

独家推出全球新一代超级富豪的致富秘诀
千呼万唤华人富翁作家令人热血沸腾之作

穷口袋， 富脑袋

我有两个脑袋，因此我年轻时
就发了财，那你呢？

穷脑袋变成富脑袋了
穷口袋也就变成富口袋了

【金友/著】

Rich Head



延边人民出版社

富脑袋

穷口袋，富脑袋

金友 / 著

延边人民出版社

责任编辑: 许正勋

版式设计: 朴贤淑

图书在版编目(CIP)数据

穷口袋, 富脑袋 / 金友著. - 延吉: 延边人民出版社, 2002.1
(富脑袋丛书)

ISBN 7-80648-721-2

I. 穷… II. 金… III. 企业家 - 生平事迹 - 世界
IV. K815.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 098903 号

富脑袋丛书
穷口袋, 富脑袋
金友 著

出版: 延边人民出版社

印刷: 北京市威远印刷厂

850 × 1168 毫米 32 开

2002 年 1 月第 1 版

发行: 延边人民出版社

印数: 1-10000 册

印张: 9 字数: 180 千字

2002 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-80648-721-2/C · 46

定价: 16.80 元

推荐序

穷口袋，富脑袋

理财圣经

“不要购买任何理财的书”，是我的理财守则第一条，因为：所有的理财致富者，只会让你知道结局，绝不会透露秘诀。所以：你若购买理财的书，只是成全作者的“理财”，而让自己“破财”！

但是：这本《富脑袋，穷脑袋》，却非常值得一看。

因为：本书是在综合考察了老一代富豪（如李嘉诚、松下幸之助）和新一代富豪（如比尔·盖茨、杨致远）的创业经历后，把他们的传家心法一一写下来，并结合当前的实际，总结出一套新理论的书，货真价实一本“理财圣经”。书中所披露的一些致富秘密，当事人也许一辈子不见得会公诸于世的。

所以：仔细看完这本书，不成功也难！

不做金钱奴隶 富脑袋传家智慧寻根之旅

导游：理财小姐 CC

我是中国人，笔名 CC。中国人常说：“勤俭持家”，从小在 CC 的教育中，有“数学”、“微积分”到“统计学”等课程，但是却没有教“理财”或是“如何管钱”的课程。而且 CC 很早就体悟到，“勤俭持家”虽然是一种美德，但是爸爸很勤奋的工作，妈妈也很持家，家里却还是没有钱。

每当中国人聚餐时，CC 最讨厌看到的就是餐厅的“付帐大战”，几家人抢着一张薄薄的帐单。“没关系，我们请。”“不，我们作东，我们请才对。”抢来抢去，让旁人不知所措。不过，CC 的爸爸曾经是篮球高手，所以每次都会抢赢。可是等到付完帐回家的时候，妈妈常会捏着爸爸的手说：“你的手那么快干什么，如果慢一步，我们就不用请了。”

现在，什么经济危机，一点都吓不了 CC，因为从小，CC 就生活在经济恐慌中。哥哥念高中的时候，CC 还在念小学，每年两个学期一到，爸妈都会来一场“唇枪舌战”和“你花我省”大检讨，然后再东拼西凑地凑学费。

一天 CC 生病了，妈妈要带 CC 看医生，CC 说：“我怕打针，我不要去。”妈妈说：“趁现在家里还有钱，你不去看

病，等到月底没钱再发高烧，我只好灌你喝姜汤了。”

虽然当时 CC 知道，疼她的妈妈最后还是想办法带她去看医生，但是，仍然困惑着，家里怎么会那么穷呢？

CC 看着家中的全家福照片，爸爸是一家工作室的摄影师，基本年薪是三万元，当景气好，或是像过年、结婚旺季的时候，每个月就会多一两千的家用；景气不好的时候，一家人就只有三万元度日。

妈妈常说要出去工作帮忙家用，可是爸爸却说：“赚钱养家是男人应该做的事，况且女子无才便是德。”

