

一个商人在成功致富前,需要先辛勤地工作,并且还先要具备许多特质及其他要素。

这些特质及要素,就是本书所要讨论的主题。

THE WISDOM OF PAUL GETTY



我如何成为

世界首富

(美) 保罗·盖帝 / 著 滕飞 / 编译

 企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

我如何成为世界首富

保罗·盖帝 著

滕 飞 编译

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

我如何成为世界首富 / (美) 盖帝著; 滕飞编译. —北京: 企业管理出版社, 2006. 10

ISBN 7-80197-581-2

I. 我… II. ①盖…②滕… III. 企业管理—经验—美国 IV. F279.712

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 119368 号

书 名: 我如何成为世界首富

作 者: 保罗·盖帝

责任编辑: 田本富

书 号: ISBN 7-80197-581-2/F·582

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 (010) 68414643 发行部 (010) 68414644

编辑部 (010) 68416775

电子信箱: 80147@sina.com zhs@emph.cn

印 刷: 北京智力达印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170mm×230mm 16 开本 18.25 印张 220 千字

版 次: 2006 年 10 月第 1 版 2006 年 10 月第 1 次印刷

定 价: 35.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

作者自序

一个商人在成功致富前，需要先辛勤地工作，并且还需要具备许多特质及其他要素。这些特质及要素，就是本书所要讨论的主题。

前年，《花花公子》杂志的主编来找我，请我为他们写一系列的文章。主题是关于“人，金钱，今日社会的价值观。”

我承认，这项要求很令我觉得高兴而骄傲——谁不会呢？但是另一方面，我很严肃地自问，我是否有资格做这件工作？我一辈子都献身于创办和经营企业，我怀疑我的这些经验，是否使我有能力，在千万读者之前，对各种不同的课题，提出理论和分析。

此外，我一向是——事实上，目前仍然是——生活在企业界的人。我实在没有把握能够腾出足够的时间来写作。还有一点，我也不敢确信读者们会对我的文章感兴趣。

但是，我的怀疑和顾忌，终于被我所认为的坚强而严正的理由，所克服了。



第一点，我早就知道，美国商业以及整个的自由企业制度，经常都受到严厉的批评——甚至责难。但能唤起一般民众注意的合理答复和反驳，却极其罕见。

其次，我——以及许多其他相识的成功商人——经常注意到，许多今日的青年，进入商场闯天下时，缺乏足够的基础及准备。我并非说，他们缺乏专门的训练，而是说他们无法通盘把握住整体的观念。他们不能了解，也不能辨别最可行的基础原则，最基本的原理，无数的细节——尤其是数不完的责任——而这些都是在这个复杂的时代，一个商人必须熟悉的。

我还感觉到，在当代的社会中，过多的注意力，都集中在赚钱和攒财上，但是很少有人去留意，在享受财富带来的权利和快乐之余，应如何去执行财富所带来的责任。

毕竟，“财富”除了跟金钱有关外，也牵涉到人的个性、哲学、远景和态度。有能力有野心去努力争取成功的人，需要了解“财富”蕴含了多少意义。

这种种因素——以及其他的理由——使我终于答应了主编的要求。

我还要提到，《花花公子》杂志的主人赫夫纳先生，以及杂志的主编史宾基先生，允诺我有全权写出我想说的一切，不论我的意见是多么标新立异，或是违背传统。他们一直遵守着诺言——但我自己先沉不住气了。

“先发表第一部分，再看看反应吧，”我说。

结果却大出我意料之外。虽然我所说的话，都很不合传统，甚至是反传统的，但反应却是惊人的好。显然，许多人跟我的意见相同，或者一直在等待着有人提出意见，以证实也有人跟他们一样，对流传甚广的教条及定理，抱着深切的怀疑和不安。

