

百万富翁的九大素质，揭示百万富翁知道什么，想什么，做什么



WHAT SELF-MADE
MILLIONAIRES
REALLY THINK KNOW & DO

白手起家的 百万富翁

[美]理查德·多宾斯 巴里·O·佩特曼/著



中信出版社
CITIC PUBLISHING HOUSE



WHAT SELF-MADE
MILLIONAIRES
REALLY THINK, KNOW & DO

白手起家的 百万富翁

[美]理查德·多宾斯 巴里·O·佩特曼/著
刘海波 杨莹莹 张强峰/译

中信出版社
CITIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

白手起家的百万富翁 / [美] 多宾斯等著; 刘海波等译.

—北京: 中信出版社, 2003.7

书名原文: What Self-Made Millionaires Really Think, Know&Do

ISBN 7-80073-858-2

I. 白… II. ①多… ②刘… III. 企业管理—通俗读物 IV. F270-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2003) 第061931号

What Self-Made Millionaires Really Think, Know & Do

Copyright © 1999, 2002 by Richard Dobbins and Barrie O. Pettman

Chinese (Simplified Characters Only) Trade Paperback Copyright © 2003 by CITIC

Publishing House.

This edition published under licence from Capstone Publishing Ltd via The Susie Adams Rights Agency, UK.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means electronic, chemical or mechanical, including photocopying, any information storage or retrieval system without a licence or other permission in writing from the copyright owners.

ALL RIGHTS RESERVED.

白手起家的百万富翁

BAISHOU QIJIA DE BAIWAN FUWENG

著 者: [美] 理查德·多宾斯 巴里·O·佩特曼

译 者: 刘海波 杨莹莹 张强峰

责任编辑: 刘君楠

出 版 者: 中信出版社 (北京市朝阳区东外大街亮马河南路14号塔园外交办公大楼 邮编 100600)

经 销 者: 中信联合发行有限公司

承 印 者: 北京忠信诚胶印厂

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 **印 张:** 19.5 **字 数:** 186千字

版 次: 2003年9月第1版 **印 次:** 2003年9月第1次印刷

京权图字: 01-2002-5509

书 号: ISBN 7-80073-858-2/F · 555

定 价: 25.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。服务热线: 010-85322521

E-mail: sales@citicpub.com

010-85322522

献 给

理查德·罗伯逊

塔莎，维姬，

萨曼莎，约瑟夫，

维多利亚，杰西卡和克里斯

前 言

你想要戏剧化地改变你的生活吗？你是不是不耐烦于一大堆鸡毛蒜皮的小事？你是不是厌倦做一个大大咧咧的白痴低能儿？你向往一种更加成功的生活吗？你想拥有更多，做得更多吗？你想把你的生命投入到更有价值的事情中吗？你想要赚更多的钱吗？你是否认为你应该在私营部门中工作，但恰恰你又身处公共部门呢？你是不是为一些消极的情绪，比如责备、压力、自怜、焦虑、生气、嫉妒、恐惧失败、恐惧被排斥等等深受其苦？你是不是为一些自我限定的信条不堪其累？你想像过在你和你真正想要的东西中间，有着重重困难吗？你想成为你自己命运的主人吗？

这本书是
为你而写，我
们为你提供的
是自由。

这本书是写给那些想要在这个充满竞争的社会中成为胜利者的人们。

- 树立明确的目标；
- 学习你需要的知识；
- 变得更加积极；
- 找到你所擅长的领域；
- 建立自己的竞争优势；
- 找到你自己的市场定位；
- 集中注意力。

