

人 · 生 · 与 · 事 · 业 · 大 · 课

LIFE AND
BUSINESS LESSONS

GET
SMARTER

著 (加拿大) 西摩·舒立克 (Seymour Schulich)
德里克·德克卢蒂 (Derek DeCloet)
译 张寿峰

白手起家^的 亿万富翁

告诉你



机械工业出版社
China Machine Press

LIFE AND
BUSINESS LESSONS

GET
SMARTER

◎ (加拿大) 西摩·舒立克 (Seymour Schulich)

德里克·德克卢蒂 (Derek DeCloet)

◎ 张寿峰

白手起家^的 亿万富翁

告诉你



机械工业出版社
China Machine Press

《白手起家的亿万富翁告诉你》主要面向年龄在 20~40 岁、胸怀创业梦想的年轻人,希望能成为他们的良师益友。年纪再大一点的人也可以从书中传授的人生与事业经验里汲取不少灵感。在《白手起家的亿万富翁告诉你》中,西摩·舒立克和德里克·德克卢蒂作为在个人生活与事业上均大获成功的过来人,第一次倾力将毕生所积之经验,毫无保留地传授给如今的年轻人,以求对年轻人有所助益。在一个个短小精悍的章节中,他们谈到了一些人人都会遇到的共性问题,如:如何做决定、如何处理好各种人际关系、如何选择职业、如何战胜逆境、经营事业的关键及投资经验。许多商业或人生哲学方面的书会传授给你两三个主要观点。西摩·舒立克和德里克·德克卢蒂希望每个“投资”于本书的读者,都能收获 20~30 个观点,并能学以致用,来改变或塑造自己的人生。

GET SMARTER: LIFE AND BUSINESS LESSONS

by SEYMOUR SCHULICH WITH DEREK DECLOET

Copyright © 2007 BY KEY PORTER BOOKS

This edition arranged with KEY PORTER LIMITED

through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc., Labuan, Malaysia.

Simplified Chinese edition copyright © 2010 China Machine Press

All rights reserved.

01-2009-5476

图书在版编目 (CIP) 数据

白手起家的亿万富翁告诉你/ (加) 舒立克 (Schulich, S.), (加) 德克卢蒂 (DeCloet, D.) 著; 张寿峰译. —北京: 机械工业出版社, 2010.9

Get Smarter

ISBN 978-7-111-31921-4

I. ①白… II. ①舒…②德…③张… III. ①成功心理学—青年读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 181899 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑: 文菁华

责任编辑: 刘 学

责任印制: 杨 曦

保定市中国画美凯印刷有限公司印刷

2010 年 10 月第 1 版第 1 次印刷

170mm×242mm·14.25 印张·227 千字

标准书号: ISBN 978-7-111-31921-4

定价: 35.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心: (010) 88361066

门户网: <http://www.cmpbook.com>

销售一部: (010) 68326294

教材网: <http://www.cmpedu.com>

销售二部: (010) 88379649

读者服务部: (010) 68993821

封面无防伪标均为盗版



此书献给我的父亲，朱利叶斯 (Julius, 1898~1985 年)！
感谢他给予我的人生智慧！



作者序

本书是我苦心孤诣写作的成果，准备献给 20~40 岁的年轻人。书中讲述的是我——一个 67 岁的加拿大亿万富翁^①——这一辈子收获的人生经验。用“亿万富翁”这个词来衡量我在人生这场游戏中的表现，是非常粗略且不精确的；但我依然希望，这四个字能引起人们足够的好奇心，使 20~40 岁的读者能够暂时撇开手机、黑莓手机、电子邮件和电脑，通过一种古老的方式——读书来获取知识。

我在一个没有电脑、电视和喷气式飞机的时代长大。8 岁时，我来到离家最近的一家公共图书馆，发现了一件大好事：我每次可以借 3 本书，借期为 3 个星期。从此以后，我每周都要读完一本书。假设你一分钟能看一页书，然后每天拿出一小时来看的话，那么一星期很容易就能看完一本书。读书这个习惯对我知识积累的贡献，超过了我先后拿到的 3 个大学学位。从 8 岁那年到现在为止的 59 年间，我大约读了 2 500 本书，而且其中 80% 不是小说作品。

