

8潮头 Tide

年轻人，不要跟李开复换名片

■ 袁岳

老板和老板交往，秘书和秘书交往，助理和助理交往，这在社会交往中叫“双层交往法”。

通常举行会议，等到老板坐到主席台的时候，助理基本上就闲着没事了。如果这时人家的助理看着你屁颠屁颠地跟他老板攀谈，就会想：“还拍我老板的马屁，我老板不一定理你。”倘若这个时候，你很热情地跟他换名片，效果就完全不一样。另外，可以坦率地说，最了解老板的就是助理。

老板和老板不一定有时间聊天，而助理不同了，私下可以跟对方的助理聊聊天，QQ、MSN，什么方式都要用。助理搞定助理，就相当于搞定了半个老板。这就是“平行交往法”。对于年轻人来说，因为没有那么深的资历，如果你要跟李开复换名片，也许你能换到，但是，他一天拿到 1200 张名片，哪有工夫看你的名片。李开复的助理就拿不到那么多，她最多拿到 20 张名片，这个时候你跟她换名片，她还能记住你。如果你跟她说两句话，讲个笑话或故事，当你再次跟她交往、走动的时候，就会方便很多。

平常，大家很少有机会跟一个公司的老板接触。如果你做过助理，哪怕只是一天，你也能知道，职场的老板是怎么做的。等你跟了三个老板之后，你会发现，其实不同的行业还不一样。尽管这种体会不是全面的，但那是真实的，它会给你一种刺激和感知。人是需要从行为作出改变的，但改变需要诱因，需要受刺激。

很多人选择良师益友时的最大误区，是爱以名人和大忙人为对象，其实这两类人都没有空教导你。想想看，有这么多人想找他们交朋友、说事，就算他们很愿意给你指点一下，那也就只有两分钟吧。像那些公司的大老板，他们所考虑的事情或考虑问题的层次，可能不会让年轻人直接得到帮助，因为他们所从事的事物跟你们是不同的。事实上，你们偶尔听他们说一点东西就足够了。

其实，在社会中存在着这样一些人，比如单位的业务骨干、老会计，或者资深员工。他们往往是按照职业层面的要求，掌握了某些专属于职业的行动型知识，他们不一定有多高的社会地位，却是在社会上实实在在做事的人。

钱在嗷嗷叫

■ 李业成

我发现整个社会在喊钱。有一类人因为过度的物质需求而喊钱，要大房子，要更大的房子，要多套房子，要更好的车，要穿金戴银，要消费奢侈品，要比任何人都耀眼。还有一类人因为生活的捉襟见肘而喊钱，要给上大学的子女交学费，要负担高昂医疗费，要用三代人的积蓄买房子，要吃，要喝……要生活保障。不知是钱逼人还是人逼钱。人和钱和社会，三者绞在一起，扭在一起，扯不开了，人喊钱，钱嗷嗷叫，整个社会、整个生活，被钱吵得没有一寸净土。

我们在《动物世界》里见过狮子咆哮，钱大如狮吼，有人用狮子般的大口吞钱。还有秃

富脑袋才有富口袋

■ 佚名

人们的收入分两种：

1、暂时收入：95%以上的人赚的是暂时收入。（当工作的行为一旦终止，收入是不是会归零？如果答案为“是”的话，那你就是在赚暂时性收入。）

2、持续收入：持续收入是一种每个月会自己流进来的收入，它不会随着我们不再工作而停止。例如政府拥有营业税、水电费等持续收入。

全世界的巨富都在做两件事情：

（1）建立系统；

（2）寻找顶尖的人才——以建立更大更棒的系统帮他们赚钱。他们都懂得运用别人的时间和金钱致富，但却没有一个有钱人是靠单打独斗致富的，都拥有一个系统帮自己赚钱。你是已经决定活到老工作到老，还是有累积持续的收入计划？

工作不是为了赚钱或养老。年轻时努

会驱赶蚊子的报纸

■ 张鹰

很多平常事物，让我们司空见惯，却蕴藏着无限的商机。

《莫比玛》周报是斯里兰卡最畅销的周报之一，期发量高达 100 万份。这家报纸公开招聘一批大四实习生。凭着优异的专业课考试成绩以及面试表现，来自斯里兰卡一家普通大学的大四新闻专业学生维纳辛甘脱颖而出，是他们学校进入这家报纸的唯一的的大四学生。

第一天报到时，维纳辛甘被《莫比玛》周报人事部的主管告知，因为报社最后只会录取一名记者，所以在这批实习人员中，表现最佳者将成为报社的记者。大部分实习生来自名牌高校，主管希望他加倍努力。这让维纳辛甘既兴奋，又感到压力巨大。

