

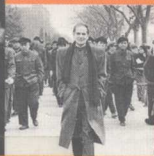
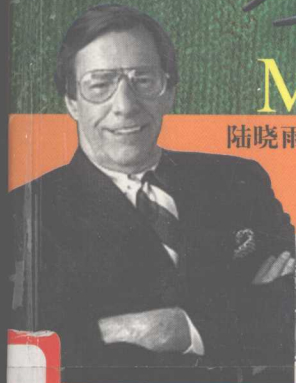
富人发家

将一袋金币种下去，不一定能够收获等量的金币；而将一个犁头种下去，说不定能收获整个一座金矿。

MONEYBAGS'

陆晓雨 陆晓磊 编著

ENRICHMENT
STORIES



上海文化出版社

K815.38
12

MONEYBAGS'
ENRICHMENT

富人
发家

陆晓雨 陆晓磊 编著

上海文化出版社

508-3-5

图书在版编目(CIP)数据

富人发家/陆晓雨,陆晓磊编著. -上海:上海文化出版社,2004.8

ISBN 7-80646-623-1

I.富… II.①陆… ②陆… III.企业家-生平事迹-世界

IV.K815.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 032002 号

责任编辑:孙欢

封面设计:周艳梅

版面设计:邵静娴

沈恬

富人发家

陆晓雨 陆晓磊 编著

上海文化出版社出版、发行

上海绍兴路74号

电子信箱:cslcm@public1.sta.net.cn

网址:www.sbcm.com

新华书店经销

上海天马印刷厂印刷

开本 850×1168 1/32 印张 5.75 字数 123,000

2004年8月第1版 2004年8月第1次印刷

印数:1—10,100册

ISBN 7-80646-623-1/K·104

定价:22.00元

告读者 如发现本书有质量问题请与印刷厂质量科联系

T:021-64364064



- 目标是锁定一只虱子 / 1
- 最值钱的一张男人脸 / 12
- 一个秃了前额的护发男人 / 23
- 微笑着坐上百万富翁的太师椅 / 32
- 从停车库致富的女老板 / 41
- 在网上开掘那一座富矿 / 50
- 目不识丁也决不轻言放弃 / 61
- 用负债经营打造起一个传媒帝国 / 72
- 市场孵化了一枚金果子 / 85
- 地球上最高的地方是脑袋 / 95



积攒下的热钱在滚动中增值 / 106

卡丹的财富人生 / 117

走通人生这条财路 / 131

在沙发上长大的富翁 / 145

海上漂来了六座金山 / 154

跻身于世界 500 强经济丛林 / 165

后记 / 178

目标是锁定一只虱子

镊子人公司开发的镊子，第一年只卖出一把。创始人马葛勒对此并不在意。他梦想成为一个百万富翁。在虱子流行的一个季节，他说了一句很经典的话：“我们的目标是钳住。”



1

嵌在大腿外侧伤口上的玻璃
碎片使马葛勒突发财富灵感

阳光灿烂的一天，红杉日光浴场躺满了许多男人和女人，他们都是来进行日光浴的。

在诗意的沙滩上，阳光抒情地流淌着。马葛勒裸露着强健的身体，舒适地享受着大自然的赐予，心情格外地好，连日来的奔波和劳累，这时候已经悄然远遁了。

突然，马葛勒觉得自己的大腿有点儿隐隐作痛，心头好生奇怪，这是怎么啦？刚才还好好的呢，难道是阳光灼伤了自己？他一翻身坐了起来，支起双腿，小心地察看，在

阳光的照射下，他发现他的大腿外侧不知什么时候擦破了皮，出现了几处细细的伤口，他用手轻轻一摸，哟，好痛！马葛勒睁大了双眼仔细一看，这才看清，那些伤口上还嵌有不少玻璃碎片。这些玻璃碎片，这会儿正在太阳光下快活地闪烁着，看得他都有些目眩了。

马葛勒赶紧从沙滩上爬了起来，取来一把镊子，小心翼翼地将嵌在伤口上的那些玻璃碎片夹出来。可是不行，他手里的这把镊子太大了，那些玻璃碎片实在太小，任凭他怎样努力，那些玻璃碎片仍然躺在伤口中，一动不动。他不禁抱怨起手里的镊子来了，怎么搞的，这该死的镊子，关键的时候，居然一点用处都派不上！