让我变成亿万富翁的创业之路（请看附录三中的简单介绍）所跨越的时间和空间是独一无二，而且无法重现的。1865~1905 年的美国西进运动持续了 40 年，这是一段独特的历史时期，期间虽然充满了疾病与寂寞，但也是美国拓疆立国的时期。在人们的心目中，这段拓荒史早已变成一个伟大的、令人遐想无限的神话。我的拓荒史发生在美国内华达州（Nevada）北部和加拿大的卡尔加里（Calgary），从 1972 年一直持续到 2002 年，长达 30 年。好在人们发明了喷气式飞机，使我既可以在拥有投资咨询和商人银行的现代世界生活，又可以每年进行四五次奇妙的旅行，重游故地，重温年轻时对西部荒野的想象。我喜爱滑雪，也喜欢玩德州扑克，就这样我在内华达州的塔霍湖盆地（Lake Tahoe Basin）与里诺市（Reno）一带玩了 24 年之久，还和已故挚友奈杰尔·马丁（Nigel Martin）进行了许多难忘的历险。1982 年，在这个我曾经游戏玩耍的地区，我和一位年轻的财务分析师皮埃尔·拉森德（Pierre Lassonde）决定创建一家公司。这个决定永久地改变了我们两个人的人生。这家公司创造了巨大的财富，使得我们能够踏上令人充满成就感的慈善之路。

① 本书英文版出版于 2007 年，当时作者 67 岁。下文涉及年龄之处，均按英文版直译，译者不做更改，特此说明。——译者注

本书的目标读者还包括分布在加拿大各地的四所舒立克商学院（系）（Schulich Schools/Faculties）以及以色列理工学院（Technion）的学生们。他们中的一些人可能会感到好奇：他们学校的赞助人是个什么人物？他们正处于选择职业和伴侣的关键时期，这个人会给他们传授什么样的经验与心得？根据我的经验，从许多方面来说，20~30岁期间是人生最艰难的阶段，因为人们必须在此期间确定职业方向和寻找伴侣。在30岁以后，多数年轻人会将精力放到成家立业上。本书的主要目标是传授我的人生经验。不管科学技术多么发达，这些人生经验依然有可能关乎你们的未来。

本书的章节是这样安排的：针对年轻人的材料放在比较靠前的章节中来讲（但第1章所介绍的“决策工具”适合所有的读者）；本书最后，我讲的东西则更适合35~40岁、在事业和生活上已有一定基础的读者。年轻的读者可以不看后面跟自己目前的生活或经验关联不大的话题。

许多有关事业或人生哲学方面的书会传授给你2~3个主要观点。但我希望每个“投资”了时间和金钱来阅读本书的人都能从中学到20~30个观点，更希望其中一些观点能为他们所用，帮助他们改变或塑造自己的人生。

我在六、七所高等学府设立了1 000多项奖学金，还写作了这本书帮助年轻人应对人生之路上的各种挑战。我偶然读到的下面这段发人深省的文字，它很好地概括了我设奖、写书的目的：

100年之后，无论你在银行里存过多少票子，住过什么样的房子，开过什么样的车子……这些都无关紧要了，但这个世界可能会因为你对某个年轻人的一生产生过重大影响而有所不同。

我的车子已经开了11年，婚姻已维系了38年，房子也已经住了30年。当前，我人生的主要目标是尽可能多地帮助年轻人，希望可以对他们的人生产生重大影响。这本书正是为实现这个人生目标所做的努力之一。

祝愿本书的所有读者“永远年轻”！

——西摩·舒立克（Seymour Schulich），加拿大员佐勋章获得者



“让我想想……这个决策需要经过公司管理层 42 个层级的审批，我一年半后应该可以给你个回复。”

