

2007年《福布斯》全球亿万富豪排行榜

最能赚钱 的九个人

享誉全球的九大富豪经商谋略

富豪们首先是人，而不是神，他们的聚财手段多样，但都独具智慧，勇于开拓，能在商场竞争中开辟新的聚财之路。
经商对他们而言，只是数字，是道具，而不是金钱本身，因为他们手中的钱足够花几辈子，他们现在的努力也只是想在数字上赢得胜利。

吕叔春◎编著



ZuiNengZhuanQianDeJiuGeRen

在他们的财富背后，隐藏着一种更为根本的东西，
那就是让他们成名或赚钱的秘密，
让他们失败后又重新崛起的教训，
与竞争对手巧妙周旋的制胜法宝，
关键时刻力挽狂澜的独特的气魄，
正是靠着这些，他们才登上了让人艳羡的财富顶峰。

中國華僑出版社

2007年《福布斯》全球亿万富豪排行榜

最能赚钱

的九个人

享誉全球的九大富豪经商谋略

富豪们首先是人，而不是神，他们的聚财手段多样，但都独具智慧，勇于开拓，能在商场竞争中开辟新的聚财之路。
经商对他们而言，只是数字，是道具，而不是金钱本身，因为他们手中的钱足够花几辈子，他们现在的努力也只是想在数字上赢得胜利。

吕叔春◎编著



ZuiNengZl

eJiuGeRen

在他们的财富背后，隐藏着一种更为根本的东西，
那就是让他们成名或赚钱的秘密，
让他们失败后又重新崛起的教训，
与竞争对手巧妙周旋的制胜法宝，
关键时刻力挽狂澜的独特的气魄，
正是靠着这些，他们才登上了让人艳羡的财富顶峰。

中国华侨出版社

F715/737

图书在版编目(CIP)数据

最能赚钱的九个人/吕叔春编著. —北京:中国华侨出版社, 2007. 6

ISBN 978 - 7 - 80222 - 376 - 9

I. 最… II. 吕… III. 商业经营 - 经验 - 世界 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 084042 号

●最能赚钱的九个人

编 著/吕叔春

责任编辑/刘燕燕

装帧设计/柳晓春

责任校对/王京燕

经 销/新华书店

开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张 18.5 字数 250 千字

印 刷/北京银祥福利印刷厂

版 次/2007 年 10 月第 1 版 2007 年 10 月第 1 次印刷

印 数/1 - 5000 册

书 号/ISBN 978 - 7 - 80222 - 376 - 9/G · 297

定 价/28.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编 100029

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443979 64443056

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网 址:www.oveaschin.com

e-mail:oveaschin@sina.com



全球富豪的新特点：
富豪年纪更轻家底更厚了
三分之二富豪更富
俄印人士风头正劲
赚钱步子迈得更快

最能赚钱的九个人

享誉全球的九大富豪经商谋略

富商们首先是人，而不是神，他们的财富手段多样，但都独具智慧，勇于开拓，曾在商战竞争中开辟新的发财之路。然而对他们而言，只是财富，是道具，而不是金钱本身，因为他们老幼皆习儒家礼教，他们致富的动机与目的都在于做善事。

吕叔春◎编著



ZuiNengZhuanQianDeJiuGeRen

在他们的财富背后，隐藏着一种更为根本的东西，那就是让他们成名或败名的秘密，让他们失败后又重新崛起的教训，与竞争对手巧妙周旋的独门法宝，关键时刻力挽狂澜的独特的气魄，正是靠着这些，他们才登上了让人艳羡的财富顶端。

