿有残疾的父亲，下岗而近乎失明的妻子，正在读初中的14岁女儿。面对这一切，人到中年的工程师更是一脸迷茫，他说：“像我们念这么多书的人，创业搞这么多的事，我完全可以比一般的脑力劳动者挣更多的钱。”“我都不知道，怎么突然就变到40多岁了，我慢慢越来越不适应这个社会了。”这几句话可能真正道出了他的心声。一个人的失败并不可怕，可怕的是你承认失败；输也并不可怕，可怕的是认输。当人承认失败并认输的时候，就失去了勇气，丧失了信心。在此我们还不能说陈星羽是一个失败者，因为摆在他人生面前的路还很长。41岁，按现代人生理健康的标准正是青壮年时期，也是干事业的最佳年龄。

对于类似的人生尴尬和生活境遇，忠告只有一个，那就是振作起来，面对人生，认真审视自己，重新认识自己，客观估价自己，彻底解放自己。使自己从固有的、世俗的、传统的、自我的枷锁中解脱出来，选择切合实际的奋斗目标，增强信心，埋头苦干。只有这样，才能找到致富之道、发财之道、事业之道、人生之道、成功之道。

95. 把个人资源和社会资源有机地配置

起来

有了正确的思想，明确的方向，还应有巧妙的方法。这

样才能使致富的梦想变成行动。用什么方法去赚钱呢？实际上是资源的合理配置和利用。在计划经济体制条件下，资源是通过计划进行配置的，当然政府在资源配置中起了决定性的作用；在市场经济条件下，资源主要通过市场进行配置，政府则利用其经济和行政手段进行宏观调控，这自然从体制上和市场运作上给了市场参与者更大的自主权和灵活性。因此，在市场经济中，谁掌握了资源，谁就掌握了财富；谁能科学合理地利用资源，谁就能快速地创造财富。白手起家者之所以白手起家，是因为利用了别人看不见的资源；快速致富者之所以迅速暴富，是因为利用了别人的资源。所以，巧妙地利用资源，就是巧妙地赚钱；科学地配置资源，就是科学地创造财富。而巧妙和科学的资源利用和配置方法，又是我们的生财之道。这个道就是窍门、技巧、精心设计和运筹帷幄。

有一位生于陇上，取名立早的人，不知是为了早日成家立业还是什么原因，起了一个气度不凡的名字可能预示着他要做一番顶天立地的大事。可是地主家庭出身的他连上大学的机会也没有赶上，只能在金属回收公司当废品收购员。20世纪80年代中，当改革开放的春风从沿海吹到内地的时候，眼看到了而立之年的他还没有立起来。他不愿意漫长的等待，挑头儿带领几个哥儿们干起了单帮。事情还是离不开老本行，照样是收购废铜烂铁。重要的一点是抛弃了“大锅饭”，自由自在地去闯天下。开始的时候和原来的做法区别不大，收到的废旧金属拿到废品收购站去卖，后来业务量大了，便有了自己的想法，当时正值钢材市场

不景气的时候，他们便用收购来的废旧钢材到钢铁厂串换成好钢材，再将好的钢材卖给物资部门。这样一来既利用了钢材降价的契机，又解决了钢厂购买原材料的资金困难，以货易货，双方满意。可是经过他们这么两头一挤，利润却比原来的做法高出一倍。后来不仅他们自己收购的废旧钢材全部串换成了好钢材，就连别人，甚至废品收购站、金属回收公司的存货也通过他们变废为宝，他们的业务量一下子增加了好多，和许多钢厂建立了业务联系。