但很快，马葛勒的眼前灵光一现，失声叫了起来：“对呀，我这个笨蛋！我为什么不可以将这把该死的镊子改造一下，让它成为一把专门用于美容的镊子呢？”

2

马葛勒立刻兴奋起来，说也奇怪，他一点也不感到大腿伤口的疼痛了，他完全沉浸在一种莫名的冲动和愉悦之中了。他要去开发新的镊子品种，去创造一个新的品牌，让世界上所有的美容业都能够用上他马葛勒开发的新的镊子品种。

“不错，我是失败过好多次，”马葛勒在心中对自己说，“但是我从没有气馁过，我仍然在梦想，梦想我是一个百万富翁！我虽然遭遇过经营风险，那些风险虽然也像留在我大腿外侧上的累累伤痕，让我多少感到有些隐隐作痛，但是我没有放弃，更没有后退。这一次，我或许就要成功了。是的，我会成功，灵感已经告诉了我，我会成功！”

马葛勒充满自信，立即开始着手进行新品牌镊子开发

前的准备工作。

光阴如白驹穿隙，二十多年后马葛勒向世人证明了自己。他的镊子人公司，每年的销售额高达一千五百多万美元。有人估算，马葛勒的镊子人公司如果出售，至少在七百二十多万美元以上，扣除税收，他可以净得三百多万美元！

马葛勒在九岁那年依靠推 销奖券就挣得了一辆自行车

马葛勒是一个具有进取之心的成功男人，他的进取之心，其实早在孩提时期就已经显示。

九岁那年，马葛勒想要一辆自行车，但是他知道，如果开口向父亲和母亲要，父亲和母亲是不可能答应他的。因为他们并不只有他一个孩子，包括他在内，他的父母共有五个孩子。如果他们答应给马葛勒买一辆自行车，尽管在经济上也能够办得到，但他们同时必须考虑将一碗水端平，给另外四个孩子也各买上一份他们想要的东西。要知道那样的话，负担就太重太重了。为了抚养五个孩子，马葛勒的父亲一个人身兼了两份工作，既在消防队里司职，又在码头上当搬运工，非常非常辛苦。马葛勒母亲的双手也没闲着，她经营着一家保龄球馆，尽管这样，马葛勒家还是负债累累。他不会忘记，他父亲的口袋里总是塞满了账本，上面记录着各种各样的债务。他更不会忘记，父亲一生诚信，虽然不会提前一天偿还债务，但也决不会拖后一天归还借别人家的钱，他永

远就像一个有节律的钟摆，守时、讲信用，按照自己的方式过日子。

马葛勒从小就受到父亲的影响，父亲没有留给他什么财富，却传给了他创业的勇气，他一直牢牢地记着他的话：“如果你为别人干活，那你必定要进行旷日持久的搏斗。所以，你必须拥有你自己的事业，为自己而工作。”

马葛勒为了拥有一辆自行车，正如他父亲所说，九岁那年就开始了自己的事业。其时，马葛勒所在的天主教学校在推销轿车奖券，规定凡是奖券推销得最多的学生，就有可能获得奖品，包括自行车。马葛勒的同学几乎使出了浑身解数，向亲友以及所有熟识的人兜售奖券。马葛勒和他们不一样，他不愿意步他们的后尘。

4

要干，那就要干出样子来。马葛勒暗下决心。他骑着父亲的那辆旧自行车，跑得远远的。他的母亲有点担心，马葛勒太小了，跑那么远，会不会发生什么事？马葛勒笑笑，安慰起了母亲：“不会的，妈咪，我要将我手里的奖券卖给那些我并不认识的人。”他接着的一句话，使母亲笑了，“您瞧，我已经不是一个小孩了，我能跑得很远。”

天哪，母亲差点叫出声，这孩子多大啦，口气就和成人一样！她对马葛勒点点头，什么也不再说了。

马葛勒骑着自行车出发了，他沿着公共汽车行驶的路线不断向前，每到一个站点，就停下自行车进行演说，每经过一家商店，他也照样向人们鼓吹买奖券能带来意想不到的收益。他那充满孩子气的演说，逗得人们开心极了。在人们赞许的目光中，马葛勒手里的奖券一本一本地减少了。

