

这是一本教你如何走进富人行列的书，如果你读十遍，  
它会带给你意想不到的奇迹。

写给那些为了战胜贫穷软弱的人生而不断尝试，直至成功的人。

# How to almost make a million dollars

• 努力成为百万富翁的第一堂课 •

# 百万富翁

How to almost make **的** a million dollars

# 秘密

我能够做到这一切；当然你也可以！一定要记住：“敢想！敢做！敢为！”

[美] 罗伯特·利兹 著 程素珍 译



九州出版社  
JIUZHOU PRESS

写给那些为了战胜贫穷软弱的人生而不断尝试，直至成功的人。

努力成为百万富翁的第一堂课

# 百万富翁

How to almost make 的 a million

# 秘密

我能够做到这一切；当然你也可以！一定要记住：“敢想！敢做！敢为！”

[美] 罗伯特·利兹 著 程素珍 译

*How to*  
**almost make**  
a million dollars



九州出版社  
JIUZHOU PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

百万富翁的秘密：努力成为百万富翁的第一堂课 / (美) 利兹著；程素珍译. —北京：九州出版社，2006.3

ISBN 7 - 80195 - 440 - 8

I. 百… II. ①利…②程… III. 成功心理学 - 通俗读物  
IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 020412 号

著作权登记号：图字：01 - 2006 - 1264

How to Make A Million Dollars © Robert X. Leeds 2004  
by Epic Publishing Company, Inc.

Simplified Chinese translation copyright © Jiuzhou Press 2006  
All rights reserved.

百万富翁的秘密：努力成为百万富翁的第一堂课

---

作 者 (美) 利 兹 著 程素珍 译  
责任编辑 梁小玲  
责任校对 王 雄  
出版发行 九州出版社  
地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号 (100037)  
发行电话 (010)68992190/2/3/5/6  
网 址 www.jiuzhoupress.com  
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com  
印 刷 三河市华晨印务有限公司  
开 本 787 × 1092 毫米 1/16 开  
印 张 14.5  
字 数 180 千字  
版 次 2006 年 4 月第 1 版  
印 次 2006 年 4 月第 1 版 第 1 次印刷  
书 号 ISBN 7 - 80195 - 440 - 8/B·161  
定 价 26.00 元

---

★ 版权所有 侵权必究 ★



# 序 言

**我**从深睡中醒来，周围的一切都变得十分陌生和奇怪。房间中飘浮着朵朵白云，随着眼睛对面前事物的适应，我渐渐看清了天使以及天国中其他神仙的面容。一位非常高的神灵在众神当中格外引人注目，他的长袍洁白无瑕，随风飘动。我想，他应该就是上帝吧。

上帝的声音深沉而洪亮，我顿时紧张起来。他说：“罗伯特，你想知道什么？”

我回答道：“万能的上帝，100万年对您来说有多久？”

上帝微笑着回答：“仅仅1分钟而已。”

我又问道：“万能的上帝，100万美元对您来说是多少钱？”

上帝继续笑着回答：“不到1美分。”

于是我接着又问：“上帝呀，那么您能给我1万美元吗？”

上帝仍然笑着回答：“可以，罗伯特，1分钟之后吧。”



### 忠告1

即使非常重要的朋友，你也不可能和他们在一起呆一百万年之久。



# 前言

**我**们经常看到形形色色、各种各样的广告杂志、书籍、磁带、电视以及无线电的广告，它们都在教你“如何轻轻松松赚足100万美元”，或者“怎样迅速成为有钱人”。除此之外，还有数不清的电话、邮购以及互联网等远程教育方式。我们不得不去思考：为什么周围的人不是个个都已成为百万富翁？当然，他们中的一部分就是那些卖给你磁带、计划、杂志、书籍以及会议记录的人。

虽然我没有读遍所有的书籍、听遍所有的磁带，或者参加每一个研究讨论会议，但是，我已经开始了赚大钱的冒险，并且知道许多方法并不是来源于这些成功企业家的智慧库，而且，这些东西你们在大学课堂上是学不到的。

为了说明我的忠告来自于实际经验，我先向大家说说我自己的经历。

16岁那年，我自认为已知道生命中什么是重要的事情。在11年级（高中二年级）时，我就辍学了。直到我离开航空队的时候，才学完高中的课程。后来，我又重返校园，获得工商管理的本科文凭和韦恩州立大学的工商管理硕士文凭。在大学学习期间，我一直在位于伊利诺斯州的帕拉廷给哈珀学院教授工商管理课程。研究生毕业后，我在底特律韦恩州立大学教授这种课程。毫不自夸地说，我教课时每次都“座无虚席”。

