

一个美国女孩的创业故事

◎龙夫

我是来自人口只有一万人的美国一个叫做喀弗利的小城的女孩。我20岁那年来到巴黎寻求发展,想去法国巴黎时尚模特杂志社工作。但是来了以后,一直感到有点水土不服,经济又拮据,很多方面都不习惯,但只能从打工开始自己的创业之路。

我长大后也会拥有这座别墅吗

我从小跟随妈妈和三个姐姐一起长大——我六岁时父母离婚了——至今我们还经常来往。我的妈妈是一位小学的音乐教师,从我们出生起,她就言传身教,让我们增强抵御物欲诱惑的能力。每逢过节,她送给我们的礼物,不是从自家花园里采摘的鲜花,就是她为我们创作的诗歌。

我从小就是一个勇敢、外向和开朗的女孩,并且到现在还是如此。我在七岁时,被附近邻居的一座维多利亚式的房子深深地迷住了……我长大之后也会拥有这座豪华大的别墅吗?我请求房主——一位我几乎不认识的女士,能不能在她家呆上一宿。在经过她和我妈妈的同意后,我终于如愿以偿。

在校打工的岁月

后来,我去了纽约,在温斯洛普大学进修时装美学。但是,作为小学音乐教师的妈妈不可能负担我那高昂的学费,就连我的生活费用也得自己解决。于是,几天后我收敛起满脸的稚气和娇气,咬牙进到一家法国人开的餐厅打工,餐厅还免费提供午餐。我的工作时间是从放学后一直到晚上10点,每天5—6个小时,周五、周六到深夜12点,洗碗、洗菜、配菜、端盘子样样都做。我常会累得浑身发软,甚至直掉眼泪。后来,我找到老板娘说:给我一个住的地方,我愿意无偿为你榨橙汁。”老板娘说:行,你将每天早上替餐厅榨橙汁,我让你住在餐厅楼上。”于是,我退掉了租的房子,又节约了一大笔开支。每天早上4点半,天刚蒙蒙亮,我就下楼榨橙汁。榨橙汁是纯粹的体力活,对一个过惯了优越生活的娇弱女孩来说,简直苦不堪言,但榨完橙汁休息一下,我就去学校上课,下课后接着在餐厅里做每小时5美元的其他工作。

然而,刷盘子也是有点“技术含量”的活儿,并非谁想干就能干的。由于我是在妈妈与姐姐们的呵护中长大的,很少参加什么劳动,干起洗盘子、摘苹果之类的小活儿也显得手脚笨拙,最初曾被人家炒过三次鱿鱼。不久,一个同学又为我介绍了一份不需要什么技巧的纯体力活——给一家商场卸集装箱,每小时能挣18美元。上工后,我第一次体会到什么叫累,平均每件货物40公斤重,那沉甸甸的箱子压在柔嫩的肩膀上,真像扛了一座大山。几十分钟下来,已经是气喘吁吁、头晕眼花了,有几次都差点栽倒在地上。但要强的我对自己说:如果今天是你人生中最糟糕的一天,那明天的每一刻都应该比现在好。”

第二天一早,我又挎着书包,背上一瓶水和几个面包,再次踏上了找工作的征程。听说一家中餐馆正需要收银洗碗工,我当场报了名。面试时,那台湾老板见我神采飞扬的样子,答应让我试工5个小时,于是我边干活边快乐地唱了起来。这时一位吃饭的客人看到我的精神状态如此之好,把我叫过去:你每周末到我家打扫房



子,每小时15美元,干4个小时。”我没有料到自己竟能一下揽到两份工作,不由喜出望外。

这两份工,我一干就是一年。此后我又做过洗车工、超市理货员,还四处推销过清凉油、新型电子产品等。正是这种四处跑着打工的“游击生活”,让我厌倦了学校里刻板单调的生活。我中途从温斯洛普大学退了学,凭着一时的兴趣和年轻时所拥有的锐气,来到了世界时尚之都——巴黎,真正开始开拓自己的事业。

