

SHIYIMEIYUAN SHIJUHUA

你可以选择两种生活方式，随波逐流或独树一帆。要想独树一帆，你必须与他人有所不同。要有别于他人，你就必须想他人所未想，做他人所未做
全球经济界无往不胜的商业圣经 美国十亿身价俱乐部成员的晋身资本

10亿美元

十句话

美国10亿身价俱乐部成员约翰·丹佛的商业理念

郑月玲 编译
地震出版社

SHIYIMEIYUAN
SHIJUHUA

10亿美元

十句话

美国 10 亿身价俱乐部成员约翰·丹佛的商业理念

郑月玲 编译

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

10 亿美元 10 句话: 美国 10 亿身价俱乐部成员约翰·丹佛的商业理念/郑月玲编译. —北京: 地震出版社, 2005.1

ISBN 7-5028-2613-0

I. 10… II. 郑… III. 企业管理—经验—美国

IV. F279.712

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 019539 号

地震版 XT200400337

10 亿美元 10 句话: 美国 10 亿身价俱乐部成员

约翰·丹佛的商业理念

郑月玲/编译

责任编辑: 李小明

责任校对: 王花芝

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京市朝教印刷厂

版 (印) 次: 2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

开本: 787×1092 1/16

字数: 120 千字

印张: 10.5

书号: ISBN 7-5028-2613-0/F·219 (3242)

定价: 23.80 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题 本社负责调换)

10亿美元 十句话

美国10亿身价俱乐部 成员约翰·丹佛的商业理念

约翰·丹佛先生是美国硅谷著名的股票经纪人，他是一个特立独行的人，他的许多商业观念与他的为人一样，充满了与众不同的智慧。在这些观念的引导下，他用短短的时间便成功跻身为美国10亿身价俱乐部的成员。本书的这些观点在世界范围内影响广泛，受到许多人特别是商业人士的热烈追捧，并帮助数以万计的人快速登上了财富的巅峰。

约翰·丹佛指出：企业的发展过程总是在不断调整中进行的，对于有碍于企业发展的人，就要毅然决然地搬开，尽管他们是自己的亲人或朋友。只有这样，企业才能走得更远。

约翰·丹佛认为，一个人要想有所成就，就要在思维认知上敢于突破人云亦云的求同思维方式，遇事不应考虑“大家都做什么”或“大家怎么做”，而应该考虑“大家都不做什么”或“大家还有什么没有做”。寻找大家都不做的，那才是一种脱俗精神，一种求异思维，一种创新意识。正是在大家都不做的那个特异所在，才可以挖掘出实现自己人生价值的丰富源泉。

约翰·丹佛先生认为，走向成功的最简捷的途径就是找一个有实力的利益追求者，想尽一切办法把他与自己的利益捆绑在一起，使之成为一个不可分割的共同体，让他帮助自己实现目标。

约翰·丹佛先生指出，从某种角度而言，做生意其实就是在做“管理风险”。聪明的管理者大都靠准确地投资“风险”而得以发迹。

约翰·丹佛先生认为，一个公司的大小事情，不论如何决断，都会有异议的。有时候，这种反方向的意见甚至更为强大，如洪流一般，如果此时的经营者顾忌诸多，采取“从众”策略，就很有可能做出错误的决断。这时，就要求经营者以卓绝的胆识、大无畏的气概痛下决心，从而获得转机。

约翰·丹佛说：“攒钱是成不了富翁的，只有赚钱才能赚成富翁。”当然，他的意思并不是说攒钱是错误的，关键的问题是一味的攒钱，花钱的时候，就会极其的吝啬，这会让你获得贫穷的思想，让你永远也没有发财的机会。

“再懒惰的马，只要身上有马蝇叮咬，它也会精神抖擞，飞快奔跑。”这是约翰·丹佛先生经常用来激发他的员工忧患意识的一句话。

约翰·丹佛说：“生活中，每个人都会遭到一些打击，没有人能够一帆风顺，面对不如意的事，我们不要急于做出绝望的决定，等一等，也许一切并没有想象中的那么坏。”

约翰·丹佛认为，做任何生意都要遵守游戏规则，不能干违法的事，在他的眼中，最精明的人是能够钻法律空子的人，最愚蠢的人是明知不可以做却非要去做的。

约翰·丹佛曾说：“为了迎合别人的理解，放弃自己的个性以及追求，并且逐渐沦为平庸，这是一种人生的悲哀。”

