

实力至上

——世界巨富成功的秘诀

胡 衍 编

378210

(粵) 新登字 09 号

实力至上·世界巨富成功的秘诀

胡 衍 编

* * * * *

广东高等教育出版社出版发行

广州红旗印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 印张 7 120 千字

1993 年 1 月第 1 版 1993 年 1 月第一次印刷

印数：1——30,000 册

ISBN7-5361-0853-2/F·103 定价：3.90 元

内 容 简 介

拥有理想、机智之外，踏上成功之路还得讲究方法。

本书以十三位成功的卓越人士的发迹史为范例，详加归纳分析他们成功的要素。这些大人物们并没有显赫的学历，绝大多数没有念过大学，均由两手空空做起，一点一滴地积累实力，并凭着实力跻身世界商界列强，傲视群雄。

行销高手如何由平凡的业务员演变成坐拥巨富的豪客？旅馆业巨子如何建立全球性的国际连锁旅店？石油大王如何成为世界首富？麦当劳的发迹史是怎样的？台湾首富有哪些过人之处？……

本书为您一一道来，并归纳总结出他们成功的关键所在。阅读本书，您当掌握机先，或许您的成功，也会成为世界的奇迹。

前 言

时下，许许多多的家长望子成龙心切，把考上大学作为子女工作之前的第一目标，有无一张高等学府的文凭，似乎已笃定成为一个人将来有没有出息的衡量标准。

而又有许多经过搏杀，终于在高等学府占有一席之位的“天之骄子”，取得了文凭，自认有了学问，便好高骛远，目空一切，不愿从基层的工作做起；或是找到工作以后，便松懈下来，把就业当作人生的终点，稀里糊涂地混日子。

基于同样的谬误，许多人误以为读了一些管理的书籍，拿到了硕士、博士的学位，就可以到企业界去“悬壶济世”了。……殊不知一旦理论与实务脱了节，则理论将成为无用之物，不幸也贬低了管理学的价值。

日本著名的 SONY 公司的社长盛田昭夫在 1969 年写了一本名为《学历无用论》的畅销书，在日本企业界引起很大的震撼。

盛田昭夫深恐读者把“学历无用论”误解为“教育无用论”，曾经郑重声明，他写该书之动机乃鉴于日本社会重视学历甚于重视实力，并把学历当作评价一个人的标准。他担心错误的观念若任其蔓延，日本恐将无法应付以后愈加激烈的国际竞争。

因此，“学历无用论”并非否定学历，而在于突出实力的重要。

实力从何而来呢？实力来自实际经验的累积。

汽车大王福特认为，经验乃是世界上最宝贵的东西。他曾说：“任何人只要做一点有用的事，总会有一点报酬，这种报酬就是经验，这是世界上最宝贵的东西，也是人家抢不去的东西。”

《实力至上》书中的十三位主角，有一个共同点，开头皆是两手空空，白手起家，几乎有一半连高中都没有毕业，只有不到三分之一的人念完大学。他们在学生时代，几乎都被认为“最不可能”或“绝不可能”成功。在学历上，可以说他们许多人都是空白。

但是，这些英雄们却创造了从“无”到“有”的奇迹，通过实践一步步走向成功，拥有今天庞大的事业。

从他们努力的过程中，我们可以找到自己奋斗的动力，思考如何学习他们，累积自己的实力，从而拥有自己的成功和满足。

编者

1992年11月

目 录

第一章 “意外”富翁——宾顿	(1)
领薪水永远发不了大财.....	(2)
建立自己独特的声誉.....	(5)
计划必须实行才有效.....	(7)
第二章 股票大王——贺希哈	(11)
创业的首条规律是想像	(12)
犯错的收获是学乖	(15)
到国外投资要入境问路	(18)
先问问自己输得起多少	(21)
第三章 华尔街奇才——林恩	(23)
积极加智慧自能出人头地	(24)
利用发行股票来增资	(26)
利用别人的钱来赚钱	(28)
不断进取方能达到顶峰	(30)
第四章 推销观念的天才——透纳	(35)
人人都有尚未开发的资源	(36)
充分挖掘他人的推销能力	(40)
推销致富的方法而不是财富	(44)

