

创富相对论

众人向左你要向右

《福布斯》顶级富豪的**8**堂创富课



非外借

《福布斯》对全球前400位富豪的深入调查
8堂创富课，8大创富法则

比尔·盖茨 扎克伯格 巴菲特
马云 史玉柱 李嘉诚 俞敏洪

推崇的创富之道

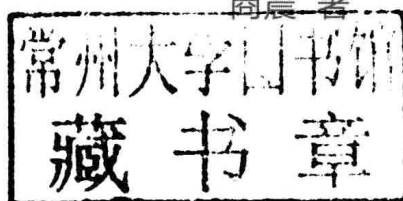
从穷人到富人只差一步上了这几堂课，你想重新经营一遍自己

民主与建设出版社

创富相对论

众人向左你要向右

商晨 著



民主与建设出版社

图书在版编目(CIP)数据

创富相对论：众人向左你要向右：《福布斯》顶级
富豪的8堂创富课 / 商晨著. —北京：民主与建设出版
社，2017.9

ISBN 978-7-5139-0780-4

I. ①创… II. ①商… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第222981号

© 民主与建设出版社，2017

创富相对论：众人向左你要向右

CHUANGFU XIANGDUILUN: ZHONGREN XIANGZUO NI YAO XIANG YOU

出版人 许久文

著者 商晨

责任编辑 李保华

整体设计 刘红刚

出版发行 民主与建设出版社有限责任公司

电话 (010)59417747 59419778

社址 北京市海淀区西三环中路10号望海楼E座7层

邮编 100142

印刷 三河市天润建兴印务有限公司

版次 2017年9月第1版 2017年9月第1次印刷

开本 710mm×1000mm 1/16

印张 16.75

字数 216千字

书号 ISBN 978-7-5139-0780-4

定价 39.80元

注：如有印、装质量问题，请与出版社联系。

追求财富，也是一种信仰

财富通常被认为是世俗的、功利的。而事实上，财富所指并非仅于物质资源，还包含品格、思想、智慧等各种精神元素，正是获取个体成就感、赋予人生意义的载体。甚至可以说，追求财富，本身也是一种信仰。

生存是任何人一生都不能逃避的问题，财富是衣食的来源，是个体得到尊重和自由的保障。景仰那些成功获得财富者，是追求优质人生、对改变不理想的生活状态具有强烈渴望的表现。财富的获得是要靠许多优良的素质来做支撑的，比如勤于思考、善于合作、不惧竞争、懂得合理利用资源等实际能力，以及勤奋、忍耐、专注、坚持、好学等难得的精神品格。财富所拥有的涵义远比人们通常想到的要更为丰富。

“福布斯富豪榜”汇聚了全球最成功的创富者群体，深入研究他们，就是对现代社会人类在获取财富方面最优秀的人才做系统的分析，其意义无疑是巨大的。福布斯富豪们的创富与经营法则、商业思想、品格与精神，对每一个渴望财富的人都具有很大指导意义。当你洞悉了福

布斯富豪们的经历，汲取其经验应用于创富或其他领域，从而不断地完善自己，即便不能成为顶尖富豪，也必将受益无穷。

本书描写了众多顶尖富豪的创富历程，对其创业起因、过程、解决问题的方法及所取得的卓越成就做了透彻分析，展现了富豪们不同于一般人的愿景、选择、努力、坚持等个性特征。那些渴望拥有财富的人们应该从中学习其成功方法和品格特征，复制他们的成功基因。

我们经常会看到一些教人迈向成功的词句，诸如有眼光、懂投资、能抓住机会、有效利用资源、坚持不懈、能从失败中获得营养，等等。然而这些看似简单的词句背后，都有着十分复杂的细节，要真正理解这些词句中蕴含的意义，你还需要进行更多的思考。本书就力求将这些词句背后的内容一一挖掘出来，呈现给读者们。你会看到一个个顶尖富豪追求财富路上的很多镜头，其独特的做法与人格特质会吸引你，在潜移默化中被你接受，最终变成你自身的优势。

