

# financing life

■财富观

## 素食人生



□周兵

许多人年轻力壮时可谓饕餮,大碗喝酒,大块吃肉,而人到中年之后,则素食起来,不再嗜好荤腥。论其究竟,原因大抵有二:一是年轻力壮时活动多,工作负担重,消耗的热量自然也大些,非肉食不足以补充;进入中老年后,活动量相对小些,消耗减少,素食足以弥补。二是年轻时好胃口、好胃口,吃头整牛都不愁消化;而老之将至,消化和吸收功能都差得多,大鱼大肉吃着腻味,不如清淡素食舒服。

就我自己而言,幼时家贫,在农村,又值三年自然灾害,漫山遍野大饥荒,饭都没得吃,何来肉吃?记得那时最大的愿望就是什么时

候能吃顿饱饭。一次听母亲和村子里的女人们闲谈,说从前肉吃惯了,倒进阳沟里,真觉得那是天方夜谭。还有一回,学校从附近请了位老农民“忆苦思甜”,进行阶级教育。老人讲他旧社会在一家地主家打短工,一天要挑二十担大粪,肩膀的皮都磨破了。中午吃饭,地主婆在他碗底埋了两块肉,他受宠若惊,下午就下劲儿,多挑了五担。晚上下工,三个打短工的人一聊,才知每人碗底都有两块肉……他在台上讲,我和同学们一个个都在台下流口水。心想:要是也有两块肉吃,多挑十担我也干。

后来有肉吃了,就吃得凶猛。刚到工作单位,一群年轻人如狼似虎,周末义务劳动,修河堤,硬是挑断了几根栋木

扁担。可也吃得,放开肚皮,每人平均四两老白干,两斤粉蒸肉!虽说是好汉不提当年勇,但时至今日,碰到一起,我们还忍不住要夸夸当年的豪气。

还有一次,与一位朋友合作长篇小说,涉笔寺庙。不懂,去一座寺庙深入生活,与僧侣们同吃同住,也一同早课晚课。早课晚课和一应佛事活动不难,和尚念什么我不管,一个劲儿“南无阿弥陀佛”绝对没错。最受不了的就是吃素。头两天还可以,清水淡斋,吃饱就行;三四天就有点够呛;五六天似乎就有馋虫爬出来,看见只老鼠,恨不得拿开水烫了毛皮,扔哪里吃了。到第七天,深入生活结束,与住持和众僧匆匆道个别,便飞奔下山。第一件事就是找家馆子,叫两大碗红烧肉,狼吞虎

咽起来。老板娘看着“扑味”一笑,弄不清是从哪座饿牢里放出来的。

到后来,渐渐就对荤腥淡了兴趣,食性渐趋清淡。平时在家爱吃青菜豆腐,再不就醋一碟河虾,炒几个鸡蛋什么的;遇有宴请,只吃些素素的菜肴,若是满桌荤腥,就挑些做佐料的葱、姜、蘑菇、笋片吃。弄不清怎么就突然地吃起素来,甚至连荤油也不想吃。妻子说你吃什么?吃鸭鸭鸭,吃猪肉就闻出鸭鸭鸭的气味,吃猪肉就闻出鸭鸭鸭的气味,吃猪肉就闻出鸭鸭鸭的气味。总之,只要是畜禽之类的肉,就觉得有一股子不可忍受的难闻,你还怎么吃它?吃素倒好,碧青青的水

芹,嫩生生的茭白,鲜活鲜活的大青豆,细嚼慢咽,有滋有味。萝卜白菜,青椒紫茄,吃着是纯粹的阳光乡野味儿,都是满口的清爽,满口的清香。这架式,不送去寺庙十天八天的体验生活,就是真格儿长久去做和尚也打熬得住。况且不用打熬,淡斋素食本身就是一份快乐。

素食的快乐,不仅在于口腹之间,还在于全身,乃至精神。清淡两个字,看似简单,但你仔细想一想,其中却是蕴涵极多。人生若能真正地趋于“清淡”,体味“清淡”,进而整个灵魂和肉体都融于“清淡”之中,你会有什么感觉?是不是从头到脚遍体通泰,从里到外地透明起来?

素食,是我人生的一大福份!

■财富漫谈

## 挖煤的和炒股的

□张晓晖

曾与一小矿主闲坐,听他倾诉经营的不易,最怕深夜半夜听到电话铃响,最怕井下出事儿,最怕方面找麻烦,最怕……

这话没错,要说矿井百分之百不出事儿,谁也不敢保,煤炭的利润难免粘血,关键是安全措施到位了没有?出了事儿能不能按规矩赔偿?能不能给家属一个有人味儿的交待。虽然,矿主自称是挖煤的,但毕竟下井的才是挖煤的,总要把良心放在正中间,总不能让挖煤的都成了倒霉的吧?