责任编辑：李小明

封面设计：耀午书装
010-84473188



前言

与众不同是成功者的第一思维模式

前

言

约翰·丹佛先生是美国硅谷著名的股票经纪人，也是跻身美国 10 亿身价俱乐部的成员。他认为，跟在别人后面跑，就只能吃别人的剩饭；只有拥有与众不同的思维，才能永远走在他人的前面。从某种意义上说，在这个商业社会里，与众不同也就代表着财富。

为了证明他的观点，他经常向人讲述这样一个故事：

美国钢铁大王卡内基小时候家里很穷，有一天，他放学回家时经过一个工地，看到一个穿着华丽、像老板模样的人在那儿指挥。

“请问你们在盖什么？”他走上前去问那位老板模样的人。

“要盖个摩天大楼，给我的百货公司和其他公司使用。”那人说道。

“我长大后要怎样才能像你这样？”卡内基以羡慕的口吻问。

“第一要勤奋工作……”

“这我早知道了，老生常谈，那第二呢？”

“买件红衣服穿！”

聪明的卡内基满脸狐疑：“这……这和成功有关？”

“有啊！”那人顺手指了指前面的工人道，“你看他们都是我的手下，但都穿着清一色的蓝衣服，所以我一个也不认识……”

说完他又特别指向其中一位工人：“但你看那个穿红衬衫的工人，我长时间注意到他，他的身手和其他人差不多，但是我认识他，所以过几天我会请他做我的副手。”

在约翰·丹佛看来，成功并不神秘，当然也并非遥不可及，很多时候，你只需“买一件红衣服穿”就 OK 了。要想胜人一筹，就要另辟蹊径，可以说，与众不同是成功者的第一思维模式。

在一次采访中，记者问他成功的秘诀何在，他沉思片刻，说出了如





下十条：

第一，别人能做的事情，我绝对不自己动手去做。因为我相信，只有别人做不了的事情才值得我去做。

第二，如果可以花别人的钱来为自己赚钱，我就绝对不从自己的口袋里掏出一个子儿。

第三，我经常在商品打折的时候去买很多东西，哪怕那些东西现在用不着，可是总有用得着的时候，这是一个基本的预测功能。就像我只在股票低迷的时候买进，需要的是同样的预测功能。

第四，很多人认为我是一个狂妄自大的人，这有什么不对吗？我的父母和朋友们都在为我骄傲，我看不出我有什么理由不为自己骄傲，我做得很好，我成功了。

第五，我从来不认为节约这类话题有什么值得讨论的。哪怕是为了让我们的营养学家们高兴，我也要做出喜欢美食的样子。事实上，我也的确喜欢美妙的食物，我相信大多数人与我有相同的喜好。

第六，我常常不得不做我不喜欢的事情。我想在这个世界上，我们都还没有办法完全按照自己的意愿做事。正像我的一个音乐家朋友，但最后却成为一个股票经纪人一样。

第七，我常常预测灾难的发生，哪怕那个灾难发生的可能性在别人看来几乎为零。正是我的这种忧患本能使我的公司在美国的历次金融危机中逃生。

第八，今天能做的事情如果放到明天去做，你就会发现很有趣的结果，尤其是买股票的时候。

第九，我认为只要目的确定，就要不惜代价去实现它。至于手段，这个时代，人们只重视结果，有谁去在乎手段呢？

第十，我从不隐瞒我的个人爱好，以及我对一个人的看法，尤其是当我气恼的时候，我一定要用大声吼叫的方式发泄出来。

这十条怪论一问世，就受到许多人特别是商业人士的热烈追捧。有研究家指出，这些理念正是约翰·丹佛商业生涯中无往而不胜的经商“圣经”，在这种观念的引导下，他由一个一文不名的穷小子快速登上了财富的颠峰。