第五章 豆芽大王——普洛奇	(47)
发财首先必须有勇气	(48)
成功秘诀在独辟蹊径	(51)
开发新产品以拓展市场	(56)
广告必须出奇制胜	(57)
第六章 宝丽来相机发明者——兰德	(61)
新技术和新观念才有前途	(62)
新发明起先会受到嘲笑	(63)
启发别人的特殊才华	(64)
每一个灵感都是新构想	(68)
推销方法别开生面	(69)
将产品融入日常生活	(71)
第七章 最辉煌的沉默者——路维格	(73)
最大的特征是守口如瓶	(74)
利用借钱来赚钱的两部曲	(77)
到外面投资来节省开销	(79)
喜欢跟大人物来往	(82)
第八章 麦当劳创始者——克洛	(85)
聪明人处处都是机会	(86)
坚韧和决心是无敌的	(89)
配合当地口味来促销	(92)
谨慎预防可能的骚乱	(94)

利用社区活动来宣传	(97)
第九章 旅馆业巨子——希尔顿	(101)
善于从现象发现本质	(102)
充分利用空间是一项原则	(104)
良机绝不能轻易错过	(106)
诚实是成功的基本条件	(109)
第十章 世界首富——盖帝	(113)
第一次成功使人兴奋莫名	(114)
亲自参与才能全盘控制	(116)
学问配合技术胜算更大	(118)
工作才是生活的重心	(121)
劳资互相信赖会缔造佳绩	(123)
跟别人的阴谋拚一死战	(126)
时间会证明眼光的正确	(129)
开拓新市场来保持成长	(133)
第十一章 台湾塑胶大王——王永庆	(137)
以品质和服务取胜	(138)
成功的关键在于一己的努力	(141)
遇到问题要追根究底	(145)
实力重于学历	(148)

第十二章 保险业怪才——斯通	(151)
肯定的人生观是致富的奥秘.....	(152)
如果有利而无损就马上去做.....	(155)
根基稳固了才能保持长远.....	(157)
无形的潜力更有价值.....	(158)
第十三章 里维村的创造者——里维父子	(163)
奋斗之中才有乐趣.....	(165)
大量生产可以降低成本.....	(167)
追求理想是最兴奋的事.....	(171)
第十四章 经验小结	(173)
致富方法能传授.....	(173)
伸展自己的世界.....	(175)
大器往往晚成.....	(179)
集资型头脑成长较慢.....	(181)
附录·成功训练	(185)
建立成功的企业	(185)
训练一：计划决定成败	(186)
巩固主要的观念.....	(188)
案例研究.....	(190)
案例分析.....	(191)
创业计划练习作业.....	(192)
确定创业的构想.....	(195)

确定创业的目标.....	(196)
事业说明.....	(198)
作业答案.....	(199)
训练二：使你的计划奏效.....	(199)
把一切加在一起.....	(200)
巩固主要的观念.....	(201)
案例研究.....	(202)
修订你的计划.....	(208)

第一章 “意外”富翁——宾顿

威廉·宾顿原本并没有发大财的野心，也没有发大财的特质，但他终于变成了亿万富翁。是机遇？是意外？还是什么别的原因？

在这本《实力至上——世界巨富的成功秘诀》里，我们所碰到的人，无一不是心中燃烧着猛烈的火焰，以至令人们不能不怀疑他们会不会引火自焚。一般人心中的火焰，与这些巨富比起来，只不过是小火花罢了。

一般地，我们很容易想到：那些成为亿万富翁的人都与众不同，他们的想法、他们的头脑、他们的做法、他们的勇气……他们总爱另辟蹊径，突发奇想，出奇制胜。他

们冒千钧一发之险，做出别人绝对不可能做出的事。这些在他们成为巨富之前，传统的商人都会认为他们的做法是荒唐的、不明智的、不会成功的。

这些人如果今天换了假名，到公司去求职的话，如被认为是朽木不可雕而无人录用，也不无可能。许多被称为“疯子”的人，后来都以其成功的事实证明，他们实在是头脑清醒不过的人。