中國華僑出版社

封面设计 标点工作室
www.bdiao.com
TEL: 64842058

前言

在以经济为主导的时代，财富永远是一个热度不减的时尚话题，那些亿万富豪们更是人们关注的焦点。这正是《福布斯》富豪排行榜备受追捧的原因。

那些登上财富圣坛的社会骄子吸引人们的并不单单是其数量惊人的财富，还包括他们的个人魅力、卓绝的智慧、巨大的影响力。尽管这些人出身不同、国籍不同、从事的行业不同，然而我们不难发现，在这些人身上都有惊人的相似之处。有人总结了全球首富的9种品质：他们都很低调，不喜欢到处张扬，特别是在欧洲大陆，低调似乎是他们共同的性格特征；他们虽然拥有亿万家财，但他们却非常注重节俭，有的甚至节俭到了吝啬的程度；他们善于与政府政客打交道，能够游刃有余地处理各种关系，却与政治保持合适的距离；他们性格沉稳，喜欢埋头做事；他们很少和媒体作对，媒体都会成为他们的朋友，为他们的商业行动传播信息；他们几乎都是冷静而理智的人，绝对不是感情动物；他们的经济实体往往垄断某一个行业，如比尔·盖茨的微软垄断了全球的电脑软件业；他们的商业运作都是全球化，在全球的每一个国家的天空几乎都能看到他们的旗帜；他们往往都热衷于慈善事业。

解读这类人，我们会发现，他们内在的精神品质魅力，有时候超出了他们所拥有的财富，这种解读更具有生命审视的意味。

毫无疑问，这些时代骄子的经商智慧，更是我们应该审视借鉴的标准样本。他们几乎都是白手起家，性格坚韧，敢于冒险，勇于拼搏，眼光独到而长远。这些美好而卓绝的品质是历经历练之后的升华。

在2007年《福布斯》全球富豪排行榜公布不久，我们挑选了排行榜中的前9位，他们是：比尔·盖茨（Bill Gates）、沃伦·巴菲特（Warren Buffett）、卡洛斯·斯利姆·埃卢（Carlos Slim Helu）、英瓦尔·卡普拉德（Ingvar Kamprad）、拉克希米·米塔尔（Lakshmi Mittal）、谢尔登·阿德尔森（Sheldon Adelson）、伯纳德·阿尔诺（Bernard Arnault）、阿曼西奥·奥尔特加·高纳（Amancio Ortega Gao-na）、李嘉诚。我们对这些精英人物的经商谋略和智慧进行了深刻挖掘，精心整理，写成了《最能赚钱的9个人——享誉全球的九大富豪经商谋略》这本书，本书含载最新的财富信息、最卓越的财富智慧、最深刻的理论分析、最生动的财富事例，给广大读者提供了具有绝对高度的财富大看台。

相信，在这里，每一个读者都能找到自己想看的東西和答案。



目录 contents



第一位 全球首富 ——比尔·盖茨

(Bill Gates)

职 务：微软（Microsoft）董事长兼首席执行官
身 价：560 亿美元，2007 年《福布斯》（Forbes）“全球富豪排行榜”第一位。

成功理念：真正的财富不是个人电脑，而是运行这些电脑的软件。

比尔·盖茨与保罗·艾伦（Paul Allen）于 1975 年创立微软之后，到 20 世纪 90 年代中期几乎垄断了个人电脑操作系统市场。他在市场上的一统天下使他成了世界首富，但他也一直受到谴责，因为他抑制了竞争，而且微软的产品本该更可靠、更安全。

2000 年，比尔·盖茨成立了全球最富有的慈善基金——价值 280 亿美元的“比尔及梅琳达·盖茨基金会”（Bill and Melinda Gates Foundation）。该基金会每年至少向发展中国家捐献公司资产的 5%，用于抗击艾滋病、疟疾与其他疾病。

比尔·盖茨说：“大约 10 年前，我意识到我的财富必须回馈社会。一笔规模超乎想象的财富，最好不要留给孩子，这对他们没有好处。”

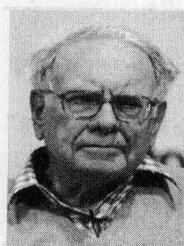
有人说：“如果每次 Windows 系统崩溃，比尔·盖茨就能得到 10 美分……哦，等一下，他已经得到了。”