如矿主所说,炒股的似乎简单多了:

炒股也是在自己经营,用属于自己的或大或小的资金去做买卖,归根结底还是低买高卖的营生。但与实业投资不同的是,命运掌握在自己手中,做好了,市场会给您发高工资和奖金。您不会得罪谁,也犯不上去巴结谁,打点谁。只要努力做好自己的事情,专心致志,心无旁骛,最终找到让您快乐、舒适、和谐的投资方式。投资收益的分配很简单,交了国家的(印花税)、留了集体的(券商和交易所的佣金),剩下都是自己的。

证券投资的最大好处是,与世无争,成功的奖金、失败的罚款,都是您一个人承受。这与实体经济不大一样:一个实体做大了,麻烦也就多了。

而在虚拟经济中,只要您的投资规模不大到一定的数量级,比如影响到市场运行,您不会感觉到不方便。如果玉帝的馅饼都掉您脑袋上,您特别特别幸运的话,您或许成为市场中不可忽视的力量,那时候,您的资金不变成一部分ODII都还没什么,您可以洗洗睡了。但这种概率基本上和每年出现一次扫把星的概率差不多。

作为证券投资者,谁也不知道您有多少钱,您赚了多少钱,黑白两道都不知道。

证券投资赚的是阳光利润,您不用有什么负疚感,在这个市场里,您甚至连赚了谁的钱都不知道,您剥了谁都不知道。您的确不用让人下矿井,不用担心瓦斯爆炸或者渗水塌方,也不必花钱去巴结谁,打点谁。

矿主的话没错,可他是“光看

见贼吃肉,没看见贼挨打”。以为动动手指头,扒拉一下电脑键盘就赚钱了?咱没见过哪位矿主自杀,却不知道1929年大崩溃的时候,不少金融企业的董事长从高楼大厦上往下跳。人没了,债也就没了——他们选择了最快的、一了百了的还债方式。

在做证券投资的时候,最难也最痛苦的是时刻处于选择之中:上涨还是下跌,坚守还是放弃,投资还是投机,时时刻刻在痛苦与狂喜,浮躁与平静,积极与稳健,激进与保守,恪守与创新,独立与趋众之间左右为难。

麻烦的是,您可能面临一万个选择,而当您经过反复权衡之后,终于作出了一个选择,但糟糕的是您又对那九千九百九十九个放弃心有不甘。就像您选择了淑女的静美,又想要少妇的风韵,还不放弃风尘女子的风骚……

弱水三千,哪一瓢您都不想丢,恨不得黄酒、白酒、红酒、啤酒连同下酒菜,都吞下去……

做证券的人都有这个感受:之所以不成功,往往不是因为没选择,恰恰是因为选择太多。选择多了,心就乱了,天上一脚,地上一脚,就哪儿也不挨哪儿了。

作为证券投资者,您要整天和自己作斗争,时刻“狠斗私字一闪念”,对自己的毛病要“像秋风扫落叶一样残酷无情”。这里,不用什么“安全规定”约束您,也不需要哪位检查您,忽视了风险,就可能被跌停板埋在地底下,或许从此就看不见天日了。

即使您很幸运,取得了一千次的成功,但一次失败就可能永远葬送您。就像项羽连续七十一次打败刘邦,打得刘邦如丧家之犬,漏网之鱼,但刘邦只赢了一次:垓下,项羽便自刎乌江,从此“死亦为英雄”矣!

作为煤老板就不同了,赚了就是赚了,连续挖了一千个洞都有煤,第一千零一个如果没有,也没什么,大不了再选个地儿接着挖。

说来说去,还是炒股的更不容易,赚得可能比煤老板快,但风险和井下的矿工差不多。但很多人还是喜欢炒股,门槛低,赚钱快,当然赔得也快。大家来自五湖四海,为一个目的走到一起来了,那就是赚钱。但最终的结果无非是,多数人垫背,给少数人搭起成功的台阶。

■生财有道

## “午休宝”圆了打工妹的创业梦

□眉睫

无论是上班族还是学生,几乎都有过这样的经历:午休时,用胳膊代替枕头伏案而眠,睡醒后往往胳膊麻木,脸部难受。

郑州有位叫计本健的打工妹,从自己痛苦的午休经历中觅得商机,于是辞去安稳的工作,卖起了“午休枕头”。因为她思路对头,经营有方,她很快就尝到了日进斗金的甜头。

### 发现商机

今年25岁的计本健是河南桐柏人,2000年7月从郑州市职工大学毕业后,应聘到一家装饰公司做会计。她每天中午在公司吃过饭后,只能趴在桌子上休息一会儿。那种滋味很不好受,不仅睡不踏实,醒来后脸部和胳膊还很不舒服。每到这时,计本健就想,要是能有舒服的枕头就好了。

