



青少年

受益一生的励志书架

名人

金钱哲学

万象文画编写组 编

内蒙古出版集团
内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

名人金钱哲学/《万象文画》编写组编.-呼和浩特

特:内蒙古人民出版社,2009.12

(万象文画.青少年受益一生的励志书架)

ISBN 978-7-204-10277-8

I.①名… II.①万… III.①人生观-青少年读物 IV.①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第238344号



青少年受益一生的励志书架

名人金钱哲学

万象文画编写组 编



策 划 王东生 段秋艳
责任编辑 王继雄
出版发行 内蒙古人民出版社
地 址 呼和浩特新城区新华大街祥泰大厦
印 刷 北京龙跃印务有限公司
经 销 新华书店
开 本 720mm×1000mm 1/16
字 数 220 千字
印 张 11
版 次 2010年4月第2版
印 次 2010年4月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-204-10277-8/Z·807
定 价 21.80元

如出现印装质量问题,请与我社联系。联系电话:(0471)4971562 4971659

青/少/年/受/益/一/生/的/励/志/书/架

名人金钱哲学

万象文画编写组 编



内蒙古人民出版社



万象文画总序

世上有一种征服，不凭蛮力，不用刀枪，亦无需牺牲，这便是中国古人所说的“人文”，亦即“文化”。

《易经》曰：“观乎天文，以察时变；观乎人文，以化成天下。”简单地说，就是考察客观世界以研究其规律性的变化；观察人类文明的进展，就能用人文精神来教化天下。这是中国古代儒者的思想，未免有拔高人文之嫌。但其“观乎人文以化成天下”的人文精神却是值得称道的。与华夏文明几乎同时形成的世界上其他民族的文化大都已经衰落甚至灰飞烟灭，惟有华夏文明历经五千年洗练而依然长盛不衰。力量来自何处？主要是靠自身积累的深厚人文底蕴，支撑了五千年来这片物质上并不丰裕的“天下”。

现代中国的文化建设是一个庞大无比的历史命题，需要几代、十几代甚至几十代中国人尤其是他们的人文学者，进行长期的、艰难的心血智慧投入的伟大工程，需要建立“中国精神”的博大精深而又生机蓬勃的现代体系，建立它的特质和内在逻辑，它的品格和气度，它的价值观和范畴，它的理论积累和运行机制，这些都是不能一蹴而就的。就其本质而言，文化工程是一种“人心工程”，有关人的素质、情趣、价值追求、终极关怀、精神家园和人生设定的工程。可以说，文化是民族的标志，文化是民族的灵魂。正如一位学者所说：文化是我们的生命，以及外延如平原、山脉、湖泊、河流这些构成我们存在空间的核心。这种诗一般的语言深处，蕴含着历史的理性，读来有一种深邃厚重之感。

在这样的文化大背景下，本套系列丛书——“万象文画”的问世出版无疑是一个适时的、有战略意义的项目，它的策划、设计和构思，集中体现了传承中华文明精华的意图。本套丛书信息量大，在包罗万象的知识体系中，总揽了国学精粹、社科立志、政治军事、科学技术、人文历史、山川风物、百业众艺等方面内容，为中华上下五千年文化的“名牌效应”重铸生命，注入现代人的世界视野、理性判断和科学情怀，拓展出更高、更远的新境界。丛书版式新颖，设计精美，图文并茂。大量或直观或蕴藉的图片让人耳目一新，使它成为不同层次、不同地区、不同文化背景的人之间进行有效交流与沟通的“通用语言”和桥梁，在一定程度上消除了因知识层次的差异而带来的传播壁垒，突破了知识精英的狭小范围，赋予大众传播以“大众化”、“普及化”的意义。果能如此，则读者幸甚，文化幸甚！我想这也正是“万象文画”编著者的初衷。可以预见的是，当来自各个阶层的读者凭着他们异常活跃的好奇心和记忆力，饶有兴味地沉浸于“万象文画”所构筑的精美图文之中，对之逐章咏哦、背诵，出乎口，入乎心，寻解析疑，潜移默化的时候，这部书将有可能成为他们具有深邃的历史感和世界视境的文化“底色工程”。



第1辑 不管什么时候都要懂得节俭

- 有钱人更要懂得节俭/蔡继有/8
- 创新和节俭是沃尔玛集团的两大法宝/山姆·沃尔顿/12
- 静以修身，俭以养德/诸葛亮/18
- “粒粒皆辛苦”，要艰苦奋斗/董必武/22
- 金钱并非真实的资产/郭得胜/26
- 钱不能当饭吃/英瓦尔·坎普拉德/30