学校的师生深为马葛勒骄傲，他卖出的奖券，在全校的学生中最多，理所当然地获得了第一名，那个获得第二名的

学生比起他来相差悬殊，数量少了好几倍。

马葛勒终于如愿以偿，有了一辆自行车。

近乎荒唐的小聪明给马葛勒带来了效益也带来了麻烦

小时候的马葛勒是一座天主教堂的祭坛助手。在教堂里，神父是管理者，主持教堂的日常工作，马葛勒对此很是向往，希望今后也能够成为一名神父。直到进了中学，他的理想才发生了变化，希望今后从政，成为一名政府官员。

说实在的，马葛勒确也具备了作为一名政府官员所需要具备的品质。他的姐姐在说起他时，不无自豪，称赞他是五个姐妹兄弟中最有抱负的一个。他在同学中有着很强的感召力。别的不说，就拿一次生日聚会来说，马葛勒为了让到他家来参加生日聚会的同学很方便地找到他家，在火车站竖了一块指示牌，还特意将指示牌的箭头指向自己家的方向，他原本以为来他家的同学不会很多，至多几十个人。不料那天竟来了几百个同学，可以想见，在同学中间马葛勒具有多强的影响力！

马葛勒就读的中学，靠近一座飞机场，飞机每天飞上飞下，轰鸣声不绝，闹得人头昏脑涨，当地的居民非常不满。他想为大家做点儿事，让航空公司作些让步，便召集了一些同学，请他们在一份请愿书上签名，然后去找航空公司，向他们提出抗议，航空公司不得不采纳他们的意见，给周围的居民作出了一些经济补偿。

虽然马葛勒在求学时代就已经显露了出类拔萃的政治才能，但是他不得不面对现实，他需要摆脱贫穷，需要钱，需要为钱去努力。

中学毕业后，他考进了普罗维登斯学院，大学校园成了他小试牛刀的场所。他在校园里搞了一个歌舞厅，供度假的大学生们唱歌跳舞，大家为之叫好，实际上马葛勒从中也赚了钱。日子久了，他在大学生们的心目中，成了一位真正的校园企业家。

马葛勒并不以此为满足，他和一位物理教授合作，又在校园里推出了一项更具挑战性的服务项目。这个服务项目有一个非常动听名称，叫做“电脑爱神”，说穿了也不神秘，那是他和那个物理教授通过计算机，专门在为大学生进行配对服务。当然，他们事先将需要配对的大学生的相关材料输入计算机，根据每个人的情况进行筛选，最后从中找出“门当户对”的人，组成一对儿，居然后来也促成不少人的圆满婚姻！

6 这项服务吸引了许多大学生，来申请的人不少。马葛勒亲手运作，物理教授则掌管计算机，要求服务的人，每个人只需交纳五美元，然后填上一份申请表格就可以了。

这还不算，马葛勒还专门为之举办舞会，一下吸引了一千多个大学生。大家兴致勃勃地参加舞会，仅一个星期下来，马葛勒就进账了五千多美元！

但是，让马葛勒始料不及的是，他的电脑配对服务传到了一些中学生当中，引起了家长的不满。教区大主教出面了，普罗维登斯学院纪律委员会很快传唤了马葛勒和物理教授，马葛勒的父亲也急匆匆地赶来了。

马葛勒很紧张，以为麻烦来了。不料校方和父亲却达成

了一致意见，送他去瑞士留学。

到了瑞士，马葛勒一方面依靠天主教社区的奖学金读书，一方面依然热衷于他的电脑配对服务。他和一个法国人、一个德国人联合，在校园里又推出了这项服务，想不到同样引起了反响，不久就收回了自己的投资。