最能赚钱的9个人

——享誉全球的九大富豪经商谋略

1. 独到的眼光，不放过任何赚钱的机会 / 3
2. 魄力惊人，敢于冒险下赌注 / 6
3. 意识超前，永远走在时代的前列 / 8
4. 搭顺风车，就要付出必要代价 / 11
5. 牵手中国，合作双赢谋大业 / 17
6. 抓住行业的命脉，在产品上不断创新 / 22
7. 精明决策，不把所有鸡蛋全放在一个篮子里 / 25
8. 有钱不置半年闲，赚钱就要钱生钱 / 28
9. 气魄惊人，商业巨擘的促销大手笔 / 32
10. 霸气十足，微软巨人不断扩张 / 35
11. 人脉制胜，利用人脉钓大鱼 / 39
12. 精明的慈善家，名利双收空间更大 / 43



第二位 华尔街股神 ——沃伦·巴菲特

(Warren Buffett)

职务：伯克夏·哈撒韦 (Berkshire Hathaway) 公司主席

身价：身价：520 亿美元，2007 年福布斯 (Forbes) “全球富豪排行榜”第二位，被称为“奥马哈圣人” (Sage of Omaha)。

成功理念：应该只进行长期投资，并且只投资于自己了解并且有信心的行业。

伯克夏·哈撒韦以提供 24% 的复利年收益而闻名。沃伦·巴菲特应该是全球最具影响力的投资家，通常能吸引 1.5 万人到他的家乡参加伯克夏股东大会。

他非常谨慎，并避免炒作。在网络泡沫期间，他受到了许多抨击，然而还



目 录

CONTENTS

是他笑到了最后。最近，他收购了自助家居连锁店百安居（B & Q）和家得宝（Home Depot）的股份，这使一名分析师发出了疑问：“有什么是他知道而我们不知道的？”

沃伦·巴菲特十分朴实。至今，他一直住在内布拉斯加州一幢简朴的房子里。他反对世袭财产，也谨慎地避免逃税，他像普通市民一样纳税，每年缴纳的税款达数百万美元。他曾表示，他去世后，99%的股票将交给比尔及梅琳达·盖茨基金会。

沃伦·巴菲特说：“只有在华尔街，才会有乘坐劳斯莱斯（Rolls - Royce）的人从乘坐地铁的人那里征求建议。”

有人说：“他知道自己想做什么，不管他做什么，总是做得非常棒。他喜欢坐在办公室里阅读、思考。除此之外，他还会做些其他事，但不是很多。”

1. 少年股票专家，投资界的一匹黑马 / 51
2. 独特的投资理念，不被市场情绪所左右 / 55
3. 聚财有道，确立华尔街“股神”的地位 / 58
4. 运用安全边际理论，多方位投资 / 64
5. “短炒”变“长持”，收购通用的妙招 / 69
6. 逆势而为，置之死地而后生 / 73
7. 强大的耐心，总能笑在最后 / 77
8. 富有奇效的投资准则 / 81
9. 无为而治，依靠直觉来经营 / 84
10. 巴菲特的神奇投资技巧——股票回购 / 87
11. 投资不是投机 / 89
12. 处理巨额善款有绝招，让慈善效应最大化 / 92



第三位 墨西哥“美洲豹” ——卡洛斯·斯利姆·埃卢 (Carlos Slim Helu)

