



闪电聚宝盆特别赠送：  
《理想的生意》

# 理想的生意

理查德·罗素

我有一个朋友，是纽约一名杰出的律师。我曾经问他：这么多年的经历当中，你所见到的最成功的生意是什么？他毫不犹豫地回答道“我有一个客户，他惟一的业务就是生产一种用于合成橡胶的化学原料，这种化学原料在橡胶的生产过程中用量很小，但却是必不可少的，而且要求的精度和纯度非常高，我的客户是惟一能够生产这种化学原料的。由于这种化学原料很难生产，而且需求量很小，其他公司不屑与他竞争。因此，他事实上垄断了这一领域。此外，因为橡胶公司的需求量小，所以他们对于价格也不是太在乎，只要原料能够符合他们需要的规格就行了，我的这个客户现在已是千万富翁了，他的生意是我所见到的最好的。我被我的朋友所讲的故事深深吸引，永生难忘。

### 理想的生意

我年轻的时候，大学刚毕业，父亲就给了我几条建议。父亲的阅历非常丰富，他曾经干过造纸，当过在百货商店老板的助理，搞过建筑(他是个土木工程师)；此外，他还是一个房地产管理的老行家。

他告诉我说：理查德，别去干零售业，工作时间太长。而且你将要面对这世上所有的非难；别去干房地产，当困难时期来临，房地产就像走进了死胡同。直至其倒闭。还有，房地产资金缺乏流动性，一旦碰到大崩盘。你根本无法脱身；去从事制造业，生产一些可以为人所用的东西，生产那些你能够卖到世界各地的产品；但是，孩子，如果你真的非常想赚大钱，那就去做钱的生意。那里面富于规则，你可以运用你的头脑，在短短三十秒内你就能将你的存货，连同你的错误抛得一干二净；而且，你的产品——钱，是永远也不会过时的。

据说任何一个生意的开始有以下几个必备条件：

1· 一个梦想家；2· 一名商人；3· 一个混蛋。对于上述第三条我不是很了解。

但是多数成功的生意的确具备了第三条或者全都具备。很多时候，第二者和第三者似乎是密不可分的结合。

众所周知，比尔·盖茨是全美最富有的人；但你知道他最成功的策略是什么吗？他在和IBM打交道的时候，蓝色巨人（IBM）需要一套用于他们PC的操作系统；当时比尔·盖茨并没有这样一套系统。但是，他却知道什么地方可以得到，西雅图的一个程序小组就有这么一套系统，盖茨仅用50000美元将它买下然后交给IBM。微软公司从此发迹。从这当中我们可以知道：仅仅自己拥有产品是不够的，你必须认识和了解市场。盖茨当时并没有产品。但他了解市场，而且他清楚从何处能够获得产品。

苹果公司拥有迄今为止Mac体系最好的产品，但是苹果公司犯下了一个历史性的错误，他们拒绝向所有的PC制造商授权使用他们的Mac操作系统。如果他们当初进行授权，苹果公司就将是今天的微软。而盖茨却将仍停留在设法推出一些有用的产品的阶段。

---

## 理想的生意

(事实上，微软一直就是个模仿者，一个优秀的商人，但不是个革新者。)

“发现需求并满足它”，这个古老的格言至今仍然适用。也许今天它可以改成“想象出一种需求并满足它”，这正是在计算机产业里曾经发生过的。并且，这种情况还将不断出现。

让我们还是回到“什么是十全十美的生意”的话题上来吧。我曾经花费大量时间，苦心思索判定一门生意是否十全十美的标准。或许，并不存在什么十全十美的生意。现实世界中的任何一门生意都是有缺陷的。不过，在你开始做一门生意，或是参与别人的生意，以及购买别人的企业的时候。下面这个清单可以帮上你的忙。你的新生意的特征与这个清单越是符合。说明你的生意越是一门好生意。

(1)理想的生意，其销售的势力范围应该是全世界。而不仅仅是临近地区，哪怕是一个城市一个省都不行。换句话说，它拥有一个无边无际全球市场(如今这一点较之以往更为重要。因为当今的世界市场的

## 理想的生意

开放程度是空前的)；顺便问下，你曾多少次目睹这样的情况：一个多年来经营良好的零售店在另外一个更大更好的零售店迁到附近后，前者就衰落了。

(2)理想的生意能够提供一种迎合无弹性需求的产品。无弹性需求是指某一产品无论其价格如何，人们对它的需求不会改变。

(3)理想的生意所销售的产品是难于被取代或仿制的。也就是说，产品是原创的，或者至少是拥有版权或者专利的。

(4)理想的生意对劳动力的需求是最小化的(员工越少越好)。对于这一点，当今最好的例子就是我们常说的“虚拟企业”。虚拟企业通常只有一间办公室，三个经理人。而那些实际的生产和服务则外包给其他的公司。

(5)理想的生意追求低廉的运营费用。它不需要 昂贵的办公场所不需要大量的电力广告 法律顾问、高薪雇员以及大量库存等等支出。

(6)理想的生意不需要大的现金支出或设备投

## 理想的生意

资。也就是说，它不会滞压住你的资金。顺便说一下，很多新生企业失败的一个主要原因就是资金断流。

(7)理想的生意喜欢现金结算的方式。这将避免因为复杂冗长的信用期而造成的资金滞压。

(8)理想的生意相对较少地受到各种政府和行业的制约和非难。(如果你现在正经营自己的企业，你肯定对我说的这一点感触颇深)。

(9)理想的生意应易于迁移。这就意味着你可以把你的生意迁移到任何你想去的地方——内华达、佛罗里达、德州、华盛顿等。这些州对你的收入都不征收地方税。你甚至可以迁到蒙特卡罗、瑞士或者南法国。

(10)这一点至关重要。但很容易为人所忽视。理想的生意给你带来心智（更多时候是情感）的满足。没有什么比你现在所从事的事情更能让你兴奋不已。当你有这种感觉的时候，你已经不是在工作，而是在享受其中的乐趣。

(11)理想的生意能给你更多的自由时间。就是说，你不需要每天12、16甚至18小时的劳动。我妻子

### 理想的生意

是个律师，每天早上6:30离家，晚上6:30甚至更晚才回家。她对此深有体会。

(12)很重要的一点理想的生意不是以付出来衡量收入的(律师和医生就有这样的困扰)。你向10000个顾客销售是和向一个顾客销售同样简单的(比如说出版)。

要说的就这么多了，当你在生活和工作中苦苦追寻以求所成的时候，它能够帮助你远离胡思乱想、虚与尾蛇和一味畅想的状态下而找到一条真正的出路，我们中没有任何人拥有或者身处十全十美的环境中，但是了解我们所追求的和所面临的总是有好处的，就像我的一个朋友曾经说过的：“我既不会下蛋也不会煎蛋，但是我明白好的蛋卷是什么样子什么味道的。