创富是有“相对论”的。当别人一拥而上去投资一个行业领域时，你却能保持头脑清醒，不为之所动，或许你就远离了泡沫；当别人觉得一个企业濒临倒闭，躲之唯恐不及时，你却能发现它的优势，低价购入，再换一种方式去经营它，你或许会得到巨额的回报；在别人没看清一个行业的发展趋势时，你能先预见到，并抢先占据有利位置，或许你就会成就一份伟大的事业；当别人还在用传统的方式做交易和服务时，你却率先采用新的、高科技的手段来操作，无疑就会提高效率、降低成本，让业务走上快车道。正所谓“众人向左，你要向右”，就是要富有远见地，做出不同于别人的、具有领先性的事业选择。这是那些顶尖富

豪们成功的重要原因所在，也是我们应该有意识地去培养的经营思维。

本书不仅写了乔布斯、比尔·盖茨、巴菲特、扎克伯格、拉里·佩奇等异国富豪的卓越方法与杰出个性，也写了我们非常熟悉的马云、史玉柱、俞敏洪、张欣、丁磊等本土顶尖富豪的传奇经历与杰出素质。我们能很清晰地从中看明白，他们曾经怎样把握机会、选择项目、做出改进、以小生大、突破重围……他们创富的好方法能让很多人阅后茅塞顿开，他们的失败教训也能让很多人避免掉入无处不在的陷阱。

不仅如此，本书还促使人们进行更深入的人生思考。充分考虑清楚自己一生最想要的是什么，应该放弃一些什么，这样才能更加专注，也才更容易成功；让别人和你一起从中受益，或一起合作赚钱，或获得更优秀的产品或服务，你的财富才会不断地获得增殖，事业才会基业长青。

如果追求财富是你矢志不渝的信仰和梦想，那么你要做的就是：不为贫穷寻找借口，而为富有寻找可能。在别人纷纷向左时，你却聪明地向右，即使你并非刻意地去追求，相信财富也会扑面而来。这就是“福布斯”顶级富豪的8堂创富课带给你的智慧财富。