因此，如果你想有朝一日成为令人瞩目的亿万富翁，显然不能走着平稳、忍耐、传统的路子。而需要有超人的胆识、实力和干劲。创造精神是成功者不可缺少的。

但是，我们现在要介绍的这个人——威廉·宾顿，“宾顿——鲍尔广告公司”的创办人，一度是美国的参议员，现在是“英国百科全书公司”的唯一股东——却是一个例外，当你发现他原来不过像你我一样平凡，你势必会感到大为惊讶的。

领薪水永远发不了大财

宾顿出生于美国明尼苏达州，时间是1900年4月1日，所谓的“世纪之子”。

宾顿的父亲是一个性格沉静、无甚特点的大学教授，他对宾顿也未曾产生过什么重大的影响，因为宾顿还在14岁的时候，他的父亲就英年早逝了。顺带说一句，你会发现本书的许多主角，早年不是失去了父亲便是失去了母亲，这

第一章 “意外”富翁——宾顿

可能造成了一种特殊的心理因素。

宾顿和他弟弟唐，由他们的母亲抚养长大，生活贫苦。他们的母亲是一名学校教师，才华很高，且意志坚强，任何事情一经决定就毫不动摇，任何看法一旦形成就绝不改变。

宾顿一生都在试着把他的行动和思想解释给他的母亲，希冀能得到她的理解和支持，但从来就未获成功。自从他离家去追求事业，他几乎每天都要写信给母亲，解释、请求和抗议。其中一部分信被收入希曼写的传记《威廉·宾顿的种种生活》中，好多信表明，即使宾顿已经是个大人，还是得以一种孩子的口吻，对一个不满的母亲解释，诸如为什么要花五十美分看电影之类的问题。

虽然是同出一母，但宾顿跟他弟弟之间，竟然有着许多的不同点。宾顿个子不高，相貌平常，不爱运动，但有无限的精力，使他在每个学校都是领袖人物。他是班长型的人才，负责筹款或者开舞会之类的事做起来得心应手。他母亲对他的要求无非如此，但对他弟弟唐却期望甚高，令到唐自觉力不从心。唐在学校成绩平平，没有任何特殊的成就，更不幸地，他没有机会在长大成人之后有所表现，因为他十多岁时便生病去世了。如果他不是夭折，后来会不会前途无量大有建树，象本书所描绘的那些显赫人物叱咤一时呢？这虽无法定论，但从他开始的表现来看，他更多的可能是失败。

宾顿从中学毕业后进入耶鲁大学，并享有奖学金，直至1921年毕业。这一点也令得宾顿显得颇不寻常。因为我

们这本书里的巨富们，有四分之三都没有念完大学，有一半的人甚至连中学也没有念完。宾顿是一个循规蹈矩的人，他遵从了老一辈人给予年轻人的忠告：成功之前先受完教育。

大学毕业之后，宾顿先在纽约的阿提卡城推销收音机。后来，他到了纽约市里，这时，广告事业深深地吸引着他，于是他在“劳德——托马斯广告公司”找到了工作，周薪为25美元。宾顿在学校里是一个无畏的小孩，在商业界他是一个无畏的年轻人——虽然不是那种打破传统、令人刮目相看的人，他在传统作风下，循序渐进，充分利用一切对自己有利的条件以求进取。这种进取精神使得他在这家广告公司步步高升，到了1925年，他手下已有了好几个人，有的人年龄比他还要大。

水往低处流，人往高处走。宾顿早年就已明白，没有人能以领薪水发大财，于是他希望辞掉领薪水的工作，走入自己创业的恐怖世界。宾顿在广告公司雇了一名更年轻的助手，此人名叫契斯特·鲍尔，刚从耶鲁大学毕业。两个人由上下级关系很快变为挚友，一两年之内，两人就开始梦想，谈论开一间他们自己的广告公司。二十年代中期，经济发展到顶峰，商业繁荣，大家有的是金钱和乐观。宾顿和鲍尔到处去打听，看能不能为他们梦中的公司找到客户。他们找到了通用食品公司，这家公司对宾顿、鲍尔的想法很欣赏，其广告部主任对他们许诺，如果他们的新公司梦想成真的话，通用食品公司至少会照顾他们一点生意。

终于，1927年7月15日，宾顿——鲍尔广告公司成立

了，这时，距离历史上最惨的经济大恐慌仅几个月时间。新公司成立的资本额是一万八千美元，两人各出一半，宾顿仅有五千美元存款，只得向鲍尔借了四万美元，而后者有一个富裕的家庭。