我为《花花公子》所写的东西，能广泛地受到读者欢迎和引用，而且能受到其他刊物的好评和来信的赞扬，是极令我感到安慰满足的。本书就是在如此情况下产生的。

自第一篇文章刊出后的这些年来，我经常被询问到三个问题——这些问题我愿意在此尽量简明地回答。

一、为什么在美国成千上万的杂志中，我选择了《花花公子》，作为我发表意见的媒介呢？

答案事实上很简单。《花花公子》在青年商业主管及大专学生中，拥有广大的读者群，而这些人都是未来的商人以及商业领袖。他们也正是能从我在商场上的经验中，获致结论受益的人。这些男女青年的思想程序，不应该只受到教科书，或过份保守的刊物中的观念及意见来带领。他们究竟是采纳还是排斥我的意见，都无关紧要，只要他们能够思考，而且在心智受到激发后，能做建设性的思考就行了。简单的说，他们就是我所希望“能贡献出我的力量”的对象。

二、为什么我一开始就想到要发表我的意见呢？

我已经分析过这一点了，但我想还应该再强调一些。我说过，虽然商业常受到公开性的攻击，但却不常见商业界有公开性的防御。一般的商人，通常只在董事会、股东会或是贸易协会上发言，当他们写作时，通常也限于游记或在公司会报上发表的那些文章。虽然他们有许多值得大众重视的重要意见，但是他们很少有发表的机会。因此，我希望藉由本书的出版，能鼓励其他的成功商人，在大众面前多表达自己的思想。

三、我写这本书的目的何在？

除了我提过的一些理由外，我还有一些希望和目标。我愿意青年人，



我如何成为世界首富

The wisdom of Paul Getty

能相信在商场上的成功，并没有百灵百验而且简易速成的公式，也没有任何秘诀，能使一个人不费力气，就变成商场上的百万富翁。一个商人在成功致富前，需要先辛勤地工作，并且还需要具备许多特质及其他要素。这些特质及要素，就是本书所要讨论的主题。

我坚信美国企业和美国人民——以及自由世界人民——的前途，有赖于进步而有远见的自由企业制度，而企业制度又亟需有远见的企业家来领导，以增进全人类的生活水准。如果本书能对进入商场的青年，提供一些帮助的话，那就是我最大的欣慰了。

目 录

作者自序

第一章 成为百万富翁

我的第一个一百万元

我最关心的，也最感兴趣的是，想确知公司的确在进步扩大，能提供更多的工作机会，做更多的生产及服务，以增进全体
的利益。 3

今天你也可以赚进一百万元

在事业上谋取成功，没有什么绝对的公式。但无论如何，我相信有些原则，如果遵行的话，能将成功的希望提高很多。 22

百万富翁的头脑

有百万富翁头脑的人，永远是，而且最主要的是，
关心成本和利润。 34

第二章 在商界成功（上）

到达成功的两条路

面对成功的选择——你应该走大公司还是小公司？ 45

做生意的基本原则

努力的路程也许不同，但是做生意成功的基本原则
仍然不变。 55

我将怎样重新开始

企业界快乐的园地——现在和未来——等着年轻人去闯。 64



经营者的教育

虽然今天教育的重心是放在专才方面，但更正确的事实是，商业的最高主管多数是主修人文科学的人。如果你只懂专精的商业知识，而忽视了可以丰富人性的人文教育，在成功的路上，只能算半个主管。..... 74