创商（CQ）发明人李放

2017年1月28日于北京

第1堂 **眼界课**:眼光有多远,生意就有多大

放眼未来,才能把握现在 // 2

认准趋势,做出最好的选择 // 8

跟着市场走,就不会犯错 // 12

挖掘团队力量,才能活得更久 // 16

把鸡蛋放很多篮子,都孵出小鸡 // 20

遨游国际大海,熟悉大运作 // 24

危机来了,化解并利用它 / 27

第2堂 **机会课**:做别人不会做、不敢做的

看到机会,抢先出手 // 32

技术创新,盯住做好 // 38

创业行动,越早越好 // 45

别人没想到的,你先想到做到 // 53

找到资金,才是找到生路 // 58

一个好伙伴,就是一个机会 / 63

第3堂 **投资课**:想成为投资老手,不断去练习

接手走投无路的企业,让它生钱 // 68

在别人还没看清时,拿下新兴产业 // 73

灵活运作,无招胜有招 // 77

自我提升的路没有尽头 // 82

好声誉也能用来投资 // 86

有一种关系网,叫投资关系网 / 90

第4堂 **历练课**:把专业素质变成实战能力

将通识与专业紧密结合 // 96

综合能力远胜于丰富知识 // 102

心怀天下拥有高瞻远瞩的视野 // 106

拒绝传统智慧,走不寻常的路 // 109

像重视专业素质一样重视优秀品格 / 114

第5堂 **思维课**:勤奋谨慎,和完美死磕

动手前,先做好预测 // 120

订下目标,不横冲直撞 // 127

创业之初,不要不舍得力气 // 132

渴望财富,付诸行动 // 137

服务精细,好做生意 // 142

宁可少赚点,也不要跳陷阱 // 146

追求完美,成就卓越 / 153

第6堂 **规则课:学会计算,改变游戏规则**

无论懂不懂技术,都要重视技术 // 160

数学逻辑,带来商机 // 169

思维缜密,经营能力过人 // 176

数学能力强,创造力无限 // 181

凭借核算能力,改变游戏规则 / 186

第7堂 **抗压课:正视失败,把它当做成功的营养**

没有压力,哪来得动力 // 192

受挫后,要对沮丧免疫 // 196

失败后的反省,找到更好的方向 // 204

不要抱怨,去解决问题 // 212

从教训中找到成功的机会 // 214

选择最佳方案,将损失降到最低 / 219

第8堂 **人脉课:做生意就是做情意,人脉就是财脉**

和最优秀的人交朋友,就是挖到了宝藏 // 224

从每个人身上找到不同的机会 // 231

在人脉中寻找最优秀的竞争对手 // 236

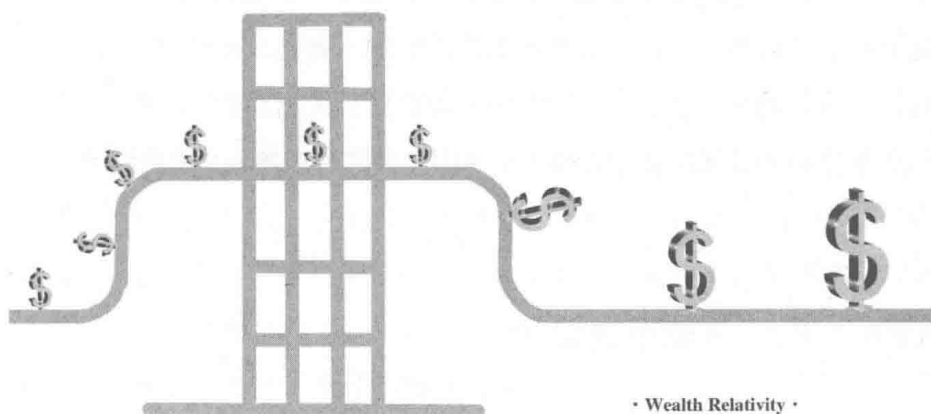
互相砥砺,对财富保持激情 // 241

用好人脉背后的力量 // 245

你在做什么,没必要让所有人知道 // 251

主要参考文献 / 255

第1堂 眼界课： 眼光有多远，生意就有多大



在《福布斯》富豪排行榜上，那些获得巨大财富的成功者，都是有眼界，目光放得很远的人。而这种眼界有赖于实践中的训练，他们很多人曾经在合适的平台上得到亲自运作，在要求极为严格的环境里不断提升自己，从而成为目光远大的人。

据统计，曾经在金融业攫取巨大财富的 61 位富豪中，至少有 6 人曾在久负盛誉的高盛投资银行的业务、交易或者资产管理等部门打磨自己的刀锋。所以可以说，就职于投资银行高盛是在华尔街取得成功的一项重要重要资本，特别是就职于高盛这顶王冠上的明珠——风险套汇部门，那简直可谓是通向富豪榜的一块跳板。曾就职于高盛此部门的人包括：亿万富翁兰伯特、邓肯·尼德奥尔、丹尼尔·奥克，有“华尔街救火队长”之称的约翰·塞恩、叱咤政商两界的风云人物罗伯特·鲁宾，还有被无数中国人追捧的成功女性——SOHO 中国的创始人之一张欣。

放眼未来， 才能把握现在

那些了解行业趋势，有着新的理念，又能先人一步行动的人更容易成功。中国的张欣和美国的约翰·塞恩都是这一类人，“先人一步”可以是一个企业的精神，也是很多成功者自己的职业精神。

“先人一步”，SOHO 中国引领新时代

张欣作为潘石屹的妻子为中国人所熟知，也有很多人熟知她的经历和做事风格。她 20 世纪 60 年代生于北京，1992 年获得英国剑桥大学发展经济学硕士学位。刚毕业就进入了巴林银行，原本要去巴林香港分公司工作，当时却赶上她所在的部门被高盛收购，她因此成为高盛的员工

——一位年轻的分析员。高盛的文化与要求让她迅速成长起来，几年后成为了年薪将近20万美元的投资银行家。

对于高盛教给张欣的是“先人一步”的创新精神，这种精神让她在专业领域超越了很多，因此有了自己的事业，成为职业女性的典范。作为SOHO中国有限公司SOHO现代城、建外SOHO、亚洲建筑师走廊、海南博鳌蓝色海岸的主人，张欣收获了巨大的财富。2009年4月，她被美国《福布斯》杂志评为“全球最有影响力的女富豪”之一，排在奥普拉和eBay的前CEO惠特曼之后。

高盛的“先人一步”理念又该怎样解读呢？高盛集团（Goldman Sachs）由马可斯·戈德门于1869年创立于纽约，是一家集投资、证券交易和投资管理等业务于一体的投资银行。

投资银行的业务风险性很高，极富创新性，常常会创造奇迹，让一个公司迅速成名，让一些企业迅速拥有巨额财富。高盛已有140多年的历史，“先人一步”和“率先模仿”是该集团在发展中总结出来的实用理念，每个员工都接受了这个理念并将其运用自如。所以高盛的员工都要善于创新，这个能力也使他们受益终生。