建立自己独特的声誉

新公司成立未几，通用食品公司兑现了诺言，让他们替公司做了一点广告。在纽约一间拥挤、简陋的小办公室里，宾顿和鲍尔努力工作，勇敢地接受着经济大恐慌的考验。有一阵子，他俩的公司，几乎就要像其他无数的小公司一样烟消云散了，幸而经过两人不懈的勤奋努力，终于力挽狂澜，保住了摇摇欲坠的公司。他们的手段是享有一种特别声誉，就是随时可以接受新鲜怪异的念头——其中有一个当时还被认为是不可思议的想法是：在收音机里做广告可能跟在报纸和杂志上同样的理想。

宾顿开始旅行全国各地，到处游说，宣传**对经济大恐慌的正常反应恰恰是抓住时机做更多的广告，而不是更少**。通用和食品公司和另外一些公司，逐渐地接受了这种看法——既然一般传统方式不能打动大众，只有采取新奇古怪的方式才行。到了1935年左右，宾顿、鲍尔两人不但已掌握了通用食品公司一半的广告，还承接了其他赚钱的公司的委托。

宾顿和鲍尔两人成功的关键，在于替他们的客户在无

电台上做广告，这一招使他们名噪一时。结果，不出宾顿所料，收音机上的广告具有极大的推销效果。到1935年，公司成立八年时，已赚了不少钱。三十五岁的宾顿手头的资产，包括他在“宾顿——鲍尔广告公司”的股份，已将近100万美元。

宾顿是个毫不贪心的人，有了百万美元已经知足，他没有变得更富有的欲望。此外，他对商业界也感到了烦厌，这种厌倦感与年俱增，其大无畏的精神也随着年华的逝去而逐渐消沉。他竟考虑到准备退休，脱离广告界了。

因此，他做出了一个在巨富中极怪的决定，他说：“我的钱够了。”于是，他跟“宾顿——鲍尔广告公司”达成了一项协议，公司将在五年之内以分期方式收购他的股份，宾顿永久地卖掉他的名字，而且答应今后也绝不再涉足广告事业。

他拿出一笔钱投入股票市场，很快地，在1937年的萧条时期赔了一大笔。这个痛苦的经验使他稍微改变了一下路子。虽然宾顿不想赚得太多，但他也不是败家子，想把手中的钱赔光。他明白了他不是个搞股票的好手，他见到每次新上市的股票都有人在抛售，他想抛售者可能是某个集团内部里的，对该公司肯定比他了解得更清楚。因此，宾顿把眼光转移到投资赚钱上，既可以从股票中得益，又不必卷入公司的具体事务中而控制公司的情况。

就这样，宾顿阴差阳错地开始了投资的生涯。为了帮助一个朋友，他拿出五千美元，给一家鞋店投资，虽因经济大恐慌而历经重重困难，但十年之后，他的五千美元还

是变成了十二万五千美元。

他又给一家叫木沙克的新公司投资，这家公司为餐馆、办公室等提供音乐设施。原本宾顿只想参加三分之一的股份，这样既可向公司施加影响，又不必每天上班。但由于其他的股东们吵了一架，他便成了唯一的股东，总投资额是十三万美元。木沙克公司一举成功，宾顿也从中赚了四百万美元。

情形就这样发展下去，宾顿获得了许多并非刻意追求的利益。但最大的一笔意外之财是得益于40年代初期对英国百科全书公司的投资。现在这家公司声名显赫，而当初却绝不是这样的。

英国百科全书公司原创立于苏格兰，存在了两个世纪，后来被美国最大的百货公司希尔斯买了下来，希尔斯在美国销售《百科全书》赚了点钱，但所赚不多，买下之后不久就后悔了。那套《百科全书》早已落伍了，且落伍的程度一天天为甚，就像一名顾客悲哀地说：“它是颗一百磅的安眠药。”这套书必须重新修订改编才行，否则终被淘汰。但希尔斯公司不想花这份心血，而且对其将来的销售也信心不足。对希尔斯公司来说，这套《百科全书》已成了一个累赘。

计划必须实行才有效

希尔斯的总部设在芝加哥，关于这套《百科全书》的