第2辑 像真正的富人那样思考

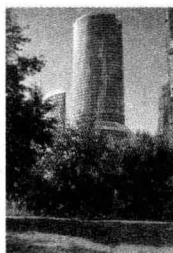
- 赚钱的过程才重要/约翰·皮尔庞特·摩根/36
- 关键是要树立挣钱的长远目光/霍英东/40
- 让钱一刻不停地滚动起来/普利策/45
- 不义之财分文不取/胡雪岩/48
- 要想富口袋，先要富脑袋/宗庆后/52
- 像真正的富人那样思考/杜双华/56
- 用常人想不到的方法赚钱/吴瑞林/60
- 读懂形势才能够赚大钱/拉克希米·米塔尔/64
- 坚持长期投资/沃伦·爱德华·巴菲特/69
- 梦想+团队+主题=亿万富翁之道/马克·韩森/73





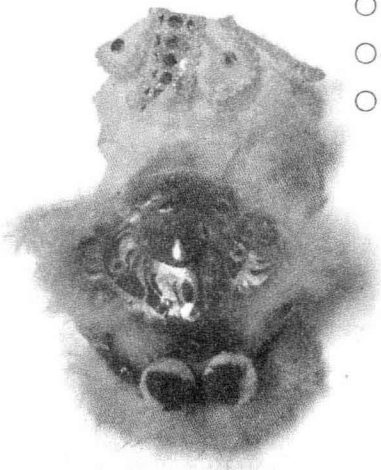
第3辑 钱不是最要紧的

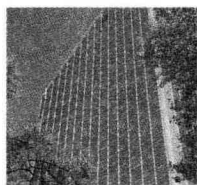
- 把赚钱建立在帮别人赚钱的基础上/刘永行/80
- 轻松至上，“懒散”挣钱/刘欢/83
- 要给儿女留下的是本事，而不是钱财/牛根生/87
- 能对他人有所帮助，我感到很快乐/丛飞/91
- 脱掉西装，到牛棚里去熏一下/冯玉祥/94
- 钱不是最要紧的/李连杰/98



第4辑 吸引财富降临到你头上

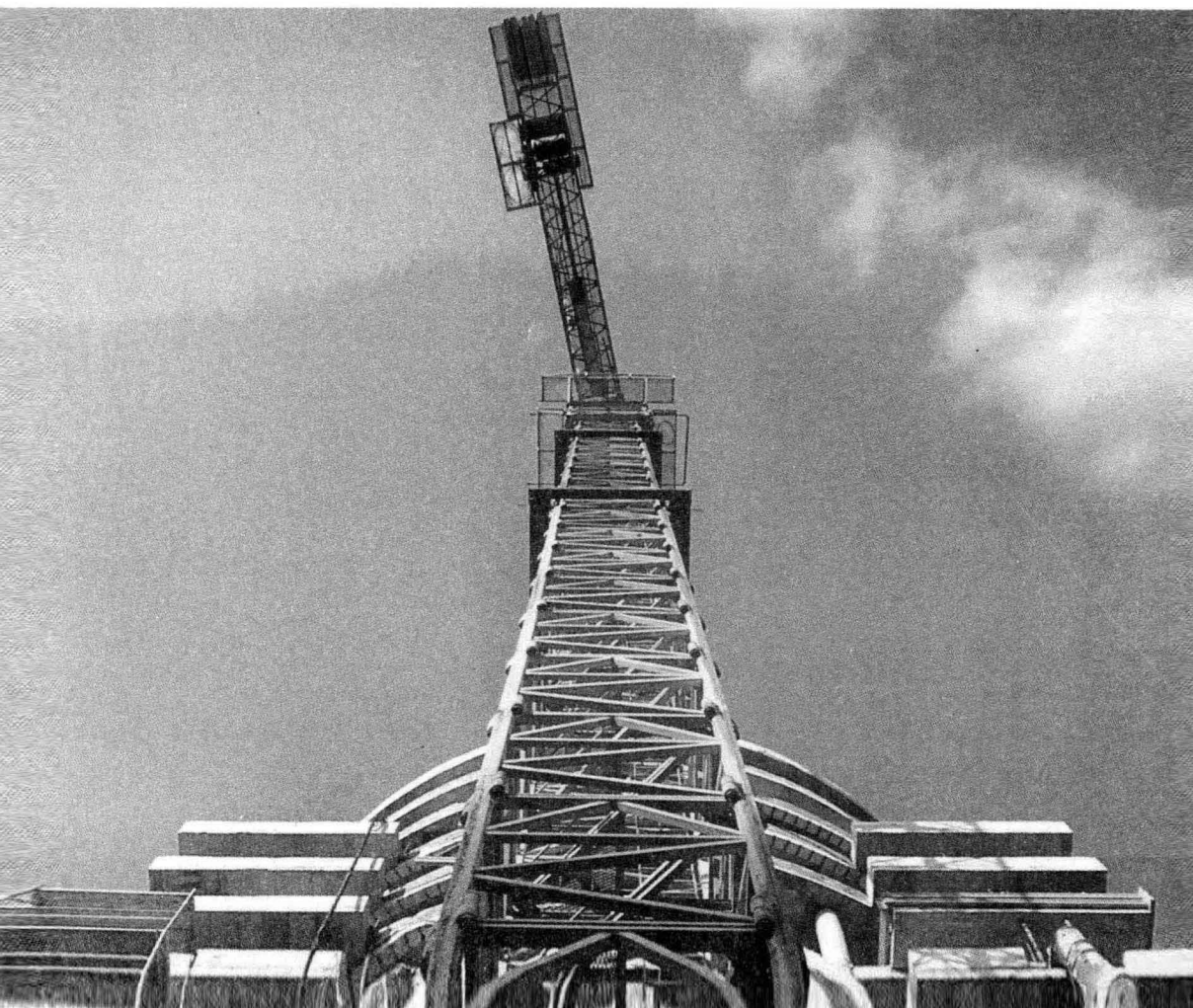
- 钱不是攒出来的，而是赚出来的/张欣/104
- 吸引财富降临到你头上/江南春/108
- 用大脑赚钱/张茵/114
- 多渠道经营赚钱/林志颖/118
- 致富关键在于如何理财，并非开源节流/辜濂松/122
- 量力而行来借钱/丹尼尔·洛维洛/125
- 1000美元的鞋子其实更便宜/索罗斯/128
- 不把鸡蛋放在同一篮子里/张荣发/132
- 准备好你的“种子钱”/童锦泉/136
- 储蓄是守，投资是攻/陈发树/140
- 负债也是一种资产/杜厦/144