高盛的理念是在实践中总结出来的。在20世纪90年代，高盛靠做代理人和咨询顾问赢利，这一模式让高管层很有危机感，他们认为采用这样的模式不是长久之计，必须要采取行动，作出改变。经过考量，投资业务成为他们的首选，这在当时完全是“先人一步”的，他们还成立了GS资本，即合作投资基金。这个基金依靠股权包销、债券包销或公司自身基金来进行投资，主要是五年到七年的长期投资，投资期满后再将公司出售。投资基金刚推出三年，就让高盛的收入增长到原来的十倍，而之前的业务的收入只增长到原来的两倍。

在推行投资基金业务时，有一个很成功的案例。高盛于1994年给一个服装行业公司拉夫·劳伦公司投资13.5亿美元，从而得到这家

公司 28% 的股份，三年后，它将 6% 的股份套现，金额达 4.87 亿美元，其他股份也增值到 53 亿多美元，公司资产迅速变为投资额的四倍多，一举大获成功。高盛因此将“先人一步”与“率先模仿”作为自己的重要发展战略，并让每个员工都培养这样的能力。

1994 年 5 月，在同学的建议下，张欣回到中国作了一次考察，没想到这一次回国竟使她的人生发生了巨大的改变。她当时考察的就是后来地产界赫赫有名的“万通”公司，这个公司“披荆斩棘，共赴未来”的理念打动了张欣，对这群有理想的创业者，她产生了发自内心的欣赏，而她更大的收获是，在那里找到了自己的人生伴侣——潘石屹。

1995 年，已经具备了创业能力的张欣离开了高盛，和丈夫潘石屹用之前的积蓄一起创立了“红石”。三年后，他们准备在中国打造出一批风格简约、时尚的公寓，满足数量逐步增长的中产阶级的需要，这是受到日本房地产业的启示，这种住宅被称为 SOHO 式住宅。他们把“红石”改名为 SOHO 中国，中国建筑业的一个新时代也随着 SOHO 中国的诞生而到来。

楼内是白墙和原木地板，楼外是红、黄、绿、紫等颜色，与长期作为城市主色调的灰色形成巨大反差，活泼、灵动，吸引眼球。现代清新风格与传统灰色毛坯房竞争起来优势极为明显。时尚、简约也正满足了那些需要商住两用住宅的人，也改变了人们一直以来对住宅的认识。这不能不说是张欣的创新，她做到了“先人一步”。

张欣在接受《DOMUS》杂志采访时表达了自己对当初创意的欣慰。她说开始 SOHO 现代城的项目时，北京差不多是清一色的灰色，现在让建筑充满色彩已经不算突破，北京的色彩已经很丰富了，在当时 SOHO 现代城是一次有意思的尝试，她引领人们想到更多的风格。也因此，香港的《南华早报》称赞张欣是“为北京带来色彩的人”。

不久，张欣和潘石屹看中了处在快速发展中的朝阳区主干道上的一

块地，打算将公寓和写字楼融于一体，做一个大型的房地产项目，也就是现代城的项目。张欣大胆引入新元素，首先是外观，其次是住宅的作用，再次是住宅的概念。在作用方面，建筑设计引入了新的思维：把朝阳的、光线好的位置给白天所用的房间，比如办公室，睡房不注重光线，睡房的空间还让给客厅。这个项目的概念是“居家工作”（Small Office, Home Office），在家里办公，拥有自由、弹性的工作方式。

在现代城的项目中，张欣负责房地产产品的制作以及与产品制作有关的社会形象推广，而潘石屹则负责除此之外的重要的商业决定，俩人各有侧重，分工协作。张欣的创新远不止停留在设计理念层面，在实际项目的销售过程中，张欣的创新精神也助推了这个项目的最终成功。

张欣的创新不仅用在了设计上，也用在了销售过程中，她率先将样板间引入了中国。

当时，北京的房地产业没有给客户看样板间的先例，展示给客户的都是毛坯房，张欣想建一个样板间，让购买者看到住宅的真实样子，并直接感受到它。而潘石屹并不同意张欣的想法。