到了20世纪90年代初，困扰中国经济改革的“三角债”问题愈演愈烈，钢铁生产和销售行业也不例外。钢材积压卖不出去，钢厂没有效益；钢厂的上游企业，炼焦厂、铁合金厂也受到拖累，一连串的不景气，陇上人立早开始琢磨这里边的问题。他想，钢材积压卖不出去，并不是钢材真正过剩，原因在于基建规模的压缩。如果老百姓住房走商品化的道路，钢材就不可能过剩，市场的空间无法估计。由此还可以得出，与商品房有关的建材，土地等价格将会水涨船高。有了这一基本估计，他又有了新的盘算。当时有几家铁合金厂由于钢厂的拖欠发不出工资，影响了对钢厂的硅铁供应，而钢厂由于钢材积压，流动资金紧张无法进行正常生产。他分析了整个债务链条中的关键环节之后，想出了用最少资金打开全部债务环节的奇妙办法。他与铁合金厂、钢厂三方签订协议，拿出几百万元资金解决铁合金厂的燃眉之急；铁合金厂以成本价格向钢厂供应硅铁，钢厂拿出一部分积压钢材以低于市场的价格由其代销。这样，钢厂和铁合金厂都付出了一定的代价，减少了利润，或者

亏了一点本，但总比停产要划算得多。

协议签订下来，三方勉强维持运转，但资金链条一直绷得很紧，随时都有断裂的危险。眼看着钢材的库存量不断增加，手中的流动资金已经所剩无几，他把目光集中到了银行。当时的银行融资方式还比较单一，除了不动产抵押、经济担保之外，流通性的企业很难申请到贷款。他不厌其烦，求爷爷告奶奶，碰了不少壁，费了不少神，最后说服一家银行，用自己库存钢材作抵押，获得了其价值的2/3的授信额度。这样，在授信额度内开银行承兑汇票，用银行承兑汇票付给钢厂和铁合金厂、用卖钢材的货款归还银行贷款。这条路走通之后，各家钢厂、铁合金厂纷纷效仿，他的业务量和资金运作规模一下子翻了几倍，后来随着房地产的升温 and 基础建设规模的增大，钢材行情一路看涨，陇上人不仅在钢材上大赚了一把，还在其他领域有大的发展，盖起了摩天大楼，办起了农业产业化基地，投资高新技术开发，涉足企业重组兼并等。可以看出，他的每一步成功都是在科学地、合理地、巧妙地利用了各种资源的基础上所取得的，他的每一次胜利都是自有资源和可用资源有机地结合和配置的结果。

96. 实现人与人、人与社会、人与自然的协调发展

《易经》说，“天行健，君子以自强不息”；“地势坤，君子以厚德载物”。意思是，天体的运行刚劲强健，君子应奋

发图强，奋斗不息；大地的气势厚实和顺，君子应弘扬美德，容载万物。“自强不息”，激励人们不屈不挠，奋发向上；“厚德载物”，告诫人们宽仁厚德，善待万物。这两句箴言精辟地概括了中国文化对人与自然、人与社会，精神与物质相互关系的深刻认识和辩证的处理方法，集中反映了中华民族的民族精神和民族性格特征。

当中国共产党领导中国人民建设有中国特色社会主义，实现中华民族伟大复兴的历史时期，江泽民同志提出了“以德治国”的方略，把道德建设提到了国之兴亡、民之安康的高度，是对中华民族传统美德的继承和发展。以胡锦涛为总书记的党中央提出了构建和谐社会的执政思想，把人与人、人与社会、人与自然的和谐发展作为推动社会物质文明、精神文明建设的重要标志，以此检验党和政府的执政能力。深刻领会和认真实践这一伟大思想，对于我们全面建设小康社会，推进社会主义现代化进程，实现中华民族的伟大复兴具有深远的历史意义和伟大的现实意义。

社会主义道德规范是相互依存的科学体系，是社会主义市场经济中正确处理各种利益关系的行为准则，也是我们各尽所能，实现共同富裕的根本保证。如官寓德政为民，为官不廉者，缺德也；商寓德于诚实守信，为商不诚者，不义也；而官商勾结，尔虞我诈，结党营私，坑害百姓者，败类也；凡此种种，唯利是图，背道而驰者，失道也。

有言是，得道多助，失道寡助。德是道的基础，道是德的体现。有了德，就有了仁爱之心，宽容之度。就能胸怀坦荡，高瞻远瞩，得大道；缺了德，便会自私自利，斤

斤计较，小肚鸡肠，鼠目寸光，走歪道。所以，“君子爱才，取之有道”，就要“厚德载物”得大道，不要缺德无良走歪道。

97. 实现个人利益、公众利益、国家利益的和谐统一

人生一世，与法为伴，既要受法律的约束，又得到法律的保护，这是人类社会文明进步的必然结果。不论学者们对法律怎样定义，或者作出什么样的解释，法律的本意就是规范人类的社会行为，维护广大群众的合法权益。与道德范畴不同的是，法律具有强制性，不以个人的主观意志为转移。因此，遵守法律是每个公民的义务，也是我们的社会责任。