在巴黎外卖的艰辛

我那时对时装十分感兴趣,但是,要想在巴黎进入高薪的时尚行业,必须要有业界认可的相关职业证书与中介人介绍,而这一切需数万法郎打理才行,所以我不得不去服务业打工赚钱。

两年前的圣诞节前夕,巴黎市中心广场又如往年一样,临时搭建了一个“圣诞市场”,主要卖些特色食品和各种小商品。我的女老板租用了圣诞节里的一个小房子,我的工作就是现做现卖一些用面包做成的类似三明治的食品、烤土豆以及用蔬菜、牛肉煮在一起的称为阿尔萨斯特产的烩牛排。

我长这么大,别说在街头卖小吃,就连起码的家务也没做过,可如今我一天就切了十几公斤牛肉、炖十几公斤土豆,第一次用这么大的锅炒起了菜。从买面包、切牛肉、洗菜、切菜,到把这些东西做熟、卖给客人,再到收钱、找零钱,都由我全权负责。

重要的是还要把它卖出,为老板多挣些钱。当然,忙了好些天的“圣诞外卖”也让我赚了一大笔钱。

巴黎电视台“外来打工者”节目记者采访时,我充满自信地说:“法国的竞争很激烈,我觉得像在跨越寒、温、热带的森林,所有的昆虫、蘑菇、参天大树都可以在其中很好地成长,只要你的生命力足够坚强!”

美国小姐成了“大牌”老板

我小时候就曾经发誓,要开遍世界上所有的名车。在法国打工两年后,我终于拿到了当地驾照,并利用放暑假的机会,到一家五星级酒店当泊车宝贝,每天的工作就是把客人的车子开到停车位上。短短3个月内,我如愿开过了几十款世界名车——劳

斯莱斯、凯迪拉克、宝马、奔驰、林肯……一天,我接待了一位车行销售经理戴维先生,他见我机灵,口才又棒,就让我做“车迪勒”——汽车销售员。头脑灵活的我边学边干了两个星期,就卖出了两辆汽车,这成绩虽然不算不上惊人,但对一个新手来说已十分不简单。经理就告诉我卖车主要就是叫客人,所谓叫客人就是两眼盯着车行的大门,如果有客人进来,第一个发现并且热情地叫喊“请进”的人便有权接待这位客人,除直接招呼客人获取生意机会外,接电话也是一个得到客户的方法。按规矩,顾客打电话时,谁先接听,跟客人作过交谈,谁便拥有“该客户”——如果这个客户后来到车行买车,便理应由接过电话的销售员接待。干了几个月后,我就摸索出一套自己的经验:要叫到客人,第一要反应快,必须时刻都在公司大楼门口;第二是眼神活,要提前看出马路上过往车辆的企图。比如一辆车子接近门口时明显减速了,或者汽车行驶的时候向车行这边靠近,遇到这两种情况我都会大声向客人打招呼。除此之外,我还特别注意张弛有度,既要放松精神,又要高度警惕。平时该聊天时聊天,该喝咖啡喝咖啡,只是处处留些神,用眼睛余光看一下这笔生意是怎么做的。”

