



1、别做有一没二的事

(人物:赵江,48岁,徐州人,大专学历,商业连锁有限公司董事长。)

记者:他人或许关心您成为亿万富翁以后的事,我更关心您成为亿万富翁以前的事,尤其在最初,是什么样的力量促使您萌发了做一个商人的念头?

赵:很高兴回答你的问题。已经很久没人这样问过我了,人们更关心我的现在而不是过去。但我却认为它们一脉相承。在没有钱的时候,我同样是个亿万富翁。

我掘的第一桶金是在二十年前,但赚到的却不是钱,而是一种致富思想。有一天,我在街上排队购物,从长长的人流后面,一下子悟出了超越他人的道理。就是在这样一系列各种人都有的队伍里面,大家都太过专注,太争先恐后,还时不时为某人加了个塞儿愤愤不平。我看看着看着就笑起来,感觉自己真的很蠢,就算我也能加个塞儿,结果并不会有别于他人。在日常生活中,绝大多数人都在劳心伤神地干着这件事。

我觉得自己跟他们不一样!我该干的不是如何挤上前去购物,而是如何另辟蹊径——在购物的窗口旁边再开一扇窗口。这样我才能既有物又有钱。当别人只为一个目的的努力时,我可以一举两得,不用排队、不用加塞儿,还做了老板。

在我看来,人生的许多困惑都可以从中找出答案,只为达到一个目的的人或许会有作为,达到两个目的的人更容易有成就——显现一种相辅相成的关系,总是在得到的地方更多,失去的地方更少。商人经商,不通晓这个是不行的。为此,我也总是告诫我的孩子们,别做有一没二的事。

2、重新定义你的本钱

(人物:钱玉清,44岁,北京人,中专学历,建筑材料有限公司总经理。)

记者:一个资金雄厚的人可以稳妥做事,可以先思后行,可以耐心等待机会;一个资金有限的人则不能,他必须尽一切可能抓住机遇,在幸运之神降临之前,甚至都不能有一个稍好些的选择。

钱:这倒是个挺深刻的话题,我以为这样。尤其当我们与困境融为一体时,自身也常常会变成困境的一部分。谁能说得清这是怎么回事吗?经常地,我就觉得,问题投射在我们身上的影子,可能远比它自己大得多——一种糟而又糟的情况,据此限定了问题的本身,就在我们竭尽所能挣脱着的当口,反而将我们置身于自我穷尽的极限之中——人出不出头来的情形大抵如此,他一遇到问题,就被问题所框定。

可事实上,没有几个人是生下来就资金雄厚、却又差不多总是在还没有准备好时出发的,不同的是其中的一些人没有被这个问题所框定,这样他尽管也没有本钱,却明白自己的事情更多地与钱无关,其结果,相对于这个试图解决困难的人来说,他就重新定义了自己的本钱。正是在这个意义上讲,本钱甚至都不能被积攒。

对此,我的个人看法是:如果你当真没有本钱,就应当去做点不要本钱的事,而不要以此为出发点,陷入困境;同样的道理,你也不该急于摆脱你的难题,并假设自己可以不需要本钱一样;相反,小的东西要学会放大,大的东西要学会缩小,二者都导致绰绰有余的情况,既不会被极大所限制,同时又完全被渺小所容纳。

3、学会欣赏你的竞争对手最重要

(人物:孙浩,39岁,北京人,大专学历,古董商。)

记者:如何看待你的竞争对手?

孙:在我看来,人只要敢于发现真相,就一定会如愿以偿,除此之外,学会欣赏最重要,表示我们不仅拥有好的眼光,还拥有好的头脑,在看见了一面的同时,也想见了另一面,不只合二为一,也能一分为二。在这个世界上,供人欣赏的东西无处不在,其中,既有我们喜欢的,也有不喜欢甚至厌恶的,但无论如何,都只会在我们懂得如何欣赏之后,方始显露出它们本来的面目,与它们被人初看起来的样子有些许的不同,既在我们的观看之

商人们致富的实战理念与经营智慧



编者按:
JP·摩根说过,他在一生当中,从未遇到过一位莫名其妙的富人。他们的学识有高有低,取得的成就也不一样,却无不在一点上高度一致,认定成功背后自有道理,由此形成各人的致富智慧,而这正是诠释他们成为富人的理由。本文是记者在商业采访中,总结归纳揭示出来的商人们的九个致富智慧。

内,又在我们的观看之外。为此,我生活中的头一件大事就是找寻对手,不为斗争,单为交朋友,因为每一个有资格处在对手地位上的人都值得借鉴,若要棋高一着,就得就近着比较,从他们存在的角度,来保证我们不会迷失。这就需要智慧,需要勇气,需要我们站在一个更加有利于欣赏着什么的角度上。

记者:可对手也会让人苦恼啊!

