

 HarperCollins Publishers
哈珀·柯林斯出版集团

理查德·布兰森 / 苏茜·欧曼 / 史蒂夫·乔布斯 / 沃伦·巴菲特
吉姆·克拉克 / 保罗·奥法里 / 拉利伯特 / 约翰·欧·赫尔利 / 达明安·赫斯特

Business
Brilliant



商业奇才

白手起家的创富秘籍

[美] 刘易斯·希夫 (Lewis Schiff) 著

王丝蒙 译

你以为自己是在积累财富的道路上奋力奔波
其实，却早已与目标渐行渐远

有数据有真相，颠覆“常识”才能另辟蹊径

中国社会科学出版社

商业奇才

白手起家的创富秘籍

[美] 刘易斯·希夫 (Lewis Schiff) 著

王丝蒙 译



中国社会科学出版社

图字：01-2015-2091

图书在版编目(CIP)数据

商业奇才：白手起家的创富秘籍 / (美) 刘易斯·希夫
(Lewis Schiff) 著；王丝蒙译. — 北京：中国社会科学
出版社，2016.10

书名原文：Business Brilliant

ISBN 978-7-5161-8803-3

I. ①商… II. ①刘… ②王… III. ①成功心理—通俗
读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第214728号

BUSINESS BRILLIANT

Copyright © 2013 by Lewis Schiff.

Published by arrangement with HarperBusiness, an imprint of HarperCollins Publishers.

Simplified Chinese edition copyright © 2016 by China Social Sciences Press.

All rights reserved.

出 版 人	赵剑英
责任编辑	王 斌 郭晓娟
责任校对	付 婷
责任印制	李寡寡

出 版	中国社会科学出版社
社 址	北京鼓楼西大街甲 158 号
邮 编	100720
网 址	http://www.csspw.cn
发 行 部	010-84083685
门 市 部	010-84029450
经 销	新华书店及其他书店

印 刷	北京明恒达印务有限公司
装 订	廊坊市广阳区广增装订厂
版 次	2016 年 10 月第 1 版
印 次	2016 年 10 月第 1 次印刷

开 本	650×960	1 / 16
印 张	16.25	
字 数	225 千字	
定 价	45.00 元	

凡购买中国社会科学出版社图书，如有质量问题请与本社营销中心联系调换

电话：010-84083683

版权所有 侵权必究

序

2009年年初，全球经济在金融危机的余波中动荡时，我正在创作这本书。金融危机过后，2009年被看作人类历史上的里程碑，它标志着美国经济快速增长期的结束。在第二次世界大战之后的半个多世纪里，美国人都自信地沿着明确的路标走向富足的生活：就读于一所知名院校，获得一个高含金量的文凭，面试一家有潜力的公司，得到一份薪水优厚的工作，通过长期的努力工作得到安定快乐的退休生活。然而同样的路现在已经走不通了。如今，在我们通往富足的路上有着太多的阻碍，例如寿命的延长、医疗费用的上涨、自然资源的枯竭、全球化进程的加快等。

尽管世界变得越来越复杂，我们依然渴望取得成功，是时候重新制定目标并着手设计我们的创富之路了。《商业奇才》讲述了当今社会最成功的创富故事：与其去了解一个员工是如何胆战心惊地向老板提出加薪5%的要求，我们更愿意去了解理查德·布兰森（Richard Branson）缔造一个跨国集团的传奇经历。需要注意的是，你以及理查德先生或者本书中提到的任何一位伟大的财富创造者，都在同一条道路上。然而我们每个人都必须对自身有清晰的认识，如行为方式、处世态度、脾气秉性，甚至是养家糊口的能力。尽管由于人与人之间存在个体差异，书中所讲的内容并不会在每个人身上都有同样的结局，但是创造财富的过程是我们每一个人的必经之路。

有些读者可能只是希望从书中学到快速致富的方法，但本书中所提到的经过实践验证的七条创富原则并不是仅仅告诉读者如何致富，而是立足于当今社会的形势，重新定义我们的职业发展路径。在开篇的章节，我先分享了一些与时俱进的小故事。在崭新的社会经济格局中，要想保证财物安全，随时保持与时俱进的思想是通向创富之路的第一个门槛。