当时我感到一惊,没料到威廉会点名让自己讲话,我一阵慌乱:“什么?怎么做的?”总经理指着我说,你们不要看这个美国小姐在公司会议上不言不语的,其实她比你们精明十倍,现在她是在装傻。我告诉你们她今天的战术:我清清楚楚地看见她在停车场上对客人展示汽车。客人先是看着Shadow轿车,苏珊能够看出,这位时髦大学生绝对相不中笨头笨脑的Shadow,所以她很快就把客人带到Neon那里。这就是我过去常说的掌握主动,控制客人。有些人卖了三四四年汽车还是不懂这一点。卖车就是要牵着客人的鼻子走,而不能让客人牵着走。苏珊就懂得这一点。我一再说,你们卖的是汽车,不是价钱。每一个客人进来都要问有没有好价钱,为了讨好客人你们就献殷勤给人家最优惠的价。客人当时高兴了,接下来卖车的时候你们就谈不下去了,即使勉强谈成也是没有赚头的小生意。今天苏珊就不是这样,她从不在价钱上哄客人,而是突出展示汽车的优点,让客人从心里爱上汽车,从而吊起客人的胃口,让客人甘情愿地掏钱。这辆车苏珊没有费多大力气就一元钱不减地按标价卖了出去,你们听了像是神话吧?这还不算,由于客人已经掏钱了,苏珊在后面又下了一番功夫,卖出了汽车警报系统、车内装饰品等附件,并向客户推荐了我们公司下属的加油站,又为车行多赚了一笔钱……”

凭着在实践中渐渐总结出的这套经验,我做到年底,不仅从经理手中拿到一笔可观的销售奖金,而且我琢磨出的那套“售车经”还在全车行推广——同事们用上了我的售车绝招且屡试不爽,都夸我:你不愧是美国的犹太人!”

这天下午3点,车行的电铃通知

里这才松了一口气。

大家都劝父亲,要他把“正宗烩面馆”兼并过来,合二为一,扩大经营。恰巧,“正宗烩面馆”的老板也不准备经营了,想把店铺转让出去。父亲不但没有采纳大家的建议,而且作出了一个让众人都瞠目结舌的举动——父亲劝阻“正宗烩面馆”的老板转让店铺!

更让大家不明白的是,父亲还帮“正宗烩面馆”的老板查找原因,出谋划策,让他搞好店内卫生,让他培训服务员微笑,甚至提出要借给他一部分流动资金……总之一句话,千方百计想方设法让他继续经营下去。

当然,我也不理解父亲的做法。我忍不住说爹,都说同行是冤家,你怎么还拿对方当“亲家”呢?

父亲诡秘一笑,说我这一手是从中央电视台的“动物世界”里学的。

我迷惑半天,说这哪跟哪啊?八竿子都打不着。

我豁然开朗,对爹佩服得五体投地,心说姜还是老的辣啊!

有一些“天敌”会更有助于活下去。

我被父亲彻底搞糊涂了,不知道他老人家话里的意思。

父亲给我解释,说小区里有两家烩面馆,能给顾客创造比较和优中选优的环境。只有通过比较,顾客才知道咱的烩面馆好。如果没有了比较,他们咋知道咱的烩面馆好?如果他们跑到其他地方的烩面馆吃饭,咱的店就危险了。

我说“咋危险了”?

父亲说,咱的烩面馆也不是完美无缺,假如别的地方有比咱好的烩面馆,咱的生意不就完了?

我点头称是,想不到做生意还有这么多学问。

父亲又说,若是“正宗烩面馆”不干了,只剩下“不正宗烩面馆”,有人看到这里有生意可做,再开一家烩面馆,搞不好对手比咱更强,咱的烩面馆还能干下去?

我豁然开朗,对爹佩服得五体投地,心说姜还是老的辣啊!

父亲在宇华居民小区租了两间门面房,开了个烩面馆。

起初家人都反对父亲开这个烩面馆,因为那个小区已经有了一家“正宗烩面馆”,也是刚开业不久。父亲说我们观察几天了,那个小区居民多,附近还有家工厂,一家烩面馆应付不过来。我说,爹,你再开个烩面馆就不饱和了?还能赚到钱?父亲笑了笑,说生意是靠人做的。看到父亲心意已决,家人也就不再说什么,赚钱不赚钱不要紧,只要他老人家开心就成。让人不明白的是,父亲租的两间门面房紧邻“正宗烩面馆”,且挂了个“不正宗烩面馆”的牌子。这么一来,不只家里人,连亲戚朋友都说,父亲真是老糊涂了。