职务：电信业大亨

身价：490 亿美元，2007 年《福布斯》(Forbes)“全球富豪排行榜”第三位。

成功理念：一切以便宜为标准，让业务走出国门，面向世界。

卡洛斯·斯利姆·埃卢，这个墨西哥人的声誉早已超越了他的祖国，在几乎所有的美洲国家，人们都会经常听到媒体谈起他的名字，他被人称为墨西哥“美洲豹”。

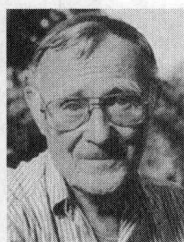
他一手创办的墨西哥电话公司是该国最大的企业之一，他控制的美洲移动电话公司拥有 4000 万用户，是整个拉美最主要的移动电话公司，也是世界第七大移动电话公司。另外，在这个产业里，他还控制着巴西一些移动电话公司，并在秘鲁等国家的移动电话公司中拥有相当的股份……有人开玩笑说，整个美洲都在通过他交谈。另外，他还购买了大批网络公司和电子设备生产企业，甚至和比尔·盖茨合作开办西班牙语的网站，试图在新技术领域开拓自己的另一片领地。

卡洛斯·斯利姆·埃卢说：“现在，我的主要任务就是理解正发生的事情，并且找到自己的位置。”

有人说：“过去 20 年中，他显示出一种神秘的能力，能够找出被人低估的公司，然后改造它们，把它们变成赚钱的机器。他挑选股票和公司的能力可以被称为‘拉丁美洲的沃伦·巴菲特’。”

1. 自幼接受熏陶，商业意识极强 / 97
2. 巧借西风，强将手下无弱兵 / 99
3. 频频出手，野心勃勃，势不可挡 / 101
4. 高瞻远瞩，追求商业全球化 / 103

5. 懂得收购，更懂得卖出 / 105
6. 从来没有人能在美洲打败他 / 107
7. 垄断给他带来了暴利，也带来了危险 / 110
8. 一切以便宜为标准 / 112



第四位 家居世界的掌门人 ——英瓦尔·卡普拉德

(Ingvar Kamprad)

职务：宜家集团创办人

身价：330 亿美元，2007 年《福布斯》(Forbes) “全球富豪排行榜”第四位。

成功理念：将时尚带进千家万户。

当英瓦尔·卡普拉德还是个孩子时就开始做生意，先卖火柴，然后卖鱼和铅笔。他 17 岁时，用父亲的钱创办了一家公司，该公司就是后来的宜家。公司 1953 年，开始卖家具，1955 年，开始销售自己设计的家具。他的产品设计简约，价格合理，因而具有巨大的吸引力。到目前为止，宜家拥有 222 家商店，营业额超过 145 亿欧元。几乎所有西方家庭都有这家瑞典巨擘的产品。宜家最终由一家荷兰信托公司拥有，股权结构异常复杂。有人宣称，英瓦尔·卡普拉德实际上仍拥有宜家，如果是这样的话，他就是世界首富。

英瓦尔·卡普拉德说：“在宜家，我们只有服务员，没有营业员。”

有人说：“在瑞典，去宜家就像去超市大量采购纸巾一样稀松平常，但在美国，宜家是超凡设计的奇迹。”

1. 天生的商业精灵 / 117
2. 冲破樊篱，在艰难的环境下崛起 / 120
3. 有价值的低价格 / 123



最能赚钱的9个人

享誉全球的九大富豪经商谋略

4. “我们只有服务员，没有营业员” / 126
5. 宜家“目录册”文化 / 130
6. 卡普拉德：是纳粹还是共产主义 / 132
7. 公司就是家，家就是公司 / 135
8. 卡普拉德的方向 / 137
9. 英格瓦·卡普拉德的“小气” / 140
10. 一个家具商的誓约 / 142



第五位 印度钢铁业的老大 ——拉克希米·米塔尔

(Lakshmi Mittal)

职务：米塔尔钢铁公司主席

身价：320 亿美元，2007 年《福布斯》(Forbes) “全球富豪排行榜”第五位。

成功理念：创立了全球性钢铁企业，利用现代加工技术和管理理念使旧式工厂盈利。

现年 55 岁的拉克希米·米塔尔出生于印度的拉贾斯坦邦，居住在英国伦敦，曾被《星期日泰晤士报》列为英国最富有的亚裔人士，目前担任全球最大的钢铁集团米塔尔钢铁公司的董事长。在将近 30 年的创业经历中，拉克希米·米塔尔通过不断并购、重组的方式，缔造了一个庞大的钢铁帝国。2005 年底，他斥资 178 亿美元在欧美两地兼并了两家重要的钢铁集团后，其公司成为钢铁业界的龙头老大。2004 年，他被《财富》杂志评为“2004 年度欧洲最佳商人”。

