

FUHAO BIBEI DE SHI DA SUZHI

富豪 必备的 10大素质

宿春礼 主编

敢于梦想
富于远见
把握机会
多谋善断
冒险天性
果敢坚毅
诚信为本
合作精神
善于理财
勇于创新



人生就好比是爬山，必须有一种征服山巅的强烈愿望，
否则你就根本到不了山顶。

短视者最多看到黄灿灿的金币一样的太阳，
有远见者却能看见满天金币狂舞的无限星空。
有远见的人不但能赚今天的钱，而且能赚到明天的钱。

“善谋者必有胜局。”商场如战场，能够审时度势，
先于别人分析出来发展态势，早做准备，必定占尽天机，无往不胜。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

FUHAO BIBEI DE SHI DA SUZHI

富豪必备的 10大素质

宿春礼 主编



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

富豪必备的十大素质 / 宿春礼编著. ——北京: 新世界出版社,
2004.11
ISBN 7-80187-457-9

I. 富… II. 宿… III. 企业—领导人员—素质 IV. F272.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 108350 号

富豪必备的十大素质

主 编: 宿春礼

责任编辑: 张民捷

装帧设计: 贺玉婷

责任印制: 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室电话: (010) 68995424 (010) 68326679 (传真)

发行部电话: (010) 68995968 (010) 68998733 (传真)

中文网址: www.nwp.cn

英文网址: www.newworld-press.com

电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

版权部电话: +86 (10) 68996306

印 刷: 北京拓瑞斯印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 640 × 960 (毫米) 1/16

字 数: 140 千

印 张: 12.75

印 数: 1-8000 册

版 次: 2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月北京第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-80187-457-9/G·163

定 价: 23.80 元

新世界版图书, 版权所有, 侵权必究。

新世界版图书, 印装错误可随时退换。

前 言

近年来，伴随着经济的高速发展，富豪开始成为人们关注的焦点。巨额的财富积累使得富豪的身上笼罩着迷人的光环。但同时，也有许多的富豪因为各种问题而破产、逃亡、入狱，甚至自杀。这些“问题富豪”犹如流星划过夜空，昙花一现。除了制度的原因之外，“问题富豪”的产生从根本上说是因为自身素质的不足。富豪全世界都有，但有些是一个家族好几代人艰苦创业得来的。随着财富的逐渐积累，财富的拥有者自身素质也不断提高。而对中国一夜之间暴富者来说问题就出现在“暴”字上。对于突然之间拥有财富的人来说，其个人素质是不可能在一夜之间提高的。这就是改革开放以来中国社会急剧转型所形成的特有的现象，因此提高富豪们自身的素质刻不容缓。

在美国，对富豪的研究是从两个方向进行的：一是从管理理论出发，研究他们卓越的管理才能；二是成功学的研究，即研究

成为富豪所需具备的素质。对于那些渴望致富的普通人而言，第二种研究无疑更具吸引力。因为每个人从生下来，都或多或少带有某些方面的优秀品质，如果利用得好，这些品质完全有可能变为创富基因。

本书通过研究中外富豪成功的经历，总结出富豪必备的十大素质。分别是：敢于梦想；丰富的想象力与远见；发现机会，把握机会；多谋善断；强烈的冒险天性；果敢坚毅，知难而进；诚信为本；合作精神与团队组建能力；财商；勇于创新。

在编写的过程中，我们力求实现两个目标：一是完整解析富豪创富历程，二是深度挖掘富豪成功素质。此外，我们还有两个美好的心愿：一是希望中国富豪们的素质早日得到提高；二是希望越来越多的高素质人才脱颖而出，成为新时代的富豪。

编 者

2004年8月

目录

第一章 敢于梦想

用欲望驱逐贫困	2
欲望:财富的源泉.....	4
梦想:财富的翅膀.....	9
让欲望成为你的财富目标	11
比尔·盖茨的梦想	13
“汽车狂”的博弈之梦	14
绝不安于现状的松下幸之助	17
让梦想起飞	18

第二章 丰富的想像力与远见

想像力:财富的金矿	22
两种不同类型的想像力	24
驱动想像力的双轮	25
构想是一股无形的力量	26
远见最值钱	28
富豪的眼光	31
用商人的眼光紧盯时机	34

