

凝聚商业智慧  
成就财富未来

创富



金财担保 银企金桥

中国洛阳首届创富巡礼

OP

别人抛售时，“我扩大规模”；别人扩大规模时，“我保持现状”——逆向思维让瘫痪丈夫帮妻子实现年收入200多万元

# 噩运催生财富人生

核心提示

□本报综合

丈夫因矿难而终生瘫痪，年仅25岁的李爱文不得不挑起家庭重担。先是借钱开起了百货店，11年后，不仅还清了债，还盖起了6间门面房。后来，李爱文筹钱开始养猪，坐在轮椅上的丈夫也成了她的好帮手、好参谋，运用逆向思维，他们的财富一年时间翻了近3倍。



(资料图片)

采富之道

## 企业为未来投资的五个必胜法宝

□据 财富网

因全球经济低迷而举步维艰的许多企业已经开始认识到一个无情的事实，那就是目前的经济处境并不是介于两轮增长高峰之间临时出现的衰退低谷，而是一个“停滞平原”，就是说它是一个新的常态。在目前的经济环境中，企业在哪些方面的投资会产生最佳的投资回报呢？

**企业知识** 驱动我们变革节奏的是我们学习的步伐。企业领导者必须投资于能够促进各种构想、创新以及解决各种新问题的创造性方法这些方面。学习必须每天进行，而且要在工作中学习。投资在那些能够促进员工在工作中学习，并能提供诸职位轮换及同事对话等独特经历方面。

**客户情报** 如今客户的自我意识以及所了解的信息比以往任何时候都要强，而世界全球化意味着企业不再会受到国界的保护。现在，你是与世界上最杰出的企业在质量和价格上进行竞争。应该如何应对呢？让客户来加速你的变革。仔细聆听他们的意见和建议。

**客户关系** 当今经济世界的经营原则是：“我们要共赢，否则我们就会一起失败。”找到联盟企业，开展合作，提高您所涵盖的范围，同时降低自己的成本。把一些非核心业务外包给其他企业，同时降低日常管理费用。在这个新的世界中，与其他企业合作在任何时候都胜过自己拥有复杂的业务结构。

**业务试验** 信奉成功是可以复制的时代已经结束了，我们目前面临的是自我尝试的时代。现在，投入相同的时间和金钱，想办法成就最优秀的自己。投资开发自己的方法、产品及策略。请记住，求知欲仍然是一个良好的习惯，但切记要少效仿、多尝试。

**雇员合同** 可以说，这是五个因素当中最重要的一个。有数据表明，雇员和雇主之间的合同正处于历史中最脆弱的时期。雇员与雇主间的信任度正在不断降低，这种情况需要我们予以关注，同时投入资金，帮助员工实现他们的职业及个人目标。

编者

您正走在寻求创富途径的路上？还是正在实施创富计划？您的创富体会对别人也许是个启发，别人的创富经历对您也许是个借鉴。我们希望能给大家提供一个交流创富经验的平台，使您从中找到创业商机。

如果您或您身边其他人有致富好点子，或具有借鉴意义的创富经历，请联系我们，电话：(0379)65233696、13837999844，或者发送邮件至lywb-jrtx@126.com。

