

億萬富豪的獨白

HOW TO BE RICH / J. PAUL GETTY

蕭德蘭／譯

絲路出版社

公司便擁有無限發展的希望
有他在，
而是能與公司共存共榮的勤儉人士，
並不是個一毛不拔的鐵公雞，
一個真正具有富翁特質的人，



經營管理叢書 18

億萬富豪的獨白

作者／保羅·蓋蒂

譯者／蕭德蘭

發行人／安紀芳

出版者／絲路出版社

地址 台北市（10638）瑞安街一八〇巷四弄四號四樓

電話（〇二）七〇四一一二三

傳真（〇二）七五五五三〇五

郵撥 一三六〇八三六二

（郵購九折，十本以上八五折）

總經銷／旭昇圖書有限公司

台灣省 地址 台北市四維路八四巷七號

（台北市 電話（〇二）七〇七三六七六

以外）傳真（〇二）七〇五二八六九

香港 有成書業有限公司

總經銷／地址 香港柴灣康民街二號十樓八室

電話 五五八〇二八〇

傳真 五五八二一〇一

華森電腦打字股份有限公司

虹宇製版有限公司

躍昇彩色印刷有限公司

一九九〇年九月

定價／刷版／印版／製版／初版／

價／／／／／新台幣一六〇元

行政院新聞局局版臺業字第四一二八號

版權所有 翻印必究

（缺頁、破損、倒裝 請寄回更換）

責任編輯 蔣韻君
美術編輯 鄭惠靜

ISBN 957-9592-14-4

億萬富豪的獨白

HOW TO BE RICH / J. PAUL GETTY

蕭德蘭／譯

絲路出版社

公司便擁有無限發展的希望
有他在，
而是能與公司共存共榮的勤儉人士，
並不是個一毛不拔的鐵公雞，
一個真正具有富翁特質的人，





你是否能藉著賺錢的過程，
對世界及人類有所貢獻。



絲路出版社

定價：NT160元



9 789579 592147

ISBN 957-9592-14-4

經營管理叢書 017

億萬富豪 的 獨白

保羅·蓋蒂／著 蕭德蘭／譯 絲路出版社

目

錄

前言 7

第一部 如何成爲百萬富翁

- ／1 我如何賺得第一個十億美元 11
- ／2 在今日，你也可以賺得百萬 41
- ／3 百萬富翁的特質 53

第二部 如何在商場出人頭地

- ／1 什麼樣的人適合當行政主管 63
- ／2 習慣的影響力 75
- ／3 商場失策及陷阱 85

／	4	人事管理訣竅	99
／	5	面對勞工問題	113
／	6	突破商業困境	125
／	7	研判所處情勢	143

第三部 投資的藝術

／	1	股票投資	157
／	2	房地產投資	177
／	3	藝術品——最好的投資	191

第四部 金錢與價值體系

／	1	金錢的寓意	205
／	2	獨立性格的藝術	217
／	3	正確的價值觀	227

前言

一九六〇年，花花公子雜誌要我寫一系列有關「當今社會中金錢與價值」的文章。

坦白說，這樣的提議實在令人心動。不過，我卻反問自己是否真有資格擔任這份工作。例如，以一名商人身份，我是否適合發表這些高論？繁忙的業務又是否能讓我有時間完成此一任務？

不過，換個角度來看，我的確是十分適合的人選。

首先，藉著那些以往的商場經驗，應足以令讀者們信服我所言不虛。

其次，正因為我的經驗豐富，或許可以給當今的年輕人一些實際的建議。終究，在今日商場中，光憑學校所給的專業知識是絕對不夠的，他們得對商場先有個概括的了解，知道自己該負的各種責任。才能在未來世界中游刃有餘。

再者，目前社會的價值體系紊亂，許多人將「賺錢」列為首要目標，卻不知道如何去賺以及如何處理由財富所衍生的後續問題。而我個人的經驗顯然可給大家做個參考。

此外，我也很願利用此一機會，以富翁的身份，提醒衆人，財富並非人生

終極目標，真正能使人獲致心靈滿足的應當是一個人內心的理想及正確的價值觀。基於以上幾項因素，我才敢貿然動筆。起初心中還沒什麼把握，因此我對海夫納說：

「我先寫一篇，看看讀者反應再說。」

卻沒想到我這些「特立獨行」的思想概念竟讓大家趨之若鶩，許多人甚至認為我的一些觀點解決了他們長久以來內心掙扎的難題。

就在這樣的情況下，促成了此書的出版。

而自從第一篇文章在花花公子上刊出開始，就不斷有讀者詢問一些相關的問題，我則很願在此做一個簡單回應。

一、當有人問我在這麼多雜誌中，為什麼單挑花花公子來發表自己的看法？

理由非常簡單，因為花花公子在商業界擁有廣大的讀者群，尤其是那些年輕的主管，幾乎人人都會看這本雜誌。而我的寫作目標正是針對這些正在起步階段的年輕人。想以過來人的經驗，幫助他們更上一層樓。

二、爲什麼我敢於表白自己一些與衆不同的看法？

針對此一問題，我實在感觸良深，商人參與社會的角度常只被限定在與商業有關的範圍，並且多半給人「現實、勢利」的感覺。事實上，他們是缺乏機會與群眾溝通。而我願意在此做一個拋磚引玉的工作，希望未來能有更多成功的知名商人能對大衆提供他們獨特的見解。