在一个充满竞争的社会中，企业家是那些下决心改善消费者生活的人。

在一个充满竞争的社会中，消费者是那些愿意并且有能力去购买你提供的这些改善设施的人。

即使你只是从这本书里面获得一点点的想法，并且养成一点点新的习惯，这都会戏剧般地改变你的生活。

改变你的生活

我们知道你想改变你的生活。对自己坦白，你也知道你想改变。这是很自然，也是在意料之中的。每一个人都想成就更多，拥有更多，做得更多。这是你与生俱来的权利。而为了成就更多，拥有更多，做得更多，你就需要改变。停留在你现在的方式上，你就只能得到你今天所拥有的。如果你不去改变，你就有可能永远停留在你今天所处的位置上。这可能是一个很痛苦的预测，所以你必须有所改变，才能向前进步。幸运的是，你有两条路改变自己。第一，你可以学习更多的东西；第二，你可以在态度上变得更加积极一点。

这本书教导你如何在商业上获得成功，然而成功所依循的法则在人类活动的所有领域都是一致的。如果你树立了正确的目标，并

且决心要为此付出努力，事先去学习你需要知道的东西，更加积极地考虑问题，你就可以变得更加成功。别人也许会说你“好运气”。你可以毫无疑问地成为人群中顶尖的3%，你也可以成为顶尖的1%。你是你自己命运的主人，自己保证自己的幸福。这本书会教导你如何去做以获得成功，尤其是商业上的成功。

白手起家的百万富翁

在一个充满竞争的社会中，百万富翁是靠改善消费者的生活而成为百万富翁的。早在一段时间以前我们就知道，这个世界上大约有100万个白手起家的百万富翁。显而易见的是，其中的80%花了至少20年到达那样的地步。因而，这是一种普通的路线，我们称之为路线一。这种缓慢而又稳定的路线需要你去树立目标，并决心在到达目标前，为此先付出努力。它需要你拥有一技之长、一个擅长的领域、一个目标。它需要你富有创造性，需要你实施一个成功的商业策略，需要你获得市场权力，需要你精通销售，需要你明智地去谈判，需要你去领导别人，需要你了解所涉及的财务问题，需要你利用好你的时间，需要你支配好你的生活。这本书的大部分旨在给予你选择路线一所必需的知识 and 态度，循着这条长达20年的路线，你可以成功，并有所成就。这本书教你如何去使用信念、动机和影响以及吸引、积累的规则而得到你所需要的东西。

这本书的一小部分旨在给予你选择路线二所必需的知识 and 态度。第二条路线，是一条6年的路线，也就是说，是一条快速致富的路线，我们主要在第3章中谈到它。对于一些人来说，这确实是一条好消息：有20%白手起家的百万富翁花了不到20年的时间——一般来说大约是6年——到达那样的地步。路线二需要你去挖别人的墙脚，或者用10%的差别来打败别人，或者在一个新的市场上倒卖他们那些了不

起的产品。这条路线包括管理买断、特权、充满创造力的模仿等等。路线一和路线二并不是互相排斥的，一旦你开始认为生活充满机遇，生活中就真的会一下子出现各种各样的机遇。

你可以从20年的路线转到6年的路线上来，你也可以很容易地从6年的路线转到20年的路线上来。树立明确目标、学习那些必须知道的东西、积极考虑问题，一旦你开始这样一个过程，情况马上就会大大改善。所有各种各样的机遇之门会突然一下子向你开启。

当然，还有第三条路线，这是数以百万计的普通人选择的路线。依照这条路线，这些人们在他们的一生中毫无成就。对他们来说，人生只是另外的一天、另外一美元。他们认为他们生活在一个期望很低、成就很少的社会之中。离开学校，别人给你一份工作，如果你足够“幸运”的话，你会得到一些升迁的机会，退休的时候有一丁点儿养老金，然后很快离开这个世界，留下足够支付葬礼费用的一点儿积蓄。这些人，怀着尚未施展开的美好蓝图走进了坟墓，在一生中，他们仅仅使用了2%的能力。

他们在这生中所怀有的一个非常大的愿望就是……你也知道是什么……说出来吧……诚实一点……那就是赢得国家乐透彩票大奖！我们知道，这种概率只有1 400万分之一。如果你每个星期买一次彩票，平均来说，中奖的机会大约只有27万年才会出现一次。当然，你可以减少等待的时间：每个星期去买两次彩票。这样，等待的时间会减少到大约13.5万年。

