

# 亿万富翁传奇

# 白手打天下

他们开始都默默无闻，甚至一贫如洗。每个人都靠自己的头脑与脊梁站立起来，成为不可一世的人。



琼新登字 03 号

白手打天下

尔毅 编译  
责任编辑 洪声

海南出版社出版发行  
新华书店经销  
湖南省教育印刷厂印刷

开本:787×1092 毫米 1/32 印张:7.75 字数:174 千  
1993 年 4 月第 1 版第 2 次印刷

---

书号:ISBN7-80590-272-0/F·7 定价:3.98 元

---

本书如有缺页、倒装等印刷质量问题,请直接与承印厂联系解决。

## 目 录

1. 什么人才能是亿万富翁..... (3)
2. 推销大师的奇迹 ..... (11)
3. 致富在于一念之间 ..... (32)
4. 要发大财就要敢富险 ..... (42)
5. 卖股票赚大钱 ..... (66)
6. 到处都可以发财 ..... (84)
7. 赚十亿不足为奇..... (101)
8. 发财的运气..... (128)
9. 神奇的万能专家..... (149)
10. 谁说办不到? ..... (169)

11. 用别人的钱赚钱 ..... (174)
12. 靠吞并致富 ..... (185)
13. 不动产的游戏 ..... (197)
14. 什么样的人才会发财? ..... (210)
15. 敢做伟大的人物 ..... (219)
16. 赚钱没有“不可能” ..... (227)
17. 后来者居上 ..... (239)

## 1. 什么人才是亿万富翁？

跟着我来，好奇的先生们，站在这扇宽大的镶金的大门之前。稍等片刻，我们就要转动这把镶满宝石的钥匙，走了进去。嘿，后面的那位，丢掉你手里的那个啤酒罐子，我们就要走进财富的面前了。

我把“财”字是否念得太重了一些？是的，我是有意如此。我们即将研究的并不是普通的财富，不是单上的上流社会，甚至不是那些列名百万富翁的人们。不是的，我们即将看到的财富是属于这个名词的最为夸大的——有些人可能说是炫人的，有些人可能说是令人作呕的——那种解释。我们所要会见的这些人之中的最穷的人，其净财产也会有一亿美元，就是不足一亿美元，但也不会差得太多；有些人则会超过十亿美元。

你会问，我们来拜访这所金色的陈列馆，目的何在？我们为什么定要研究这些如此过分的大富翁？

这是个难以回答的好问题。打从开头起，我们就必须承认，有些人一定会说，根本没有切实的答案。人家会告诉我们，我们的寻求根本是愚蠢的。差不多二千五百年以来的历史记录揭示：财富，与追求财富的人，与追求“追求财富的人”的人（我们现在发现，我们自己就是这最后一类的人），在任何水土与任何文化中一直都是被人嘲弄。二千五百年之久的陈腔一直是说，财富只是过眼烟云般的东西，或者根本就是不真实的。人们常是被人教导把其宝贵的生命用在追求

其他的东西，真理，或者是美，但不是金钱。金钱不值得追求。

没有人知道，是谁首先说出，财富是你得不到的。希腊哲学家提奥尼斯是最早的人之一，他在他的写作中写下了那句酸溜溜的老调：“没有一个拥有巨大财富的人走进天堂。”提奥尼斯是在公元前五或六世纪时说了这句话。自从那个时代起，可说几乎年年都有某个聪明的人重复这一观念，其作用便是希望为那些把念头转向发财的人，当头泼下一盆冷水。西塞罗曾在物欲横流的罗马说过那句话；莎士比亚曾对那些庸俗的伊丽莎白时代的人说过那句话；无独有偶，在英吉利海峡对面，伦布兰特（他自己便是一位相当富有的人）也曾对那些疯狂的追求繁荣的荷兰人说过那句话。雪莱在提到一位临去的名叫奥济曼帝斯的国王时，说过那句话，梭罗在华尔腾说过那句话。而且可以十分保险的打赌说，二十世纪里所出版的至少有十万部小说，曾以不同的说法表白过这个意思。至于圣经，则不只一次说过这种话，而是数复斯言。尽管如此，仍不断的有某一不同流俗的聪明人出现，他们不这样说。其中的一人便是杰西·李佛摩，他是一位著名的股票市场投机家，在本世纪的前半段，在华尔街发了财。有一天李佛摩面对他刚刚赚进的大把大把的现金，得意的说：“诚然，你是不能带着财富走，但它比什么都靠得住，在你走之前你可以随心所欲的使用它。”