第三章 发现机会,把握机会

没有机会不是贫穷的借口	38
财富属于发现机会的人	39
抓住机会就是抓住财富	45
机会就在你的身边	46
不要放弃任何一个机会	50
从正面拥抱机会	52
捕捉商机,方能大显身手	56
“软件王”的ASP创举	59
用自己的能力创造机遇	61

第四章 多谋善断

善谋者必有胜局	66
审时度势,当机立断	68
审慎做出决定	70
决策果断的李嘉诚	71
勇于坚持自己的判断	72
巴菲特的判断力	75
直觉可以帮助判断	77

第五章 强烈的冒险天性

没有冒险精神的人将与财富无缘	82
判断力+冒险=成功	84
敢在最危险处博取利润	86
与胆小者绝缘	88
敢做吃第一只螃蟹的人	90

第六章 果敢坚毅,知难而进

不懈的努力造就成功	94
怀着永不绝望的毅力	95
坚韧战胜一切	99
致富者必须克服毅力薄弱症	101
百折不挠、坚苦创业的皮尔·卡丹	102
让逆境在你面前通行	105
屡败屡战,愈战愈强	108
没有永远的滑铁卢	111
永不言败的鲁冠球	113

第七章 诚信为本

信用就是财富	118
诚信是创富的最佳策略	121
诚实是信任的基石	124
绝不在信用方面妥协	126
贩卖诚信等于贩卖灵魂	128
诚信是开启财富大门的金钥匙	131
重视信誉的郑周永	133

第八章 合作精神与团队组建能力

团队合作的力量	138
人际关系是财富的纽带	141
获得下属的忠心	143
智囊团的强大力量	145
打造自己的财富俱乐部	148
“不倒翁”的群力工程	149

第九章 财商

打理钱财,把握财富增长的轨迹	154
认识自己的现金流	156
学会如何筹资	158
尽早开始自己的投资	159
善用别人的钱赚钱	162
节俭是构筑财富大厦的基石	164
让金钱流动起来	166
别让自己陷入债务的泥潭	169
让钱生钱的天才洛克菲勒	172

第十章 勇于创新

挑战你的创富思维	176
创新:创富的本质特征	180
超越常识思维	182
运用创新思维开启创富智源	185
两项创意制造NTT销售奇迹	188
独辟蹊径觅财富	190

第一章 敢于梦想

几乎所有的富豪在成功以前都是个普通人，他们之所以能够成为富豪，在于他们拥有敢想敢做的精神，坚信自己能够成为富豪。梦想与欲望是通向财富之路的指路明灯。

拿破仑·希尔说过：“人人都成亿万富豪并非虚妄之言。因为，只要在我们的信念指引之下，我们的素质就能超常发挥，我们就可以做出一些一般人做不到的事，追求财富的道路也将变得更宽广。我们将在不知不觉中攀上财富的巅峰。”

用欲望驱逐贫困

贫困，是一种病症，一种社会综合征。卑贱的思想的产生和犯罪作恶，大都是由于贫困。贫困的境遇是不受任何人欢迎的。许多事实又证明：世界上任何事情，只要人们勇敢地去做，就会获得成功，那贫困的环境，就可以打破。

世上贫困的人，能从黑暗和沮丧的环境中回过头来，向着光明和乐观的方向走去，并且决心和贫困奋斗，那么在不长的时间内，便能使贫困消失。

但是，好多人想脱离贫穷，却不肯努力。

浪费和懒惰一样，会使一个人陷于贫困，并且懒惰的人，通常也浪费，浪费的人一定懒惰。

人类有着几种特性是和贫困不相容的，就是自信和勇敢。有许多人，他们虽处贫困，并遭遇多种患难和不幸，但因为他们有着自信、勇敢的秉性，贫困终于被他们克服了。如果一个人失去了勇敢和自信，只是偷懒畏缩，那么他就永不能战胜贫困，奋发有为。

如果一个人打定主意，弃绝贫困，除了将服装上、面容上、态度上所显现的外在贫困，一概洗刷干净之外，还要表现出自己的志气，要有坚定的志向，致力于自己的理想，这样，自然会增强要摆脱贫困的欲望，发挥其力量，获得惊人的成就。

