

与 财 富 有 约 系 列

How to Be a  
**财富巨子的成功之路**  
Billionaire



Proven Strategies from the  
Titans of Wealth



**机械工业出版社**  
CHINA MACHINE PRESS



与财富有约系列

# 财富巨子的成功之路

How to Be a Billionaire: Proven Strategies

from the Titans of Wealth

(美) 马丁 S. 福瑞德森 著

石艳华 王颖 译



机械工业出版社

Martin S. Fridson: How to Be a Billionaire: Proven Strategies from the Titans of Wealth.

Copyright © 2000 by Martin S. Fridson.

ISBN 0-471-33202-X (英文版书号)

Authorized translation from English language edition published by John Wiley & Sons.

All rights reserved.

本书中文简体字版由 John Wiley & Sons 授权机械工业出版社在全球独家出版发行, 未经出版者许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有, 侵权必究。

本书版权登记号: 图字: 01-2002-0516

### 图书在版编目(CIP)数据

财富巨子的成功之路/(美)福瑞德森著;石艳华, 王颖译. —北京:机械工业出版社, 2002.8  
(与财富有约系列)

书名原文: How to Be a Billionaire: Proven Strategies from the

Titans of Wealth

ISBN 7-111-10710-1

I. 财... II. ①福...②石... ③王... III. ①企业  
家-生平事迹-世界②企业管理-经验-世界  
IV. K815.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 058520 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑:常淑茶 曹雅君 版式设计:霍永明

责任校对:李临庆 封面设计:陈沛

责任印制:付方敏

北京铭成印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2002 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

890mm × 1240mm A5·9.875 印张·216 千字

0 001—5 000 册

定价: 21.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换  
本社购书热线电话(010)68993821、68326677-2527

封面无防伪标均为盗版

本书是当代第一部描述如何积累巨额财富的实战策略和技巧的著作。作者通过大量对譬如罗斯·派洛特、理查德·布莱逊和菲尔·安舒兹等商业巨头生动的描写，告诉读者一些可以将你的财富和商业头脑提升到最高水平的重要准则。

本书共分 12 章来阐述观点，它汇集了成功者们经营态度、行为方式，虽然他们的基本策略各不相同。但在本书中介绍的形形色色性格的人物背后，是他们令人惊奇的相似行为。作者通过比较研究发现，不少亿万富豪都曾采用了多种不同的商业策略。

作者主要着眼于那些白手起家的亿万富豪的职业、思想等，从中提炼出他们在积累巨额财富过程中共同的关键性特征。他认为，每一位商业人士必须了解并仿效这些致富的方法、信条和行为，从而把自己推向财富的顶峰。本书是一本能让每一位企业大亨从中受益的成功指南。

在阅读本书的过程中，你会发现几个反复阐述的主题。通过研究亿万富豪们成功的经历，一些普遍方法显现出来。所有令财富巨子成功的创意经验都应值得吸取。本书可以说是对世界顶级富豪的成功经验、态度和习惯做法的完美总结。

马丁 S. 福瑞德森是美林证券公司的一位经理，是机构投资者全美固定收益研究组成员。他的代表著作还有《今年形势大好》，《投资幻想曲》和《财务报告分析》。同时，作者还供职于投资管理与研究协会。

# 译者序

在众多有关介绍如何积累财富的书籍当中，本书以其独特的观察视角和别具一格的叙述风格脱颖而出，受到广大投资者以及著名业内人士的一致好评。

该书不同于其他类似内容的畅销书，即并非收集那些从未披露过的有关亿万富豪的生活轶事，盲目加以堆砌，而是详细描述一些亿万富豪们事业上的几个主要方面。由于这些描述与金融媒体宣传的形象大不相同，使读者耳目一新。作者整体思路非常清晰，为了使广大读者对一些亿万富豪曾共同使用过的策略与方法留下深刻的印象，作者几乎在每一章都有所总结，并将其作为一条贯穿全书的主线不断重复，在本书最后一章将积累亿万财富的思想与方法总结为12条关键准则，来供广大投资者与那些正在努力创业的企业家们借鉴。同时，作者编写这本书的目的也在于通过分析昔日和现在的亿万富豪的经历，来为将来的亿万富豪们提供一本参考手册。

本书文笔灵活生动，也不乏幽默之处，这与其他一些诸如教科书一类的相关书籍有很大不同。作者没有大段大段地、教条般地告诉读者应该怎么做才能积累巨额财富，而是一步步地、循序渐进地