我们可以假定，所有来到这个陈列所的人都是持有和李佛摩相同的见解。当然，那些认为李佛摩所讲的话是错误的人，也欢迎踏进这个陈列馆来随便研究研究，不过，他们在这里不会找到任何人愿意跟他们来争辩。赞成或反对财富的争论在其他的时候和其他的地方可能是个好论题，但不是现

在，不是这里。

我们把这一论题轻轻带过之后，现在让我们来考虑一下我们能从这次访问中得到些什么。首先，我们可以得到享乐。这些非常非常富有的人乃是一群非凡而又十分动人的人，他们显然不同于你和我，但也诚如费兹杰罗所说，他们的不同也并不那样悬殊，竟至使我们无法在他们的脸上看到我们自己也有的人性。他们的故事是一些由内在与外在的力量把寻常的人提升为高不可攀的人的故事。他们每一个都是把握住他们所遭逢的物质环境，不仅是在那个环境里求生存，不仅是凭借它飞黄腾达，而是不留余地的将其完全征服。

就某一点来说，这些都是神仙故事。每一故事的开始都是一个衣衫褴褛的英雄走上某条危机四伏的道路，单枪匹马的去和那些巨人争战。每一故事的终结都是这位英雄而带微笑的坐在一大袋黄金之上。但和神仙的故事有一个显著的区别：一个神仙故事的读者不能指望任何那种的冒险会降临他们身上；而这些富人故事的读者或可怀有这种希望——事实上，是有意的在招引你去那样作。

我们访问这个陈列馆的第二个理由是：聚集在这里的这些富人的生活带有很高的启发性。

除了很少例外，你在这里所要会到的所有的冒险家都是从底层开始。我们断然地把那些承袭祖上余荫而成巨富之人排除在外，诸如：洛克菲勒、麦伦、福特。我们所挑选的每一个人，开始时都是默默无闻的人：一个像你我一样的普通的人，和成千上万的其他普通人一起跟着我们这个时代的经济巨潮，随波逐流。有些是简简单单的中产阶级靠薪水收入的人；有些在起步时甚至地位更低，简直是一贫如洗。每一个人都是靠他自己的头脑与臂膀站立起来，成为不可一世的

人。

在注视着他们是如何起家之时，你会（如果你愿意）设想如果是你，你会怎么样作。这个陈列馆排列出这些人走到顶头的各种不同的道路。有人在股票市场里翻腾，有人发展出一种工艺上的新发明，等等。其中的一条或多条道路或许会因为性情或过去的经验的原因，吸引了你。挑出你的道路，研究那个在这种道路上走到顶头的人，而后……好了，其余的将全看你的了。

你会注意到，没有一条道路是轻易的，尤其在开始的阶段。最初的几步永远是带有高度的危险性。这些富人当中的每一个人——每一个人——在起步时必须舍弃稳妥与安全而不顾，紧抓住薪水工作不放而想致富，是绝无可能的。你可以希望借不固定的出卖一种职业技术来获得较多的钱财，例如成为一位著名的演员、外科医生、小说家等等，但即使你作到了，你想成为一位亿万富翁，或千万富翁的机会也接近于零，这点小小的分别不值得去考虑。要想赚大钱，你就必须冒大险。等一会你就会看到，这些富豪之中的每一个人在较早的阶段，必须情愿把自己置于一个高度脆弱的地位——从这个地位开始，他可以或者直步巨富，或者很快沉沦破产。