他山之石，可以攻玉，愿约翰·丹佛的这些商业理念能够给你以帮助。





目 录

目

录

第一章 别人能做的事情，自己就绝不动手

别人能做的事情，我绝对不自己动手去做。因为我相信，
只有别人做不了的事情才值得我去做。

——约翰·丹佛

别人能干的事，自己就不要干	(3)
踩到巨人的肩上去	(4)
把工作安排给最恰当的人	(5)
把所有的资源都用上	(7)
用比自己更出色的人	(8)
认准人才，就要重金相聘	(9)
员工是最重要的资产	(10)
不跟别人做同样的事	(15)
让你的助手脸露忧烦之色	(15)
跳出求同思维，杜绝盲目跟随	(17)
给自己一个准确的定位	(18)

第二章 用别人的钱为自己生崽

如果可以花别人的钱来为自己赚钱，我就绝对不从自己的
口袋掏出一个子儿。

——约翰·丹佛





10
亿
美
元
10
句
话

美国10亿身价俱乐部成员约翰·丹佛的商业理念

- 让利益追求者帮助自己实现目标 (23)
- 白手起家，赤手空拳打天下 (25)
- 与行业老大合作，获取成功的契机 (27)
- 争取政府的支持，使企业借势获得发展 (28)
- 做生意其实就是在做“风险管理” (30)

第三章 科学地预见未来

我经常在商品打折的时候去买很多东西，哪怕那些东西一时用不着，可是总有用得着的时候。其实这是一个基本的预测功能，就像我只在股票低迷的时候买进，需要的是同样的预测功能。

——约翰·丹佛

- 管理者要加强预测意识 (35)
- 科学地预测是大胆决策的基础 (37)
- 科学的预测方法 (40)
- 制定战略规划时应规避失误 (42)
- 尽量采取相对稳妥的决策 (45)
- 该收手时就收手 (48)
- 不要轻易改变既定的决策 (49)
- 挖掘冷门机遇，把握别人不看好的市场机会 (52)
- 从平常的信息中捕捉商机 (54)
- 见微知著 (55)

第四章 狂妄的理由

很多人认为我是一个狂妄自大的人，这有什么不对头吗？
我的父母、我的朋友们在为我骄傲，我看不出我有什么理由不为自己骄傲，我做得很好，我成功了。

——约翰·丹佛

- 善于表现自我，是对自己的最高奖赏 (61)
- 在自信中坚持自己的风格 (62)





做人就要做坚强而刚猛的雄狮	(63)
学会接受真实的自我	(65)
行我所行，乐我所乐	(66)
为自己喝彩	(67)
不要把自己逼进死胡同	(69)

第五章 分清什么是该花和不该花的钱

我们并不认为节约这类话题有什么值得讨论的。哪怕是为了让我们的营养家们高兴，我也要做出喜欢美食的样子。事实上我的确喜欢美妙的食物，我相信大多数人有跟我一样的喜好。

——约翰·丹佛

富翁不是攒的	(75)
学会赚钱，懂得生活	(76)
能省的都省，不要浪费一分钱	(77)
不珍惜小钱的人，就不会有大钱	(79)
财富只属于相信自己能力的人	(80)
粗瓷碗也可以盛咖啡	(81)
多挣钱的方法之一是少花钱	(83)

第六章 做自己不喜欢的事

我常常不得不做我不喜欢的事情。我想在这个世界上，我们都还没有办法完全按照自己的意愿做事。正像我的一个音乐家朋友，最后却成为一个股票经纪人。

——约翰·丹佛

洗厕所的妙龄女	(87)
学会自我克制	(88)
忍者为王	(89)
要想成就大业，就要从手头的小事做起	(91)
决定我们价值的是我们自己	(93)
每天投资 5 分钟	(96)





第七章 杞人忧天是智慧的

我常常预测灾难的发生，哪怕那个灾难的可能性在别人看来几乎为零。正是我的这种忧郁的本能使我的公司在美国的历次金融危机中逃生。

——约翰·丹佛

不放过任何纰漏·····	(101)
危机意识是一种生存意识·····	(102)
不想被淘汰，就要不停地向前跑·····	(104)
大的灾难都是由于小的疏忽·····	(105)
不轻信任何人·····	(107)
美丽的笑话·····	(108)
当企业的灵魂受到威胁时，必须杀一儆百·····	(109)

第八章 把事情放到明天去做

今天能做的事情如果放到明天去做，你就会发现很有趣的结果，尤其是买卖股票的时候。

——约翰·丹佛

一切等到明天再说·····	(113)
不要对自己绝望，也许明天一切就会好起来·····	(114)
激动的时候，不要作出决定·····	(116)
心态平和是成事之道·····	(118)

