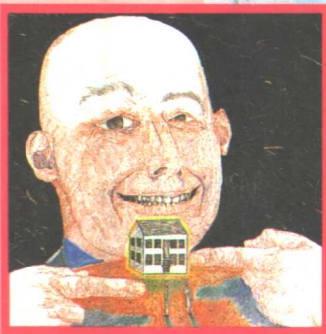


社會大學系列 18



學歷無用，實力至上



馬克·甘佛勒 原著
吳 言 譯

由兩手空空，到坐擁鉅富的奧秘究竟是什麼？書中的十二位億萬富翁有一半高中沒畢業，其中只有一位被認為可能成功，其餘的咸被認為不可能。朋友，唯有你自己才能掌握成功的可能性。

億萬富翁的成功秘訣

社會大學系列 18

億萬富翁 的成功秘訣

■馬克・甘佛勒 原著 吳言 譯



方 智 出 版 社

國立中央圖書館出版品預行編目資料

億萬富翁的成功秘訣／馬克·甘勒佛著；吳言

譯。——初版。——臺北市：方智，民80

面； 公分。——（社會大學，18）

ISBN 957-9685-53-3（平裝）

1.企業家

490.99

80001360

©方智出版公司 1991

版權所有·翻印必究

「社會大學18」

億萬富翁的成功秘訣

定價
170
元

原 著——馬克·甘勒佛
譯 者——吳言
版本參照——中國國際廣播出版社
校 對——施亞蓓、陳香妃、墨高慧
發行人——向美蓉
出版者——方智出版公司
社 長——曹又方
監 製——林永潔
編輯部——藍淑瑤、廖閔鵬、陳瑩義、姚詠中
美術編輯——陳正弦
發行部——黃國興、姚一心
財務部——簡玲觀、江麗英、王玉玲
社 址——北市安和路87巷22號2F
電 話——七〇三〇二〇六
郵撥帳號——一三六三三〇八一——方智出版社
排 版——上統電腦排版有限公司
印 刷——祥峰印刷廠
行政院新聞局版台業第四三六一號
中華民國八十年六月 初版

ISBN-957-9685-53-3

※本書如有缺頁、破損、裝訂錯誤，請寄回本公司調換

學歷無用 實力至上

在這裏，沒有人在乎你有沒有顯赫的學歷掛在牆上，沒有人在意你從那裏來，什麼樣的出身。

在社會大學裏，學歷無用，實力至上。

而實力是一點一滴，慢慢累積起來的，

「社會大學系列」提供你累積實力的參考書。

祝你成功！

序

這本書不是普通的傳記。它最大的特色，是把一些億萬富翁的成功關鍵特別強調出來，使你在短時間內，獲得這些人的寶貴經驗。

書中的主角，都是由兩手空空，依靠自己的腦力和毅力而獲得成功的。他們寧願艱難地去闖天下，也不願安安穩穩地做個薪水階級。他們有抱負，敢冒險。從他們努力的過程中，你可以找到自己奮鬥的動力，思考如何學習他們。

目前在高中學生及大學生中流行著一種遊戲，彼此評價個人未來成功的潛力。通常一個班級總會冒出一位被公認為「最可能成功」的學生。這種最可能成功的學生，大多學業優良，課外活動也很活躍，是校園裡的風雲人物、大忙人。這類學生

在年輕的時候也往往認為自己在日後成人的世界裡也一定能走向成功。

但是事實上並非完全如此。即以本書提及的那些獲得卓越成功的人士而論，只有一位曾被認為是最可能成功的孩子，其餘的就全不是那麼回事了，有不少位還甚至曾被預言「最不可能」成功或「絕不可能」成功。

這些人可能在學生時期已經具備成功的潛力，但是沒有顯示出來。當時他們大多是些老實文靜的孩子，有些甚至連功課都跟不上。事實上在這些成功人士中，幾乎有一半高中沒有畢業，只有不到三分之一的人唸完大學。有些進入二十歲至三十歲才開始顯示出不同於常人的跡象，有些甚至到了四十歲還是碌碌無為。

現在讓我們逐個看看他們是怎樣從兩手空空一步步走向成功，擁有今天的龐大的事業的。他們的寶貴經驗，在許多方面對你是有益處的，甚至完全對你有益。而這些經驗，你是無法從學校裡得到的。