除了担任西格马·伊奥塔·厄普西隆协会（工商学院的优秀协会）



的主席外，我还要担任管理学院学生部的部长。

我还参加过许许多多大型的企业活动，但是几乎都以放弃或失败而告终。虽然我的一些努力都很微弱并且很鲁莽，但还有一些足以改变整个工业界。在1987年和1988年的连续两年内，我被《冒险》杂志和阿瑟青年统计局提名为“本年度的最佳企业家”。后来，我第一的位置被一位颇具创新头脑的女企业家取代，这个非凡的女人创建了一个从中国进口羊毛衫的大公司（颇具独创性）。

我们在下面的章节中将仔细讨论这样的问题：为什么我们的成功和失败常常受现实生活中的不良因素左右，而教科书中的条条框

框对我们的影响却微乎其微？

在工作过程中，我经常会遇到一些工商业界的精英，而且我很喜欢和他们交往。我还曾经和一位名叫雷·克罗尔的年轻人合伙做生意，而雷·克罗尔就是麦当劳餐厅的创始人。

你记住我的名字了吗？（的确，人人都知道西斯廷教堂顶部的图画是米开朗基罗绘制的，但是谁还记得绘制其他部分的工匠名字？）

“你看过财富与投资专栏了吗？里面全部都是关于罗伯特X·利兹的内容，一会儿是罗伯特这个，一会儿是罗伯特那个，根本就没有提到我们。”

——《财富》



# ...e a million dollars

## 目 录



## CONTENTS

- 序 言 /001
- 前 言 /001
- 第 1 章 不要再让怀疑、害怕和失败回到船上 /001
- 第 2 章 我敢保证你可以赚够一百万美元 /012
- 第 3 章 年轻时的梦是用粉笔写的 /020
- 第 4 章 人生就像一个教室 /034
- 第 5 章 如果你位于木梯的底端 /043
- 第 6 章 容易挣的钱都是有风险的 /053
- 第 7 章 运气就像一只兔子 /059
- 第 8 章 麻烦来得快走得慢 /069
- 第 9 章 不是每间房子都是家 /075
- 第 10 章 做出一个重大的决定就像选择一种颜色 /084

# How to almost ma

目

录



## CONTENTS

- 第 11 章 你老板的解释永远是正确的 /093
- 第 12 章 成功的商人都和别人穿一样的制服 /106
- 第 13 章 只有雇主才是必不可少的 /125
- 第 14 章 每一个伟大的计划背后都隐藏着危机 /141
- 第 15 章 依赖于别人做生意是很危险的 /147
- 第 16 章 合伙关系中往往隐藏着失败的种子 /159
- 第 17 章 合同的最终意义决定于最精明的律师 /173
- 第 18 章 任何环节都不能疏忽 /190
- 第 19 章 成功就是不放过任何机会 /206
- 第 20 章 人生就像一本书 /214





## 第1章

# 不要再让怀疑、害怕和失败回到船上

经过周密的调查研究，我总结出了大部分新建企业在前3年内遭受失败的30条重要规律。可能你对它们已经非常熟悉了。例如：没有充足的资金，没有丰富的经验，没有足够的交易，没有广阔的市场等等。每个傻瓜都知道这些，包括我！

关键问题是，除此之外，还有许许多多其他的因素直接导致你的失败（或者成功）。那么请你继续读下去！我会告诉你这些隐患，以免你再深受其苦。

首先，我给大家讲述一个商业方面的故事：

很久以前，四个非常要好的朋友一起扬帆到大海上捕鱼。他们的名字分别是：雄心、怀疑、害怕和失败。

当他们的船驶到大海中央的时候，狂风骤起。船帆、发动机、船桨以及所有的钓鱼工具都惨遭这场大风的袭击，残破不堪。

怀疑、害怕和失败什么都不干，只是傻傻地等待死神的到来；但是雄心却能感觉出生还的希望。他将一个钓钩系在一根很长的绳子上，然后将其丢在水中。哟，你瞧！他还真感觉到绳子的另一端钩住了一个很重的东西。令人吃惊的是，当他拉回绳子的时



候，绳子的另一端竟然钩着一个古代的油灯。

雄心将这盏油灯擦拭干净，更使他惊讶的是，油灯里面出现了一个魔鬼。

“谢谢你，谢谢你，”魔鬼大声吼道，“为了报答你们的释放之恩，我愿意让你们每个人实现一个愿望。”

魔鬼转向怀疑，询问他的愿望。

怀疑答道：“我不认为在这儿有什么好办法，我希望能够呆在温暖舒适的家里。”