孙:我觉的吧,这就是个智力问题。有人看事情不是用头脑,用嫉妒、用感情,这就很糟糕!真实的情况是,小气的胸怀与小气的头脑损失一样多,甚至还可以在让人损失更多的意义上彼此兼具。故而,我们尽管可以不喜欢一些东西,却不应偏激地看待它们;尤其在文明的社会里,人最好远离一个征服者的本能,要是有谁不知道吃肉的方式早已改变,就不会真正地有所作为。面对对手,欣赏比恨有价值。

4、桥是特殊的路 没有桥路难通达

(人物:李桥,46岁,济南人,中等学历,建筑承包商。)

记者:建桥需要很多材料,碰巧一个人没有这些材料怎么办?

李:如果他一上来就盯着大梁,或许真的没这个材料。可建桥不光靠几根大梁,还有别的,这些他或许会有。因为在很大程度上说,人生的桥梁都是借助来的,不是搭建好的,所以,即便是一个人两手空空,也不意味着没什么材料可用。

比如我经常遇到些小困难,我努力克服它们、摆平它们,遇到大困难的可能性就会降低,即使遇到了,也没有那么大。

其实,架桥也是一种选择,只是你不要走到了悬崖的边上再行选择,那就意味着没有选择。在这方面,我知道一句颇有启示的话是这么说的,我们能够望到头的地方都一马平川,但脚下的路途还有沟坎出现。所以,人应及时作好准备。

我自认为发达的原因得益于名字中的这个“桥”字。在我眼里,所有的桥看起来都很美,因为它连通起一条路,实现了跨越。现在人人都在谈意识,这就是我的桥梁意识。

事实上,桥就是路,是特殊的路。当人无路可走时,就必须跨越;无论万丈深渊,还是湍急河流,一座桥横过去,路就畅通了。若以



此论,没有一条路是通达的,除非有了桥,在路与路之间,桥是终点也是起点。

5、认识自己 向自己学习

(人物:周晓雪,女性,45岁,广州人,特级美容美发师,美容院总经理。)

记者:向自己学习?听起来很新鲜呀!

周:我成功的秘诀在于学习。不过,我不仅向他人学习,也向自己学习。这让我有机会认识自己。尤其在我看来,人只有通过不断向自己学习,才能够通晓实践本身的道理;换句话说,假如一个人的知识还不足以使他鉴别自己,这种知识就不会对他产生什么效益,更无助于他摆脱命运的羁绊。

向别人学习得到知识,向自己学习得到特点。特点正是一种资本,可以用来发财致富。

你不相信我的话?那不妨坐过来试一下,看我如何把你变成一位漂亮的小伙子?当你再照镜子的时候,就知道我为什么要向自己学习啦。

记者:可那……只是手艺啊?

周:是的。是手艺。可你要知道,学习只有在经验的意义上才能够兼具实用性与创造性,尤其在我们有意识地向自己讨教的时候更是如此。否则,我们拥有的知识,就无异于一种傻瓜的学问,在看起来相似的方面,结果南辕北辙,学经济如此,学手艺亦然。

记者:谢谢!您让我学到了“活生生”的知识。

6、对知识的重新解读改变命运

(人物:吴宽林,49岁,沈阳人,初中文化,出版商。)

记者:你如何解读知识的价值?

吴:我只有初中的学历,却在做文化的生意,而且很成功。于是有人问为什么?我就告诉他们说我发现了一个小小秘密,文化知识不等于文化市场;无论二者在概念上多么混淆,操作起来必须区别对待。

是的,我把它们分开来看。知识是一回事,知识的经济是另一回事,中间隔着一个市

场。知识想要进入市场,除了自有的价值外,还得附加价值。通常,这个附加的价值才是市场的,才能赚钱。我正是贩卖这个附加价值的人。

记者:何为附加价值?