#### IV

为读者描画出一幅通向成功彼岸的宏伟蓝图。作者通过列举大量曾被亿万富豪使用过并取得成功的策略的案例，使书中的结论非常具有说服力，从而使读者受到启发。

该书面向的读者范围很广，是一本集实用性与趣味性为一体的不可多得的好书。尽管其他关于如何致富类的文献给予人们很多的鼓舞和灵感，但在如何创造财富的具体策略方面却鲜有介绍。为了使更广泛范围内的读者能够了解到这些白手起家的亿万富豪所采用的实际策略，作者试图用最简洁明了的语言阐述其中的奥妙。不论您是一位仍在刻苦攻读的莘莘学子，还是一位正在艰苦创业的企业家，您都会从中受益匪浅。

当您读完整本书之后，您一定会感觉到在书中所介绍的方法与以前出版的成功手册中所总结的规则有所不同。作者通过介绍几位典范的亿万富豪的职业生涯，向读者证明了要想创造十位数的财富，就必须坚定不移地为自己制定的目标献身，不断增强为之奋斗的动力，并为了自己的目标坚持不懈地工作。本书把如何积累财富概括为几条重要的准则，从而使读者一目了然，丝毫不会感到枯燥乏味。

我们很荣幸地拜读了这本书，并将其译成中文介绍给大家，希望能使国内对此感兴趣的读者朋友们受到启发。但由于水平所限，书中难免会有错漏之处，恳请读者朋友们批评指正。

译者

2002年5月

# 目 录

---

## 译者序

|                          |    |
|--------------------------|----|
| 第 1 部分 接受挑战 .....        | 1  |
| 第 1 章 你是否真正想成为超级富豪 ..... | 3  |
| 1.1 绘制事业的“地图” .....      | 3  |
| 1.2 出击计划 .....           | 5  |
| 1.3 铺在有抱负的亿万富豪面前的路 ..... | 7  |
| 1.4 战胜平均主义势力 .....       | 8  |
| 1.5 竞争的威胁 .....          | 9  |
| 1.6 来自社会习俗的障碍 .....      | 12 |
| 1.7 不为亿万富豪们选择的途径 .....   | 15 |
| 1.8 谬误——更好的捕鼠器 .....     | 19 |
| 1.9 正确的资料 .....          | 22 |
| 1.10 嗜赌 .....            | 23 |
| 1.11 从智力到财力 .....        | 24 |
| 1.12 哈拉修·阿尔吉的修订版 .....   | 25 |
| 1.13 父与子 .....           | 28 |
| 1.14 女人在哪儿 .....         | 29 |
| 1.15 享受追求 .....          | 31 |



|               |                         |           |
|---------------|-------------------------|-----------|
| 1.16          | 准备好付出代价 .....           | 32        |
| <b>第 2 章</b>  | <b>行业选择的重要性 .....</b>   | <b>34</b> |
| 2.1           | 快速成长的重要性 .....          | 36        |
| 2.2           | 低成长率的行业能否造就高增长的公司 ..... | 37        |
| 2.3           | 成熟行业的劣势 .....           | 38        |
| 2.4           | 取之不易 .....              | 40        |
| 2.5           | 快速成长率产生高股价 .....        | 41        |
| 2.6           | 变量和例外 .....             | 44        |
| 2.7           | 通用方法 .....              | 47        |
| <b>第 2 部分</b> | <b>基本策略 .....</b>       | <b>51</b> |
| <b>第 3 章</b>  | <b>敢冒大险 .....</b>       | <b>53</b> |
| 3.1           | H.L. 亨特 .....           | 56        |
| 3.2           | 约翰·克鲁格 .....            | 62        |
| <b>第 4 章</b>  | <b>以崭新方式经营 .....</b>    | <b>67</b> |
| 4.1           | 罗斯·佩洛特 .....            | 70        |
| 4.1.1         | 进入商界的序曲 .....           | 72        |
| 4.1.2         | 德克萨加纳外的世界 .....         | 74        |
| 4.1.3         | “叫我罗斯” .....            | 86        |
| 4.2           | 萨姆·沃尔顿 .....            | 88        |