6月的一天晚上，因为工作的缘故，维纳辛甘很晚才回到公寓。因为白天没有时间阅读最新出版的《莫比玛》周报，维纳辛甘顾不上休息，就从包里将之掏出津津有味地读了起来。读着读着，几只蚊子飞

来工作，年老时要靠公司养老，靠公司照顾我们一辈子，这样的事在这个时代简直是天方夜谭，老板的任务是向我们提供薪水，让我们在公司学习、实现人生价值。至于如何致富，那是我们自己的事情了。财富不应该用生命赚取，我们应该是利用系统，让财富源源不绝地出现，学着用工具赚钱，而不是耗尽自己的生命来养家。

所谓资产，就是买了之后，还可以帮你生财，能把钱持续放进你口袋里的东西。而负债，就是用了就没了，只是把钱从你口袋里取走。房子如果是用来给自己住，就不能产生收入，但如果我们把房子拿去租，带来的租金在付了房贷后还有剩余，那房子就是资产了。因此我们必须不断地想，如何把原本的负债变成资产。

凡是不可持续的，就不值得羡慕。赚多少钱不重要，能赚多久才是最重要的。做一次生意，领一次报酬，还是领 N 次，你选择哪一种？想想你目前的工作能帮自

来，维纳辛甘的手臂上被蛰了几个包，他感到奇痒难耐，就去拿驱蚊剂喷。可维纳辛甘突然想起来，驱蚊剂昨晚已经用完了，还没买新的，而此时已是深夜，公寓附近的超市已关了门。

维纳辛甘只好用苍蝇拍打蚊子，忙了好一会儿才将它们消灭。这件事突然使维纳辛甘联想到：斯里兰卡接近赤道，其气候属于热带季风性气候，终年高温。这给致死率极高的登革热病毒提供了传播温床，每年，都有不少人因感染登革热病毒死亡。

政府当局为了维护环境卫生，颁布了法律，驱蚊不力者将会受到法律的惩罚。维纳辛甘进一步联想到：如果报纸的油墨中添加驱蚊成分，那读者在阅读时蚊子就不敢靠近了。这样一来，报纸不仅可以报道新闻，而且可以为国家环境卫生的维护作出实际的贡献。

屏蔽此推广内容那么，该添加什么成分呢？维纳辛甘查阅资料后得知，天然的香茅精被广泛用于各种驱蚊产品。维纳辛

甘带来几次报酬？你卖的东西是一生能用几次的？你今天找的客户，是不是明天还会来消费？很多种选择，事实上是可以让你多次获利的。例如：词曲的作者得到的酬报、房东收租金、发明者注册专利、架设网站的人日夜收点击费用、超市收渠道宣传费、企业家架构系统来收加盟金等等，都有可能持续带来报酬。

我们必须努力成为一个支配资源、建构系统的人，而不仅仅是公司里人力资源或系统的一部分。没工作就没收入，过去的努力总在下个月一笔勾销，都得重新开始。有没有那种收入呢，只要努力工作就能永远获得丰收，即使退休也不用愁，因为每个月都会有钱不断地流进钱包？有，那就是建一个系统，或加入一个系统追求持续收入！系统能带给我们持续收入，让我们享有财务上的自由，很多亿万富翁都熟知这个道理，每一个事业成功者几乎都曾经是一个系统建构者，或系统拥有者。

甘认为，可以将之融到报纸的油墨里，这样，报纸就可以驱蚊了。维纳辛甘拿定了主意，连夜撰写了自己的创意方案。第二天，维纳辛甘将自己的想法告诉了自己的指导编辑，并将创意方案递交给他。维纳辛甘的创意令他十分惊喜，他连连称道。后来，这份创意方案被层层递交到报社社长手里，社长看到后高度重视，与印刷部门的负责人开会研究后认为此方案完全可行，于是就让印刷部负责执行了。

具备驱蚊功能的《莫比玛》周报投放市场，在头版头条报道了《莫比玛》周报变身驱蚊报的消息，很快就被抢购一空，很多读者为抢不到报纸而遗憾不已。在这一天，《莫比玛》周报的发行量猛增 30 万份，之后的几天，又递增了几万份，而后大致维持在 140 万份左右。

维纳辛甘因为这份创造性提议获得了《莫比玛》周报领导的高度评价，在一大批不少来自知名高校的实习中脱颖而出，成为了《莫比玛》周报几年来唯一招聘的记者。

叫。进小区有监控，上公交车有监控，城中村的小巷子里有监控，你的钱包有人明抢，还有人暗盗，银行卡里钱遭了神偷。同行是冤家，争得嗷嗷叫，打得嗷嗷叫。名医名药嗷嗷叫，庸医假药嗷嗷叫，真才实学嗷嗷叫，无才无学嗷嗷叫。有德的不叫，无德的大叫。连自己都不相信自己，却嗷嗷叫着让别人相信。