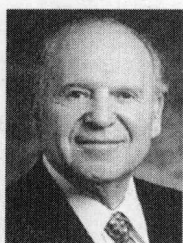
拉克希米·米塔尔说：“我不想经营全球最大的钢铁企业，而是经营最赚钱的钢铁企业。”

有人说：“他强硬而精明，和政客打过交道，而且一般都占上风。”

1. 脚踏实地，从一点一滴做起 / 147
2. 人弃我取，敢于大量收购“不景气行业” / 149
3. 占据亚洲市场，投资重点转向中国 / 154
4. 懂得在风险中获得利益 / 158
5. 并购，由大变得更大 / 161
6. 能赚更能花，亚洲首富挥金如土 / 164



目 录



第六位 拉斯维加斯赌王 ——谢尔登·阿德尔森

(Sheldon Adelson)

职 务：拉斯维加斯金沙集团总裁

身 价：256 亿美元，2007 年《福布斯》(Forbes) “全球富豪排行榜”第六位。

成功理念：光有好的产品是不够的，最重要的是要理解行业发展的方向。

谢尔登·阿德尔森 12 岁就开始自谋生路，从事过的行业无数。但他在所有行当里都干得很出色。1989 年，成功收购拉斯维加斯金沙赌场酒店。1997 年，推倒拉斯维加斯金沙酒店，斥资 18 亿美元建造全球投资最庞大的威尼斯人赌场娱乐综合酒店。

从西方到东方，从拉斯维加斯到澳门，谢尔登·阿德尔森的角色无论在行业黑马或者掘金者之间如何转换，其切入行业的速度和眼光总令同行心惊肉跳，其果断和强硬也同样令人瞠目。这是战斗者的姿态。美国赌王谢尔登·阿德尔森用他的汗水和独有的智慧，成为 2007 年《福布斯》富豪榜上的第六名。

谢尔登·阿德尔森说：“企业家就像舞台上的演员。他一边表演，一边期待着观众的掌声。掌声沉寂了。他又需要听新的掌声，于是他又开始表演。我就是个演员。我仍然在卖力地表演着，希望听到更多的掌声。”

有人说：“这家公司最主要的是靠一个人的天才来运营的。”

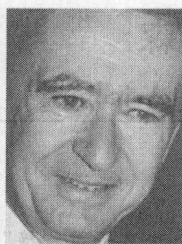
CONTENTS



最能赚钱的9个人

——享誉全球的九大富豪经商谋略

1. 白手起家，聚财有道 / 169
2. 步入博彩业，疯狂聚财 / 171
3. 野心勃勃，打造世界上最豪华的赌场 / 173
4. 敢闯敢干，不肯服输 / 176
5. 阿德尔森：下一站澳门 / 178
6. 三大赌王澳门争锋 / 181
7. 赌王盯上了英超联赛 / 185
8. 独一无二的人格魅力 / 187
9. 盛气凌人，誓言超过比尔·盖茨 / 190



第七位 奢侈品“教父” ——伯纳德·阿尔诺 (Bernard Arnault)

职务：LVMH 集团主席及行政总裁

身价：260 亿美元，2007 年《福布斯》(Forbes) “全球富豪排行榜”第七位。

成功理念：奢侈可以成为一个行业。

他是法国首富，建立了全球最大的奢侈品公司，他将旗下的路易·威登 (Louis Vuitton) 与酩悦轩尼诗 (Mont Hennessy) 合并，成立了今天的 LVMH。旗下品牌包括马克·雅格布斯 (Marc Jacobs)、路易·威登 (Louis Vuitton)、迪奥 (Dior)、纪梵希 (Givenchy) 等 60 多个世界知名的奢侈品品牌。