考尔比这位美国运输大王，就是靠强烈的金钱欲望治愈贫困的。

“我从楼梯的最低一级尽力往上看，想看看最高的到底有多

高。”这是美国五大湖上的运输大王考尔比在刚刚步入社会时所说的一句话。

当时，他一无所有，而他所希望的事业又那样高远，那么，他是怎样实现自己的梦想的呢？最开始，他在纽约闯荡了一段时间，接着又到了克里弗兰，后来，在湖滨南密西根铁路公司找到了一个做书记员的工作。

但是，他工作了一段时间后，当他再“朝上望”的时候，他发现自己站的梯子太矮了，一望就望到底了。他觉得，这个工作除了单调的、机械的劳动之外，对自己的才能没有什么大的发展，没有什么更远大的前途。

他觉得矮梯子并不一定就安稳，站在一个矮梯子的顶上，说不定更容易跌倒，不如爬上一个看不见顶的梯子，一心只是往上爬。

于是，他辞了这份工作。很快他就在海·约翰上校的手下谋得了一个位置。海·约翰后来担任过美国国务卿和美国驻英大使。考尔比当时在他身边工作时就已经看得很清楚，与海·约翰在一起，前景会非常诱人。

如果你仅仅自满于梦想，即虚幻的成就，那么，梦想就很可能成为你进步的障碍。确立了梦想之后，关键在于还必须同时有一种想改革现状，使之接近于梦想的冲动和激情。梦想可以作为一种刺激，因为梦想可以把你的现在和将来的差别清楚地摆在你眼前。梦想之于人，就好像是一种挑衅，催促你赶快去改变现有的状况。如果你只是空想着自己有朝一日会成为一个大人物，或是以为自己已经就是一个大人物了，那么，你便永远不会有什么改变和进步。这样，又怎么会有前进的可能性呢？

人生就好比是爬山一样。你首先必须有一种征服山巅的强烈愿望，否则你就根本不会上山。但是，如果你只是把你的愿望停留在想像中，而不去一步一步地攀登，你还是到不了山顶的。或者你只是悠闲地望着山顶，或是想像着你已经置身于高山之巅，那你也是决计不能达到山顶的。你必须鼓起劲来，一步一个脚印地往上爬。

当然，如果你只是望着山顶，糊里糊涂地乱爬一通，也不管前面是岩石还是山崖，那么，你也不会顺利到达顶峰。你的目的地是山顶，山顶有时清楚，有时模糊得完全看不见，但是，不管看得见还是看不见，它总可以给你最后的目标。你要时时注意的是你的脚步——如何越过石头、如何涉过溪流、如何绕过山崖、如何避免从绝壁摔下去。

欲望：财富的源泉

加拿大艾伯塔省一名十七岁的女高中生最近发出豪言壮语：到二十五岁时她一定要成为百万富豪。

这位已拥有可观财富的理财高手叫莱丝莉·斯考吉，她有着与同龄人不一样的经历。从十岁起， she就把打工所得的收入投资于加拿大储蓄公债，不久又转而投资一家基金和证券市场。

斯考吉不是富家之女，她没有什么本钱，她的“投资观”是：即便是小孩子也要有赚钱的欲望。

卡耐基说：欲望是开拓命运的力量，有了强烈的欲望，就容易成功。因为成功是努力的结果，而努力又大都产生于强烈的欲望。正因为这样，强烈的创富欲望，便成了成功创富最基本的条

件。如果你不想再过贫穷的日子，就要有创富的欲望，并让这种欲望时时刻刻鞭策你，激励你，让你向着这一目标坚持不懈地前进。许多成功者都有一个共同的体会，那就是创富的欲望是创造和拥有财富的源泉。

20 世纪的一项重大发现，就是认识到思想能够控制行动。你怎样思考，你就会怎样去行动。你要是强烈渴望致富，你就会调动自己的一切能量去追求创富，使自己的一切行动、情感、个性、才能与创富的欲望相吻合。对于一些与创富的欲望相冲突、相矛盾的东西，你会竭尽全力去克服、消除，对于有助于创富的东西，你会竭尽全力地去扶植、扩大。这样，经过长期的努力和调节，你便会成为一个你所渴望的创富者，使创富的欲望变成现实。相反，你要是创富的欲望不强烈，一遇到少许挫折，便会偃旗息鼓，将创富的欲望淡化或压抑下去。