有一天，他和朋友驾车外出，路上不小心将车撞坏了，他灵机一动，想出了一个赚钱的绝妙主意。他让朋友帮助他，将车翻个身，招徕市民用锤子敲打取乐，每人只需交纳二十五美分。当他刚赚了二百美元，这回麻烦真的来了，当地居民被他近乎荒唐的小聪明激怒了。而在此之前，马葛勒明明知道瑞士的乡村是明令禁止舞会的，他却大钻空子，举办俱乐部，搞起了超短裙舞会，被媒体爆了光。

正所谓前账未清，后账又欠，马葛勒无法再在瑞士容身，终于被当局驱逐出境。

7

从债务阴影中走出来的马

葛勒还是没法摆脱一身债务

在马葛勒的人生日志上，除了成功，还记录着他的好几次失败。以前的不去说，从瑞士回国后的一次经历，就让他再一次重温了失败的滋味。他经营了一家夜总会，生意正在看好的时候，周围的人几乎都在暗中向他出手，他们毫不留情地掏空了夜总会的钱袋，马葛勒不仅白忙了一阵，而且还欠下了一身债务。更加糟糕的是，由于分心，他的学习成绩大幅下降，毕业时在三百多名同学中，他的排名竟在第二

百五十名！这使他懊丧不已。不过，马葛勒毕竟是幸运的，他杰出的经营才能，以及他留在普罗维登斯校园里的经营记录，打动了前来招生的哈佛商学院的高管层，他们录取了马葛勒。

到了哈佛，马葛勒痴心不改，依然对经营活动充满了兴趣。他与哈佛大学动画片部的一位主任一起，制作了一部科幻片，他是想通过这部影片，把露天影院改为露天迪斯科舞厅。可惜的是，尽管他为之付出了努力，尽管他的想法极具创造性，但他没有成功，而且又增加了数千美元的债务。一位朋友这时建议马葛勒搞摇滚音乐会，马葛勒婉言谢绝了。

一连串的债务，使马葛勒债台高筑，不胜负担，他意识到自己陷入了困境。他不得不从哈佛商学院退学，他想去赚钱清偿债务，经过好多次尝试，他仍然以失败告终。甚至当他在经营灯具的时候，打算增加销路很好的水床，女房东担心那玩意儿太重会毁坏她的房屋，居然将他赶了出来。

马葛勒沮丧地又回到了哈佛商学院，一直到毕业。他的债务与日俱增，但他并没有停止他的经营活动。此后，他试图生产恐怖影片，由于资金匮乏，还是没有成功。他对此耿耿于怀，一直在做着电影制作人的美梦，但风险伴随着失败接踵而来，直到有一天，他成了影片《特殊的事物》执行制片人之一，他才大获成功。不过，这已经是后话了，因为这部影片的完成，是在他创立镊子人公司之后的第四年。

马葛勒一次又一次地把握着稍纵即逝的机会，他决不甘心与机遇擦肩而过，即便是当他身处逆境的时候，他也没有消极地等待过。

他抓住了在红杉日光浴场的灵光一现，用五百美元创

建了镊子人公司。他缺的并不是办好公司的信心，而是资金。镊子人公司创建后的第二年，他想出了一个办法，利用银行信用卡为公司发展筹措资金。他的身边备有四十多张银行信用卡，而每得到一张银行的信用卡，他就像百米冲刺的运动员一样，快速地跑向银行，最大限度地预支现金。他像他的父亲一样讲究做人的诚信，从来不拖欠还款，经常用从银行预支来的现金归还另一张银行信用卡上的欠款。


诚信帮了马葛勒的大忙，使他在短短几年内毫不困难地贷到了一笔又一笔极为关键的款项。

镊子人公司在不断地向前发展。八年后，马葛勒还清了所有的债务。在这八年中，镊子人公司的经营，同马葛勒其他经营活动如出一辙，依靠的是负债经营。马葛勒并不害怕负债经营，他相信自己有足够的力量，能够偿还所有的债务。对于负债经营，马葛勒有着自己的看法：“如果我不负债，那就什么也别干。债务是我生活中不可分割的一部分，也是企业规模的组成部分。虽然我也希望尽量极少地看到债务，但我在需要产权的同时，我也不得不需要债务。”