## 她借款20万建起养猪场

1991年3月的一天，28岁的刘拴和离开家乡陕西省神木县到内蒙古自治区的一家煤矿打工。一场矿难让他终生瘫痪，再也站不起来。于是，他吃喝拉撒全在三四平方米的炕上。

当时最大的孩子只有5岁，最小的连1岁都不到，一家人连饭都吃不上，整个家庭坠入了生活的最低谷。当时年仅25岁的李爱文一个人挑起了一家人的生活重担。

1992年6月，李爱文借了1万元钱开起了一家百货店，这在镇上还是第一家。

百货店一年能有2万多元的收入。到2003年的时候，李爱文不仅还清了债，还盖了6间沿街的门面房。

刚过了几天舒心日子，李爱文就把正经营红火的百货店作价3.7万给卖了，又借了20万元，在村里建起了一家养猪场，并引进了22头种猪搞自繁自养。

神木地处陕北，当地人都靠养羊赚钱。除个别人家喂两三口猪过年时宰杀，村里还没人靠养猪赚过钱。

李爱文却认准“这是个商机”。

当时为了省钱，养猪场并没请工人，像搬运饲料这样的苦力活都要靠李爱文一个人。

起初不懂技术，一切就全凭摸索。碰上母猪产崽，李爱文总是又高兴又紧张，一整天都在猪圈守着不敢大意，根本顾不上吃饭。

养猪的第一年很顺利，李爱文打算第二年就把养猪场的规模扩大到100头。可她怎么也没有想到，刚见起色的事业，却在不久，就被无情地打回原点。

## 瘫痪在床的丈夫帮她解难题

2005年8月，3天时间李爱文猪场里，60多头猪竟死了40多头，剩下的也都危在旦夕。当地没人养猪，也找不来技术员，这该怎么办呢？

就在李爱文发愁的时候，成天呆在床上的丈夫，却要求李爱文带他进猪圈看看，并告诉她“问题可能出在猪吃的饲料上”。更

换饲料后，剩下的猪保住了，一家人也松了一口气。

原来，体力上帮不上妻子，刘拴和就想在其他方面弥补。妻子识字不多，但刘拴和上过高中，建起养猪场后，他托人买回来养猪方面的书每天看。

经过这件事后，丈夫成了李爱文养猪的

好帮手，有什么问题，丈夫都会从书上找解决的办法。

掌握了技术，李爱文对养猪越有了信心。而此时丈夫刘拴和在每天看的书里发现了一个赚钱的好机会。一旦抓住这个机会，不仅建猪场的债务能还清，孩子们上大学的学费也不用愁，一家人今后的生活还能越来越好。

## 逆向思维帮他们赚了30多万

从2005年下半年开始，生猪行情一路下滑，到2006年年初，猪价跌到了两三元钱一斤，很多养殖户经不住亏损，纷纷抛售种猪。李爱文的养猪场也在亏损。

猪价跌成了白菜价，别人纷纷转让养猪场，可李爱文偏偏卖掉自己最后的房产继续对养猪场投入，拿着卖房的12万元钱四处进

猪，养猪场规模一下子扩大到400头。

原来，刘拴和从订阅的养猪书籍里琢磨出一个“养猪逆向思维”规律：有跌就有涨，别人不养，我抓住机会扩大规模；别人多养，我保持现状。生猪行情低迷正是他们扩大规模的好时候，需要做的就是养好猪，等待市场升温。“将来猪价上涨，赚钱就是迟早的事。”

果然，从2007年到2008年，猪价一路上涨，李爱文迎来了收获的季节，出栏了600多头商品猪，赚了30多万元，这让村民们佩服不已。

看着李爱文赚钱了，村民们不仅对夫妻俩佩服不已，很多人开始跟着他们一起养猪。2009年猪价再次跌到谷底的时候，李爱文再一次把猪场规模扩大到1200多头。

## 掌握信息，他们的财富一年翻了近3倍

就在他们得意的时候，2011年2月的一天，李爱文和刘拴和做了一笔让他们追悔莫及的买卖。“刚卖了80多头育肥猪，每斤价格15元，不到一个礼拜时间就涨到接近18元。几天就是两万多块钱的损失呀！”

不过，这个买卖，也让夫妻俩找到了养

猪赚钱的又一秘诀，“必须对市场有准确的了解”，于是，他们的财富一年时间翻了近3倍。

丈夫通过手机上网，每天掌握最新的市场信息，李爱文和刘拴和的买卖就做得如鱼得水。2011年，养猪场年销售额就达到200多万元。

李爱文说：“刘拴和就是我的‘小电脑’，我的脑瓜比较笨，我只能靠体力活的料儿。”

现在，建成当地第一家万头养猪场成了李爱文奋斗的目标。

生意做得有声有色，不过，李爱文最高兴的，还是孩子们都上了大学。