目 錄

序

第一章●豆芽大王

發財首先必須有勇氣

1 3

檢討自己真正的目的

1 6

開發新產品以拓展市場

2 4

廣告必須出奇制勝

2 5

成功的秘訣在獨闢蹊徑

29

第二章●最輝煌的沉默者

31

最大的特徵是守口如瓶

32

利用借錢來賺錢的兩部曲

36

到外面投資來節省開銷

39

喜歡跟大人物來往

43

第三章●檢來的億萬富翁

45

領薪水永遠發不了財

47

要建立自己獨特的聲譽

53

計畫必須實行才有用

56

第四章 ● 股票大王賀希哈

61

創業的第一條規律就是想像

62

犯錯的收穫就是學乖

67

到外國投資要入境問路

72

先問問自己輸得起多少

76

第五章 ● 里維村的創造者

79

奮鬥之中才有樂趣

81

大量生產可以降低成本

84

追求理想是最興奮的事

89

第六章 ● 華爾街奇才

93

第七章 ● 希爾頓帝國的創造者 109

積極加智慧自能出人頭地 95

利用發行股票來增資 97

利用別人的錢來賺錢 101

有錢人喜歡爲比賽而比賽 104

成功的人士永遠不退休 110

因爲一句話而改變一生 114

充分利用空間是一項原則 118

經驗不足必須三思而行 124

事業成功的基本條件 129

第八章●拍立得相機發明者

新觀念和新技術才有前途——131

新發明起先會受人嘲笑——136

啓發別人的特殊才華——139

每一個靈感都是新構想——143

將產品融入日常生活——149

第九章●世界首富的一生

第一次成功使人興奮莫名——154

親自參與才能全盤控制——158

學問配合技術勝算更大——161

工作才是生活的重心——165

勞資互相信賴會締造佳績 | 69

跟別人的陰謀拚死一戰 | 73

時間會證明眼光的正確 | 78

開拓新市場來保持成長 | 83

第十章 ● 推銷成功觀念的天才 | 87

人人都有尚未開發的資源 | 89

使人致富的想像力 | 95

推銷致富的方法而不是財富 | 201

第十一章 ● 麥當勞創始者 | 203

聰明人處處都是機會 | 205

獨立奮發的人才有成功的希望 | 209

第十二章 ● 保險業怪才

利用足球規則來管理	213
配合當地口味來促進推銷	217
謹慎預防可能的騷亂	221
利用社區活動來宣傳	224

肯定的人生觀是致富的奧秘	229
如果無利而無損就馬上去做	231
根基穩固才能保持長遠	235
無形的潛力更有價值	239

第十三章 ● 經驗小結

致富方法能傳授	247
---------	-----

阿及爾的故事——250

伸展自己的世界——257

大器往往晚成——262

集資型頭腦成熟較慢——266

附錄 ● 成功訓練

建立成功的企業——271

第一章 豆芽大王

他是個美國籍義大利人，原本對豆芽一無所知，也不喜歡吃中國食物。但是後來他不但成了豆芽大王，還成了世界最大的中國食品供應者。

有一次，一個廣告公司的高級職員說：「普洛奇是全美國最難討好的一個王八蛋。」

「我本人喜歡他，」另一個說，「只是他瘋了。」

吉諾·普洛奇，這位來自明尼蘇達州的推銷怪才，對自己能對人們產生這麼大影響這一點，頗為沾沾自喜。他有個看法：一個人活在世界上，若不能興個風作個浪，使別人刮目相看的話，他的日子一定會過得沒意思透了。這不僅僅是他的人生

哲學，幾乎也是他做生意的主要動力。

「我是個不受束縛的人，」他得意地說，「我相信這可能是我成功的主要原因。我做出了別人以為不可能做出的事情，而我的做法，別人又以為太瘋狂了。如果任何年輕人到我這兒來，問我發財的方法，我會教他學我的樣兒。不要被別人牽著鼻子走。不要一窩蜂，不妨稍微瘋狂一點。」

普洛奇是如此相信這點，一九六九年他寫了一本書，叫《我怎樣很快地賺了一億美金》。在這本書裡，他解釋和證明他的狂狷哲學，鼓勵年輕的從商者去冒險。毫無疑問，普洛奇自認狂狷哲學對他是很靈驗的。

普洛奇個子矮小（一六五公分），身體卻很強壯，頭頂半禿，聲如洪鐘，臉上布滿微笑。與這本傳記集裡的其他人一樣，他出身貧困，白手起家。事實上，他小時候幾乎三餐不繼。但最後呢？不論就哪方面來說，他是全美國，——或者，就我們所知——在全世界（包括中國食品的故鄉中國）首屈一指的大宗銷售中國食品的成功商人。

發財首先必須有勇氣

一個名不見經傳的魯幾諾·普洛奇，要開設一家中國食品公司，首先就必須具有極大的勇氣。我們先來看看他的出身。

魯幾諾·普洛奇（他後來把名字改爲吉諾）一九一八年出生在明尼蘇達州的一個小鐵礦城。他父親是個礦工。據吉諾·普洛奇回憶，他父親大約每四個星期裡只有一個星期才能找到工作。吉諾常跑到礦場，撿些礦片，賣給遊客，貼補家用。當他十多歲的時候，他父親的健康情形轉壞。由於經濟大恐慌時期多數的礦場關門了，他家裡就決定開家雜貨批發店。吉諾從電話公司弄來幾根電線桿作爲支柱，幫家裡改裝了店面，店面就設在家門前。店雖小，但工作時間很長，一家人拚命幹，總算掙得了賴以度日的微薄收入。

十四歲時，每天放學之後，吉諾開始爲附近的一家大商店工作。那是一家有點