9

镊子人公司创始那年马
葛勒只销出了一把镊子

马葛勒迎来了镊子人公司的创利期。当他品尝着赢利的甜果，他不会忘记，就在镊子人公司初创的第一年，他只销出了一把镊子。而被他好不容易销出去的这把镊子，



正是他刻意打造的新品，也就是他开发的、足以能将嵌在他大腿外侧伤口上的那些玻璃碎片夹出来的镊子。开局虽然并不理想，马葛勒却咬定目标，继续他心中神圣的事业。他发现，他开发的镊子，前景看好，完全可以同时打进一千家美容店。他一方面努力向着这一千家美容店靠近，再靠近，另一方面又开始着手构思新产品。

在一个虱子流行的季节，他的镊子人公司可以说是出尽了风头，再没有什么工具能够比他提供给人的镊子更准确、更实用地去锁定一个小得不能再小的目标了。像虱子这样的东西，许多人奈何不得，可是，对于马葛勒的镊子人公司来说，任凭虱子隐藏得多么好，却无法逃过一把小小的镊子跟踪，直到被镊子抓住。

10

在那个季节，纽约奥斯特湾一带，居民深为虱子的横行而苦恼，这种该死的吸血鬼，闹得许许多多的居民坐立不安，并且不同程度地感染上了关节炎。马葛勒立即给当地的电台寄去了一包东西，里面是一套除虱工具，包括镊子。抛开马葛勒的市场宣传色彩不说，他的此项举动，实在称得上是一项善举，所以赢得了饱受虱子之苦的居民好评，当地的媒体丝毫不吝惜版面，以“镊子人公司帮助我们同关节炎作斗争”为大幅标题，发布新闻，赞扬马葛勒做了一件好事。

马葛勒的创造性不仅是改变了镊子的形状和深化了它的用途，在销售上这位梦想成为百万富翁的当年的穷汉，说来同样也是别具一番匠心的。谁都不能否认新产品推广时的艰难，人们在传统的生活轨道上行走得越久，想要使他们接受一个新的世界就越困难。然而，马葛勒出色地去做，而且做得是那样的成功。他雇用了一些素有影响力的

歌手，以流行歌曲的形式编唱镊子人公司的产品，其中有一句歌词是：“我们的目标是钳住。”这样的歌词，真是妙不可言，堪称经典。

“女士们，先生们，镊子人公司经营的镊子，能够在毫无痛觉的状态下为你除去多余的毛发。”当社会大众自觉或不自觉地接受了镊子人公司的流行歌曲，马葛勒似乎不必再去说上一句其他的话了，各地的高档商店，微笑着向他敞开了他梦寐以求的大门。

一个像百万富翁这样的目标，不仅已经被马葛勒的镊子钳住了，更大的目标，不用说，恐怕也很难逃过他的财富灵感的。

马葛勒小传

马葛勒，原名达尔·拉·马葛勒。纽约格伦湾镊子人公司首席执行官。出身贫寒，自幼靠母亲负债经营一家保龄球馆，勉强度日。好学。从小学到中学，各门功课在班上均名列前茅。有挑战精神，敢冒险，喜独创，大学时代便尝试创办企业，在校园内开办歌舞厅，有“校园企业家”之美称。曾梦想成为电影独立制片人，后涉足迪斯科舞厅，因经营不善，负债累累。1980年以500美元创办镊子人公司，几经波折，从低谷走出，大获成功。

最值钱的一张男人脸

一个非常经典的致富诀窍，竟改变了全世界一半男人的形象。谁也没有想到，参战的每一个美国士兵，除了配备有精良的武器，居然还每人配备了一把剃须刀。推销员吉利的一张脸，于是就成了这个世界上最有名气的、并且非常富有的男人的脸。



12

吉利刮胡须的时候不小心刮破了脸

吉利很早就醒了。倒不是因为天太热，也不是他下榻的旅馆条件太差，实在是因为他的心里感到烦躁。

作为芝加哥王冠瓶塞公司的推销员，吉利要对雇佣他的老板佩因特负责。佩因特派他离开芝加哥，到各地推销瓶塞，并不是让他去游山玩水的。唯一能够使佩因特感兴趣的是，吉利必须将瓶塞推销出去，数量越多越好。但是，推销员在推销瓶塞的时候，要有推销技巧，要不辞