我们必须指出，这种高度危险性的游戏制造失败者，也制造胜利者。这里我们只集合了胜利者，没有人知道那些失败者的姓名。揣摸成功与失败的原因是非常有趣的，何以有的人扶摇直上了，有的人在相同的情况下踏上相同的道路，却栽了下来。性格是原因之一，单纯的幸运也是一个原因，我们在我们的访问途中将要研究各种原因。

我们也必须指出，每一位胜利者他们累积的财富大小，乃是一件难以估料的事情——有些时候，就是胜利者本人也难



以确定其规模。富人之中的一位豪富，保罗·盖蒂在答复记者们的询问时曾经一再的说，他的的确确不知道他的身价有多少。如果你拥有一百万股股票，则你手上的这些东西的价值在一天之内可以有上百万元的起落。这种情形使得作确切的估价至为困难，即使那些在市场上有已知价格的股票的情形，亦复如此。如果是那些未公开买卖的股票，则其困难情形又数倍于前者了。

只举一例来说，霍华·休士是非常赚钱的休士机具公司的单独所有人。这家公司的股票没有公开市场，因此不可能来准确的说，休士的所有究竟值多少。得到一项估计的仅有的方法是察看这家公司的销售量、收入及资产——但这些也有一项估计的把戏，因为一家私有的公司无须公布那些数字。事实上，休士机具公司就根本不作公布。因此，你必须满意于一项根据估计而来的估计——充其量只能说是一件容有漏洞的数学杰作。你去估计，这家公司盈利的情形如何，而若再去估计股票市场对它盈利的情形作何种的估价，如果这家公司的普通股一旦上市的话。如此得来的摇摆不定的数字便是你对你的那些豪富所堆集的财富的猜测。

豪富本身可以提供一些指引，但他们多半不会——即使他们不像盖蒂那样，而自己知道答案。在这非常非常富有的人中，只有很少很少数的人曾经公开的说明过他们的净值。为了法律与上税的原因，而且因为高度养成的个人隐私感——这似乎是那些非常非常富有之人的一个共通的特点——大多数人在这个问题上都是习于三缄金口。

一个多世纪以来，富人的财富在美国一直成为一个举国猜测游戏的焦点。时有某人出来提出一系列新的猜测，只是这种猜测又被其他的人嗤之以鼻。举例来说，《财星》（通常被

译为“幸福”，亦有译为“财富”者）杂志时常收集一项它们自信乃是一个公正完备的美国最富有男女的名单。1957年这个杂志说，它可以指名一百五十五位堆集有五千万或更多钱财的美国人。在1968年，因为财产受到不断的繁荣与通货膨胀的膨胀，《财星》杂志把豪富标准的下限提高至一亿元，并且说，它发现了一百五十三个人在这条线，或高过这条线上。（《财星》杂志将他们称之为亿万富翁。）

《财星》杂志在发表这两个名单时，皆会坦白的承认，间或有某些重要的名字遗漏。这个杂志说：“某些形式的财富……绝对的难以侦查”。《财星》杂志也承认，名单上它所作的那些人们的估计，有些可能会有错误。有些可能比估计远为缺少，有些又可侦远为富有。

《财星》杂志用不着自己如此之谦虚。一位终生研究富人的学者龙德伯在他那本1968年出版的古怪的书《富人与超级富人》上，曾对《财星》杂志的名单大加挑眼；他说，这家杂志1957年对美国豪富财富的估计有很多是错得离谱。他提出了他自己的估计，其中大部分较《财星》杂志所估计者为低。他并且发掘了一些未曾出现的《财星》杂志名单上的新名字。

我自己对一起引起争论的“财堆”所作的一番粗略的研究，使我觉得《财星》杂志所作估计常较龙德伯更为接近实际。龙德伯只是一个孤较的研究者，《财星》杂志则有一个庞大的受过高度训练的记者团以及其他的财务发福者——一些有时间、有财力去埋首于查验过的遗嘱记录、公司所得报告等等的人，这一事实似乎值得承认。而且，龙德伯虽是一位出色的学者，但有时却似乎是在深深的侦见之下工作。他并不那么喜欢有钱的人，说他们操纵这个国家，以及诸如此类