张欣觉得建一个样板间很有必要，就瞒着潘石屹建了起来，潘石屹知道张欣精装样板间的时候非常不高兴，让张欣拆掉它。张欣用自己的柔情与道理说服了潘石屹，说叫她把家具都放好再看，要是还是觉得不行，再拆。出乎潘石屹的意料，样板间在客户中引起了轰动，人们争相来买房，张欣再一次取得了预想的结果。

张欣在高盛的历练，让她对创新意识有了更深刻的认识，不能不说这种意识让她敏锐地看到了中国房地产行业发展的前景，因此走在了别人的前面。

启用新模式，纽交所重振往日雄风

约翰·塞恩被称为华尔街“肥猫”，他的超凡能力和桀骜不驯都为

人们所接受与追捧，他就是高盛“先人一步”的典型代表。

他成功治理了纽约证券交易所，被称为“救火队长”。2007年，他在世界上最大的证券经营商美林公司任职董事长兼CEO时，挽回了该公司在2006年爆发的次债危机中的损失。2010年，约翰·塞恩成了美国中小企业贷款公司CIT的掌门人。

在高盛的历练使他到哪里都能得心应手。1999年5月至2003年6月，他在高盛集团有限公司任总裁兼联席首席运营官，并于2003年7月起任总裁兼首席运营官。在高盛时，约翰·塞恩就是最早买卖抵押贷款证券的交易者之一，并将买卖抵押贷款的部门转变为赢利部门。他比别人先意识到，抵押债券比传统产品风险大，这种高风险也引起了高盛的合作伙伴的关注。

2003年，有着200多年历史的纽约证券交易所由于高层薪酬过高而不堪重负，也因此出现了负面社会评价。纽约证券交易所的交易系统也存在严重的问题，这使交易席位的转让费用从1999年的270万美元跌至2003年的100万美元左右。

约翰·塞恩于2003年辞去了高盛总裁职务，临危受命于纽约证券交易所，于2004年1月15日成为纽约证券交易所的首席执行官。

他认为，尽管世界金融市场出现了新趋势，投资银行成了全球经济一体化的先锋，证券交易所相对落后了，但其仍然是重要的国家资产，对于一个国家来说不可或缺，就像航空和邮政系统不可或缺一样，是不能退出历史舞台的。对此他做了大量的市场调查，发现有着很大的市场空间。而当时最重要的是改变困境，他选择了让纽交所上市。

约翰·塞恩看上了借壳上市的目标——网络群岛电子交易所（Archipelago Holdings），而这个交易所是在高盛控制之下的，15%的股份属于高盛，而高盛也是纽交所的五大股东之一。来自高盛的约翰·塞恩自然会更清楚这次上市的操作，2005年4月，纽约证券交易所正式宣布

收购了群岛电子交易所，纽交所成了以赢利为目的的上市公司。2006年3月8日，以NYX为代码的纽约证券交易所集团股票正式交易，当天，股价突破了80美元，该集团的总市值达到126亿美元。

约翰·塞恩将纽交所分为两个交易市场，分别是过去的主板市场和纽交所高增长板。那些没有达到纽交所上市要求的成长型公司先在高增长板上市，可以提供股票期权交易。就这样，一个开放的、可以匿名交易的、完全电子化的纽交所场外市场建立了起来，成为上市的一种创新模式。

很多人对纽交所上市给予了高度评价，说这成功抢夺了纳斯达克的市场份额，使之再次成为世界第一。

在纽交所，大量交易是在瞬间完成的。那种巨大的工作量让用手势互相报价的交易员们压力巨大，而在应用计算机后效率迅速提升。因此约翰·塞恩推出了以电子交易为主、人工交易为辅的混合交易系统，成本下降了，快速交易的要求也得到了满足。

当然，这一举措意味着不再需要那么多交易员，很多人会失业，这在当时引发了怀疑和抗议。约翰·塞恩说这是纽交所必须要作出的选择，这是吸引投资、摆脱困境的有效途径。他相信混合模式是最科学的交易模式，人工交易不会被全部取消，专家交易员能为股票确定合理的价格，防止出现暴涨或暴跌的情况。他坚持了下来，让混合交易模式取代了传统模式。从此交易大厅没有了那么多手忙脚乱的交易员，喧闹声也停止了，更多的投资者被吸引了过来。

先人一步，有所创新，这只华尔街“肥猫”步履轻盈地走向很多难题，并让它们迎刃而解，他因此成为了很多人的榜样。