2004年4月的一天,计本健从报上看到一个小广告,“午休宝”三个字一下子吸引了她!她从标题到把广告仔仔细看了一遍,原来是北京一个生产“午休睡眠香宝”的厂家在招商。广告上介绍这种枕头“不充气时,只有巴掌大小,充气就像吹气球一样简单,产品造型及曲线与人伏案休息时脸部与桌面之间的空间非常吻合。”这个火柴盒大小的广告,让计本健眼前一亮:自己午休时想要舒服的枕头,别人就不想要吗?越想越兴奋,计本健产生了一个大胆的念头:辞掉工作去卖枕头。

得知她的打算后,家人一致反对,计本健却深信午休枕头的前景不错。计本健查找资料后得知,除了有适合上班族和学生的午休枕头,这家工厂

还有专为长途乘客设计的“乘车族睡眠香宝”。计本健想,在某个单位或学校里,如果有一个能用午休枕头舒服休息的话,其他人便会纷纷效仿。显而易见,这是一种极易流行的商品。计本健坚信,自己眼前有一个庞大的市场。

2004年5月底,计本健辞掉了工作。她先去郑州各大商场做市场调查,发现在郑州还没有这种午休枕头。这个零竞争的商场让计本健兴奋不已。紧接着,她又对郑州的大学生和中学生进行了调查,结果发现他们的午休状况都不如意。有的同学即使有条件上床睡,但因为容易睡过头,大多也趴在课桌上午休。

计本健决定马上行动。她先花3000多元钱批发了400多个适合学生和上班族使用的午休枕头,订完货后,计本健经过反复思量决定放弃开店——通过上门推销,让郑州的商场里都能摆上午休枕头。

### 愈挫愈勇

货一到手,计本健就带着样品去了郑州小商品批发城。连续碰了几次钉子后,终于有位女老板将计本健地回她:“从来没见过这东西,好卖不好卖呀?”计本健忙鼓起腮帮子呼呼地把手里那个天蓝色的枕头充足了气,放在柜台上给女老板演示了一番。女老板把枕头拉过来试了试,感觉不错,说:“我天天中午就是枕着胳膊趴在柜台上休息的。这枕头卖不出去,我就自己用,也可

以送给朋友!”她进了15个不同颜色的午休枕头,要“试试看”。

谈成第一笔生意后,计本健又接连跑了几家店面,虽然也做成了几笔生意,但多数商家对这种新鲜玩意儿态度暧昧:既想通过这种新商品赚一笔,又怕因为市场不接受而赔钱。面对商家的观望态度,计本健决定自己承担全部风险,免费送货,让其代销。并且她还承诺,如出现质量问题负责免费调换。这样一来,郑州小商品城的很多商店都有了午休枕头。

计本健手里的400多个枕头全部进了商场,可就像一块小石头投进了大海一样,激不起什么浪花。因为多数是代销,当时回收到的资金还不到1000元钱。但计本健不愿再等,于是又从厂家进了5000多元的货,并且增加了两款进价较高的品种:“乘车族睡眠香宝”和“情侣相思午休香宝”。这次铺货的时候,计本健的要求也高了,她只找那些适合供货的店面和商场。通过回访各店主,她得知在一些热闹的大商场,这种枕头很受上班族欢迎,觉得既方便又实惠。

而学校附近的店主也向计本健反映,很多学生也都喜欢新产品,接受能力也强,只是觉得价格高了些,因此买的没有看

的多。听到这话,计本健才明白把握市场并不像自己想象的那样容易。

计本健开始想办法,怎样才能让学生这个庞大的消费群体把午休枕头买回去?同时,她也在思考着自己要换个方式去推销“乘车族睡眠香宝”。

炎热的7月,计本健带着“乘车族睡眠香宝”来到郑州火车站,四处寻找那些看起来收入不高、极有可能乘硬座车厢的旅客。看到两个女大学生模样的乘客,计本健就问她们去哪儿。一听是车程为五六个小时的信阳,计本健断定她们不可能上卧铺,就向她们推销起既可以垫在台面上,又可以套在脖子上靠着椅背休息的枕头。结果,俩大学生各买了一个。后来听说还有情侣款的午休枕头,她们就让计本健留下电话,打算返回郑州后再去找她买。这两个女孩帮她烘托了人气,不到一小时,她带来的几个枕头就卖完了,这让计本健看到了希望。

