

富有的哲理

□王致诚

故事 1:富翁们的要求

有三个不同国籍的富翁要被关进监狱三年,监狱长给他们三个人一人一个要求。

那个美国富翁爱抽雪茄,要了三箱雪茄。

这个法国富翁最浪漫,要了一个美丽的女子相伴。

还有一个犹太富翁,他要一部与外界沟通的电话。

三年过后,第一个冲出来的是美国人,嘴里鼻孔里塞满了雪茄,大喊道:“给我火,给我火!”原来他忘了要火了。

接着出来的是法国人。只见他手里抱着一个小孩子,美丽女子手里牵着一个小孩子,肚子里还怀着第三个。

最后出来的是犹太人,他紧紧握住监狱长的手说:“这三年来我每天与外界联系,我的生意不但没有停顿,反而增长了200%,为了表示感谢,我送你一辆劳施莱斯!”

这个故事告诉我们,什么样的选择决定什么样的生活。今天的财富是由三年前我们的选择决定的,而今天我们的财富选择将决定我们三年后的财富。我们要选择接触最新的信息,了解最新的趋势,从而更好地创造自己未来的财富。

故事 2:梦想的价格

每一位作家的事业都开始于一个梦想,一个幻想,一个在远处地平线上隐现的目标。

“我想写一部小说。”

“我想出版诗集。”

“我想看到自己的名字以原著者的身份出现在一部电影的屏幕上。”

我的事业就开始于一个梦想:我想让别人笑,因此我想写喜剧。

但每一位作家也都必须意识到,每一个梦想的目标都有一个价格标签。通向财富梦想的道路不是免费的。要研究,要学习,要实践、实践、再实践;而最奥妙的——通常也是最快的——实现任何愿望的方法就是付出你的全部代价——实实在在地做。

当我决定成为一位著名且富有的喜剧作家时,我就要去研究这个专业。我想,鲍伯·霍普的舞



台表演素材就可以用作参考。鲍伯·霍普是美国著名喜剧明星,他的喜剧素材不仅有趣,而且是可以文字表达的、纯粹的幽默。因此,我决定用心研究鲍伯·霍普。我将他的电视独白录制下来,然后把它打印出来。我认真分析其中笑话的形式、措辞、节奏和笑料的安排等。然后,我把那段独白放到一边,过一段时间再拿出来看。

几星期后,我从报纸上挑选新的话题,努力用我从霍普的独白里学到的技巧写一些新笑话。虽然我从没见过鲍伯·霍普,但是他已经成为了我最好的老师。多年之后,我为此付出了千辛万苦,但是这个方法果然有效。我开始为一些地方喜剧演员写剧本,然后为国家喜剧演员写,后来再为电视杂耍演员写。最后,这个方法产生了更好的结果。鲍伯·霍普打电话给我了。

“我听说你写的作品,想知道你是否愿意为我、为奥斯卡金像奖写一些笑料。你知道,我是今年的颁奖大会主持人,我想看看你有没有一些适合我表演的笑话。”

这种事情我想也不敢去想的,但它还是发生了。我拿起一个便笺簿和一支钢笔,走到我家的后院里,写了几百个关于当前电

影、名人以及其他任何可能运用于奥斯卡的笑料。在写作的过程中,我自然而然地用上了我在那些年中通过研究鲍伯·霍普的喜剧风格学来的种种小技巧。

不久,霍普先生在电视广播上表演了我的十个笑话,我兴奋极了。第二天,他又打电话给我,说:“我喜欢你的素材。它看起来就像你这一生一直在专门为我写剧本一样。”

“我是在专门为你写剧本,霍普先生,”我说,“只是你不知道而已。”

从那以后,我成了著名而富有的喜剧作家,也一直在为鲍伯·霍普写剧本。

在这段人生经历中,有两个有价值的财富启示了我,也是人们可以借鉴并从中获得成功的财富灵感:一是要让任何梦想变成现实都必须付出代价。因为梦想是有威力的,但只有当你通过研究、学习和努力而使它们得到巩固时,富有的梦想才能变成现实。第二,只要你努力去做,就会达到你富有的目的。