三、我寫作的目的是什麼？

除了我先前所說的之外，事實上我還有其他期望，那就是希望能說服年輕人放棄一步登天的想法。

想要出人頭地，除了腳踏實地、埋頭苦幹外，別無其他捷徑。一定得先認清這一點，才能從正確方向開始著手規劃自己的人生。

相信未來的商場，會因爲年輕且有抱負的商人投入而更加蓬勃。人人不但爲己，更爲了他人的福利奮鬥。

藉著這本書，我企圖傳達這些訊息，只要能有多少數人接受，我便由衷感到安慰。畢竟，能將自己深信不移的原則信仰傳播出去，該是此生最大的報酬。

第一部 如何成爲百萬富翁

■■■■■■■■■■ 1 ■■■■■■■■■■

我如何賺得第一個十億美元

這本書雖然不是我的自傳，但書中列舉的種種對人事的觀感，卻純屬個人看法。許多書中所談的概念，也多半出自於自己的實際生活體驗。因此，爲了能讓讀者更容易進入本書領域，我似乎該將自己藉以發跡的油田事業，率先做個介紹。畢竟，我這一生所抱持的許多「商業哲學」，都是在這段辛勤奮鬥的過程中，歷煉成形的。

記得當時在奧克拉荷馬州，咱們一夥人費了好些個月去探測油井，卻始終一無所獲。直到一九一六年元月初，才勉強在史東·巴夫鎮近郊，鑿下了一口井——這也正是我事業開展中的第一座油井。

就在同年的二月二日，事情有了眉目。汲油的戽斗終於不負衆望地從井中帶出油沙。這意味著工作人員在二十四小時後，大致就可估量出此井的出油量。身爲帶頭的我，興奮異常，心中明白關係到自己創業成敗的關鍵性時刻，已然到來。

想到那時候的自己，也實在是太年輕，在等待的時間裡，竟完全無法控制內心焦躁不安的情緒。老是在工作中出紕漏，儘是幫倒忙。最後，爲了避免影

響開採進度，不得已，我只好打退堂鼓，獨自避開到鄰近的塔沙市去等消息。好友卡爾·史密斯則自告奮勇地接替我監督油井工作。且向我保證，隔天一有結果，便立刻坐末班車來通知我。

記憶中永遠不會忘記的是在次日清晨，天剛亮，我便發了瘋似地去車站等人。獨自在月台上焦急地來回踱步，直到火車姍姍來遲。等卡爾的身影一閃出車廂，我便箭步向前。瞥見他容光煥發的神情，頓時寬心不少。

「恭喜啊！保羅！」卡爾用他那慣有的低沈嗓音宣佈著：「三十桶原油啊！」

一天生產三十桶原油？我楞在原地，笑容立刻僵住，一顆心往下沈。一天才三十桶！和其他人的「噴油井」相較，簡直就是小巫見大巫。這哪叫油井，根本是潺潺小溪。

卡爾似乎沒注意到我的反應，仍自顧自地在那兒笑著說：「我替你算了一下，每小時生產三十桶，一天就有……」

「每小時」三十桶？我感到一股電流通過全身。

原來是一小時三十桶的產量，這可大有分別。如此算來一天就能有七百二十桶原油。我發了！心底狂喜地吶喊著。知道自己終於能在這石油業中嶄露頭角。

身為一位成功油商之子，其實我遠自孩提時代便染上了石油狂熱。十歲時曾與雙親到奧克拉荷馬石油區觀光，就此奠定一生獻身石油業的基礎。

在那次觀光時，父親喬治·蓋蒂還不是位石油業者。身為律師的他，也就在那回觀光中見識到開採石油的風潮，於是再也抵擋不住那股採油魅力，立刻籌組了明尼荷馬石油公司，毅然投入採油陣營。

父親本是個從小在困苦環境中歷鍊出來的人，有著無窮精力及不畏艱難的個性，同時也具有極不可思議的創業天份。自他籌組公司起，便陸續親自監督了四十三個油田的開採工作，而其中竟有四十二座油井被證明藏油豐富。

在他老人家的發跡過程中，我扮演的卻始終是個艱苦的學徒角色，一直就在他的油井區內當挑夫與小工。因此我從不曾想過要在石油業中與人一較長短，倒是總會夢想等自己由英國牛津大學畢業後要進美國大使館工作。最後，陰

錯陽差地，我卻改變了當初的計劃，決定到奧克拉荷馬去碰碰運氣，試試自己是否也能在石油業中插上一腳。

毫無疑問，當時的我處在一個經濟起飛的年代，美國的石油工業正在迅速起飛中，一股拓荒的精神在油田中急速蔓延。一九一四年歐戰爆發，尤其帶動了油礦業全面發展。

就在這樣的時代背景裡，我走入奧克拉荷馬鄉間，隨著新興都市發展的脚步，企圖走出自己光明的事業前途。

當時油田業的整個氣氛，和一八四九年的淘金熱大同小異，絕少的人能躲過這股狂熱。每天都會傳出有新人致富或破產的消息。常有一文不名的採油者，孤注一擲傾家蕩產地投入，卻在井中掘個幾百尺便成暴富，而油田所在地的價格也可以在一夕之間上漲千百倍。

相反的情形亦層出不窮，有人終其一生掘出的油井，只現出陰森而空洞的景象，土地的價格更可能由高峰跌入谷底。綜觀來說，與其說這是場迷人的遊戲，倒不如說是場驚心動魄的豪賭。然而無論它是什麼，我依然一頭栽進了這