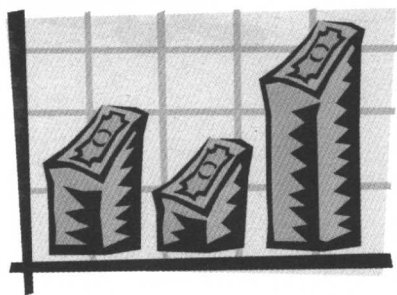
既然法律是对人们行为的约束，那么我们的发家致富行为，投资赚钱行为，生产经营行为等都应该依法进行。只有这样才能保证我们行动的合法性，进而保证我们劳动成果的合法性。这就是君子取财的根本之道。

有的人爱钱心切，置公众、国家利益于不顾，置法纪于不顾，冒天下之大不韪。做官的贪污受贿，做生意的偷税逃税，办企业的营私舞弊，玩资本的空手套利。还有那些假冒伪劣、坑蒙拐骗、赌博贩毒、洗钱走私、跨国偷渡等非法行为，已成为社会主义市场经济发展和完善过程中的毒瘤。这些违法犯罪和丑恶现象虽然发生在个别地区和少数人身上，但损害了广大人民群众和国家社会的共同利

益,严重干扰了市场经济秩序,破坏了市场的运行法则,是对法律尊严的挑衅,也是有志于全民建设小康,全面实现共同富裕的人们所不能容忍的。

有道是,玩火者必自焚。近年来一大批贪官污吏受到了查处,无数的违法犯罪分子得到了惩罚。可是面对无情的法律,贪官们还在贪,违法者还在铤而走险。他们为了金钱,为了利益,为了生不带来死不带去的东西,硬拿着鸡蛋往石头上碰,结果个个碰了个粉身碎骨,鼻青脸肿。

善良的人们一定要头脑清醒,不要因为一时痛快而悔恨终生。要认真地学法,自觉地守法,严肃地护法。共同创造公平、公正、公开的市场环境,积极营造有序的竞争氛围,在无限广阔的市场环境中,在汹涌澎湃的经济大潮中,真正做到“天高任鸟飞,海阔凭鱼跃”。





知足者常乐

老子：祸莫大于
于知足，咎莫大
于欲得，故知足之
足，常足也。

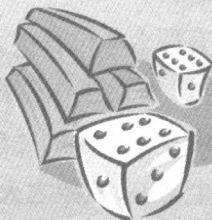


98. 不知满足，就没有快乐

99. 帮助他人，乐中之乐

100. 心态平衡，自得其乐

101. 进取拼搏，乐上加乐



老子说：“祸莫大于不知足，咎莫大于欲得，故知足之足，常足矣。”人们不轻言满足，更不乐善好施，不断地追逐名利地位和物质享受，使原本意义上的需求往往被赋予新的内容，演变成永无止境的名利追求和欲望膨胀。正是由于人性的这一弱点，我们才有社会伦理道德、法律制度等一系列的行为规范来约束和限制人们原始欲望的膨胀，以求人类社会的平等公允及和谐。

98. 不知满足，就没有快乐

人的欲望是无止境的，如果私欲膨胀不加以限制，其后果是十分可怕的。当衣食住行得到满足之后，便想着荣华富贵；当基本生活满足之后，便想着纸醉金迷；当经济略有富余的时候，便想着政治地位；当有权有势的时候，便想着称王称霸，骄奢淫逸。然而，每一次的欲望满足，都伴随着新的欲望的产生；每一次私利的实现，都冲击着道德和心理的防线。结果，欲望的豁口越填越大，道德和法律的大坝最终被冲垮，不知足者掉进了欲望的深渊，谋私利者受到了法律的惩罚。