的想法。他的政治观点绝对的并非保守。他在他那本书上去很多张书页，十分热心的去挖苦那位可怜的老巴克莱和他的《民族评论》。至于《财星》杂志，乃是经理方面的主要发言人，因此也就是富人的发言人。龙德伯显然不会把这本厚而且广的“爱财”杂志置于他的卧榻小几之上，伴他进入甜蜜的梦乡。他在指责《财星》杂志错误百出时，看来常是为了以与这个杂志争论为乐。

在我们这个陈列室所提供的这些财富估计不敢说比《财星》杂志、龙德伯，或者他的人更为准确。人们必须把它们视为另一组估计——对于这个估计，后来者依然有权加以争辩。我们的名单也绝不敢称为十全十美。当然，那些从祖上承袭了庞大财产的富人已被略去，这些人则构成《财星》杂志1968年名单的一大半。另有一些人则是因偶然原因同被略去。例如，在某些情形下，两位或更多的人可能有着实际上是非惟相似的创业，其中一人的经验看来最有启发性，或最为曲折离奇，或只是最为有趣，他便被列入我们的陈列馆中，另外的人则只有等待另外的传记作者去为他们效劳了。

有些当前商场的观察家可能，甚至或许会对这里所集合大牌角色的“卡斯托”表示异议或争论。他们会问：“为什么你选了X而不选Y？X可能有一亿财产，但Y有两亿。”对所有这类追问的答案将是，纯粹的金钱并不是挑选或排除一位肥猫的唯一标准。金钱是主要的标准，但并不总是压倒一切的标准。或许是X较比Y更乐意对记者谈话，或许X仅仅是一个更为讨人喜欢的家伙。

而且，不管怎样，对一位有一亿财产的人和一位有两亿财产的人，真能分出两样吗？不管是谁，他的财产都是如此的庞大，面直令人无法想像。一亿元是较我们脑子所能清醒

的想像者更多的美元，从一头排向另一头，它们可以从这里排到——嗯，老远老远的仿佛直到天涯。如果往上堆，不用说一定会塌下来，如果你有一份一年二十万元的薪水，在缴所得税时弄鬼，而且设法在上税之后还能省下一半来，你尚需一千年才能累积一亿元。如果你报税时不行骗，不能省下一半来，你最少需等四千年才能累积偌大财富。（像我们曾经说过，人们是不会靠薪水发财的。）一亿元是那样的巨大，即使按一个不能算高的百分之五的年息存入一家储蓄银行，它所能带来的人息已足够支持一百个像你我的普通人，过一种在我们多数人想来已是十分舒适的生活了。这个收入多达五百万元。如果我们一百个人是一家储蓄银行的一亿元的所有人，我们每个人永远永远的可以一年得到五十张一千元大钞，而永远不必挪动那个资金的一个铜板。

是的，一亿元是个难以想像的大数目。但那个事实仍然是存在的：仍有生活在今日的人——不是神仙，而是普普通通的人，由在基本性质上并不比你的或我的更好的血肉与头脑构成的人，在不及一个成年人的一生期间累积了那么多钱。

让我们看一看他们是如何作到这一点。欢迎你们到这个非常非常富有之人的陈列馆来。

## 2. 推销大师的奇迹

所有致富之道，以推销术是最为纯本能的。一位推销员唯一的工具，在于他的心中。他能要一种推动自己的能力，也需要一种操纵别人的能力。实际上他不需要别的了——不需要种子资本，不能要大学学位，不能要深奥的技术知识。他的成功种子，深植在他自己的心田里。

可能因为如此，我们会听说关于推销员平地青云的一些故事。一个生下来便穷苦的孩子，和生下来便富有的孩子，有同样的机会可以成为一位推销员。一个人可以上大学，再以多少年的时间研究，更以多少年来把自己像一颗钻石般的琢磨。但是无济于事，单凭这些资格，他靠当推销员致富的可能性，仍不会比上到小学九年级便辍学的人为大。