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| <b>第5章 统治你的市场</b> .....     | 113 |
| 5.1 概述 .....                | 114 |
| 5.1.1 明智地使用统治地位 .....       | 114 |
| 5.1.2 跨越障碍 .....            | 117 |
| 5.2 老约翰 D. 洛克菲勒 .....       | 118 |
| 5.3 比尔·盖茨 .....             | 125 |
| 5.3.1 名誉和争论 .....           | 127 |
| 5.3.2 早期的成功 .....           | 128 |
| 5.3.3 一个行业的诞生 .....         | 133 |
| 5.3.4 案例研究：微软反垄断案 .....     | 146 |
| 5.3.5 盖茨至今对亿万富豪思想的应用 .....  | 154 |
| <br>                        |     |
| <b>第6章 行业合并</b> .....       | 157 |
| 6.1 行业合并的优点 .....           | 157 |
| 6.2 韦恩·胡曾伽 .....            | 161 |
| <br>                        |     |
| <b>第7章 低价买进</b> .....       | 172 |
| 7.1 J. 保罗·盖蒂 .....          | 179 |
| 7.2 劳伦斯·提彻 .....            | 189 |
| 7.2.1 对提彻的低买策略作进一步的探讨 ..... | 195 |
| 7.2.2 低价格并不总意味着高价值 .....    | 197 |
| 7.3 沃伦·巴菲特 .....            | 199 |
| 7.3.1 巴菲特的投资控股策略 .....      | 200 |

|                             |            |
|-----------------------------|------------|
| 7.3.2 超越格雷厄姆和多德 .....       | 208        |
| 7.3.3 智力因素 .....            | 213        |
| <b>第8章 依靠生意兴旺发家致富 .....</b> | <b>215</b> |
| 8.1 科克·科考瑞 .....            | 219        |
| 8.1.1 科考瑞的腾飞 .....          | 221        |
| 8.1.2 “让我们动手干吧” .....       | 231        |
| 8.2 卡尔·艾尔肯 .....            | 232        |
| 8.2.1 案例研究：跨国航空公司 .....     | 233        |
| 8.2.2 执着谈判态度的回报 .....       | 236        |
| 8.3 菲尔·安舒兹 .....            | 237        |
| <b>第9章 征服竞争 .....</b>       | <b>244</b> |
| 9.1 概述 .....                | 244        |
| 9.1.1 组织机构 .....            | 244        |
| 9.1.2 人才招聘 .....            | 247        |
| 9.1.3 激励机制 .....            | 250        |
| 9.1.4 对立风格背后的共性 .....       | 254        |
| 9.2 理查德·布莱逊 .....           | 255        |
| 9.2.1 无畏的竞争者 .....          | 264        |
| 9.2.2 找到你自己的管理风格 .....      | 265        |
| <b>第10章 投资政治势力 .....</b>    | <b>267</b> |

|               |                    |            |
|---------------|--------------------|------------|
| 10.1          | 运行系统 .....         | 269        |
| 10.2          | 无管束的年代 .....       | 270        |
| 10.3          | 当今(合法)的做法 .....    | 273        |
| 10.4          | 题外话 .....          | 274        |
| 10.5          | 国会议员和计算机 .....     | 277        |
| 10.6          | 著名的损耗津贴事件 .....    | 282        |
| 10.6.1        | 表现出受害者的模样 .....    | 284        |
| 10.6.2        | 在政府中寻求盟友 .....     | 285        |
| 10.6.3        | 设计复杂的津贴计划 .....    | 286        |
| 10.7          | 尾声 .....           | 287        |
| <b>第 11 章</b> | <b>抵抗工会 .....</b>  | <b>288</b> |
| 11.1          | 镀金时代：持枪的打手队 .....  | 288        |
| 11.2          | 摩登时代：智胜工会组织者 ..... | 292        |
| <b>第 3 部分</b> | <b>融会贯通 .....</b>  | <b>297</b> |
| <b>第 12 章</b> | <b>你的机遇 .....</b>  | <b>299</b> |
| 12.1          | 下决心成为超级富豪 .....    | 301        |
| 12.2          | 尽兴的生活 .....        | 302        |
| 12.3          | 无限的发展空间 .....      | 305        |

## 第1部分

---

# 接受挑战



第 1 部分 接受挑战



# 第1章 你是否真正想成为超级富豪

财富靠辛劳得之，需精心管理，一旦失去，令人悲痛万分。

——托马斯·德拉克塞

## 1.1 绘制事业的“地图”

祝贺你！

只要你打开这本书，你已经在通往获取巨额财富的道路上向前迈出了重要的一步。事实上，比起那些白手起家、终成亿万富豪的人们，你现在的起点已经遥遥领先于他们当年创业时的起点。他们不似你这般幸运，那时并没有事业的“地图”。没有一本手册来系统、客观地分析前人致富的方法。你会发现许多积聚财富的大腕都是奋斗了很多年才找到正确的途径，才促成自己登上财富之巅。没有人会认真地建议说他们原可凭着闭门苦读来致富，但是如果有一本合适的书，无疑可以让他们少走弯路、让他们的许多努力不致于徒劳。