其实，CC 知道，如果妈妈出去赚钱，一家人的日子就会过得很零乱，而且自己当时还小根本帮不了什么忙，而哥哥虽然大自己八岁，但是如果没有妈妈在家煮饭，照顾家里，日子一定会很难过。

终于，哥哥高中毕业后开始工作，家境也开始转好，甚至还可以供 CC 到国外念书。一到了国外，CC 马上就发现自己的心算比外国人厉害多了，买份速食餐十一元美金，拿一百元给店员找，店员会迟疑地拿出八张十元美金，在顾客面前一张一张地数，然后再一叠零钞慢慢加总成九元。

那时的 CC 十分迷惑，不懂为什么美国人的算术那么差，全球股市却以华尔街做指标性的参考呢？

有一天，CC 和一群住宿舍的外国朋友吃饭，每个人都说“要到荷兰去”（Go Dutch）。六个人一共吃了五十一块美金，每个人必须付八块五毛。但 CC 身上只有五十八元，于是只付了八块钱，没想到，外国朋友居然叮咛她欠下的五毛要记得还。

“哇！连五毛都要计较，真是小气。”当时的 CC 心想。

可是他们每个人却算得那么自然，毫无任何尴尬的表情，“难道是我自己小心眼吗？”CC开始产生疑惑。

CC在学校交了三位好朋友，彼得念了三年的语言学校，因为成绩太差，所以一直无法通过托福考试，但是三年来，他的食衣住行就有如皇家贵族般的享受，每天吃的是各式的异国料理，住的是纽约曼哈顿区的高级公寓，光是租金每月就要一千五百元美金，开的是跑车，从来也不用担心钱的问题。

而另一个朋友约翰是国内一家公共汽车公司的小开，家境很不错。但是，约翰每花一笔钱，每吃一顿饭都必须记帐，每个月还得寄帐目表回家，同时还得比较每月哪些项目的花费偏多。可能就因为约翰真的太过“细心”了，所以约翰结交过的几个漂亮女友都离他远去。

至于CC的学长杰利则是个在美国长大的A·B·C (American Born Chinese)，每次他开车载同学从学校到中国城，下车的时候，都会和每个搭便车的同学收一块钱美金。每当同学怨声载道地抱怨时，杰利便会委屈而又理直气壮地说：“你们才付一块钱，比叫出租车分摊要便宜多了。别这样看我，难道我不用花钱加油啊！”

当时CC看着杰利，心里也忍不住抱怨杰利的小气，但仔细想想，却明白其实杰利说的话还满有道理的。

后来CC在上课中，另外交了一位中外混血的好朋友罗伯特，罗伯特很照顾CC，而且每次CC有任何疑惑，罗伯特都会不厌其烦的教导。CC为了表示感谢之意，便会请他吃饭。

有一次，罗伯特在中国餐厅里严肃地告诉CC：“我很喜

欢和你一起吃饭，可是你每次这样招待我，让我觉得不对劲。朋友是朋友，Business is Business，你这样做，会让我失去对金钱的判断力。如果你真的很感谢我，下次我们就各付各的。”

CC没想到，她的一片好意，居然会造成罗伯特这么大的困扰。“难道我错了吗？”CC在回家途中不断地自问。

罗伯特就像其他的外国同学一样，高中毕业后就离开家里，开始负责自己的生活费用，甚至学费。不像中国同学，留学费用从学杂费到住宿费一并都由父母包办。所以，大部分的外国同学不是半工半读，就是申请留学贷款及奖学金，直到上班后再慢慢还清。

“罗伯特也有申请留学贷款，我请他吃饭，不是在减轻他的生活压力吗？”CC困惑地想。

CC在学校最喜欢上行销学的课程了，不只是因为CC喜欢这堂课的课程，而且本课教授正是学校的红牌系主任。因为红牌系主任的教学方式生动活泼，都会以实例佐证学理，而且题材非常实用，于是这堂课总是挤满了各国的学生，其中三分之一是犹太人，三分之一是中国人，其他则是美国本地学生及印度人。