“嗖”的一声，他的愿望实现了。

随后魔鬼转向害怕。害怕说：“我害怕这里会发生一些事情，我希望能够回到安全的家里。”

同样“嗖”的一声，他的愿望也实现了。

魔鬼又开始询问失败的愿望。

“早在我们出发之前，我就知道我们会不会成功的，把我送回家吧，我以后再也不航海了。”

失败刚一说完，“嗖”的一声，他的愿望也实现了。

最后，魔鬼又去征求雄心的愿望。雄心悲叹：“我原本以为我们可以克服这些困难的，可是现在，只剩下我一个人孤零零地留在这里。我希望我的好朋友们现在和我在一起。”

“嗖”的一声响起，他的愿望也实现了！

如果在这一生中有我应该汲取的教训话，那就是不要再让怀疑、害怕和失败回到船上！

我可以向你保证，我想告诉你的确是绝对真理。至少60年以来，我深怀这样的愿望，希望我能够像百万富翁一样活着。当然，以前我非常希望能够成为百万富翁，可是，这样的前景十分渺茫。



于是，我就希望能够像个百万富翁一样活着。如果说我有些缺乏成为百万富翁的进取心，那也不是我的错，毕竟我的生命只有那么短暂的数十年。

形形色色的工商业人士打交道，我渐渐认识到了那些天才企业家所拥有（不同于其他人的）的天才生物基因。

翻开历史课本。托马斯·爱迪生、亨利·福特、亚伯拉罕·林肯、托马斯·亚当斯以及沃尔特·迪斯尼等等，这些伟人也曾经是伟大的“失败者”，只不过他们最终都成功了。他们没有向失败低头，永不放弃。坚持不懈、敏锐的洞察力加上铁杵磨成针的精神促使他们最终走向胜利的巅峰。面临失败，他们不会撒手不干，而是重振旗鼓、继续前进（虽然经常走向另一个失败）。

常言道：“成功等于90%的汗水加上10%的灵感。”但这不是我的人生哲学。事实上，成功等于20%的灵感加上20%的坚持，再加上20%的汗水，再加上40%的运气（这是一个哲学运算，而不是一个数学运算）。

就拿亚伯拉罕·林肯来讲。他的成功就不是那么一帆风顺。1832年，他同朋友威廉·贝利合伙开了一家商店。第二年，商店倒闭，林肯和贝利双双负债累累。更为不幸的是，第三年，朋友贝利病故，林肯的债务加倍。

1834年，林肯获得律师执业资格（这段时间你或许会认为他是一个很幸运的年轻人）。随后的一年，他向美丽的玛丽·欧文斯求婚，不幸被拒绝，爱情以失败而告终。1843年，林肯参与美国上议院议员的竞选，惨遭失败。1849年，他第一次参加美国国会的竞选。的确，又失败了。有趣的是，同年，他的“浅水区航标船”获得专利，专利号为6469。迄今为止，林肯是美国历史上唯



一的一位拥有专利的总统。但是，人们找不到他利用此项专利赚钱的相关记载。

1854年，他实际上赢得了伊利诺斯州州议会的竞选，但是他放弃了，投入到美国国会的竞选中来。糟糕的是，伊利诺斯州州议会不想让一个落选者参与竞选，于是他们拒绝将林肯的名字列入候选人名单。显然，他又失败了。

1858年，林肯参加了历史上著名的7次林肯—道格拉斯大辩论，他的表现非常突出，可是伊利诺斯州州议会却将斯蒂芬·道格拉斯作为候选人提名，而不是林肯。（我想，他们肯定是被他的绰号——“诚实的”亚伯吓怕了。）

1861年2月23日，林肯最终赢得了大选。他当选美国总统啦！屡经失败，他不曾放弃，不曾言败。

现在咱们看看托马斯·阿尔瓦·爱迪生吧。爱迪生和我们普通人是不一样的。他是一个天才。与我们大多数人的观点相反，爱迪生本人并没有发明电灯泡。他所做的只是找到了合适的灯丝，这种灯丝在抽成真空的灯泡中不会被烧断。他采用了别人的方法，并对此进行了改进。人人都知道爱迪生发明了留声机、电报机、电影摄影机等等，但是很少有人知道他的众多失败尝试。

电影放映机的制造只是他众多失败中的一个例子，这种放映机能够将声音和图画集于一体。屡遭失败之后，他声称将动画和声音集成是不可能的，于是转向新的领域。

如果你真的很想知道爱迪生的失败范例，咱们就回顾一下爱迪生波特兰水泥公司吧。1890年，爱迪生将自己的绝大部分钱财都投向了自己的水泥公司。他开始用水泥建造各种东西，包括家具、钢琴和他的电报机机箱。他还曾试图用水泥建造房屋。但是