故事 3:金子与矿渣

德里·卡内基曾经是美国最富有的人。当他还是一个小孩子的时候,他便从他的家乡苏格兰

来到了美国。他干过各种各样的零工,直到最终成为美国最大的钢铁制造大王。那时候,曾经有43个百万富翁为他做事。要知道,在当时,百万富翁可是非常罕见的。那个时候的100万美元至少相当于现在的2000万美元。

一位记者问卡内基,你怎么会雇43个百万富翁为你工作?卡内基回答道,你应该记得,他们刚开始为我工作的时候,他们并不是百万富翁。他们成为百万富翁,是为我工作的结果。

这位记者又接着问道:“那么,你又是如何把这些人才培养得对你如此具有价值,以至于你甘愿付给他们百万之巨的报酬呢?”

卡内基回答道,培养人才和

挖掘金矿的道理是完全一样的。当开采金子的时候,每获得一盎司的金子,都要先去除几吨的矿渣和废石,但是,人们进入矿区,并非为了寻找矿渣,而是为了寻找发财的金子。

这正是管理者看待员工的正确方法。不要去寻找他们身上的缺点、瑕疵和毛病,那不是我们的目的。我们是为了寻找发财的金子,而非矿渣;我们是为了寻找优点,而非短处。事实上,当我努力地去寻找他们身上更多的“金子”时,我就能发现更多的“金子”——他们就得到了非常多的财富,我也获得了更多的财富。

(译自美国杂志《生活信息》2006年第10期,作者:赫布·凯莱赫、路易斯·马丁)



有钱人与没钱人

□张香玉

一位朋友,学哲学的,工作后没几年,因不堪忍受单位的约束,便辞职下海经商,独自开了个小店,自己当起了老板。几年下来,还真发达了,据说已有了百万资产,与我等工薪阶层相比,可算是个有钱人了。

一天,这位朋友与我相见,却显出一幅愁眉不展的样子。我问:“当了老板,发了财,还有什么不开心的事?”朋友说,“最近老在想一个问题,我究竟是什么身份,我说,我到底是老板还是雇工?”我问:“这话怎么讲?”朋友说:“你想想,我自己开店,自己当老板,也没有请一个雇工,我是靠自己每天加班加点拼死拼活获得了一些利润,按剩余价值理论,我是靠延长绝对劳动时间获得的剩余价值,而我延长的是自己的劳动时间,我榨取的也是我自己的剩余价值。这样看,我并没有榨取他人的剩余价值。而每年,工商呀,税务呀,质检呀,环保呀等等等等许多部门,却上门以各种名目收走我创造的相当一部分利润,我并不是说他们不该收我的钱,我是说,这些部门收走了我的钱,实际就等于他们榨取了我创造的剩余价值。这样,我一年到头忙来忙去,实际变成了为这些部门打工的了。你说我这还叫老板吗?跟雇工有什么区别呀!”说完,朋友叹息不止,似乎他很不幸。

听完朋友的“苦述”,我真是哭笑不得。在我所居住的那个街道,有个王大妈,以拾垃圾为生,每天早出晚归。我几乎每天见她回来都是乐滋滋的,甚至还哼着小曲低吟浅唱。问她为什么这么高兴,她总是喜形于色地说:今天又捡到不少值钱的东西呀!每每听罢,我都替王大妈感到高兴。

拿王大妈与我的这位朋友相比,我只能说,许多无钱人整天忙着在找乐,而许多有钱人却整天忙着在找愁。

八步骤 变身百万富翁



□绿叶

最近美国有一本新书《成为百万富翁的八个步骤》,成为网络理财热烈讨论的焦点。作者系统访问调查了美国170位百万富翁,从他们的致富经验中,归纳出人人都可实践,让自己跻身百万富翁之林的

守则。

这本书的作者是查理斯·卡尔森,书中提出的百万富翁的八个行动步骤,分别是:

第一步:现在就开始投资。美国六成以上的人,连百万富翁的第一步都还未迈出。每个人都有一堆理由,但其实都只是自己在找借口。

“没钱投资?”卡尔森建议立即将收入中的10%到25%强迫自己用于投资;“没时间投资?”何不立即减少看电视的时间,把精力花在学习投资理财知识上;“担心股价太高?”别忘了股价永远会有新高。