很快,又有好消息不断从各个店面传来,因为是夏季,午休时间比较长,枕头越卖越好!店主纷纷要求计本健快些上货。

### 制造流行

计本健的生意一天天好起来,最多的一天她竟赚了3000元!此时,计本健觉得自己已经拥有把事业做大的资本了。2005年春节过后,她在郑州市的市中心租了一间30平方米的办公室,同时还招收了5名业务员,替自己奔波于各网点之间。

2005年2月14日情人节这天,计本健在郑州一所高校附近的广场上搭了一个简易展台,展台上摆放着“午休

睡眠宝”的宣传画和一对已经充气的情侣枕头,粉红色配天蓝色,格外引人注目,还配上了“此物可传情,细处流露”、“您和您所爱的人一生中有无数次午休,请改善这无数次的健康”等广告词。对于25元到30元钱不等的价位,喜欢浪漫的情侣们都能接受,纷纷慷慨解囊,不少非情侣也来捧场。仅情人节这一天,计本健的营业额就达到了8000多元。

午休枕头的市场如滚雪球般在计本健眼前慢慢变大。2005年3月,计本健和深圳一个生产厂家建立了联系,成为该厂在河南的代理商。随着计本健和午休枕头知名度的提高,外地客商也纷纷找上门来,跟她洽谈合作事宜。中牟有个客户来到郑州,第一天取走了400多元的货,结果当天就销售一空。第二天,他又来提了600元的货。第三天,这个客户打来电话,让计本健再送1000元的货。原来,这个客户当过中学老师,辞职后在学校附近开了一家商店,生意一直不太好。他抱着试试看的心态进了一些午休枕头,出乎意料地受到学生和家长的欢迎。计本健闻讯后很高兴,马上走访了郑州的一些学校,发现这是一个庞大的市场,随即与厂家联系,把自己的一些好点子体现在午休枕头上。

目前,计本健在郑州市区的固定销售点有上百家,直接跟她建立联系的地市代理商也发展到了十几家。有多少人午休就有多少个顾客,正像午休枕头包装盒上说的那样:“这是一本每天中午只需读10分钟就可以精神百倍的‘书’,比全球最畅销的书还要畅销。”

## 智慧打开财富之门



□田雨

有这样一个小故事:胡安不会读书写字,在村里担当了一份最差的职业——药房的门房。但是,一位年轻人接管药房后,给胡安出了个难题,对他说:“从今天起,你除了看好大门外,还要仔细登记来访者,注意他们对我们服务的评价和建议,然后每周给我一份报告。”胡安只得辞去了工作。

胡安想起过去在药房里有桌椅破了的时候,会做些简单的修补,也许做木匠活可以临时糊口,为此他需要买一个工具箱。胡安决定骑驴赶两天路到最近的小镇上去买。胡安买了一个漂亮而装备齐全的工具箱,刚进村就被一个邻居叫住了:“能不能借我一把手锤子?明天还你。”好心的胡安答应了。第二天邻居来找他:“我离不开锤子,你把它卖给我,我付给你锤子钱,再加上路费,你再去买

个新的。”胡安再次返回时,又有一个邻居在等他。“我也需要工具,你卖给我一些行吗?我没时间出门买。”胡安打开工具箱,邻居挑了些镊子、钳子、锤子,付了钱走了。

胡安突然意识到,邻居们都没有时间出门买工具,他可以做这个生意。于是,他租了一间棚屋,开了村里第一家五金店。大家都来买工具,工匠们也愿意把自己的产品放在这里出售。一天,一个朋友问胡安能不能为他生产些工具,胡安答应了。10年后,胡安已成为富有的工具生产商了。后来,胡安捐钱在村里盖了所学校。村长感慨地说:“您不会读写却建立了一个工业王国,如果您识字您又将怎么样呢?”胡安平静地说:“我可能永远是个药房的门房”。

胡安从一个失败的门房到富有的工具生产商,其成功的原因在哪里呢?一是有一个平和的心态,胡安在人生的道路上遇到挫折后,能发挥自己的优势,找到自己职业的新起点,而不是破罐子破摔,自暴自弃,失去生活的信心。同时,他还乐于帮助邻居,俗话说,和气生财,这点在胡安身上得到了最好的体现。二是有一个智慧的头脑,虽然胡安没有文化,不会读书写字,但他有经营的头脑,在自己重新工作和帮助人家的经历中找到了赚钱的商机。胡安以自己的智慧实现了从门房到富有工具生产商的转换,打开了财富之门。这也许能对时下的个人创业者提供一些有益的启示。