通过阅读这本书，你可以很好地理解为什么许多人选择路线三。因为这条路线不需要树立目标，不需要付出代价的决心，不需要特殊化，不需要竞争优势，不需要市场环节，也不需要集中注意力。这条路线也不需要创造力，不需要策略，不需要市场，不需要销售技巧，不需要谈判技巧，不需要领导技巧，不需要理解财务，也不

需要管理时间和生命。

选择路线三，人们可以懒惰、无知、自私、贪婪、残忍、缺乏忠诚、缺乏忍耐、缺乏责任感、不可靠和盲目自负。选择路线三，人们可以一星期看26小时的电视，每个晚上泡3个小时的酒吧，或者让他们的生命完全被性和足球所吸引。路线三不需要人们去看书、接受教育，它允许你和那些同样懒惰、无知、自私、贪婪、残忍、缺乏忠诚、缺乏忍耐、缺乏责任感、不可靠、盲目自负的人们一起生活。路线三不需要你了解信息，不需要你做出决定，也不需要你采取行动。

当代青年的父辈们大多都会参加足球赌博。每年他们都会相信那年会是幸运的一年，但情况从来没有变成他们希望的那样。通过第一条甚至第二条路线，任何人都能够顺利地变成百万富翁，然而他们却选择了第三条路。只要他们了解并应用了本书所讲述的成功法则，他们必会成功！在本书中，我们完全忽视第三条路线的存在。

幸福就是通过努力奋斗
去争取你最渴望达到的目标
过一种和你最高理想相一致的生活
你是你自己故事的英雄
享受奋斗的旅程
享受每一秒钟

目 录

前言

第1章 灵感点亮生活 1

——如何创造性地思考

第2章 目标引领成功 29

——如何设定并实现目标

第3章 策略推动契机 97

——如何实施制胜的商业策略

第4章 市场营销是关键 131

——如何实施成功的市场营销策略

第5章 销售技巧使你发财致富 159

——如何做个出色的推销者

第1章

灵感点亮生活

——如何创造性地思考

你有一个模糊的想法：“我想要担当更多的角色，拥有更多的财富，成就更多的事业。”你想在一个不断变化的世界里获得可靠的结果……变化是不可避免的，变化也是机遇。如果你停留在原地不动，你就不会前进。这个世界属于那些喜爱新鲜事物的人。在这样的一个世界里，你在收获的过程中，成功会和你新奇主意的多少和好坏有着紧密的联系。生意是和你实现这些想法的方方面面相关联的，这些想法会改善你客户的生活，并随之给你自己带来利润。你会成为一个具有创造力的天才。

找出所有那些别人都知道的事情，然后开始探索那些不被人们知道的东西。

——托马斯·爱迪生

成功与新奇主意的多少和好坏密切相关。

1. 创造力的定义

创造力是改善生活的能力。我们来到这个世界上，本来就充满创造性、创新性和开创性。大约有97%的儿童在他们5岁的时候还保持着高度的创造力；而在10岁的时候，这个数字就下降到了大约36%；到了15岁的时候，这个数字就降到了只有12%。我们与生俱来的权利就是改善我们的生活条件，在某种意义上，我们一直在努力。对我们大多数人来说，创造力从童年时期就一直静静地躺在某一个角落里。我们现在必须学会找到我们自己的这个角落，当然，我们也可以学会找到别人创造力安睡的角落。

所有的事情都能至少改善10%。

主宰我们生命的众多心智法则中有一个是习惯法则。习惯法则表明，几乎我们所做的所有事情都是习惯。我们行走、谈吐、对周围形势的反应，以及我们使用创造力的方法，统统都是习惯。养成