怎样选择人才

该用谁？该升谁？虽然没有万灵丹，但仍有一些基本原则。..... 82

墨守成规的鬼话

柔顺的人，墨守成规的人，根本不可能成功。..... 97

成功的里程碑

在许多重要的时候所下的决心，可决定一个人事业的方向和发展的情形。..... 107

第三章 在商界成功（下）

怎样才是好主管

他必须有独立思考及活动的的能力。他必须有才智及能力去产生构想、发掘计划、制定方案，解决困难和适应情况，而不必时常请示上司。..... 121

商场上易犯的错误和陷阱

就我个人的经验和观察来说，商人及主管人员，所犯的绝大多数错误，都是在一个广泛但有迹可寻的范围内。..... 129

跟工人并肩工作

一位负责任的主管，应该尽量利用每一种机会，向下属表明，他们认为他们的工作是重要而有价值的——并且将他们当作同仁一样的尊敬。

..... 141

遭遇危机时的商人

真正的企业领袖，经常在他们偶然不得不对抗困境中的难题时，才表现出令人心悦诚服的领导能力。..... 151

习惯的力量

那些有害、有抵触、没有实用价值或不会造成好效果的习惯，应该去

避免或去除掉。 164

分辨不可能与可能

一位商人所能拥有最宝贵的资产之一，就是有能力在已知情况中，分辨出哪些是可能的，哪些是不可能的。 173

做老板的艺术

明日的老板将是一个通才，而不是一个专才。他不但对公司，还对整个世界，有广大而整体的看法。他愿意负责，也愿意维护他的权威。 183

第四章 文化的价值

正在消失的美国人

要使我们社会及各项建设都能进步，绝对不能没有改革者，他们能找到和指出既有的或正在形成的缺点和错失。 197

受过教育的野蛮人

对文化的兴趣，非但不会使一个男人软化，反而能使他成为一个更完整的人，使他对生命中一切事物的感觉更敏锐、更清晰。 204

第五章 投资的艺术

艺术品是最理想的投资

要聪明地购买艺术品的话，必须先下功夫去了解——知道得越多越好。一个人是否真的喜欢艺术品，最好的方法是问自己：“我能跟它一起过日子吗？” 219

投资股票市场

好的股票，在低价时以投资的目的买进，在价格缓慢变动时继续保有，将来非常可能由于股息及价格的上升，而带来高利润。 226

房地产的投资

地产，就像是股票市场，最可能赚钱的人，是聪明而有耐性的投资者。地产虽然可获厚利，但也可能是很大的冒险。 243



第六章 金钱的价值

金钱的意义

一个商人对金钱最好的使用方式，是投资在企业中，以更低的成本，生产出更多更好的商品和服务。 257

个性的艺术

真正成功的商人，本质上是一个持异议的叛徒，也极少满意于维持现状。他不断去寻找做事的最佳方法，因此创造了他的成功和财富。 265

价值的观念

我并不以多少金钱来衡量我的成功，我以我的工作和我的财富所造成的工作职位和生产物品来衡量。 273

第一章

成为百万富翁

我的第一个一百万元

我最关心的，也最感兴趣的是，想确知公司的确在进步扩大，能提供更多的工作机会，做更多的生产及服务，以增进全体的利益。

这本书里的观点，都是我从自己的生活经验中汲取的。如果我有所谓“哲学”的话，这些哲学一定是从油田及石油业中发展出来的。

在奥克拉荷马州勘探油田，一连数月没有结果之后，我终于在 1916 年 1 月初开始试挖我第一个油井，地点是在一个叫做石壁的小村附近。

2 月里，杓桶——一种清除钻孔石层的装置——带上来一些油砂，表示我们已接近钻孔的最后阶段了；24 小时之后，就能知道我们的油井能不能产油。

那时候我还年轻，真是紧张焦虑到不能忍受的程度，不但无法帮助钻孔工人，简直碍手碍脚。我决定躲到附近一个还算像样的小城去，一直躲到钻孔工作完毕、结果揭晓的时候为止。在小城，一位较年长而镇静的好朋友史密斯，自告奋勇地替我到工地去协助进行工作。

油田所在的荒凉地带，连部电话都没有，加上从小城到石壁村的惟一电话线，也难得有通的时候。所以史密斯答应我第二天搭最晚班的火车回



小城，告诉我工作进展的情况。

第二天，我在火车预定进站时刻的前几个小时就到了车站，焦急地在月台上来回踱步。终于车子到了，不知道经过多少秒之后，史密斯熟悉的身形跨出了车厢。一看到他的面孔发亮，我的希望顿时起飞了。

“恭喜你，保罗！”他一看到我在月台上就吼起来。“我们下午完工了，产 30 桶油！”我一下子还以为他说的是每天产 30 桶油，马上失望起来。每天产 30 桶，我的天，那跟当时其他油田中喷涌出来的油量比起来，真是涓涓细流了。

“是的，老弟。”他裂嘴而笑。“我们每小时产 30 桶油……”

每小时 30 桶！

这就有差别了，天大的差别。等于每天能产 720 桶原油，也就是说我已经能进入石油生意的王国了。

身为一个成功石油商的儿子，我自童年起就感染到石油热的细菌了。在 1903 年我 10 岁的时候，第一次来到奥克拉荷马州的油区。我父亲本来是个有名望的律师，因为无法抗拒挖掘石油热流的吸引，自己组建了明尼荷马石油公司，开始勘探油田。