现在的亿万富豪在当年他们事业起步的时候，能够参考的自我致富指南大多是诱导性书籍。并不是说这些书毫无价值。这些自助式著作正确地强调了如下一点：在商界中，想取得高层次的成就，要依赖于个人发自内心的、超常的动力，正如在体育竞技或艺术领域中一样。拿破仑·希尔(Napoleon Hill)的《思考与致富》是这一类书籍

中有名的一例，这本书介绍了像查尔斯·狄更斯(Charles Dickens)和海伦·凯勒(Helen Keller)那样战胜逆境、取得成功的典范人物。希尔教给读者如何设想自己拥有一笔巨额财富。他建议你写出一份清晰的陈述，说明你希望积累的钱财数额以及你给自己多长的时间来获取这笔钱财。然后每天把这份陈述大声读两遍。总而言之，自我致富类文献给予人们很多的鼓舞和灵感，但在如何创造财富的具体技法方面却鲜有介绍。还有一些更加实用的书籍，如沃伦·巴菲特(Warren Buffett)在童年时期最喜爱的书《赚1000美元的1000种方法》就是其中之一。它提供了许多建议，比如出售自制软糖以创建自己的事业。

为了了解白手起家的亿万富豪所采用的实际策略，今天的财富巨人在当年不得不从大堆的书籍和文章中来收集点点滴滴的信息。换句话说，他们不得不经历的这个颇费周折的艰辛过程正是本书可以让你幸而免之的。追求财富的人们只要经历过这个过程就会认识到：要达到自己的目标，只有辛勤工作和雄心壮志尚远远不够。

例如，过去那雄厚财力的取得其实是经过了无数次艰难、激烈的谈判磋商得来的。而这一简单的事实在诸财富巨子的自传中却未有体现。通常他们会把自己的成功描写成是他们一生进行公平交易的应有回报。他们似乎只需握手言欢就能成交一桩生意，但事实并不像他们的回忆录所说的那样，交易双方的赢利大体上应是均衡的。在现实世界中，许多商业交易的结果却更可能是利润倾斜于某一方。

显而易见，信息较少的那一方达到短期目标后就停止了事业发展，后来能书写自传详细叙述自己如何奋斗到亿万富豪地位的肯定不是这些人。正因如此，那些真的出版了回忆录的人都倾向于淡化他们对钱的兴趣。如H.L. 孟肯(H.L. Mencken)观察到的，商人是唯一一类这样的人，当他们实现了目标而赚到许多钱时，他们总竭力



要表明那不是他们的劳动目标。

亿万富豪的自传在如何巧妙地运用财务手法的相对重要性方面也误导了一些可能要成功的人。对大多数人来说，在运用某些技巧拼搏未来时，要充分利用税目或者在最可能有利的情况下让公司上市。这些巨额财富的建立者明白，大多数人对像铅笔推销员这类人是轻视的。因此，他们在讲述自己如何奋斗成为巨富的故事中，并不强调税赋和会计利用手法的复杂性。但是，如果你希望拥有惊人的财富，就必须学会巧妙运用财务手法，本书将教你如何运用这些财务手法。

本书并非收集那些从未披露过的有关亿万富豪生活轶事的宝库。它描述的是亿万富豪们事业上的几个主要方面。这些描述与金融媒体对他们的形象宣传大不相同，这将令你耳目一新。例如，新闻记者出版的沃伦·巴菲特小传都把他刻画成一个绝对的投资奇才。但在现实中，他所做的远远不止对股价削低的公司进行消极投资，然后耐心等待股市来承认其潜在的价值。任何人想借鉴巴菲特模式，首先必须发挥个人的积极作用，要么成为公司一员，要么从外部推动公司，更加积极地开发利用公司的资产。同样重要的一点是要理解巴菲特在整个职业生涯中不愿成为小股东，而是依赖于对公司进行一次性收购(尤其是收购保险公司)的做法。

## 1.2 出击计划

我着手写这本书，旨在通过分析昔日和现在的亿万富豪的经历来为将来的亿万富豪们编一本参考手册。但我不打算讨论每一位亿万富豪。《福布斯》列出了 268 位 1998 年在美国境内个人净资产达到