系主任每次都会开玩笑地说：“中国人+犹太人+印度人=十足的摇钱树。”这句话让CC省思心中所有的疑问：“如果中国人是个很会赚钱的民族，那么为什么中国人对于金钱的观念都是一种压抑性的想法，而不能勇敢面对呢？”

虽然说“机运”和“事件”，都可能改变一个人的命运，但是一个人对“金钱”的态度，却深深受到家庭的影响。为什么杰利那么小气，为什么约翰要天天记帐，这些都有脉络

可循。为了破解发生在自己身上的“金钱迷思”？以及发掘出教育下一代的传家之宝，CC毕业之后投身记者行列，为读者走访中国人向来不为外人道的理财传家之宝。

出版序

这是最糟糕的时代， 也是最美好的时代

必须以完全创新的理念来做为创业时的思维，才能在这个崭新的世纪闯出自己的一片美好天空。可以预见的是，几年之后，中国将不断产生拥有“富脑袋”新的企业家。

在这个景气持续下滑而又充满巨大变化和机会的时代，有的人会变得更好，但却有很多人可能过得更差，为什么？

究其主因，在于头脑里是否有“创新观念”而已。

从本书《穷口袋，富脑袋》中，我们可以看到商业领域各式各样的成功典范，也可以从他们成功的过程中学习到很多新的观念，因为，他们正是在他们的那个时代中，洞悉到机会，运用“创新观念”，创造出富裕的前途。

相信你只要有富脑袋，一样可以做到；因为，没有人知道未来的样貌，你和所有的人；包括今天最成功的企业家，其实拥有同样的机会。你的愿景和洞察力，将是你能不能掌握未来最重要的关键。

最近几年来，硅谷的创业故事深深吸引着全世界的目光，年轻人梦想是不是可以成为其中的一分子，投资者则希望从中找到一个良好的发财机会。从台湾未来发展的前景来看，在技术快速变化的今天，我们需要更多追求理想的创业家，而不只是讲求效率的管理者。

内心想要创业的人最常遭遇的情景是：在创业时，他可能拥有一些特殊的技术，或是看到某些潜在的机会，但他往往没有太多的资源，更没有完整的组织架构。

因此，创业者最重要的任务，在于如何吸引更多的资源投入新兴组织，包括人力与财力。

吸引资源靠的是未来的梦想，但是这个梦想必须能够清楚地表达出来，让大家相信，才能够引入庞大的资源。例如，本书中雅虎公司杨致远、美通公司王维嘉的融资成功，就是两个很好的例证。

想要创业致富的人如何利用未来不确定的环境，创造商机的思考方式，并使之成为自己的第二直觉，就能在不确定的大环境中，不断察觉出潜在的商机，毫不迟疑地抢先开发，进而创造收益，甚至化敌为友，与市场的不确定性并肩作战，迅速获得巨额的利润。这是现代创业成功者最主要的特质，本书所列举的香港首富李嘉诚，以及在香港发迹的诸多富豪，都拥有这种特质。

美国商业周刊探讨“二十一世纪公司”的特辑里特别提出：面对新经济的到来，虽然建立公司的方式改变了，但是让一个公司变成伟大公司的原则却没有改变。过去一个世纪以来，成功企业都会有一些共同的元素。“把最好的人放进你的公司”，就是这类原则。

仔细观察那些最杰出的经理人，他们最优先工作都是得到有共同价值和标准的人才。就算是有杰出的远景和策略，都没有办法弥补用错人所付出的代价。本书就提及，松下幸之助的父亲曾对他说：“你虽然没有高深的学识，但是你可以找有高深的学识的人来帮助你。”