他的这些尝试全都以失败收场。总之，他损失了大笔资产。建造混凝土结构似乎本身就是一个亏本的计划，直到有一天，一位拥有许多球棒和棒球的年轻人邀请爱迪生波特兰水泥公司为他在布朗克斯建造一个大型的棒球体育馆。（事实上，由爱迪生波特兰公司建造的体育馆历经多次修建，最后还是倒塌，继而被重建。然而，爱迪生并没有继续他的混凝土建筑计划，在签订这个美国体育馆的合同之前，他已经撤销了爱迪生波特兰水泥公司的所有股份。）

你认为自己知道坚定不移的确切含义吗？从1927年到1931年，他想利用农作物制造出橡胶的替代物。总共花费了4年的时间，在他进行第17000种农作物试验成功的时候，他已经做了16999次试验。总之，他失败了16999次。你能想象，一个已婚男人在这个年纪失败16999次的情形吗？如果我们失败的次数是他的一半，那么，我们就可能会失去工作和温暖的家庭了。

你知道电话机吧？它是由亚历山大·格雷厄姆·贝尔在1876年发明的，并且贝尔也是百折不挠才取得了成功。他邀请了美国总统卢瑟福·海斯来进行通话演示。海斯总统结束通话之后，发表意见：“多么了不起的发明呀！此前谁曾想过使用它们？”

由于资金短缺，贝尔计划将电话的所有权和专利权以10万美元的价格卖给西欧电报局。但是，这个计划胎死腹中。据传闻，西欧总裁声称“这个电磁玩具毫无用处”。

数年后，西欧又想起这项发明，他们购买了侵犯贝尔电话机专利的另一个电话机发明者的产品。最后，贝尔在这场专利侵权纠纷中获胜。此后，西欧被永远地拒绝在利润丰厚的电信行业门外。



世界上并非每个人都是天才。下面的例子将告诉我们，天意在我们生活当中是何等重要。

19世纪中叶，一位名叫托马斯·亚当斯的企业家经历了许许多多不同的尝试，但是所有的尝试都失败了。他决定利用取名为摄影术的新产品再进行一次尝试。他曾经尝试了很多的新产品，却没有取得明显进展。后来，大约在1860年左右，墨西哥的安东尼奥·德圣达·安娜将军逃往纽约的史德顿岛。就像上天已经安排好的一样，圣达·安娜将军敲响了亚当斯的家门，希望能够在他家借住。由于需要这笔收入，亚当斯同意了。

在他们的一次谈话当中，圣达·安娜将军告诉亚当斯，利用墨西哥的人心果树的汁液可以制造一种品质优良的合成橡胶。这种汁液就叫齐葛耳胶。这种树胶具有很强的黏结性，并且弹性良好。此外，圣达·安娜将军声称他在墨西哥的朋友可以向亚当斯提供足够多的廉价原材料。

亚当斯对这个想法十分着迷。他打算用齐葛耳胶制造玩具、面具、雨衣以及轮胎等等。随后，他开始进行各种各样的硫化试验，倒霉的是，这些试验都以失败而告终。

1869年的一天，亚当斯最终放弃了这个计划，并且决定将所有容器里的齐葛耳胶全部倒入东江。就在当晚，亚当斯想起将军曾经提及墨西哥人也像咀嚼香口糖一样咀嚼这种齐葛耳胶。于是，他切下了一小片齐葛耳胶，放进嘴里。令他惊讶不已的是，与一般的口香胶相比，这种胶不仅味道更好而且香味更持久。这一点绝不能忽视。就在那晚回家的路上（或许嘴里仍然咀嚼着齐葛耳胶），亚当斯走进街道拐角处的小杂货店。刚站到柜台前面，他就看到一个小姑娘走进来，要买一块口香胶。

*It is to succeed it takes a million dollars.*

亚当斯询问店员口香胶是由什么东西做成的，店员告诉他是石蜡做的。他突然有了灵感。第二天，他和他的儿子着手将薄片状的齐葛耳胶再切成短短的胶带。接着，亚当斯又买了一令鲜艳的彩纸，将每个胶带整齐地包装起来。

我不说大家也知道，但是我还是愿意告诉大家，这就是真正的口香糖和泡泡糖的雏形。1871年，亚当斯的胶在纽约上市，以每块一便士的价格在纽约市大大小小的杂货店出售，结果供不应求。到19世纪末期，他们的公司已经成为美国国内最繁荣的口香糖公司。亚当斯和他的儿子抓住机遇，率先开始了垄断计划，合并了分别位于美国和加拿大的六大口香糖制造车间，这六大车间是当时世界上生产规模最大、最为著名的口香糖车间。