谁也没想到,父亲的“不正宗烩面馆”的生意竟越来越好。每到吃饭时分,顾客盈门,应接不暇。旁边的“正宗烩面馆”则门可罗雀,冷冷清清。看来父亲真是经营有方啊!我心

■财富漫谈

穿越似是而非的迷雾

◎张晓晖

无论是经济学现象、社会现象还是股市现象,都有很多好玩儿的东西,而随着市场的下跌,这些好玩儿的东西都暴露出来了,反复咀嚼,耐人寻味。提几条,大家品品:

好玩儿之一:股市下跌中,中国石油死守发行价。

不知道是哪些缺心眼的资金在那里扛着石油,一度就是不破16.7元的发行价,要是说为赚钱吧,大盘跌下来了,便宜柴禾遍地都是,还多都是一点就着的,要为赚钱,用得着买中石油么?要说是为了托大盘吧,老百姓都明镜似的,谁不明白在中石油上站岗的意思?中石油站死了岗就不是熊市了?反正大盘要调整,中石油干脆一步跌到位,不是更好么?中石油硬是不跌,其它个股只好玩儿命跌,结果损失更大,调整时间更长。

或许托盘中石油的目的仅仅是为了证明,16.7元的发行价并不高,是有投资价值的。但结果还是撑不住,终于跌破了。实际上,中石油发行价高不高,老百姓心里有数,如果说刚上市就在48元的时候心里没数,现在心里总是有数了。所以,死守16.7元意义不大,好比说,您说大米16.7元一斤不贵,兴许能糊弄经济学家,能糊弄得了家庭主妇么?整天和菜篮子米袋子打交道的人能让您蒙了?

抗战时期,孤军死守的中国将士令人敬仰,为啥呢?守土有责。但死守着16.7元的中国石油发行价的资本们,很傻很天真。

好玩儿之二:抵制家乐福,是有效的博弈手段么?

声讨CNN,对!抵制家乐福,则不大明智。当然,CNN太远,老百姓够不着,只能想出抵制家乐福的办法。但不明智就是不明智,为啥呢?冤有头债有主。

与其抵制别人,不如把自己的事情做好。一千多点把QFII放进来了,五六千点把QDII放出去,结果如何?损失无数,有谁去算?何以在看不见硝烟的金融战争中,对处处占先?对国内的分析师严格管理,何以对外资机构的“宋祖德”们不闻不问?让其大嘴巴信口开河?他们有没有考取什么投资咨询资格呢?

市场跌下来还会涨上去,好企业不会因为股市的跌宕起伏而改变什么,反而给了真正的价值投资者以廉价买入的机会。问题是,涨起来的时候,我们会在网上看到哪些大爷又抄了底,哪些大爷又割了肉,那就要问问,为啥总是记吃不记打呢?

好玩儿之三:中国人素质低又怎么样?

经常看到网上消息,大致是中国人如何素质低,在国外旅游如何表现不好,让老人家看不起和仇视。但是,奚落中国人的人,却没有谁拒绝接待中国人的生意。

笔者在深圳下饭馆的时候很有感触,只要你花钱,你就是大爷,人家一口一个老板,客客气气,让你感觉自己真是“大爷”;东北的饭馆则又是一个样,老板娘拿你当兄弟,

一口一个“兄弟”或者“大兄弟”,让你真的感觉到了家,再就着热气腾腾的酸菜白肉火锅和小鸡炖蘑菇,从里到外都暖和透了;四川的饭馆则是拿你当贵客,点完了菜,“幺妹”喊一声“哟呵”,然后一连串的菜单名炒豆花般地报出来,清脆,亲切。

可要是有的饭馆,你花了钱,人家还对你翻白眼,怎么办?那就再也甭去了——一对不对,咱花了钱还去装孙子,那不是有病么?