在这里我要感谢为本书提供内容的每一个人。过去的六年是我人生中最激动人心的一段时光，我充当了企业家和财富创造者的双重角色。首先要感谢我的老师罗斯·阿兰·普林斯（Russ Alan Prince），他也是我上一本书的合作伙伴；还有《公司》杂志（*Inc. magazine*）的团队全员，特别是保·伯林翰（Bo Burlingham）和鲍勃·拉普安特（Bob Lapointe）。还要特别感谢《公司》社群中的企业家们，有诺姆·布罗德斯基（Norm Brodsky）、杰克·斯塔克（Jack Stack）、保罗·施皮格尔曼（Paul Spiegelman）；还有其他的“小巨人们”。另外还要感谢亚瑟·克莱巴诺夫（Arthur Klebanoff）对本书内容所提的建议，以及霍利斯·海姆布什（Hollis Heimbouch）和诺埃尔·维利奇（Noel Weyrich）对本书的高度评价。

最后，我想要将我最诚挚的谢意送给造就了业主委员会（*Inc.'s Business Owner Council*）的企业家们，他们教会我每一件事情都要做到完美。

目 录

序 / 1

第一章 商业奇才 / 1

Business Brilliant

破解橄榄球密码的教练 / 3

财语者 / 7

平凡的魔力 / 10

丰田标准化生产流程对医院的启示 / 13

每个人都知道的问题 / 17

第二章 做自己热爱的事，但请跟着钱走 / 27

Do What You Love, but Follow the Money

街头的亿万富翁 / 29

“做自己热爱的事”是个骗局 / 33

薪水失灵 / 41

彼得曼准则 / 47

第三章 钱是赚出来的，不是攒出来的 / 53

Save Less, Earn More

节俭致富之道 / 55

你的一分钟值1000美元吗？ / 60

恐惧的代价 / 68

第四章 模仿比创新更重要 / 75

Imitate, Don't Innovate

一个本来可以成为比尔·盖茨的人 / 77

骑在熊背上的人 / 85

哥伦布竖鸡蛋 / 92

灰飞烟灭的天才 / 99

第五章 人脉比能力更重要 / 109

Know-How Is Good, "Know-who" Is Better

奥马哈之魔 / 111

身边人的力量 / 116

新型传染病：成功 / 123

第六章 双赢其实是失败 / 133

Win-Win Is a Loser

最小利益原则 / 135

“期待·欲求·放弃”定则 / 141

互惠陷阱 / 148

第七章 分摊工作，传播财富 / 159

Spread the Work, Spread the Wealth

“小秘密”的优势 / 161

扬长避短 / 169

退休演习 / 177

第八章 成功失败大不同 / 187

Nothing Succeeds Like Failure

情人节惨案 / 189

失败的恶果 / 193

失败的真谛 / 201

失败的信念 / 208

第九章 精于平凡 / 215

Mastering the Mundane

学有所长 / 222

求财若渴 / 227

善于求助 / 233

坚持不懈 / 239

参考文献 / 245

译后记 / 251

第一章

商业奇才 Business Brilliant

破解橄榄球密码的教练

橄榄球是一种勇敢者的游戏。球迷热衷于此是因为每一场比赛都输赢分明，没有平局。很少有能比华盛顿红人队（Washington Redskins）的传奇教练乔·吉布斯（Joe Gibbs）更加热衷于比赛的教练了。吉布斯极其渴望胜利，在橄榄球赛季中，为了能取得胜利，他会整个赛季都睡在自己的办公室，这被球迷津津乐道。在吉布斯的执教生涯中，他获得过多次美国国家橄榄球年度冠军赛（Super Bowl）冠军，而且平均胜率为0.683^①[仅次于文斯·隆巴尔迪（Vince Lombardi）和约翰·麦登（John Madden）]。这为他赢得了职业橄榄球名人堂中的一席之地，也为他赢得了遍布世界各地的红人队忠实球迷。查利·卡瑟利（Charley Casserly），美国哥伦比亚广播公司的国家橄榄球联盟（NFL）特约解说员及前红人队总经理，评价他为“联盟有史以来的最佳教练^②”。