纽约一位专门替人物色经理人才的介绍人巴达里亚说：“没有人能确切知道用什么可以造成一位好的推销员。”巴达里亚替注意他的客户公司中的许多高级推销执行人员，他说：“我是说，一个好推销员所具备的条件，不能确切地写下来。推销术这种东西，是一种方法，一种态度，也是别人对一个人的观感。有些人天生有当推销员的条件，有些人根本不是这种材料。一个人有无这种条件，我会知道，但如果你问我，他有什么条件，或缺乏什么条件，我就知道了。”

有些研究推销心理的人相信，他们知道这种神秘的条件是什么。有些研究推销心理的人认为，这种条件可由教导而获得，可加诸一个缺乏这一条件的人。也有些人认为，这种

说法是胡言乱语。他们坚称，推销的能力，是一种天生的特质，是一个小孩提时代构成其个性的情绪感受所产生的。如果你在达到成年的时候仍无此一特质，那你就永远不会有有了。

现在让我们抛开这一辩论。关于推销能力的有趣的事实是：如果你相信你有这种能力或相信能获得这种能力，那你不需要有其他的能力便可致富了。

你所推销的产品或服务，并不一定要新奇，成令人惊讶。产品与服务可以是旧的，可以是大家所熟悉得厌烦的。成千上万的人会推销一种产品或服务，甚至可推销数世纪之久。重要的是，你的推销办法要比你的竞争者高明，这也是你能变成百万富翁的原因。

下面的故事，是一位大推销商的故事，此人所推销的东西既不新又不令人惊奇，他所推销的是保险，结果他变成了拥有四亿美元的富翁。

克莱门提·史东是美国混合保险公司的董事长，和主要的股权持有人。他是亚波特——柯威尔公司的董事和主要股权持有人，也是霍斯恩书店的董事长。在一两年内，他所拥有的股票的市场价值，若使他跻于五亿级的富豪之列，并非不可想像的事。

他是美国最富有的人之一，也是最难描写的人之一。他并不像霍华·休士等富人一样，故意令人难以捉摸。他并不避讳新闻记者，事实上，他很懂宣传的，面对于他的财富和财源，一向非常坦白。困难之处，是他的个性中有很多矛盾之处。数年前，一家重要的杂志想为他绘出一副轮廓，但终于失望地放弃。他的个性中充满了许多彼此不相容的矛盾。他到底是怎样的一个人，令人难以捉摸。他似乎是若干不协调的个性的综合体，他好像不是一个人，面是好几个人。

以某些人来看，史东是一个很虔诚的人；他给一些人的印象好像是一个小城镇的信仰复兴论主义的教士，但他给另一些人的印象，则如大城市的卖贩，或马戏团里的摊贩。

他显然是一个固执的实用主义者。他对商业、金钱和法律知道得很多。然而，有时他却飘入怪异的非人世的世界。例如，他主张研究超感觉的知觉。

他是美国最大的商人之一，在财富上，他有资格出现在商业周刊的封面上，但他从未出现其上，他也很难令人想像会出现在该刊的封面上。他的外貌并不像一个大商人，而是像 1930 年代警察与强盗电影中的演员。他身材矮小，圆脸，头发直着向后梳，蓄有旧式的短髭，结着漂亮的领结，袖扣发光，戒指耀眼。他不停的抽每支四元的古巴哈瓦那雪茄，他在仓库里存放着大量的这种雪茄，以防政治事件会使来源断绝。

他有时在谈话和写作中所表示的，好像聚积金钱是生活的唯一目的，但他却慷慨地捐给儿童俱乐部和戒毒中心大笔金钱，而且也做其他的慈善事。他不仅捐钱，也付出时间，他的慈善心肠应被视为真诚的，而非玩什么花样。

他说，他的成功秘诀，是所谓“积极的精神态度”，他出版书籍和一份杂志，来宣扬他的这一论调。有人说，他的出版事业纯是为了赚钱，也有人说，他因虔信“积极的精神态度”，而诚心希望他人也能像他这样成功。