有那么一位官员，出身贫寒，年纪轻轻就在某单位当办事员，开始工作还算努力，经过几年艰苦奋斗仕途看好，逐步由一个小小的办事员升为办公室副主任。办公室主任可是个肥差，欲望之火从此点燃。开始在单位采购中小打小闹，吃点儿回扣，后来和不法之徒相互勾结挪用公款。他每

天发愁钱不够用，实际上都是为了投机钻营；他日思夜想把官做大，可学历不够，成了锦绣前程的拦路虎。于是他动用公款，通过拉关系、走后门，在两年时间内竟然混了个硕士文凭。但是，混来的文凭毕竟没有什么真材实料，只能故伎重演，继续用钱铺路。他一边贪污公款，收受贿赂，一边察言观色，逢迎领导，重金相送。领导生病住院，他去陪床；领导家里死了人，他去守丧；领导夫人闷得慌，他去陪着打麻将，完全成了孝子贤孙。功夫不负有心人，“真诚”的付出，得到了相应的回报，仕途的大门再次向他打开，不仅去掉了名片上那个深恶痛绝的“副”字，还堂而皇之的异地做官，变成了局级干部。掌权之后的他并没有因为自己的欲望得到满足有丝毫的快乐，反而变本加厉梦想更上一层楼。到了新的单位，他继续网罗亲信，结党营私，大搞顺我者昌，逆我者亡。短短两年，卖出的官位好几十个，收受贿赂数百万元，好好的一个单位被他折腾得乌烟瘴气，国家利益受到了严重的损失。漏子捅大了，不免露出马脚，一封举报信放在了反贪局官员的案头。一心还想往上爬的他顿时慌了手脚。他日不能宁，夜不能寐，到处托关系，找人情，可大量的铁的事实已在铁板上钉了钉。有关部门立刻组成了联合调查组，用了不到三个月的时间，全面查清了他们的犯罪事实，日盼夜想升官发财的他，和其他腐败分子一样最终没有逃脱法律的制裁。

99. 帮助他人，乐中之乐

助人为乐是中华民族的传统美德，具有坚实的群众基

础。在我们周围经常遇到乐于助人的群体和个人，他们朴实善良，诚恳老实，从不计较个人得失，当他人遇到困难的时候，便会伸出援助之手。丛飞，一个众人喜欢的青年歌手和爱心大使，2005年1月在参加深圳举办的东南亚海啸赈灾义演后，倒在了后台。后经医院诊断，丛飞已经是胃癌晚期，急需手术。可是作为一个有名的歌手，丛飞家里仅有1000多元，根本没有能力支付昂贵的医疗费用。人们可能不会相信，但丛飞忍着自己的病痛，赚钱资助贫困山区失学儿童的事迹却催人泪下。从1999年开始，他6次到贵州山区为贫困孩子送学费。为了帮助更多的孩子完成学业，他忍着病痛参加演出，有时一天要演几场。赚到的钱全部寄给了需要帮助的孩子。当他病倒时，家里没有存款，也没有车子，可他为各地贫困学生、残疾人捐款却超过了300万元；虽然他只有一个女儿，可成了178个贫困孩子的代理爸爸。丛飞助为乐的高尚品质和富有爱心的宽宏大情怀，就像他参与创作的歌曲表达的那样朴实无华，情真意切。“只要你快乐，只要你幸福，只要你圆上好梦，我就不辛苦。只要你回头一笑，我就很知足。”和丛飞相比，有一位年过半百开始创业，现在成为亿万富翁的人更要把自己的暮年奉献给社会，他就是重庆力帆集团董事长尹明善。他54岁开始，用了十几年时间，把一个20万元资产的私营企业打造成产值40亿元，利税过亿元的企业集团。功成名就的他，把捐助100所希望小学作为到2010年的人生目标。目前已捐助39所，累计向社会捐款超过4000多万元。他那“老骥伏枥，志在千里”的雄心壮志和义无反顾的助人精神

更值得我们去赞美。正如歌声所表达的那样：“只要人人都献出一片爱，世界将会变成美好的明天。”