在组建一支成功球队的诸多因素中，最为关键的就是鉴别球员是否具有发展的潜力。吉布斯的球队和其他国家橄榄球联盟的球队一样，在全美的橄榄球领域不停地寻找有潜力的新球员。但吉布斯对新球员的评估测验十分失望。这种被广泛应用的传统评估测试局限性很大，测试内容还包括SAT（译者注：学术能力评估考试，一种类似于中国高考的考试）。

“我们在寻找一种完全不带有教育歧视的测验”，卡瑟利说。换言之，新的评估测试并不着重考查球员的阅读和写作能力。因为这两种能力在真正的比赛中很少能起到关键作用。

1984年，乔治·华盛顿大学的视觉测定专家哈里·瓦希（Harry Wachs）和罗恩·博杰（Ron Berger）对吉布斯儿子的培训取得了成功，使他的学习成绩和在橄榄球队的表现有了很大的进步。在这之后，吉布斯与哈里·瓦希和罗恩·博杰研发了一套新的评估测试，该测试评定出了成功球员必备的多种特质。为了设计这个测试，吉布斯为瓦希和博杰提供了四名最优秀的球员作为基准样本，使测试能明确鉴别出球员必备的素质，因为吉布斯相信这四名球员就是为橄榄球而生的。

“我们的主要研究方向是视觉，而不是视力。”^③现在已经退休的瓦希博士这样描述他的研究领域，“举个例子，我们常说，‘我明白你的意思了’（I see what you mean），这就与视觉有关。”瓦希—博杰测试评估体系对球员的视力、协调性、积极性以及在高压下保持冷静的能力有整体的测评。

红人队的招新从瓦希—博杰测试中受益颇多，它评估了球员在比赛中机动的思考能力，而不是像传统测试只能评估球员在一段时期内的思考能力。卡瑟利举了个例子，假如你在场上防守，突然接到一个暗号并且有一个球员已经开始移动了，那在场的其他球员就要改变策略，必须随着场上的节奏灵活应对。红人队带着一个瓦希—博杰工具箱走遍了全国，里面有可以改变视线的护目镜，还有一些小方块、可塑性塑料圆片以及其他一些怪东西。^④红人队在吉布斯教练的带领下赢得了1988年及1992年两届美国国家橄榄球年度冠军赛冠军，其中瓦希—博杰测试评估体系起到了很大作用。

瓦希在《洛杉矶时报》（*Los Angeles Times*）上评价这个测试“可以挖掘出全世界人类的潜力”。吉布斯十分赞同，但是他只专注于一

件事：橄榄球比赛的胜利。所以吉布斯并不需要知道一个球员在其他方面是否聪明。他如此支持瓦希一博杰测试也只是因为他相信这个测试可以帮他找到“真正的橄榄球奇才”^⑤。

正如吉布斯教练试图总结出某些特质使得球员在橄榄球赛场上表现优异一样，本书也试图找出是哪些素质让特定的人群在商业领域表现优异，什么才是成为“商业奇才”所必备的特质。

在下面的内容中，你会看到商业上的才华与智商和教育水平基本上无关，就如橄榄球天赋一样。你会了解到理查德·布兰森（Richard Branson）成为亿万富翁是因为他看不懂财务报表；你会发现一个高中文化水平的马戏团小丑也能创造出价值过亿的太阳马戏团（Cirque du Soleil）；你会明白为什么布鲁克林的成功企业家对手下收入最低的雇员言听计从，以及亿万美金的生意要如何成交；你还会看到以性格冲动闻名的捷蓝航空（JetBlue）创始人是如何用他的商业才能在多次失败之后完成华丽转身的。

本书讲述了很多时下流行的成功传奇：沃伦·巴菲特（Warren Buffett）停止按照“沃伦·巴菲特之道”投资后就开始变得富有；苏茜·欧曼（Suze Orman）不再节衣缩食反而变得富有；比尔·盖茨所成就的大生意并不是因为他是个电脑天才或者是一个“异类”，而是因为他固执地遵守着任何人都能学会的“三步走”商业策略；乔布斯意外遇到他人生中最大的机会并改写了历史，他还让这一切看起来好像从头到尾都是他精心策划的一样。