这些都是发生在许多年前的事情了。任何人，当然包括你，不还是常常犯错吗？事实的确如此。

接下来我们听听一位十分了不起的发明家的故事吧。他就是切斯特·卡尔逊，他在发明了静电复印纸生产工艺之后，将自己的工艺图送到20家大公司，希望他们能够采纳。不料，这20家公司全部拒绝采纳该项生产工艺，还振振有词地说：“这样的工艺不可能实现，即使实现了，这样的产品也没有销售市场。”

最后，当他走访到第21家公司的时候，这个工艺的经营权总算有了着落，尽管只是一家取名哈罗依德的小公司。1961年，哈罗依德改名为施乐公司，现在，施乐公司已经成为一个年销量约两百亿美元的跨国公司，当然切斯特也赚了大把大把的钞票。

你肯定知道美国惠普电脑公司吧。它当年曾经拒绝采纳一项由自己公司的一名员工研制的成果。这名员工就是史蒂夫·沃兹尼亚克，他后来辞掉工作，自己创办了美国赫赫有名的苹果电脑公





司。今天，我想应该没有一个人会嘲笑他吧。

你还记得好莱坞傻瓜大卫·塞茨尼克吗？与常人的思维相悖，他愿意投资数百万美元去拍摄大型影片《飘》。欧文·塔尔贝格告诉他的老板——美国米高梅电影制片公司的路易斯·梅耶：“忘掉它吧，路易斯，内战影片是赚不到钱的。”加里·库珀放弃了扮演瑞特·巴特勒的机会，还声称：“值得庆幸的是克拉克·盖布尔将会颜面尽失，而不是我加里·库珀。”

仔细考虑一下，这些人因为没有勇气尝试，到底错过了什么。现在，大家从侧面回想一下。当时，维克托·弗莱明被选出来导演这部电影，可是他预计这部电影将会是“最为沉重的包袱”。他置20%的盈利而不顾，却去追求一些蝇头小利。一个错误的决定使他惨遭数百万的损失。

1962年的一个寒冷的冬日，四位年轻的音乐家边唱边奏，这是怎么回事呀？原来他们是为进入德卡唱片公司而进行的第一次试唱。最后大家一致得出这样的结论：他们的嗓音简直“糟糕透顶”，“吉他队实在不行”，“他们不可能成功”。

接下来的日子里，至少四个唱片公司又拒绝接纳他们。幸运的是，其中一个公司的一位代理人看中了这个组合。

今天，“甲壳虫”乐队是世界音乐史上的一个奇迹，20余首歌曲高居音乐排行榜榜首。这个乐队为数亿狂热的歌迷带来了无尽的快乐；同时，也为无数娱乐界人士带来了滚滚财源。

即使我们不是天才、发明家或者有天赋的音乐家，这也没关系。世界上到处都是机会，有时只是需要我们去利用现存的事物。

就拿最常见的瓶塞钻来说吧。它只不过是由一块螺旋状钢条和一个木柄组成而已。它现在的价格甚至还不到1美元。但是有人





认为高层次消费者中有一部分喜欢喝酒的人愿意为一个别致的瓶塞钻付出更高价钱。今天，数千名饮酒者以用勒·古鲁谢的“螺旋拉手”打开酒瓶塞子为荣，一个用手工精心制作的、表面镀铬的瓶塞钻价值149美元。我曾经买过一个，还作为礼物送给别人了几个。



留意周围的事物。你可以不是发明家或者天才。世界上有许许多多潜在的机会，关键是你是否善于发现它们。

在我看来，他们似乎还可以发明一种许多人都渴望的、一种更漂亮的餐桌盐瓶或者胡椒瓶。

游乐园、欢宴和马戏场都已经有很长的历史了。你还记得历史最悠久的玲玲马戏团吗？你认为谁能够改进它们？有一个人认为他可以。

这个人就是沃尔特·迪斯尼。虽然已经很成功，但是他还有更伟大的梦想。他希望能够建造一个与众不同的游乐园，那就是“世界乐园”。尽管他愿意拿自己的所有财产做赌注，但是毕竟势单力薄，他还欠缺数百万美元的资金。

301位投资者都认为这不仅不是梦想，而纯粹是一个恶梦，因而都拒绝和他合作。当进行第302次尝试的时候，他终于了获得成功。今天，谁还会嘲笑迪斯尼呢？

炸鸡再也不是什么新鲜的东西了。自煎锅问世以来，人们就开始食用炸鸡了。但是我们不会忘记已故的桑德斯上校，不会忘记他那异想天开的炸鸡配方。