100. 心态平衡，自得其乐

商品经济改变了人们的生活方式，全球一体化加速了中西文化的碰撞与交融。置身于多级的社会阶层之中，面对纷繁复杂的社会变革，有的人感觉不适应了，他们开始怀疑、抱怨，这也不顺眼，那也看不惯；发牢骚，泄私愤，少有包容，多有责难；整天闷闷不乐，自己和自己过不去。这些人，往往把自己置之度外，站在岸上看别人游泳，人家发了家，致了富，他一肚子不服气，无言的嫉妒，表面上的不屑一顾，在无奈和麻木中落伍；别人赚了钱，立了业，他心底里不舒服，这也不合理，那也不对头，总想在鸡蛋里面挑骨头，不肯在现实中迈出自己的一步。还有一种现象，就是有的人眼高手低，大事做不来，小事不愿做，整天为生活犯愁，日日为钱财烦躁，在狭隘和自负中失去了快乐。

实际上，自得其乐，是普通百姓表达快乐的基本方式，虽然人们的境遇千差万别，我们的生活也各得其所，只要以平和、严谨、通情、达理的心境坦荡做人，以理解、谦让、友爱、宽容的态度善待他人，以无私、进取、知足、豁达的方式对待生活，你就会发现欢乐充满了每一个角落。快乐就是这样，没有定式，也没有方程，只能在细节和过程中品味人生。

创业有创业的快乐，劳动有劳动的快乐。我们只有以

快乐的态度对待生命，对待生活；以快乐的心情对待名誉、地位和利益。虽然我们承受着磨难和痛苦，但是我们却很快乐。

101. 进取拼搏，乐上加乐

我们所说知足者常乐，并不意味着不求进取，或者无所作为。所谓知足，是指对私利和个人欲望的满足。相对于建设国家，提高人民生活水平，创造财富而言则永远没有止境，需要我们不断地进取和拼搏。这时候的乐表现为事业成功之乐，作出贡献之乐，人生追求之乐。著名科学家、杂交水稻之父袁隆平创造了世界奇迹，获得了中国科学大奖，江泽民总书记亲自为他颁奖。他乐不乐？乐，乐于为人类作出了贡献；他满足不满足？不满足，他还要作出更大的贡献。民营企业重庆力帆集团董事长尹明善一生坎坷多难，曾被划为“牛鬼蛇神”和“反革命分子”，受过批判，蹲过监狱，平反之后于1992年创办了“力帆集团”，十年后进入中国百富。虽然经历过磨难，成功后的他丝毫没有表现出一丁点的埋怨，他说：“我们没有理由埋怨这个社会，生活不可能永远湛蓝，愿望不可能随时达成；你必须看到，如果放弃埋怨，这个社会还有更多的地方，是值得我们发现、去表演的舞台。”尹明善不仅没有埋怨，还成了民营企业家的代言人，除了搞好自身企业的经营管理之外，还利用参加各种会议的机会呼吁社会各界重视和支持民营企业的发展。还有许许多多像尹明善这样的企业家，他们成功不忘国家，致富不忘回馈社会。他们乐于赚钱，同

时也乐于贡献；他们乐于奋斗，同时也乐于接受考验。创造财富的乐趣激发了他们的智慧，财富的积累和壮大实现了人生价值的回归。企业家们不再以私人财富与个人身价标榜自己，而是以自己的产品，自己的品牌，自己的服务，自己的团队来衡量自己的价值。他们乐于老百姓喜欢自己的产品；乐于消费者接受自己的品牌；乐于人们满意自己提供的服务；更乐于大家称道的团队精神和企业文化。

喜怒哀乐，本来是人之常情，我们完全没有必要克制自己的感情以达到某种表象上的要求。问题的关键在于人人都应有一个良好的心态，正确对待名利地位，正确处理各种利益关系。当春风得意之时不要忘乎所以，当时运不济的时候不要灰心丧气；身居要职常想着百姓，碌碌无为也不要自暴自弃；身缠万贯不一定花天酒地，清贫度日也不必丧失气节；虽然人们的命运各不相同，但最终还是人人平等；既然人终有一死，为什么不笑对人生？



责任编辑：崔黎民

责任技辑：梁碧华

封面设计：



ISBN 7-80728-290-8



9 787807 282907 >

ISBN 7-80728-290-8

F·1339 定价:18.00元