第九章 结果才是最重要的，不必在乎手段

目标一旦确定，我就不惜代价去得到它。至于手段，在这个时代人们只重视结果，有谁去在乎手段呢？

——约翰·丹佛

只要生意是合法的，就是正当的·····	(123)
---------------------	-------





条条大道通罗马.....	(124)
迂回达到自己的目的.....	(126)
活用规则，节约支出.....	(127)
目标是本，任何工作都必须以目标为中心.....	(128)
经商的最高目标是赚钱.....	(130)
我行我素的摩根.....	(131)
目标的实现，需要想像的力量.....	(133)
只要能够想到，就能够做到.....	(135)
用第一桶金换取第 N 桶金.....	(136)
时刻校正自己前进的方向.....	(138)

目
录

第十章 真诚地对待自己和他人

我从不隐瞒我的个人爱好，以及我对一个人的看法，尤其是当我气恼的时候，我一定用大声吼叫的方式发泄出来。

——约翰·丹佛

将心中的不满发泄出来.....	(143)
有个性才会有生命力.....	(143)
别人的批评是让自己受益.....	(144)
管理者要敞开胸怀.....	(146)
今天的股市价格是 27.25 元.....	(147)
巧诈不如拙诚.....	(148)
诚实是赢得信任的筹码.....	(149)
奉承是一种面对面的索取.....	(152)
不要为了迎合别人而改变自己.....	(154)
活着不是为了取悦别人.....	(155)
找一个愿意替你死的朋友.....	(157)

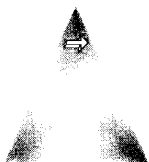


第一章

别人能做的事情，
自己就绝不动手

别人能做的事情，我绝对不自己动手去做。因为我相信，只有别人做不了的事情才值得我去做。

——约翰·丹佛





▶ 别人能干的事，自己就不要干

“别人能做的事情，我绝对不自己动手去做，否则就是在浪费时间。”这是约翰·丹佛先生经常挂在嘴边的一句话。他认为，作为一个管理者，他所要做的是全程掌控，是做属下没法做或没有权利和能力做的事情，而不是埋首于琐碎事务中忙得不亦乐乎。

艾森豪威尔是美国第三十四任总统。在任期间，他并不像有的国家领导人那样显得日理万机，他甚至给人的感觉总是很悠闲。我们先来看一个他的日常生活镜头：

一次，艾森豪威尔正在打高尔夫球，白宫送来急件要他批示。总统助理事先已经拟定了“赞成”与“否定”两个批示，只待他挑出其中一个签名即可。谁知艾森豪威尔只是简单地看了一下后，就在两个批示后各签了个名，说：“请狄克（即当时的副总统尼克松）帮我批吧。”然后，就又若无其事地打球去了。

但就是这样一位“懒”总统，却领导美国取得了历史上最为和平安定的时期，创造了美国历史上最空前的繁荣，直到现在，人民还在怀念着过去的那段好时光。

艾森豪威尔的“懒”并不是当上总统之后才养成的，他的这个习惯由来已久。比如——

二战结束后不久，艾森豪威尔出任哥伦比亚大学校长。一次，副校长安排他听有关部门的汇报，考虑到系主任一级人员太多，只安排会见各学院的院长及相关学科主任，每天见两三位，每位谈半个钟头。

在听了几拨人的汇报后，艾森豪威尔把副校长找来，不耐烦地问他总共要听多少人的汇报，回答说共有 63 位。

艾森豪威尔大惊：

“天啊，太多了！先生，你知道我从前做盟军总司令，那是人类有史以来最庞大的一支军队，而我只需接见三位直接指挥的将军，他们的手厦我完全不用过问，更不用接见。想不到，做一个大学的校长，一次汇报就要接见这么多的人。他们谈的，我大部分不懂得，又不能不细心地听他们说下去，这确实是在浪费他们宝贵的时间，对学校也没有好处。你订的那张日程表，是不是可以取消了昵？”