目 录

作者序

第 1 章	“决策工具”：受用一生的好工具	1
第 2 章	明了自身优势	7
第 3 章	互惠互利	11
第 4 章	择业——应当追求和应当避开的职业	15
第 5 章	钱每 30 年贬值 90%	19
第 6 章	做个乐观向上的人	23
第 7 章	世上绝无一步登天之理	27
第 8 章	顺利活到老	31
第 9 章	长寿与健康	35
第 10 章	耐心：事业与人生成功的关键	39
第 11 章	成功与经验息息相关	43
第 12 章	应对逆境：一堂人生大课	47
第 13 章	性与爱	51
第 14 章	友谊	55
第 15 章	永远不要羡慕有钱人（以及任何人）	57
第 16 章	要做推销者，别做被推销者	61
第 17 章	推销	65
第 18 章	别把期权免费送人	67
第 19 章	千万别钱烧口袋漏，一有就不留	71
第 20 章	对于现金，一定要盯紧一点儿	75
第 21 章	为什么一定要学点儿金融史	79
第 22 章	中国	81
第 23 章	演讲的十大金律	87
第 24 章	领导者应该怎么当	91
第 25 章	合伙人	95
第 26 章	与老板或成功人士打交道	99
第 27 章	媒体与统计概率	103
第 28 章	投资海外	107
第 29 章	花钱	111

第 30 章	石油产业	113
第 31 章	商业箴言	115
第 32 章	以金融为职业	119
第 33 章	成功的商人必须学会说“不”	125
第 34 章	全身心投入其中	127
第 35 章	关于收购与创建公司	131
第 36 章	交易与投资	135
第 37 章	零和游戏	139
第 38 章	为何成长股绝非创富首选	143
第 39 章	创业投资——投资新创企业	147
第 40 章	激励机制——公司成功的关键	151
第 41 章	黄金	153
第 42 章	两成股权对抗恶意收购	155
第 43 章	企业所得税——成功的企业不怕纳税	159
第 44 章	买房置业	163
第 45 章	公司与证券监管	167
第 46 章	法律、律师与美国侵权索赔制度	171
第 47 章	慈善	175
第 48 章	箴言佳句	179
第 49 章	最后的 7 点想法	183
附录		185
附录一	舒立克倾情力荐：十大经典影片	185
附录二	法兰科·内华达公司的故事——无心插柳柳成荫	187
附录三	舒立克心目中的石油行业创富明星	199
附录四	阿拉伯世界之旅——2006 年 4 月	201
附录五	与目标达成、圆满人生、慈善事业有关的建议书单	211
致谢		213

第 1 章

“决策工具”：受用一生的好工具

读完本书，纵使我只学会了如何使用“决策工具”（Decision-Maker），本书的价值也远远超过其定价的不止千倍。50多年前的应用数学这门课让我学到了这一“决策利器”。成年之后，我的每一项重大决策都是借助它而作出的。对我来说，这一方法屡试不爽，从来也没有让我失望过，相信它也一定会让你满意。

面对人生的一些重大决策，十有八九你曾从正反两方面权衡过利弊，列举过赞成或反对的理由，如选择哪所学校就读、是否接受某份工作等。与这个老办法相比，“决策工具”只是稍作改变。具体方法如下：

对于正在考虑的问题，先在一张纸上尽量列出你能想到的所有积极方面，然后给每一项打分，从 0 分到 10 分——分数越高，表示这一项对你越重要。

再拿一张纸，在上面列出所有的消极方面，然后一一打分，还是从 0 分到 10 分——不过这里的 10 分表示这一项是最主要的缺点。比如，你正考虑买房子，并且找到了一套价位合适的房子，只不过房主将每个房间都漆成了黄色，整套房子看起来就像是一根硕大的香蕉。如果你真的厌恶黄色，又不愿自己拿起刷子重新粉刷的话，那么你可以给“丑陋的黄色房子”打 10 分；如果对你来说没那么要紧的话，那么你可以打 2 分或 3 分。

最后，将两张纸上的分数分别相加。如果积极方面的得分是消极方面得分至少两倍的话，那么你就应当放手去做——不管这是件什么事；但如果积极方面的得分与消极方面的得分达不到 2 : 1 的比例，那么你就不要去，或至少要再考虑考虑。

