



财富人物

叶微微：无私的女人最快乐

◆ 吴小愚

事业

智者顺势而为,愚者遂理而动

1991年,叶微微以39岁的“高龄”创业,在台湾地区创办了自己第一家以为企业提供人才培训为核心的咨询公司。在此之前,叶微微曾服务于多家国际知名企业在中国台湾地区的分公司。而伴随着葛兰素制药台湾地区分公司从无到有地建立渠道,发展客户,叶微微的工作领域也从单一的财务,发展到同时横跨信息管理和行政、法务、公关、采购以及人力资源等领域。其间,帮助葛兰素培养自己的管理层的经验,成为了叶微微后来创业的基础。

“39岁创业,那一定是为兴趣而做的了。”她笑着说,“而我对人才培养真的有发自内心的兴趣。”也正因为如此,处女座,事事追求完美的她一开始就给自己的新事业制定了一个相当宏伟而又完满的计划。她沿用了自己在葛兰素学到的垂直整合的管理方法,因为她相信这样可以保证品质,而完全没有对成本控制有足够的估计。由于叶微微开始对公司设定的就是一个超越了当时市场需求的大而全规划,最后的结果是,公司越来越入不敷出。到了第四年,当年辛辛苦苦招来的优秀人才纷纷离去,剩下叶微微一个人扛着3个顾问案,勉强维持着公司的生计。

人生的大智慧总是要付出一定的代价才能获得的。

是继续还是放弃,第五年,叶微微给自己放了一个短假,去探望在美国读书的儿子,顺便也让自己能有一个不被现实打扰的空间客观地做一个反思。就在那段日子里,她读到了当时纽约客人手一本的《高效能人士的七个习惯》。

人生所包含的哲理不管古今中外,总是殊途同归。她体会到自己失败的原因,是自己理所当然地照搬了他人的成功经验。1995年,美国归来,叶微微成为了富兰克林柯维公司台湾总代理,将这如今已被奉为领导理论典范的7HS《高效能人士的七个习惯》一书引入了整个华语地区。她重新对自己的公司进行了整合,将自己的业务范围专注于为企业量身设计企业中高层的领导培训。精简公司全职讲师的数量,用专业课程聘请专业人员的原则聘请兼职顾问。而让这个貌似变得“松散”的企业越来越成功,规模越来越壮大的原因在于,叶微微把自己的公司本身作为了人才培养的一个大学校,无私地花了大量人力财力在对公司外聘的顾问进行专业培养提高上,建立了一个系统化的教育培训体系。

儿子的同学羡慕她的儿子有一个通情达理又乐于给自由的“酷”妈;先生的同事羡慕她的先生有一个上得厅堂、下得厨房,大度又大方的好太太;而所有认识她的人都愿意发自内心地尊称她一声“叶老师”。

叶微微,鼎鼎企业管理咨询(上海)有限公司首席执行官,台湾卓维及卓睿企管顾问公司总经理。事业成功的她,家庭和睦甜美的气氛也完美得如同小说般令人羡慕。她的微笑,有一种诚恳和让人信赖的力量。

“我觉得人常常容易犯一个错误,就是按照自己想象中的事情发展规律做事,而忽略了大环境的流动性,不可控性。智者顺势而为,愚者遂理而动。很幸运,当我来到上海开拓市场的时候,我发现我所面对的机遇要比我当初在台湾创业时更好。”叶微微淡定中有着自信。

家庭

用心经营,尊重彼此的空间

2005年,叶微微又引进了现代咨询业最权威的生理学测评工具之一HBDI,简称全脑理论,成为了第一位HBDI华人授证讲师。这套有趣的理论是由美国的赫曼教授在1977年研究出的,赫曼提出人类的思维形态可以有四种不同的思维本体组合而成:左上脑的分析家:擅长逻辑思维,数据分析;左下脑的组织家:注重细节,按照步骤办事;右下脑的交际家:直觉力强,擅长人际交往;右上脑的梦想家:想象力丰富,善于战略性的思考问题。基于这个理论,通过对企业团队的专业测评,就可以诊断出这个企业优势劣势的分布情况。

而大致来说,工作部分的叶微

微完全是一个左脑人。处女座的她思维缜密,财务出身的她天生有着规避风险意识和才能。但是回到生活中,O型血的特质却让她又表现出了很多右脑人善于沟通和换位思考的优势。

如今在台湾地区和上海都有公司,常常和先生隔海相望的叶微微的家庭生活却依然甜蜜。每天先生雷打不动地会给自己在上海的爱妻打4个长途电话,叫她起床,告诉她自己出门上班去了,下班到家了,还有最后一个互道晚安。

叶微微和先生因为年轻时同在一个公司的财务部工作而结缘,但先生是个完全的左脑人。打个比方,先生决定的家具都是四方四方,最保守方正的那一套。于是,在大事听先生的,小事自己做主的指导思想下,叶微微在小处动脑筋,愣是把原本四平八稳的一个家布置得别有情趣,无论是坐还是站,都能看到叶微微“处心积虑”的造景。热衷于收集小东西,喜欢日式插花,下班后的叶微微又变回了一个热爱生活,充满情趣的小女人。