约翰·丹佛进一步强调，管理者的职责是引领而非运营，要想让部属能够独挡一面，就要放权。而且，放权是最好的集权方式，只有放权才能拥有更大的权力。

► 踩到巨人的肩上去

约翰·丹佛常说，一个人力量有多大，不在于他能举起多重的石头，而在于他能获得多少人的帮助。台湾巨富陈永泰也说过：“聪明人都是通过别人的力量，去达成自己的目标。”而美国钢铁大王卡内基则在自己的墓志铭上写道：“长眠于此地的人，懂得在他的事业过程中用比他自己更优秀的人。”

约翰·丹佛认为自己有一种特长，那就是善于观察别人，并能够吸引一批才识过人的良朋好友来帮忙、合作，从而激发共同的力量。这是约翰·丹佛取得成功最宝贵的经验。

任何人如果想成为一个团队领袖，或者在某项事业上获得巨大的成功，首要的条件是要有一种鉴别人才的眼光，能够识别出他人的优点，并在自己的事业道路上利用他们的这些优点。

约翰·丹佛曾在公开的场合说：他的成功得益于鉴别人才的眼力。这种眼力使得他能把每一个职员都安排到恰当的位置上，并且从来没有出过差错。不仅如此，他还努力使员工们知道他们所担任的位置对于整个事业的重大意义，这样一来，这些员工无需人的监督，就能把事情办得有条有理、十分妥当。

但是，鉴别人才的眼力并非人人都有。许多经营大事业失败的人都是因为他们缺乏识人才的眼力，他们常常把工作分派给不恰当的人去做。他们本身尽管工作非常努力，但他们常常对能力平庸的人委以重任，却反而冷落了那些有真才实学的人，使他们埋没在角落里。

其实，他们一点都不明白，一个所谓的干才，并不是能把每件事情干得很好、样样精通的人，而是能在某一方面做得特别出色的人。比如说，对于一个会写文章的人，他们便认为是一个干才，认为他管理起人来也一定不差。但事实上，一个人能否做一个合格的管理人员，与他是否会写文章是毫无关系的。他必须在分配资源、制定计划、安排工作、组织控制等方面有专门的技能，但这些技能并不是一个善写文章的人就





一定具备的。

世上成千上万的经商失败者，都坏在他们把许多不适宜雇员做的工作加在雇员的肩上去，再也不去管他们是否能够胜任，是否感到愉快。

一个善于用人、善于安排工作的人就会在管理上少出许多麻烦。他对于每个雇员的特长都了解得很清楚，也尽力做到把他们安排在最恰当的位置上。但那些不善于管理的人却往往忽视这种重要的方面，而总是考虑管理上一些鸡毛蒜皮的小事，这样的人当然要失败。

如果你所挑选的人才与你的才能相当，那么你就好像用了两个人一样。如果你所挑选的人才，尽管职位在你之下，但才能却要超过你，这说明你是一个相当出色的领导者。

一个人是唱不了大合唱的，必须借人而成。由此可见，善于借助他人的智慧和才能来成就自己的事业，是至关重要的，忽略这一点，你只能演独角戏。

► 把工作安排给最恰当的人

约翰·丹佛先生强调，很多精明能干的总经理、大主管在办公室的时间很少，他们常常在外旅行或出去打球。但他们公司的业务丝毫没有受到不利的影响，公司的业务仍然像时钟的发条机制一样有条不紊地进行着。那么，他们如何能做到这样省心呢？秘诀只有一条：他们善于把恰当的工作分配给最恰当的人。

松下幸之助声誉盖世，被日本政府授予“上升的太阳”称号，商界更是把他称为“经营之神”。这样一个事业大成者，在旁人眼中一定是一个每天忙得不可开交的人。但事实并非如此，他一直活得很轻松，甚至有点“无所事事”。我们不妨来看看松下充满智慧的一生：

1918年，松下向妻子和内弟筹集了约50美元的资本，租了一间很小的房子，挂出了松下电器制作所的牌子，资本很小，可来之不易，其中有老婆卖掉仅有的和服的钱。松下经过认真思考，决定生产一种双向插头。对今天的人们说，这小玩意不值一提，可对当时并不富裕的日本家庭，它既省钱，又方便，于是销路直线上升。

这位20岁刚出头的青年尝到了第一次发明、第一次成功的甜头，决定按这个路子继续走下去。几年后，松下推出的电池式自行车灯，寿

