



像富人一样
去思考和行动



揭开财富的面纱，洞悉成功背后鲜为人知的秘密。
蓦然发现，富人代表的不仅是财富，
更是一种积极的生活态度和奋斗精神。

薛晋蓉 编著

重庆出版集团  重庆出版社

· 书立方系列 · 第8辑 ·

富人的秘密



书立方

薛晋蓉 编著

重庆出版集团



重庆出版社

图书在版编目(CIP)数据

富人的秘密/薛晋蓉编著. —重庆: 重庆出版社,
2012.11

(书立方, 第8辑)

ISBN 978-7-229-05876-0

I. ①富… II. ①薛… III. ①商业经营—通俗读物
IV. ①F715-49

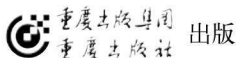
中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第266835号

书立方 第8辑



富人的秘密

薛晋蓉 编著



出版

(重庆长江二路205号)

北京汇林印务有限公司 印刷

重庆出版集团图书发行公司 发行

制 作:  (www.rzbook.com)

邮购电话: 010-85869375/76/77转810

E-MAIL: tougao@alpha-books.com

全国新华书店经销

开本: 890mm × 1300mm 1/64

印张: 90 字数: 2100千字

版印次: 2013年1月第1版 2013年1月第1次印刷

定价: 300.00元 (全30册)

如有印装质量问题, 请致电023-68706683

版权所有, 侵权必究

前言

富人，是一个高踞财富金字塔顶端的小群体，一个令无数工薪阶层心向往之的阶层。在很多人的印象中，富人们每天都过着繁忙而奢华的生活：乘坐豪华跑车、私人飞机穿梭于世界各地，身着考究的礼服游走于高级晚宴，只需喝喝香槟、打打高尔夫便可赚得钵满盆满……

其实这只是肥皂剧中的假象。富人并不都是含着金汤勺出生的宠儿。有很多人和我们一样，也曾经一无所有。他们也曾穷困潦倒、饱受讥嘲，但在我们选择退缩和妥协的时候，他们选择了努力和坚持，最终才爬上了金字塔的顶端。

走近富人的生活，揭开财富的面纱，我们会看到成功背后鲜为人知的秘密。我们会看到镁光灯下那笑容背后的心酸历程，看到巨额财富背后的艰辛与汗水，看到运筹帷幄背后的苦心经营。我们都曾经站在命运的岔路口，只是不同的选择造就了不同的境况。在未来的人生路上，我们还有机会重新选择，改写人生。

“临渊羡鱼，不如退而结网”，与其艳羡富人，不如汲取他们成功的经验，书写自己的财富传奇……

第一章 剑走偏锋，创意制胜

- 占领先机并持之以恒
——三个男人缔造的百合网传奇..... 6
- 从天才少年技师到汽车大王
——亨利·福特的汽车梦.....14
- 赢在破釜沉舟的勇气
——贾军与东方爱婴.....21
- 坚持原则方能守住梦想
——普利策与他的报业帝国.....28
- 抓住商机，出奇制胜
——希腊“船王”奥纳西斯.....35
- 冷静观察，审慎决策
——石油大亨洛克菲勒的致富秘诀.....42
- 敢于第一个吃螃蟹的人
——中国电影皇帝邵逸夫.....48
- 永葆创造力，不走寻常路
——天才设计师皮尔·卡丹的成功之路..... 55

第二章 抓住机遇，赢在观念

- 机遇只留给有准备的人
——“钢铁巨头”拉克希米·米塔尔.....62
- 贪婪与恐惧
——股神巴菲特的投资理念 68
- 用别人的钱开创自己的事业
——萨奇兄弟的财富传奇.....74
- 要做就做到最好
——200美元起家的“赌王”阿德尔森80
- 投资于不稳定状态
——索罗斯的投资秘籍.....86
- 认准优势，挖掘潜力
——布隆伯格打造“美国梦”样本.....93