在伯纳德·阿尔诺之前，奢侈品被视为昂贵的骄奢，无论作为生意还是消费品都是如此，现在它正在推动中国和印度等新兴市场的增长。他拿下了大批家族运作的专有品牌，并将它们改造为巨大的跨国企业，吸引着全球的消费者和金融界，并刺激了大批的竞争对手竞相效仿，并参与进来。

该集团旗下巴黎莎玛丽丹百货公司因安全原因而关闭，他的零售商声誉遭

受了严重影响。但他的路易·威登品牌仍然十分成功，该品牌是其控股的法国上市公司路易·酩轩的主要成员，是全球奢侈品的风向标。

伯纳德·阿尔诺说：“我喜欢时尚，我感觉我有点天赋，就像乐感好的耳朵。”

有人说：“伯纳德·阿尔诺给予我们最大的自由去进行设计，几乎从不枪毙新的创意。”



目 录

CONTENTS

1. 满足富人需要，做有钱人的生意 / 195
2. 大胆独到的奢侈品教父 / 199
3. 收购“古驰”，越挫越勇 / 201
4. 伯纳德·阿尔诺盯紧中国人的钱包 / 203
5. 梦断因特网 / 206
6. 人们对不需要的东西产生欲望 / 208
7. 大胆用人，驾驭怪才 / 210
8. 一匹穿着开士米衫的“狼” / 214



第八位 时装界的巨头 ——阿曼西奥·奥尔特加·高纳 (Amancio Ortega Gaona)

职 务：Inditex 集团总裁

身 价：240 亿美元，2007 年《福布斯》(Forbes)“全球富豪排行榜”第八位。

成功理念：“时装是互动的。”

1975 年，阿曼西奥·奥尔特加·高纳开办第一家 Zara 服装零售店。1985 年组建 Inditex 公司。默默无闻的奥尔特加·高纳经过 30 多年的努力把 Inditex 从一个家庭式服装作坊变成了一个实力强大的集团，属下 6 个专业服装品牌分别面向不同的消费群体。Inditex 的利润增长在 1996~2000 年间超过 3 倍，在 2001



最能赚钱的9个人

——享誉全球的九大富豪经商谋略

年达到31%，而这一年人们在世界范围内看到的则是许多服装连锁店销售和利润的双双崩溃。Inditex从20世纪80年代开始开拓海外市场，如今它的销售网络已遍及全球。成功建立了一套对消费者的口味及时作出反馈的系统，拥有世界上反应最快的供应链。2001年拥有60亿美元的阿曼西奥·奥尔特加·高纳，在2004年以92亿美元净资产名列《福布斯》全球富豪榜第33位，2005年，他的财富又增长到了126亿美元。2007年，他的财富急剧上升，竟达到了240亿美元，名列《福布斯》全球富豪榜第8位。

阿曼西奥·奥尔特加·高纳说：“让我们像快餐一样消费时装，消费、消费、再消费！”

1. 阿曼西奥·奥尔特加·高纳，西班牙人的骄傲 / 219
2. 从无到有，独特的经营手法聚非常之财 / 222
3. 最快的速度，占据市场优势 / 224
4. 平价时装，三流价格买一流品牌 / 227
5. 巨人还能站立多久 / 230
6. 西班牙品牌名誉大使 / 233



第九位 亚洲“超人”

——李嘉诚

职务：和记黄埔有限公司董事局主席

身价：230亿美元，2007年《福布斯》（Forbes）“全球富豪排行榜”第九位。

成功理念：不停扩张。

1979年，“长江”购入老牌英资商行——“和记黄埔”，李嘉诚因而成为首位收购英资商行的华人。1984年，“长江”又购入“香港电灯公司”的控制性