安德鲁·卡内基没有受过什么教育，年轻时只能干一些锅炉工、记账员、电报业务办事员等最低层的工作。除了机敏和勤奋，卡内基一无所有。但卡内基具有强烈的致富欲望，他在少年时代就立下誓言：赚钱成为大富豪。当时美国处在动荡及战乱年代，他的梦想被人耻笑，说他是可笑的野心家。但他就是在这种强烈的创富欲望的激励下，最终登上了美国“钢铁大王”的宝座。

历史和现实都可以证明，信心与欲望的力量可以将人从卑下的社会底层提升到上层社会，使穷汉变成富翁，使失败者重整雄风，使残疾人享有健康……欲望的力量就在于，使人在强烈的欲望冲动下，把那些不可能的事变成可能，把“自己不行”的卑微感彻底抛开，昂首阔步地走向成功。尤其是在改变经济状况的活动中，欲望越强烈，成功的可能性就越大，离成功的目标也就越

近。

五十年前，巴尼斯从新泽西州的奥伦芝的货运列车上爬下来时，他的外表也许像一名无业游民，但是他却具有国王一样的思想。

他通过铁路走向爱迪生办公室的途中，他想像自己站在爱迪生的面前，听见自己要求爱迪生给他一个机会，以实现他一生着了迷似的炽烈欲望——要做这位伟大发明家的商业伙伴。

巴尼斯的欲望并不只是一个希望。它不是一种祈求，它是一种强烈跳跃的欲望，它凌驾于一切之上，它是明确的。

数年之后，巴尼斯再度站在爱迪生的面前，站在与爱迪生初次会面时的同一间办公室里，这一次他的欲望已经转变为事实：他和爱迪生成为合作伙伴了，支配他一生的理想终于实现了。

巴尼斯的成功，是因为他具有强烈的成功欲望并选定了——一个明确的目标，并以他的全部精力、全部的意志力以及他的一切，去奔向这个目标。

这是一个由明确欲望产生力量的证明：巴尼斯达到了目标，是因为他什么都不要，只要做爱迪生的合作伙伴。他构想出一套计划，借此计划达到了目的。他破釜沉舟地坚持着他的欲望，直到这欲望变成事实为止。

前往奥伦芝时，他没有对自己说：“我要劝说爱迪生随便给我一个工作。”他想的是：“我要见爱迪生，并且告诉他，我來是要做他事业上的伙伴的。”他也没有想：“我要睁大眼睛注视着另一个机会，以防在爱迪生的企业中得不到我所要的工作。”他只告诉自己：“在这个世界中只有一样东西是我决心要得到的，那便是和爱迪生在事业上的合作。我要把我的整个前途投注在我的能

力上，去获得我所要的东西。”

他不给自己留下一点点后路。他必须成功，否则便是毁灭。

这就是巴尼斯成功的全部方法。

在任何事业中，每个赢得胜利的人，都必须烧掉他返回的船只，切断所有退路。只有这样做，他才会保持那种炽烈求胜的欲望，而这种欲望是成功的根本要素。

在芝加哥大火的第二天早晨，一大群商人站在斯台特街上，看着他们几乎全部化为了灰烬的店铺，然后集合在一起商量对策，是重建家园呢？还是迁离芝加哥到更有希望的地方重新做起？他们达成的决议是离开芝加哥。只有一人例外。

这位决定留下来的商人叫马歇尔·裴德。他指着他的商店的灰烬说：“各位，就在这个地点，我要建立世界上最大的商店，无论它烧掉多少次。”

这几乎是一个世纪以前的事。这家商店早已重建起来，而且直至今天还矗立在那里。它那巍然的外形，正是马歇尔·裴德炽烈欲望所产生的意志力量所凝成的结构，无疑这极具象征意义。对马歇尔·裴德而言，步他同业的后尘，原是非常容易的事。在生意难做或前途看起来暗淡的时候，他们便打点行装，迁到比较容易发展的地方去。但马歇尔·裴德却没有这么做，他保持着炽烈愿望，并努力去实现它，最终他成功了。

马歇尔·裴德和其他商人的不同之处特别值得注意，因为几乎所有成功者与失败者的区别，就在这一点。

每个人到了知道用钱的年龄时，都希望有钱。“祈求”不会带来财富，但是把“祈求”财富的心态变成坚定的意念，然后用计划明确的办法与手段去获得财富，并以永不言败的精神坚持这