使用创造力的习惯；养成不断改善形势10%的习惯。有很多种办法，我们可以去增加10%的销售额，减少10%的成本，增加10%的利润。

所有的事情都可以以某种方式来加以改进。一个组织的成功，和所有产生并实现的新鲜想法的多少和好坏直接相关。在本章里，我们将讨论一些创造方面的技巧，这些技巧拯救了很多公司。在生意的所有方面，都有办法来做得更好、更便宜、更快。我们生意的竞争优势就在于我们比别的公司做得更好、更便宜、更快。

进一步来说，我们始终有办法让自己在和客户、供货商以及银行家等等打交道的时候更加惬意。变得“更棒”是第四种途径，我们依此可以建立竞争优势。通过创造力来维持持续不断的改善，这是生意场上成功的关键。

2. 创造力的决定因素

大脑是个了不起的器官：在我们每天早上起床的时候，它就开始工作，并且除非你到办公室去了，否则它不会停止。

——罗伯特·弗罗斯特

生意场上的胜负世界实际上是一个精神活动的世界：在这里，所有的事情都是从思想开始。不幸的是，我们中的绝大部分人都有一种强烈地抑制自己创造力的倾向，或者干脆认为创造力毫无价值。对每一个个体来说，创造活动的水平，或者对其创造力的自我评价，依赖于以往的经验、当前的形势以及自身固有的观念。如果在过去，我们生活在一个积极的、对创造力持鼓励态度的环境里，我们倾向于变得更加有创造力。热情、兴奋、爱、快乐以及认同感都会让创造力得到激励。

不幸的是，我们中有很多人却生活在一个对创造力持否定态度的环境里。在这样的一个环境里，创造力经常被畏惧失败、害怕被拒绝、自我怀疑、自怨自艾、逃避责任、厌恶、嫉妒和责骂等消极的情绪所打击和抑制。如果我们当前被积极的情绪所控制，创造力就得到鼓励。最后，从信念原则来说，我们知道我们行事的方式通常都会与自己的信念相一致。如果我们相信自己是富有创造力的，我们就会以一种富有创造力的方式来行事。

对于我们生活的每一方面，我们都有自身固有的一种观念或者信念。每一个人，都有一个关于收入水平的固有观念，一个关于创造力水平的固有观念，一个关于经理人的固有观念，一个关于销售人员的固有观念，一个关于谈判代表的固有观念，以及一个关于壁球选手、一个厨师、一个爱人的固有观念。固有观念是一个人对自已能力的信念总和。简而言之，如果你相信自己富有创造力，那么你就会以一种富有创造力的方式来做事。

信念原则最令人兴奋的地方在于：信念并不总是基于现实。如果你相信你会游泳，那么你就是个会游泳的人。如果你相信你能骑自行车，那么你的行事方式看起来就和你真的会骑自行车一样。打定主意，相信自己是一个富有天才般创造力的人物。在头脑中把这种概念形象化，加上感情色彩，并且确确实实相信它。想像自己是一个富有创造力的人。想像一下，如果你富有创造力的话，你会感觉多么美妙！最后，养成一种习惯，经常告诉自己：“我是一个非常富有创造力的人。”如果你相信自己是富有创造力的，那么你就会以一种富有创造力的方式来行事。

就你所在的公司而言，快乐、开放、乐观、催人奋发的环境都可以激发创造力。低水平的创造能力和消极的环境密切相关；反之，积极的情绪能够大大促进创造力的发展。主管人员应该为员工提供

一个催人奋发的、充满热情与令人兴奋的工作环境。这些都是重要的积极因素。

最后，高度的自尊也和富于创造力密切相关。自尊属于每一个人自我价值感的范畴。主管人员的一个重要品质就是让每一个员工感到自己重要，感到自己有价值。我们每一个人都应该去鼓励别人，告诉他们应不停地对自己说：“我是一个有价值的人。”很多人由于自我贬低，认为自己的思想没有价值而备受挫折。一个高度自尊的环境就是一个富于创造力的好环境。