现在让我们看看他的生活能教导我们什么。

史东生于 1902 年 5 月 4 日，曾因家贫，在芝加哥的南边卖报纸帮助家用。

史东是个有毅力的孩子。他奋力争取到他卖报纸的地盘。他有好几次被一家餐厅赶了出来，但他仍偷偷地溜了回去，在

餐厅里卖的报纸反而更多，顾客们对他的厚脸皮感兴趣，于是就劝说餐厅老板，不要再把他赶出去。他带着被殴打的伤痕而满袋子的钱走出餐厅，去思量这一插曲对他的意义。

他就是这一种孩子，以后他也是这一种的男人，他喜欢钱讨他遭遇的事，看看可以从经验中得到什么教训，以便寻求未来的财富。他常问自己：“钱做得对吗？”或，“我做错了吗？”“下次我怎样应付那种钱况？”他平生常常以这些问题自问。事实上，他在试着把生活养成一种公式。他曾想为自己立下一种规则，来指导自己。这些钱则也就是些简短扼要的指示，安全地、有利地引导着他去克顾任何私人的和商业上的问题。

史东是一个钱生子，由母亲抚养成人。他餐小的时候父亲就去世了。他后来所写的书和文章里，想说母亲对他的个性有极大的影响力。他把深刻的自怜感，和报为进取的商业直觉钱合在一起——这一钱合，在今日史东的性格中显示出来。母亲和他一样，似乎都把上帝看作一个生意伙伴，或精神钱票持有者。钱们祈求上帝赐给从事商业的勇气、指导和幸运。他们如今得到了上帝的祝餐，而感觉应当以个人的德行，良好的工作，和更多的祈祷方式，来把红利分给神圣的股票持有者。史东以后所写的成功公式中，把圣经列为自助的一种书。

哈拉第欧·阿及尔的著作对于史东有钱大的影响。钱幼时就曾看过阿及尔的很多书，阿及尔所说，上帝以金钱奖励有品德的人，他对这句话印象很深。

史东的母亲曾作过许多年的钱织女工。她存了一点钱。史东十几岁的时钱，她就把她这点积餐向底餐律一家小保险公司钱资。



这是一种冒险的行动，这笔投资除了获得一点商业关系外，什么也没得到。这家公司的名称是底特律健康——意外伤亡保险公司。它的唯一财产，是一间租来的陈旧办公室，少数家具及其拉保险人员的能力。

这家公司拉保险的人员，事实上只有一个女人，那便是史东的母亲。据史东自己的记述，她从事这一行业的第一天，并没有争取到顾客，那天晚上，她曾祈祷，次晨再做过祈祷后，就前往底特律的一家最大的银行，在该家银行中，争取到了一位顾客，并获准在这家银行内随便走动，那天一共争取到四十四位顾客。

这家保险公司后来发达了。年轻的史东在进高中前的那年夏天，就开始尝试拉保险这一行业了。

他母亲命他到一些办公大楼去，从上至下争取顾客。起初他很害怕，但想起了当年做报童的日子，于是增加了勇气。当他站在办公大楼外面的人行道上紧张得发抖时，他想起了一些自我鼓励的良言，其中之一说：“当你试着去做一种事，只有收获面不会有损失时，你应该去尝试。”另一句话说：“现在就做”。

他就照着这些良言去做了。他踏进办公大楼，他准备，如果被赶出去，他就要再回去，就像当年被赶出餐厅时那样。他从一间办公室走入另一间办公室。“现在就做”这句良言，不断地在鼓励着他。每当他没有争取到一位顾客而走出一间办公室时，他就畏惧走进另一间办公室，面对下一次的拒绝。但他强迫自己毫不犹豫地走进下一间办公室。事实上，那天他得到了一个教训，就是“赶急走进下一间办公室”，这样他便没有时间去想到畏惧了。

那天他争取到两位顾客。这虽不算是成功的一天，但以