吴:要是你辛辛苦苦写了本书,却不知道如何卖掉的的话,请过来找我吧,作为你全部劳动的最后一道工序,我将把它改造成市场认可的模样。就是在这样一件事上,一本好书同样不能跳过消费者直接找到读书人。

记者:您也因此不相信知识的价值?

吴:事实上,我只是不相信“以价值论及价值”的东西,即便是知识的价值也不例外。毕竟,知识不一定改变命运,但对知识的重新解读改变命运。

7、凡事得于近必失于远

(人物:杨一玫,女性,40岁,天津人,大本学历,景观设计公司董事长。)

记者:景观设计如何让市场认可呢?

杨:我们这个新兴行业的迷人之处在于,有可能给客户带来额外收益,风险在于这种收益不能确定,其不可缺少的重要性同时与某种无关紧要的事物联系在一起——这便是景观设计。它的商业价值总是出人意料,或者超过预期,或者低于预期。

记者:就如同一件工具,关键看怎么利用?

杨:你说得对。然而差别在于,它只是一种辅助性工具,相对于人们更为关心的实际目标而言,充其量是一件附属品。尤其是在毫不费力就能赚到大钱的时候,“景观设计”的营生甚至会使人误解你工作的性质。那时,开发商会明确指出,你所做的一切只能徒劳地增加他的成本,而不是帮他争到现金。后来当我也不得不尝试着这样看问题时,才认识到了这种处境的自相矛盾——尽管有可能给客户带来巨大利益,可是作为商人(在我们必须赚取他人利益的地方),仍旧鲜有说服力。

作为开创中国景观设计先河的公司之一,我们由此遇到的困难数不胜数。这里,我能告诉你的最有用的经验是,当你不得不依靠他人才能生存时,就既不要开拓市场,也不要成为真正的商人,二者都是貌似正确的方

式,却在实践中经不起推敲。

记者:那您初期的业务呢?

杨:差不多都是些公益事业。我们为一座又一座的城市免费设计景观,获得了如潮的好评。总之,我正是靠着我的不赚钱才养活了自己。

记者:我明白了,然后您就利用您得到的名声赚到了更多的钱?

杨:是的。赚了很多钱。我从这件事上悟出一个道理:凡事得于近必失于远。

8、三个相信 与三个不相信的生意经

(人物:许亦刚,42岁,太原人,中专学历,日用百货批发商。)

记者:能把您经商中最重要的感悟告诉我们吗?

许:我的生意经就是三个相信和三个不相信,让我受益非浅。我发现人生成败的关键不在于如何走上一条通达的道路,而在于把握好正确方向。为此,我甚至会牺牲某种程度的灵活性。

我相信做力所能及的事就是最好的事;我相信任何明智的努力都有一个恰当限度;我相信只有在地位稳固的情况下做出的决定才合乎理性。

相反,我不相信高额的利润;我不相信赚快钱的行业;我不相信“点子”式的主意。我始终认为,一切非自然的行为都留有后患,人不应轻信它们。毕竟经商也类似一种运动,你必须在走得快与走得稳之间有所妥协。财富就出自于二者的均衡状态。

9、经商学会亏钱 是很重要的一课

(人物:施培培,女性,36岁,上海人,中等学历,服装连锁店老板。)

记者:经商是有着亏损的风险,在盈利与亏损之间你如何平衡?

施:在我看来,我们不断地追逐着潮流的这件事刚好表示我们也在不断地被它淘汰。为此,我们既有必要跟着它走,又有必要绕着它转,机械地跟着或大超前都有危险。变化迅雷不及掩耳,只是期望适应得快还远远不够,在这个暴利与亏损显著并存的行业里,赚钱的秘密不仅关乎于如何赚钱的那一部分,还关乎于如何亏钱的那一部分;在什么时候必须亏钱同在什么时候必须赚钱一样重要,甚至比赚钱还重要。

故经商不能拘泥于目标,尤其不能简单地拘泥于一个获利的目标,在可以制止损失之前,任何盈利的情形都显得微不足道——要是我不能适时地通过亏钱的方式卖出一些商品,最后亏掉的部分就不能再以亏了多少钱来计算啦。

任何效益的东西都是在一个过程中被放大或被缩小。善于把握商机的人,亏看起来也像赚;不善于把握商机的人,赚看起来也像亏。因此,一个人必须有勇气向亏钱去讨教,这不仅能使他明白经营的道理,也能让他感知潮流的风标,并在有可能不利于他的时候做出有利于他的解读。

(续前)