台塑集团能有今天举足轻重的规模，也是靠着：“把最好的人放进你的公司”这个原则。

处理订单、购买物料、制造产品，到完成交货，这些日常的营运活动就是公司所谓的供应链。

传统创业者思考的供应链模式是对消费需求进行预估，然后根据这个预测来制造产品，经由通路推出产品，期望消费者购买。在这种关系中，消费者、公司与供应商是线性的关系。

但是，在以数位网络为主体的未来商业环境，新的创业者必须学习如何以“价值网”的观念来服务顾客。

这种以顾客为核心创造价值的模式，它结合了策略思考和进步的供应链管理，取代传统的供应链模式，以满足顾客所要求的便利、速度、可靠与订制服务。利用网络迅速传递的特性，让顾客可以在网站上自己选择，组合最有价值的服务。

顾客是价值网的核心，环绕在顾客之间的是公司与顾客间的接触，包括取得顾客资讯、维持关系、客户服务等。

必须以这种完全创新的理念来做为创业时的思维，才能在这个崭新的世纪闯出自己的一片美好天空。

可以预见的是，几年之后，中国将不断产生拥有“富脑袋”新的企业家，借用一句英国文学家狄更斯在《双城记》

卷首的话，“这是个最糟糕的时代，也是最美好的时代。”端看我们怎么运用自己的脑袋了！

穷
口
袋，
富
脑
袋

作者简介

宋金友，笔名金友，生于黑龙江。北京大学金融系毕业，美国斯坦福大学MBA。曾在纽约华尔街从事长达5年的投资咨询工作。其业务涉及股票、证券、基金、金融、投资、理财等多方面。个人资产50,000,000美元。2001年12月，他在国内的第一家投资公司在北京开业。自2001年起，他以富翁身份撰写的“富脑袋”丛书，以前所未有的声势横扫世界各地畅销书排行榜。其本人已在世界各地举办“富脑袋”讲座500余场。

他与世界各地的富豪尤其是华人富豪，都有过面对面的接触，深深了解他们的致富秘密。他的作品已被新生代富豪们奉为“指导圣经”。

目录

上篇 穷口袋成长篇

第1章 创业要有非凡的野心 /3

不要草率赌下最昂贵的一步

王维嘉打造硅谷新神话

你适合投入什么行业？

网络雅虎让杨致远瞬间致富

选择自己最熟悉的行业

创业要有非凡的野心

本田宗一郎的求胜精神

“阿信”建立八百伴王国

旺地也要旺人居

距离，具有一定意义

创业前必须熟悉的五大要素

第2章 抓住万分之一的机遇 /38

你适合创业当老板吗？

创业需要靠灵感
意外的希尔顿帝国
希尔顿的生财之道
李嘉诚抓住机遇创造奇迹
李嘉诚面对危机三步曲
戴尔电脑的成功方程式
要抓住万分之一的机会
可口可乐的成功启示
执著的理念造就了路透社
《花花公子》领导流行

第3章 借钱也是一种才华 /78

你需要多少创业资金？
借钱也是一种才华
负债融资与股权融资
五P借钱大法
美通公司的融资经验
松下电器靠信用借钱
及早累积自己的创业资金
教育也是一种创业资本
谋略也是创业的重要资本
你也可以向陌生人借运气
王安用“奖金”创业赚钱

第4章 勇敢跨出第二步 /110

创设新公司，还是买下现成的公司？

商场，是一场又一场的战斗
马应彪“澳洲淘金”
郭氏兄弟打造永安集团
勇敢夸出第二步
坚持想法，就可以创造奇迹
女佣也可以变成大富婆
威尔逊和他的“假日饭店”
亿万富豪周文轩随机创业
香港眼镜大王马宝基
德国清洁剂大王亨凯·菲力兹

第5章 “借鸡生蛋”成富翁 /145

如何征服顾客，占领市场？
如何当一个营销致富的创业者
胡文虎歪打正着，成为报业大王
松下幸之助的“自来水哲学”
时势在变，想法也要求新求变
“兄妹餐厅”的成功诀窍
李克利斯跨入华尔街“一百望族”

下篇 富脑袋成就篇

第6章 善于守住自己的口袋 /167

花小钱赚大钱