最后，七条重要的商业准则会帮助你了解你自己。你会明白为什么追求金钱和追求爱好一样重要；为什么“大道理”不能让你成功，却能使旁边隔间里的人成功；为什么你的朋友应该贵在精而不应求多；为什么只做自己擅长的事情反而使你变得更好。你还能了解自己为什么会举棋不定；为什么在临门一脚的时候却退缩了；为什么明明在谈判中占尽上风却感觉十分糟糕；为什么和大多数人一样感受新鲜

事物所带来的刺激才能驱散心中的挫败感。

这些准则并不是我一个人冥思苦想出来的，而是通过多年的探究、实践、磨砺和朋友们的全力帮助得到的。事实上，你手中的这本书正是深入研习了七大商业准则后的产物。这个项目在12年前就已经开始了，那也是我第一次和我的好朋友——罗斯·阿兰·普林斯合作。

财语者

身边有些人总是能有赚钱的门道，好像他们生来就很擅长赚钱，而且很多赚钱的机会总会从天而降砸在他们的头上。他们谨慎地选择朋友，他们敢于冒险而且总能从冒险中得到相应的回报，起码在我们眼中确是如此。

在过去的25年中，罗斯·阿兰·普林斯（Russ Alan Prince）一直在与几位世界上最有钱的人一起工作，从而使他有机会揭示他们致富背后的秘密^⑥。这与乔·吉布斯教练研究本队顶级球员的行为以探索天才球员必备素质的做法有点相似。普林斯是20世纪80年代香港的综合格斗家，他有着运动员般高大匀称的身材，常戴着厚厚的眼镜。他在康涅狄格州郊区经营一家占地18英亩、安保齐备的拳馆。

在竞争激烈的格斗岁月中，普林斯和一位亚洲顶级富豪偶然相遇，结下了深厚的友谊（他从未透露那个人是谁），从此被带入了一个我们从未见过的财富世界。从那时起，他就开始探究调查这些顶尖成功人士的成功路径和个人信仰。为此他与亿万富翁们展开了从未有过的深入对话，这可能是世界上任何一位社会科学家都没有尝试过的方式。

普林斯曾说：“我是个失败的学者，但是我知道什么使人富有。”他浓重的布鲁克林口音无法隐瞒他的童年是在布鲁克林卡纳瑞

斯（Canarsie）地区度过的，那是一个著名的贫民区。

普林斯毕生的研究让他成了“财语者”（wealth whisperer），使世界上的顶级富豪都对他顶礼膜拜。经常有人为了能得到一张普林斯讲座的门票一掷千金。很多参与过普林斯讲座的学员都在事业上获得了巨大的成就，同时得到了无法想象的财富。这些学员包括名列福布斯富豪榜前400名、美国最富有的那些人。

普林斯多年的成功演讲及培训让更多的人对财富有了新的认识，故我邀请普林斯在本书中分享他的财富密码。我想模仿吉布斯教练的瓦希一博杰测试评估体系来找到一些规则或者特点，希望可以帮助更多白手起家的人。

普林斯和我的习惯惊人的一致^⑦，但我们俩也经常会在休息的时候争论成功到底能不能被复制。2000年，我们第一次在一起工作，那时我们合作开办了一个讲座，主要是培训金融理财顾问应如何帮助VIP客户打理财产。2006年，普林斯和我联手出版了一本被大家熟知的书籍《财富影响力》（*The Influence of Affluence*）^⑧。该书主要探究了金融服务行业所蕴含的财富宝藏及造就中产阶级百万富翁的原因，这都是我非常感兴趣的领域。

我们想要观察那些在中产阶级思想的教育下成为百万富翁的人的思想、行为和消费决策。

我们的研究对象仅限于那些白手起家并拥有净资产在100万美元到1000万美元之间的人（以下简称“资产组”）。为了进行对比，我们的调查员还抽取了一部分中等偏上收入的中产阶级（以下简称“普通组”）问了同样的问题。这些中产家庭的年收入高于平均水平一五万到八万美元，而美国75%以上的家庭的收入都在这个区间。

在最开始，我们发现那些资产总额处于美国家庭前10%的中产阶级家庭，从教育水平和智力水平来看并没有高于其他中产阶级。实际上，虽然家庭的资产总额差异巨大，但这两类人群无论是在教育程度还是在价值取向上都有很多相同之处。