中国人到哪里旅游,就给哪里送钱,大包小包地购物,它赚了中国人的钱,反过来再骂中国人素质低,这不是端起碗来吃肉,放下筷子骂娘么?

有关部门完全可以这样,中国人在哪里素质低了”,就把哪里的旅游暂时关闭一段时间,让素质低的中国人在家里“闭门思过”,别傻呵呵地出去既花钱又装孙子。也看看少了素质低的中国人,尊驾的生意还那么兴隆么?

其实,博弈是有很多方式的。

好玩儿之四:分红、再融资的伪举手表决。

有朋友告诉我,某股把31.53元的增发价都破了40%,笔者倒很坦然,向机构投资者定向增发的10.5元发行价不是还远远没有跌破么?

奇怪的是,当初10.5元向机构发行,为什么中小投资者不拿一些呢?当然,拿不了,那是定向增发,那么当时何以就举手通过了呢?流通股股东占绝大部分的表决居然通过了,这能怪谁呢?

后来,31.53元的非定向增发居然又通过了,面对中小投资者的定价整整比前面的定向增发价格高了两倍,这又能怪谁呢?

都是举了手的。看来,我们还没有学会行使赋予我们的民主权利。

比较滑稽的是分红。股改的时候,经常有承诺,大股东将对10送几或者10转增几投票赞成票,于是股改通过了;每次分红,还经常会有小股东要求企业送股或者转增。

好比说苹果子,两股面绞在一起炸出来,五毛钱一根,如果把您篮子里的果子拆成两股,然后告诉您分红了,当然您还得为此交税,那不是捏着鼻子糊弄嘴么?可是,市场就在要求着这种所谓的高配送,这样的市场难道是价值投资的市场?能不向理性区域回归么?

真正的好企业,我们未必愿意其分红,我们更愿意他们拿着利润去开拓市场,扩大生产,去赚更多的钱,伯克希尔几乎是不分红的,从每股7美元涨到十几万美元。

但我们要求企业高送配式的分红,往往是为了炒作;而管理层要求企业分红,恐怕是基于这样一种想法,分了就落在投资者手里了,不分的话,谁知道将来会怎样呢?

说来说去,生活中有很多东西是不合理的,但之所以存在,自然也有一定的合理性,所谓“存在即合理”。我们要穿过思想上的误区,穿过很多似是而非的迷雾,去接近事情的真相与本源。



头陀苦行与不买房运动

◎李开周

但凡男人,二十岁以上,六十岁以下,荷尔蒙分泌正常,走在街上,瞧见美女,没几个不动心的。一动心,肌肉就紧张,内心就发痒,就想求爱。求之不得,辗转反侧,肌肉更紧张,内心更发痒,很痛苦。

去苦之道有三:

其一,把钱包整鼓,把自个整帅,再接再厉,死缠烂打;

其二,寻求替代,转移目标,天涯何处无芳草;

其三,举刀一挥,做个太监,从此无欲则刚。

仅就止痒而言,还是第三种方法最彻底。

但是生而为人,尤其生而为男人,除了好色贪淫,还好吃懒做,不仅瞧见美女动心,瞧见满汉全席、名牌衬衣、香车宝马、高楼广厦,也会肌肉紧张,内心发痒,也想轻松拥有。肉体上满足了,还要耀武扬威地盖过同学、朋友、亲戚和邻居,让他们眼红和尊重,赢得精神上的满足。所求这么多,哪一样求不得,都是痛苦,即便真地挥刀自宫,也只能去掉一种苦,去不掉别的苦,除非听从叔本华的建议,挥刀的时候,别对准小命根儿,而是对准咽喉。

用什么方法才能去掉所有欲望呢?

如前所述,自杀是一种方法。此外,做植物人,或者把脑子打残,大概也是一种方法。但我没有做植物人的经历,也没让人把脑子打残过,不敢打保票。

佛教提供的方法有很多,诸如守戒、坐

<h1