第5辑 用财富去推动人类的文明与进步

- 有意义地捐钱/比尔·盖茨/150
- 用财富去推动人类的文明和进步/诺贝尔/154
- 善举也是一种财富/王永庆/157
- 与社会共享财富/洛克菲勒家族/160
- 拥有财富应当考虑全人类的利益/卡洛斯·斯里姆·赫鲁/164
- 源自社会需要而发自内心捐赠/陈光标/169





第 1 辑

不管什么时候都要懂得节俭





有钱人更要懂得节俭

◎ 蔡继有

MING JIA FENG CAI

蔡继有（1928—2007），生于广东中山市张溪乡，其海产远销世界各地，被被誉为“海产大王”。

【名家风采】

蔡继有（1928—2007），生于广东中山市张溪乡，幼年丧父，依靠母亲郑二抚养长大，后移居澳门，凭精明勤奋主力发展

海产捕捞、加工、分销业务，其海产远销世界各地，被被誉为“海产大王”。香港新华海产（集团）有限公司创办人兼董事长、中山市华侨中学董事会董事长。

现在新华集团业务已经扩大至海产食品、地产建筑、金融财务、基建、高科技、文化出版等6领域；总部设于香港，投资网络遍及中国内地、澳门、东南亚、美国、加拿大、澳洲及欧洲等地。