第二步:订定目标。这个目标不论是准备好小孩子的教育学费、买新房子或50岁以前无金钱之虞地退休,任何目标都可以,但必须要订个目标,全心达成。

第三步:把钱花在买股票或股票基金。“买股票能致富,买政府公债只能保住财富”。

百万富翁的共同经验是:别相信那些黄金、珍奇收藏品等玩意儿,把心放在股票上,这是建立财富的开始。

从长期趋势来看,股票每年平均回报率是11%、政府公债则略高于5%。如果1925年投资1000美元买股票,1998年已值235万美元——买股票的道理再明显不过。

第四步:先求一垒安打(别眼

高手低)。棒球选手如果只想打全垒打,其结果是被三振出局的机率高于只想击出安打的球员,股市投资的道理亦同。百万富翁并不是因为投资高风险的股票而致富,他们投资的是一般的绩优股。

第五步:每月固定投资。投资必须成为习惯,成为每个月的功课,不论投资金额多少,只要做到每月固定投资,就足以使你超越美国三分之二以上的人,因为他们永无止境地消费,到老才想到投资。

第六步:买了要抱住,还要再抱住。调查显示,四分之三的百万富翁买股票至少持有五年以上,将近四成的百万富翁持有十年以上。

股票买进卖出频繁,不仅冒险,还得付高额资本利得税、交易费、券商佣金等,“交易频繁不会使你致富,只会使交易商致富”。

第七步:把国税局当投资伙伴,善用之。厌恶国税局并不是建设性的思维,把国税局当成自己的投资伙伴,注意新税务规定,善于利用免税投资理财工具,使国税局成为致富的助手,才是正面做法。

第八步:限制财务风险。百万富翁大多过很乏味的生活,他们不爱换工作,只结一次婚,不生一堆孩子,通常不搬家,买股票抱住五年以上,生活没有太多意外或新鲜,稳定性是他们的共同特色。

■财富漫谈

缺失的博弈

□张晓晖

近日,浙江工商部门火烧进口劣质鞋,很有些虎门销烟的味道。但想想去,事儿还是没办到点儿上。本来政府应该借此机会指导内资企业打国际官司,仲裁呀,索赔呀,甚至也来个贸易制裁,反正那么多政府有关部门,上干的企业,有的是人,慢慢打官司,像秋菊那样讨一个说法,玩儿呗!一边玩儿一边还能学习游戏规则,烧了算怎么回事呢?如果是老百姓烧的,或者企业烧的,也还说得过去,而政府烧皮鞋,既不理智也不明智,毁了罪证不说,还失去了学法、用法的机会,可惜了。

很奇怪的是,面对欧盟的反倾销税,我国上千家制鞋企业集体失语,噤若寒蝉,只有奥康等四家制鞋企业上诉反倾销——与狼共舞的时候,很多企业变成了羊。面对弱肉强食的丛林法则,咱不敢想象将来会怎样。

人关了,要学习国际游戏规则,这并不错,但我们似乎有这样一个误区:以为凡是外国的企业都是规范的、讲理的,完全竞争的经济就是好的。岂不知“世人熙熙,皆为利来,世人攘攘,皆为利往”,在这个世界上从来没有过公平,也从来没有过完全竞争,国与国之间永远是掰手腕子,看谁胳膊粗,用政治、经济、军事、外交、文化各种手段来掰手腕,商品输出伴随着炮舰政策,重商主义伴随着贸易壁垒,就跟面包夹上炸鸡块儿的汉堡差不多,再加上一点“捍卫人权”的色拉酱,跟真事儿似的。

回眸历史,从鸦片战争到伊拉克战争,本质上都是为了利益,或是商品输出,或是石油资源,总之是为了钱,虽然高举人权的旗帜,征伐反人类罪,看似师出有名,但血腥气里还是有股子石油的味道。

在我国也能够感到一些惶恐:外资来了,美元乘上八变成了人民币乖乖不得了,买什么都觉得便宜,看谁都像烙饼,近乎疯狂的并购让人瞠目结舌;另一方面,把中国的品牌买下来然后“雪藏”,让中国品牌逐渐淡出人们的视野,剩下的就是外国名牌,让中国搞低档次的代加工——这种“买了孩子掐死玩儿”的行为实在让人不寒而栗,其司马昭之心,应该是路人皆知吧?想想看,市场交出去了,拿到技术了?什么也没拿到,还把品牌丢了,品牌可是企业的脸呀!