父亲是个白手起家的人，年轻的时候受够了贫困的苦处，因此具备苦干的无穷精力。同时他还是一位发现石油的奇妙天才。在公司成立以后，他个人负责监督过 43 口油井的挖掘工作，其中 42 口井都产油！

在 1910 年 ~ 1911 年，我在油田里做过搬运工以及器具匠的学徒工作，十分辛苦但极有价值。直到 1914 年 9 月，我才真正的进入了石油业。那时我刚结束了在英国牛津大学的两年教育，回到美国。本来的计划是进入外交服务，但是我延缓了这项计划，想先在奥克拉荷马州试试运气，在不

知是否有藏油的区域开凿油井。

时机很有利，当时正是美国石油业的全盛时期。一种野心勃勃的情绪，充满了各个油田间，掘油的狂热百折不挠地蔓延，加之受到欧战的刺激，情绪更是如火如荼地高涨。奥克拉荷马州的农村中，新生了许多原始而热闹的小镇。

街道都没有铺设过，在春天和冬天像是泥泞的小河，到了夏天又成了阳光烘烤、车辙纵横的小径，永远笼罩着大片红土或黄沙所形成的云雾。生意繁荣的商店门口，铺上木板做为人行道，城镇进步的最终结果，表现在四处林立的赌场中。

那种气氛，正跟历史家所说的 1849 年，加州掘金热完全一样。但是在奥克拉荷马州，大家狂热的挖油而不是掘金，真像是流行病，只有极少数的人能真正无动于心。每天有人发财有人破产。一个没钱的挖井人，在山穷水尽时，再孤注一掷，向下挖 100 呎而挖到油矿、立成巨富的故事时时发生。一块在下午以数百元卖出的土地，有时在第二天早上价值就突然上升了数百甚至数千倍。

另一方面，许多把家产全部投资在油田中的人，发现他们的资产和努力的收获，只是几个伤心的干洞，今天以高价买进的油田，第二天可能就会发现是一文不值。这整件事是个极有刺激性的赌博，赌注很高，而我满怀希望地被卷进来了。我没有资产，每个月只有 100 元的预算，头一年根本没赚到钱。每天都有大油矿被发现的报导，其他的凿井人都挖到了油，但是幸运之神似乎在躲避我。

然后，在 1915 年晚秋，一块靠近石壁村的油田在拍卖。我勘探了那块地，认为极有希望。我知道其他的凿井人也对那块地感兴趣，不禁有点担



心。我手头没什么钱，当然不能跟其他油商竞争。为了这个理由，我请求我存款的银行派代表来替我喊价，而不透露我是真正买主的身分。

出人意外地，这项平凡的策略竟使我达成了目的。在镇上举办的拍卖会中，有许多凿井人参加，都一心想买下那块地。替我喊价的银行代表在会场出现，使他们畏缩了。他们以为如果一个银行家来参加拍卖，惟一的可能是，有一家大的石油公司也对那块地有意，并且准备压过其他任何喊价。所以这些凿井人都忧郁地放弃了出价，结果我以 500 元的最低价买到手。

不久以后，有人愿意投资在那块地试挖油井。我自己毫无资产，便接受了这项合作协议，我分 15% 的利益。我召集了一组精练的钻井工人，自己也参加用木头造掘井高塔的工作，还协助钻井工程的进行。我日夜守在工地，一直到钻井工作的最后阶段，然后就像前文所述，我受不了情绪上的压力，而躲到小城，然后好友史密斯带给我挖到了油的好消息。

两周后，油田卖给了一家炼油公司，我分得了 1.2 万美元。比起其他人所赚的，这笔钱并不惊人，但已够使我相信我应该留在石油业中，继续凿井。

父亲和我曾有一个合伙计划，合伙条件是：他出钱资助探勘和凿井工作，而我负责指挥和监督。他分 70% 的利益，而我分 30%。在我第一次凿井成功后，这项计划实现了，我们在 1916 年合伙组建了盖帝石油公司，我拥有 30% 的股份。

我马上开始探勘和凿井的工作。第一个井是干的，并没有令我泄气。我的血液里充满了狂热，不断地买进卖出油田，不断凿井。通常我自任地质家、法律顾问，以及钻井监督、爆炸专家，甚至有时还兼任搬运工人。