- 梦想是成功的催化剂
——“垃圾女王”张茵.....98

第三章 构建圈子，打造人脉

- 用心搭建中国富豪榜
——鉴富者胡润..... 103
- 珠联璧合，幻境生财
——《大唐风云》与绿盛集团的联合创意..... 111
- 十三岁打入名人圈
——美国出版业巨头博克..... 120
- 人脉是财富的阶梯
——红顶商人林绍良..... 128
- 一切的事业都是人际关系的事业
——比尔·盖茨的成功秘诀..... 135
- 兄弟联手，缔造传奇
——马化腾与他的金牌创业团队..... 142

第四章 财尽其用，乐享人生

- 美国慈善事业的开创者
——钢铁大王卡内基..... 149
- 节俭自律的亿万富翁
——经营之神王永庆..... 155
- 从蛋糕总裁到环保主义者
——好利来总裁罗红..... 161
- 驾驭财富，造福桑梓
——“海上王者”包玉刚..... 169
- 备受争议的“慈善疯子”
——采尔·克拉温斯基..... 176
- “小气鬼”与“大善人”
——加拿大首富肯尼斯·汤姆森..... 184



第一章

▶ 剑走偏锋，创意制胜



▶ 占领先机并持之以恒

——三个男人缔造的百合网传奇



百合网，一个网络信息时代的“月老”，用数字信息牵起无数红线，让有缘人不远千里来相会。面对中国现代都市中越来越多的“孤男怨女”，百合网在为他人做嫁衣的时候，也为自己创造出无限的财富和商机。谁能想到，这个现代版的月老竟然是由一群理工科男博士打造的。

☹ 一个异想天开的决定

每个创业的人都知道，在你事业未曾起步的时候，你所有的灵思妙想，在别人眼中或



许就是异想天开、匪夷所思的。但当你收获成功之果时，之前的各种非难和嘲讽便会化为赞许和钦佩，这就是所谓的“事实胜于雄辩”。所以，很多人的念头总是在未曾萌芽成型之际便被众议熄灭了，但反过来，只要你能坚持下去，最终的结果可能是喜人的。

曾经有一句流传甚广的话叫“学好数理化，走遍全天下”。的确，理工科现在依然是很多学生和家长青睐的热门。但对于有些人来说，仅仅这些还不够，他们虽然稳拿高薪，却依然“不安分”。2005年年初，三个原本年薪百万的理工科男博士毅然辞职，开始了艰辛的创业历程，他们就是百合网最初的创始人——田范江、钱江和慕岩。

这异想天开的决定自然引来一片非议和质疑，他们并不惊讶。田范江是清华大学计算机系博士，在世界著名咨询公司——埃森哲担任咨询经理。这在很多人看来都是可望而不可即的，有着这样炫目的学历和光辉的职业前景，为什么非要当“媒婆”呢？再看其他两人，钱江是田范江的清华同窗、美国著名的沃顿商学院 MBA，年薪也是百万以上，而慕岩曾获清

华大学计算机和企业管理双学位，后又赴美国麻省理工大学攻读博士，回国后，他创办了信诺思软件公司。在当时的中国，婚恋网站在大多数人心中形象并不好，很多传统的人对于网上征婚总觉得不大放心，更有人将其视为“一夜情”的联络点。所以，不难想象，当身边的人得知这三个大男人要组建一个婚恋网之后，有多么震惊和不解。

当然，对于这三个思维严谨的男人来说，想要做“媒婆”可不是一时冲动，他们是经过了充分的前期市场调研，认定了网络红娘是块“香饽饽”，才不惜烫手地把它拿起来。说起来大家可能都有切身体会，现代都市的年轻人单身率越来越高。一来是大家的婚姻观念越来越西化和开放，对于感情生活的追求越来越高，抱着宁缺毋滥的心理在人群中苦苦寻觅，却很难觅得知音。二来是大家的工作越来越忙碌，每日疲于应付周旋，哪里还有时间去约会呢？这样一来，很多年轻人的婚姻大事都落到了父母身上，周末，城市中的大公园里常常可见白头的父母到处给儿女征婚，那场面真是壮观，但效果不理想。比起这种方式来，年轻人可能