当然,不是说我们不应该入关,还回到闭关锁国的老路上去,而是说我们要学会掰手腕子,学会撕咬,须知再先进的文明后面也是磨得锋利的牙齿,也是“无利不起早”的贪婪,不搏是不行的。

企业要学博弈,千余家制鞋企业的集体失语,不知道是为了什么,可能原因很多,比如中国企业不习惯“诉讼”,而习惯“摆平”,不熟悉明规则,而精通潜规则,一旦面对国际法则,对打国际官司心存顾虑。笔者以为很大程度上还存在一种“搭便车”的心理,类似于博弈论里那个“智猪博弈”模型。

猪圈里一头大猪一头小猪,每踩一下踏板,在远离踏板的投食口就会有少量食物落下。如果一头猪去踩踏板,另一头猪就有机会抢先吃到食物。如果小猪踩踏板,大猪会在小猪跑回食槽之前吃掉所有的食物,所以小猪不会去踩踏板。那么只能是大猪踩踏板,然后跑回来吃到一些食物,因为小猪吃得慢。结果就是:大猪来回踩踏板,而小猪舒舒服服地等在食槽边,“搭便车”,这就是“智猪博弈”。

小企业可能在等着大企业有所反应,等着吃免费的午餐。但问题是,如果猪圈里的猪差不多,或者大企业不愿单独行动,“搭便车”的想法便很难成立,这时候就应该是一起踩踏板,一起吃食物。面对国际上的贸易壁垒,“搭便车”的思想让中国的企业像一盘散沙,没学会“共御外侮”,倒是惯于“兄弟阋墙”,会相互拆台,在外国人面前竞相压价,这一点比起日本企业来差远了。

政府也要学博弈,一把火把劣质鞋烧了,不是博弈,那是蛮干,让别人笑话。中国市场大得很,人口多得很,充分利用这个优势,完全可以在各国之间辗转腾挪,谁放刁就跟谁打贸易战。您不是横么?好,中国人不消费您的产品,贵国的商人自然会跟您急眼。实际上,贸易战是国家之间经济博弈的主要方式。要敢于打贸易战,善于打贸易战。只有打,才能让别人了解咱,达到和平共处;军事上如此,经济上也不例外。

以我之长克彼之短,也是个办法。铁矿石咱没有,可是咱有稀土,有盐湖资源,有很多别人缺乏的东西,“马八进七”对“炮二平五”,玩儿嘛。要鼓励企业打国际官司,要给企业作后盾,不要一切给外资让路,不要把招商引资的钢镚儿看得比月亮都大。支持企业建立行业组织,地方上建立商会,让企业学会联合博弈,都是政府该做的事情。关键是政府要有意识地站在中国企业的一边。

满清的时候,民族资本斗不过外国资本,除了资本的属性之外,一个很重要的原因就是,外国资本得到其政府的大力支持,外国商人的后面是外交官,再后面是军队炮舰。玩不转了,人家的外交官动不动照会满清政府,几句话比炸雷还响,吓得满清政府一味压制民族资本。民族资本不仅得不到自己政府的支持,还受到种种盘剥,这是中国民族资本难以发展的壮大的一个重要原因。

入关后学习国际的游戏规则,目的是“师夷长技以制夷”,一百多年前的思想家魏源的话至今并未过时。在跟狼共舞的时候,也要成为狼,不能当兔子。

循环使用

一对情侣决定分手。“什么?要我把你给我的情书都还给你?”女方愤怒地问。

“没错,全部还给我。”男的答。
“你以为我会稀罕吗?”
“不是,因为那都是花钱请人代写的,所以我还想循环使用!”



许青天 图