是的，这个方法简单到了有点滑稽的地步。不过，现代社会的一大误区便是认为决策过程唯其复杂才能有效。这一观念在商界尤其盛行，结果

许多公司深受“分析瘫痪”之苦（Analysis Paralysis，指在决策过程中分析得过于细密繁复而不能迅速决断，形同瘫痪）。在约克大学（York University）舒立克商学院工商管理硕士班上，我将“决策工具”讲给学生们听时，一名学生说，这种方法太过简单，那些在当今大学里居于支配地位、热衷于定量分析的教授们是不会将其引入课堂的。

“决策工具”的设计目的是防止一两个因素不成比例地影响你人生中的重大抉择。它迫使你摒除情绪的影响，认真审视每一个优缺点的相对重要程度——当然，这正是它屡试不爽的原因所在。

下面我将举例说明“决策工具”的用法。我们先来看一个相对简单的人生抉择——我该不该去外地上大学？在23岁那年，我同时接到了两所顶尖商学院的录取通知书：一所是地处加拿大安大略省（Ontario）伦敦市（London）的西安大略大学（University of Western Ontario）商学院，另一所是位于我的家乡魁北克省（Quebec）蒙特利尔（Montreal）的麦吉尔大学（McGill University）商学院。后者是首次开设工商管理硕士课程。我是这样做决定的，见表1-1。

表 1-1 我该不该上西安大略大学商学院？

积极方面	得分
1. 我从未到外地学习或工作过，去一个新地方能使我的生活技能得到提高和拓展	10 分
2. 我没有爱情的牵绊	5 分
3. 在加拿大的 MBA 商学院中，西安大略大学商学院历史最悠久，社会认可度很高。它声誉卓著，并拥有一批知名教授	8 分
积极方面得分	23 分
消极方面	得分
1. 钱是一个重要因素。在家生活意味着不必忙于兼职赚钱，更不会因此使学习生活变得淡而无味	8 分
2. 麦吉尔大学商学院虽是新办，师资和声誉方面都不是很有名，但这里第一年学理论，第二年才开始进行案例研究；而西安大略大学商学院则全是案例研究。我拿的是科学学士学位，一上来就进行案例研究的话我会信心不足。我需要先学习金融学、会计学、统计学和营销学背后的基础理论	8 分

(续)

3. 麦吉尔大学商学院的学员罕有工作经验。虽然我本科阶段成绩不佳，算不上化学专业的优等生，但他们依然提供给我 1 600 美元奖学金，而学费却只有 500 美元	10 分
4. 由于麦吉尔大学商学院的国际声望，它吸引了来自全球各地的学生。与西安大略大学商学院一样，在这里也有很多机会进行国际交流	0 分
消极方面得分	26 分

由此可见，积极方面得分不够高，所以去加拿大安大略省伦敦市上西安大略大学商学院，还不如留下来当麦吉尔大学的首届工商管理硕士学员。

结果非常完美。麦吉尔大学商学院的全部 6 位教授事先都休假一年，潜心备课，将这一领域的最新成果悉数纳入麦吉尔大学的工商管理硕士课程中。在精明强干的新院长唐·阿姆斯特朗（Don Armstrong）的领导下，该 MBA 课程将 8 年的经验浓缩到了两年的学习中。

我将得到的奖学金投资于一家初创的石油公司和一家初创的化工公司，购买它们的股票，1 600 美元变成了 5 000 美元。利用这笔财富，我可以畅游欧洲，每天的花费仅有 5 美元——借助当时赫赫有名的一本书，实际上很容易做到。我畅游了 90 天，游历了 10 个国家，只花费了 1 200 美元，其中还包括乘坐飞机和火车的所有费用。我在西班牙马略卡岛（Majorca）上一家崭新的四星级酒店里住了 21 天，每天享受着酒店提供的 3 顿美食，住的是一套漂亮的套房，总花费却只有 150 美元。这地方的物价便宜到了这等地步，我甚至想退学到西班牙永久定居。借用伟大剧作家尼尔·西蒙（Neil Simon）的话说：“我不知道是那些岁月本来就很美好，还是因为当时我们年轻才觉得那些岁月美好。”