3. 设定目标来激发创造力

创造力是通过清晰的、具有确定期限的目标来激发的。考虑一下你生意上的目标。你希望一年以后能够前进到哪里？3年以后你又希望能够前进到哪里？在未来某一个确定的时刻，你希望自己在做什么生意？你希望自己3年以后能够赚多少钱？你将会拥有哪种品牌的小汽车？为了达到这些目标，你又需要拥有哪些本领？什么是你个人和家庭的目标？20年以后，你希望自己能够前进到哪里？在未来12个月内，你最迫切需要完成的目标是什么？在当前，你最为紧迫的3个问题和挑战是什么？在现在，也许你只有一个相当模糊的概念，你希望自己能够成为更多的角色，拥有更多的财富，成就更多的事业。在第2章里，我们将继续阐述这些，并且会比现在要清楚得多。

我们通过下面的行为来激发读者，包括那些独立经营者的创造力。

职业或商业目标

如果你是在一个理想的社会里，你希望自己在从现在开始3

年里从事什么职业？你将会在公司里面担任什么职位？你的薪水会是多少？你期望会达到什么水平的销售额和利润？你将会拥有哪种品牌的小汽车？写下在未来3年内，你期望达到的5个目标。

个人发展计划

作为成年人，我们所有人都不得不面对一个简单事实：我们当前在生命中所处的位置符合我们自身情况。如果我们拥有更多的知识和技能，并且拥有一种更加积极的态度，我们会处在一个更好的位置上。相反，如果我们拥有的知识更少，并且态度更加消极，那么我们甚至不能到达目前所处的位置。为了在生意上取得进展，我们必须在某种程度上改变自己。我们必须增加自己的知识和技能，而且我们的态度必须更加积极。从现在开始3年内，作为一个管理者，为了获得自己期望的职位，你还必须拥有什么其他的技巧？你是否需要变得更加富有创造力？你是否需要在战略、市场、销售、谈判、财务、领导才能方面学习更多的知识？对自己保持诚实，写下在未来3年内，为了达到职业和生意上的目标你所必须拥有的5种技巧。

个人和家庭目标

你为什么希望在生意上取得成功？那些驱动你前进的个人和家庭的目标是什么？你是否希望自己有一个幸福的婚姻，并且有两个孩子在私立学校上学？你是否希望在乡间拥有一幢漂亮的房子？你是否希望自己能够进行一次环球旅行，拥有一辆价值不菲的汽车，获取一定的社会地位，赢得别人的尊敬，而且拥有自己的私人游泳池？通过集中注意力到这些目标上来，清楚地定义它们，并且设定完成这些目标的最后期限，你就可以激发你自己的创造力。

目标

树立个人和家庭的目标，
树立职业和事业的目标，
树立个人的发展目标，
激发自己的创造力。

生活的真谛就是不断向前。

——塞缪尔·杰克逊

4. 发现障碍以激发创造力

那些拦在你和你的成功之间的障碍是什么？那些限制你成功的因素是什么？你限制自己成功的一贯想法是什么？那些控制你、让你倒退的消极情绪是什么？一个机构在实现他们的目标之前总会有这样那样的障碍；你实现你的目标之前也会有这样那样的障碍。

面对障碍，保持高度的自我荣誉感，可以激发我们的创造力。那些拦在某个机构的现状以及它所期望的理想未来之间的障碍是什么？认清什么是理想的未来，或者说目标，然后再去发现障碍。运用你的创造力，要么克服它，
去发现那些拦在你和成功之间的障碍。
要么避免它。那些限制一个机构去达到它的目标的因素是什么？是财力不够吗？是领导无力吗？是沒有一贯的战略？还是因为在市场、销售、谈判或者业务上的失败？或者是缺乏重心、没有做好广告、人际关系不够融洽、缺少信息、没能保持竞争优势？作为一个管理人员，什么是限制你成功的