在台湾时,先生有应酬,叶微微从来不会打电话去问或是催先生回家。“他不喜欢逛街,我正好趁这个时候去四处看看。尊重彼此的空间,保持夫妻间信任,是最重要的夫妻相处之道。”

后来,我专门去找了那本对叶微微至关重要的《高效能人士的七个习惯》来读:“无论是要经营一个圆满的生活,还是一份成功的事业,都是与基本品德密不可分的。唯有修养内在的品德,而不是依靠所谓技巧与手段,才能享受真正的成功与恒久的快乐。”

我想这也是叶微微女士的快乐宝典。



周星驰如何变成“超级印钞机”

名人理财

投资需要一种坚持

暑假又来了,电视里星爷(周星驰)那些经典画面又一一再现。周星驰,这个香港影坛奇才不光在电影上不断有经典之作,在投资上也是很有心得。

投资是一辈子的事情,要有坚持的精神。

“铺王”也是周星驰的一个绰号。从1990年买入第一套房产,星爷几乎没有失手过,但失败是成功之母。这句话,星爷也有体会。1996年,周星驰花了整整8380万港元买下了山顶普乐道7号的大宅。当时这户住宅面积为400平方米,均价达到每平方米21万港元。本想大大投资、大大赢利一笔,没有想到,天有不测风云。没过多久,可怕的亚洲金融风暴爆发了。香港的楼市一下子崩溃了,星爷买下的这个楼盘自然也严重缩水,一度跌到了5000万元左右。也许一般人就会被这样的打击击倒了,但是星爷却一边忙着赚钱,一边随时关注着投资环境,做好了在哪里跌倒,在哪里爬起来准备。

2002年10月香港楼市跌到谷底,星爷逢低出击,用3000万购买了旺角先达广场的商铺。

三十年河西,三十年河东。在他买下商铺没多久,香港楼市开始反弹。2004年3月,这个楼盘就涨到4300万元。这个时候,星爷又果断将它抛出,一下子就获利了。之后,他又花费了3.2亿港元买下了山顶普乐道10号地皮。让人惊奇的是,就在短短一个月这块地皮就升值一成,星爷舒舒服服地净赚3200多万元。实在是投资高手。

如此业绩,令他成了所有投资明星中的大赢家。正如周星驰

自己常说的,做好投资与理财,那是需要“低吸高抛的灵敏嗅觉”!

就这样,他不时购入整幢商场、大厦,然后坚持着把握时机,出售后,因为出手精准,星爷成为15亿元身价的“楼王”。

不买股票也是一种选择

现在,人人都在买股票。星爷的一段对白也被如此改造:曾经有一只赚钱的股票摆在我的面前,我没有珍惜,等到失去的时候才追悔莫及,人世间最痛苦的事情莫过于此。如果上天能够给我一个重新来过的机会,我会对那只股票说三个字:我买你。如果非要给这股票加上一个期限,我希望是,一万年。

不过,星爷还是更欣赏踏踏实实的投资方式。买还是不买,星爷认为一切需要大家对自己的投资偏好、风险承受能力以及政策环境做一个全盘考虑。买什么不重要,最重要

的是和星爷一样有一个能坚持、讲实际的心态。小橘子



倒金字塔家庭理财亦有道

白领焦点

年轻的421家庭已逐渐成为社会的主体,1对小夫妻要赡养2对老人抚养1个孩子,这种倒金字塔结构,该如何规划个人及家庭的理财计划呢?

家庭背景:

邵先生夫妻俩都在国有企业工作,月收入约8000元。夫妻俩每月家庭生活费约2000元。单位为夫妻俩都买了社保医疗险,邵先生另外购买了1份意外伤害医疗保险,年交保费约180元,给儿子买了1份疾病分红型意外险,年交保费2000元,每3年返还红利2800元。给双方父母都购买了疾病意外险,年总交保费约2100元。

为了方便孩子将来读书,邵先生于今年年初买了套新房,总共60多平方米,总价约50多万元,已全部付清,目前暂时租给别人住,月租金1000元左右。

理财计划:希望未来三年后再

次置业,并能买辆小车。

理财建议:

1. 改善金融资产结构,建议邵先生将手中的存款留下1万元作为紧急预备金,另外的资金用来透支,并将每月净收入中6000元进行定期定额的投资,这样可以拓展收入来源,改善金融资产结构。假设投资年均收益率为12%,3年后这部分资产的净值约为30万元。

2. 由于邵先生还打算再次置业,根据邵先生家庭的资金情况来看,买房首期付款两成比较合适。他们买房的面积最大为90平方米。若按照8000元/平方米计算,房价大约为72万元,则首付15万元,贷款57万元,按照30年贷款计算,月供款约为3500元左右,相对这个家庭的收入情况来看也比较合理。

3. 购房之后,邵先生仍有约15万元的流动资金可以使用,可以根据实际需要是否考虑是否需要贷款买车,但是这时买车会加大家庭的负担,建议他们可以将购车计划推迟一至两年,剩余的资金继续投资,不断实现财富的积累。

4. 财富积累不光靠工资,也要作合理的资产运作。建议邵先生家庭深入分析自身的风险承受能力,建立合理的资产配置,并且坚持长期投资、坚持科学投资,在控制风险的前提下,最大限度地积累家庭的财富。小铁