我从那次旅行和麦吉尔大学的工商管理硕士课程中受益匪浅，而这一切都始于我的“决策工具”。从那以后，对于我人生中的每一个重大决策，我都要运用这个工具来指导我——先是决定与两位崭露头角的金融家（奥斯特汀·比特尔和内德·古德曼）联合创办一家投资咨询公司的决策，22 年后又决定离开这家公司，与皮埃尔·拉森德（Pierre Lassonde）共同经营一家初创的采矿公司。

这个工具也适用于集体。在考虑是否将我们的采矿公司——法兰科-

内华达 (Franco-Nevada) 公司出售给纽蒙特矿业公司 (Newmont Mining) 时, 法兰科-内华达公司的经营管理团队集体运用了一次“决策工具”。我们列出了所有赞成和反对的理由, 然后由地位最高的 4 位高管分别给每一项打了分, 见表 1-2。按照平均分计算, 其好处远远超过了弊端, 因此我们决定将公司出售。

“决策工具”真的管用吗? 我的十几亿资产可以证明, 它的确管用!

表 1-2 我应该接受那份工作吗?

积极方面		得分
1. 薪水比现在这份工作的薪水高		6 分
2. 提出邀约的公司是一家知名的大公司, 员工的晋升机会很多, 事业前景光明		8 分
3. 未来的同事看起来都很聪明, 老板也是业界知名人物		8 分
4. 这份工作需要我搬到一个新城市, 那样我们离家人会近些, 我的妻子热切期盼着这一天		10 分
积极方面得分		32 分
消极方面		得分
1. 我不得不离开自己熟悉、尊重的同事们, 也不得不放弃这家成长中的公司, 这里没有官僚作风, 我的前景一片光明		8 分
2. 那个新城市的房地产价格更高, 生活成本也高, 虽然薪水增多了, 但也因此抵消掉不少		5 分
消极方面得分		13 分

积极方面与消极方面的得分比超过 2 : 1, 积极方面占优——因此, 出售公司!



“我也很擅长存储资料哦!”

第 2 章

明了自身优势

我常常问那些胸怀大志的商业人士：“你如何才能打败 20 世纪 70 年代著名的国际象棋冠军博比·费希尔（Bobby Fischer）？”

答案是：不和他比国际象棋，和他比别的。

你要时刻问问自己：“我的优势在哪方面？”只要企业负责人曾回答过这个简单的问题，许多大公司所犯的重大商业失误其实是可以避免的。在历史上这样的例子层出不穷，甚至一些巨无霸公司也未能幸免。可口可乐公司（Coca-Cola）曾突然闯入养虾、塑料等行业，甚至涉足电影业（在 20 世纪 80 年代初，可口可乐公司买下了哥伦比亚电影公司）；加拿大贝尔公司（Bell Canada）曾试图搞多元化经营，进入金融服务和房地产等行业；吉列公司（Gillette）曾生产过数字显示式电子表，甚至勘探过石油，而真正擅长石油勘探的美国能源巨头美孚石油公司（Mobil）却染指过家具零售业。

上面这些项目均以失败告终，这是因为经营者没有优势，没有先天优势。对于大多数人来说，想要精通数种迥然不同的领域是非常困难的。当然也有一些例外，如通用电气公司（General Electric）的偶像级人物——前首席执行官杰克·韦尔奇（Jack Welch）。但即便是杰克·韦尔奇也坚持认为，通用电气公司要努力在涉足的所有领域中都做到第一或第二，规模大到足以使其在激烈的竞争中占据优势。

“明了自身优势”的原则也适用于经营的细节。以融资为例，当你去银行贷款时，拟订合同条款的是银行方面的律师。因此，合同中总会有这样一条规定，大概意思是说：“根据这份完全无法读懂的合同所列出的各项条款（多得数不胜数），无论你怎么做，我们都可以要求你归还贷款。”可见，当你从银行贷款时，占优势的是银行一方。

当你通过发行股票向公众募集资金时，占优势的是你。法律合同是由你的公司和券商拟订的。券商只想赚手续费，而且除非他们实在无能，否则他们手中最终并不会持有你公司的股份。购买股票的公众则根本没有机会参与磋商，因为拟订合同条款之时，他们并不在场。

在任何交易中，都要尽量由己方律师拟订合同，这就好比在网球比赛中取得发球权。这是一个巨大的优势！