生活的温馨温情没有了，只有钱在叫。连城市马路牙子上都贴满小广告，一步一广告，钱啊钱，你该从正当渠道来啊，抢劫的、入室的、贩毒的、贪污受贿的、铤而走险的、走捷径的，都是钱在叫。一时侥幸的，走火入魔的，失足摔进万丈深渊的，一声绝叫。有人需要钱，嗷嗷待哺需要钱；有人需要钱，像蛇吞象；还有人是无法控制自己的私欲，要钱不要命。

也不敢把更重要的工作交给你。

其实这不是脑子灵不灵光的问题，而是对生活了解多少的事。生活能力强，做事就会有条不紊，而那些一头扎在书本里的人，反而会阻断自己在社会上的发展道路。

你一定会问，学业那么忙，如何让自己成为一个懂得多的人，这事说来容易，但其实是长个期持久的大工程。拿最简单的来说，多参加集体活动，多和同学出去玩儿，多抱好奇心地去尝试新鲜的东西，多走出校园到社会上去看看，哪怕只是逛街、吃饭、散步、逛公园，都好过校园里三点一线的简单生活。

麦当劳就创造出这样一个财富系统，成为最大的快餐王国。任何一个成功的企业都会先建构一套系统，建构系统之后，它会让钱自己流进来。

直购是未来买卖的趋势，产地直销直购，可以节省其间的渠道运营费，未来的世界，将是虚拟渠道取代实体渠道，建构直购系统或许不是这辈子最重要的事，但当它成功之后，它将会帮助你完成人生中最想完成的事。

倍增也是件很重要的事，学会运用倍增之后，要成为亿万富翁就轻而易举了许多连锁式机构扩张的速度非常快，这就是一种倍增。如果有人开了一家店，每月大约赚 10 万，可能经过 7 年，每月仍然维持只赚 10 万，但是假如店主有倍增的观念，每年培训多一位的经理，把一家店面变成两家，第二年增加到 4 家，第三年增加到 8 家，一直这样下去，那么 7 年后，这家店的老板月收入就会是 2550 万。

微镜头



马云的幽默感

■ 陈伟

不要再等我

马云开始创业时，英语班解散了。同学们继续交往着，喝茶、打牌、下围棋、讲段子……

马云出差开始多起来，常常不在杭州。同学们聚会时，总会打电话给他，告诉他，聚会有哪些人，在干什么。

有的同学要出国深造，结婚比较晚。每当有女同学孑然一身，回国跟大家聚会，电话那头的马云就会开玩笑地说：“告诉她，找个好人家，该嫁就嫁了吧，不要再等我。”

200 元的泡饭

2000 年，我搬了家，乔迁那天，同学们都来我

家打牌。

马云路过我家，顺道来看看同学们。已经过了吃饭时间，可他还空着肚子，只好在我家吃了一碗泡饭。

马云很忙，待到不到半小时就要走，临走时，他跟一个同学为一件小事打了个赌，结果输了 200 元。

马云说：“陈伟，我本来想省点钱，到你家吃碗泡饭，没想到你家的泡饭比香格里拉的泡饭还要贵。”

同学们听了，都笑。

主要看性别

有一次，马云在香港开会，记者问：“现在，你们公司资金这么少，如果竞争对手起来了，怎样才能保证你们公司活下去？你对‘一山难容二虎’怎么看？”

马云：“主要看性别。”

记者茫然。

马云接着说：“我从来不认为‘一山难容二虎’正确。如果一座山上有一只公老虎和一只母老虎，那样，就是和谐的。”

记者又对马云讲的电子商务的作用表示质疑，马云回答：“刚出生的孩子，你能告诉我，他有什么用吗？电子商务也一样，目前，还是个雌(雏)形。”

记者问：“雌形是什么意思？”

马云惊奇地问：“雌(雏)形，你不知道吗？就是小鸡，就是 baby。”

记者明白了，马云说的是雏形。

回来后，有一段时间，马云每次必讲“雌形”，说：“这次丢脸丢大了，那么多人……我一直以为读

‘雌’。”

免得丢脸

马云喜欢下围棋，但是，水平一般。

创业期间，马云常去日本出差，在东京机场返程候机时，常会跟同行的同事下下围棋。

在日本，围棋很普及，到处藏龙卧虎，跟中国的乒乓球一样，所以，他们下棋时，常有候机的日本人过来看。

马云说：“有一个老头，过来看了一会儿，摇摇头，走开了；过一会儿，有一个小孩过来，看了一眼，也摇摇头，走开了。我觉得不能再丢中国人的脸。怎么办？围棋水平一下子提高，也是不可能的，于是，我们改下五子棋。五子棋，我可是打遍天下无敌手，要看，就让他们看看吧。”