更倾向于便捷的网络征婚。慕岩正是通过一次大型网络征婚活动，才发现了这个巨大的商机。

面对中国婚恋市场巨大的需求和不尽如人意的服务，兄弟三人一碰头，干脆自己做起一个网站来，反正自己有技术、有资金，趁着这一行还不成熟，赶紧占领先机，闯出一番天地来！

心灵匹配测试系统诞生

做决定难，做了决定要坚持下去更难。所以，很多人在创业的激情燃烧过后，便丧失了坚持努力的毅力，一旦计划搁浅，就举棋不定，匆匆放弃了。对于田范江等三人来说，做婚恋网站也是头一次吃螃蟹，完全没经验，只能先向国外的成功模式取经了。

当时，美国有一个非常成功的婚恋网站 eHarmony，年收入接近 2 亿美元，甚至因做红娘有功，帮助美国政府增进社会和谐，而获得官方嘉奖。于是，田范江等人仔细研究了一下这个网站，发现它和国内婚恋网站最大的不同在于它的科学性和精准度。它不会乱点鸳鸯谱，而是根据一套科学的测试题来测评一个人的性格、兴

趣、人生理想、价值观等，并根据这些信息为他（她）选择一个适宜的对象。这样一来，真正发挥了互联网的优势，从网络芸芸众生中为你精挑细选出一个最合适、最理想的对象，比亲戚朋友盲目托人介绍的要靠谱得多。

于是，他们受到启发，决定自己也开发出一套这样的测试系统来，实现真正的“科学牵手”，避免浪费客户的时间和精力，争取为客户找到心仪、适合的伴侣。为了研发这套测试系统，田范江专门拜访了北京师范大学、北京大学和中科院等几所心理学研究机构，投入了十几万研究资金，终于在三个月后设计出了100道测试题，称为“心灵匹配测试系统”。

有了这套精心设计的测试题之后，百合网真正占领了国内婚恋网站的高地，从而将心灵适配的原则落到了实处。但仅仅这样还不够。因为网站创立不久，还是很难吸纳客户，毕竟是婚姻大事，很少有人愿意浪费时间去一个不知名的小网站。这时候，他们毅然竖起了免费的大旗，呼啦一下，注册用户就涨到了50多万。



🔍 历经艰难，上下求索

网站有了，客户有了，可是服务是免费的，从哪里赢利？公司靠什么维持日常的运作？这又是摆在他们面前的一道难题。虽然说这几个高才生之前的收入挺丰厚，也算是有些家底，可是也不能坐吃山空啊。于是，他们又开始踏上寻找融资的艰辛道路。

投资方都是很精明的，虽然现在的创意层出不穷，但他们为了规避风险，还是要好好考量企业的市场前景。百合在融资之初也是碰了不少冷钉子，毕竟是刚刚创业，又是一个尚不成熟的行业，很难让一些保守的投资方感兴趣。

融资不成，网站日常运营的支出全靠自己出资，三个人的家底也渐渐空了。只能退一步了，重操旧业，自己赚钱投资。要说做咨询，这三个人倒是毫不含糊，随便一个月的收入都在 20 万左右，这些钱投入公司，也勉强可以维持运转。这样艰辛地扛过了第一次危机之后，终于遇到了伯乐。于是，200 万美金第一次融入了公司，让这个举步维艰的小公司顿时活了起来。回忆起那几十份协议和严肃的签约场面，慕岩至今感慨万分。

就这样，三个人度过了公司最艰难的草创期，资金到手，就剩下招兵买马、开拓市场了。虽然他们自己感觉婚恋网站商机无限，可在很多人眼中这并非什么好行当，在招聘过程中也经历了一段曲折的过程。伴随着就业压力的增大，很多大学生希望能进入国家机关、事业单位或者 500 强大企业，谋求更稳定的收入待遇和上升空间。所以愿意来百合网应聘的大学生不多，许多名校的高学历毕业生就更是屑一顾了。但他们还是坚信，只要自己做大了，不愁招不来人。

终于，有一笔融资来了，而且是 900 万美

金！伴随而来的则是网站用户的进一步激增、众多媒体的关注和宣传。于是，网站的媒婆也由三个大男人变成了数百人，规模一步步地做大了。但他们并未止步于此，而是不断尝试新的创意。比如根据不同需求的用户实行不同的方案，争取让每一个客户都能尽快寻觅到自己的另一半。甚至连慕岩自己也近水楼台先得月，成就了一段佳话，真可谓是事业爱情双丰收。据说，根据百合网的心灵匹配测试系统显示，当时慕岩与这位未来太太的匹配指数达到了94%。

目前，百合网已经成为中国婚恋网站的领跑者，当年创业的艰辛已成为今日骄傲的资本，而今日的努力则会为未来开拓更宽广的天地。有梦想的人很多，但放飞梦想需要智慧，更需要坚持的勇气。





从天才少年技师到汽车大王

——亨利·福特的汽车梦

亨利·福特，一个自幼就酷爱摆弄机械的天才发明家，一个被《财富》杂志评为“20世纪商业巨人”的传奇人物。他怀着一颗造福人类的心，一生致力于用最好的材料制造人人都买得起的好车。他的财富足以和钢铁大亨卡内基媲美，但他为人类工业发展和文明进步所做的杰出贡献则是很多富豪无法匹敌的。

酷爱机械的小发明家

亨利·福特出生在美国底特律南郊小镇的一个普通农场主家庭，他不喜欢像父辈一样踏实务农，而是从小便热衷摆弄机械，是全镇闻名的小发明家。在福特的童年时代，平炉炼钢



法刚刚问世，这意味着人类历史走入了现代的钢铁时代。一次，小福特随父亲乘马车进城，看到了一辆轰鸣着疾驰而过的钢铁怪物——蒸汽汽车，从此便萌生了制造一辆汽车的梦想。

在当时，马车依然是主要的交通工具，依靠蒸汽为动力的车子已经算是非常高端先进了。不过蒸汽汽车和后来的汽车相比依然十分笨重，它的轮子是铁质的，前轮巨大，上面有一个大气锅，后面靠履带牵引着运货的拖车。所以，当时的蒸汽汽车主要用于货运，而且驾驶起来很费力。强大的好奇心驱使着福特不断探索，他很快和驾驶蒸汽汽车的司机成了朋友，向他学习驾驶的方法和车子的运动原理。

福特的母亲虽然也是农民，却非常开明，也常常鼓励他从事各种稀奇古怪的发明。虽然母亲在他未成人之前就辞世了，她的一句话却深深地影响了福特一生。母亲经常鼓励他说：“去做你自己想做的事情，并且一定要全力以赴。”

创世纪的发明

有了母亲的鼓励，福特对梦想更加执着，为了学习和积累经验，他来到了底特律。在这

个新兴的工业城市，他找到了人生第一份工作——底特律造船厂的一名见习生。年轻的福特怀揣梦想，意志坚定，在引擎车间里，他学到了很多发动机的原理知识，也赢得了上司的赏识，很快成为正式员工。后来，他又跳槽去西屋引擎公司工作，为制造“利用引擎行走的车”积累了更丰富的经验。

在外工作近十年后，福特回到了家乡，继承了父亲的农场。但热衷发明的福特根本无心当农场主，于是便在森林旁的空地上盖起了实验室，真正开始了制造汽车的试验。后来，他确实尝试制造出了蒸汽机车，但对其速度不满意。眼看着美国的工业化进程大踏步发展，他迫切地渴望汲取新的知识，知道自己闭门造车是永远无法成功的。

于是，福特决定离开家乡，告别安逸的乡村生活，去工业城市里闯荡，实现自己儿时的梦想。1891年9月25日，他再次返回底特律，不过这次是带着自己的妻子。在著名发明家爱迪生创办的公司里，福特找到了一份夜间值班工程师的工作。爱迪生欣赏福特的天资和勤奋，知道这个年轻人将会做出非凡的成绩，给