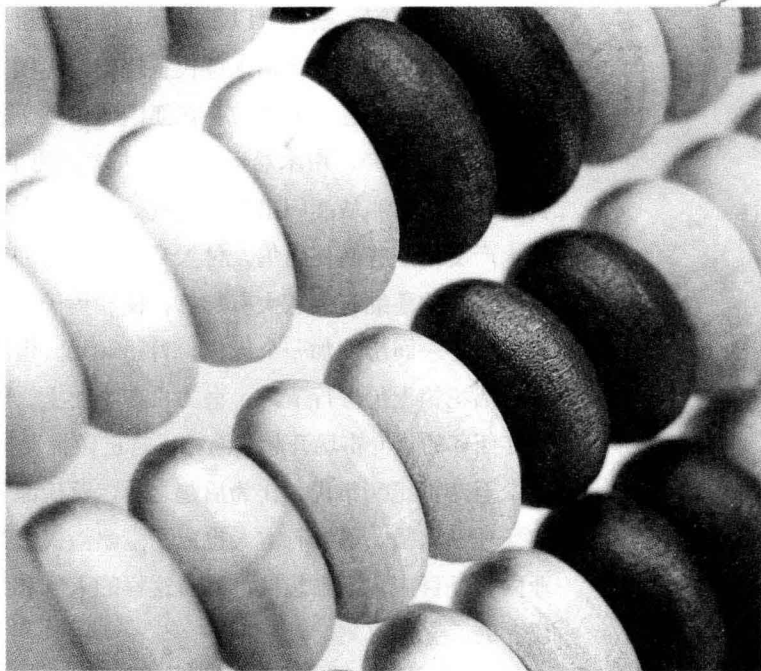
蔡继有爱国爱乡，热心家乡公益事业，在兴学育才方面尤为突出，先后慷慨捐赠611万



港元，为发展中山的教育事业造福乡梓，做出了重大贡献。

蔡继有热心公益事业，本着“科教兴国”的理念，分别在香港、澳门及中国内地多所大学、大专院校及中小学捐建教育基金。

蔡继有热心公益，不遗余力，深受各界的认同、赞誉，分别获中国中山市、沈阳市及加拿大温尼辟等地“荣誉市民”的荣衔。广东省政府授予他“热爱儿童少年先进个人”荣衔。1989年6月，蔡继有获澳门政府颁授“慈善公绩勋章”。2004年初，蔡继有再获澳门特别行政区政府颁授“2003年教育功绩勋章”。1995年8月28日，中国科学院紫金山天文台将五三八九号小行星命名为“蔡继有星”，以表彰他对科教事业的卓越贡献。



蔡继有在生活上，一直严格要求自己，并没有因为自己钱多而奢侈浪费，生活非常节约。

【经典故事】

蔡继有祖先世代务农。由于家庭状况不佳，他在乡下读了两年书便辍学了，帮助父亲靠耕种和捕鱼捞虾过活。蔡继有排行最末，11岁时父亲病逝，遗下妻子儿女，一家人辛苦过活。回顾这段生活，蔡继有曾对人说：“当时我们家中生活十分拮据，常常要靠有钱人施粥才能得到一餐温饱。”



当时在澳门，蔡继有以每月10元的租金租了一小间门面房，一家人省吃俭用，煮饭用木糠代替烧柴，吃便宜的碎米，尽量俭省，将钱用于生意上的周转。在澳门他仍然干自己的本行，收购当地渔民的水产，用木船运到香港去卖。为了赶生意，早上4点钟蔡继有便乘船从澳门出发，直赴二环的贝介类市场，把虾、蟹等水产交给一些渔档出售，付人4%~5%的佣金。1956年，经过两年苦斗的蔡继有生意大有起色，便和妻子及三个子女搬到上环街，租了一间房外加一个床位，月租20元。但除此之外，蔡继有在生活花销上仍厉行节约，全力投在事业上。至1957年，蔡继有已在西环的贝介市场开起了渔档，自己做批发生意。

至20世纪60年代，作为后起之秀，蔡氏渔档已在西环贝介类市场独领风骚。蔡继有本人也成了港澳渔民最崇敬的人，在海产业内一呼百应。不难想像，靠着这样的人气和背景，事业是不难成功的。



随着生意的扩大，蔡继有的雄心也在日益增大。

1967年的某一天，蔡继有拿了一袋虾样品径自去拜访“三菱株式会社”驻港负责人，希望能不经第三者将速冻海产运往日本，并答应只先收八成货价，直至对方收到货，验收之后再收余款。蔡氏那时无论人力还是财力都还谈不上是个大商家，但他的低调作风和谦恭的经商态度，却与日本商界作风不谋而合，因此取得了“三菱株式会社”负责人的好感，“三菱株式会社”决定与蔡继有合作。蔡氏就这样成功地打开了通往日本的渠道。商界的人都知道，对于日本这种封闭式的市场，一般人是很难打入进去的，因而蔡继有这一成功顿使商界震动，成为1967年香港商界的“黑马”。

1967年的迅速壮大，巩固了蔡继有的事业基础，使他得以抢先一步建立了从采购、加工到销售一整条初步完善的产业链，其中的每个环节都渗透着他的心血和智慧，尽可能地节省了支出，增加了利润。

20世纪80年代中期，蔡继有拥有主要股权的新华集团又开始进军地产业，其产业遍及加拿大、美国、澳洲、中国内地及澳门地区。至90年代，其财产总值已超过30亿港元。但在他的生活上，一直严格要求自己，并没有因为自己钱多而奢侈浪费，生活非常节约。正是这些优秀品质，才造就蔡继有的今天。



有钱人和他们所经营的公司非常注意杜绝浪费，严格管理支出。

【金钱哲学】

有句话叫：“小富在俭，大富在天。”有钱人认为，大富靠把握机遇，小富必须靠勤俭节约。在通常情况下，大富都是从小富开始的，否则，你即使遇到了好的发财机会，也往往会因为没有最起码的资金，而眼睁睁地看着机会擦身而过。在现实生活中，仔细观察，你会发现，有钱人和他们所经营的公司非常注意杜绝浪费，严格管理支出。



创新和节俭是沃尔玛集团的两大法宝

◎ 山姆·沃尔顿

MING JIA FENG CAI

山姆·沃尔顿（1918—1992），1918年3月29日，山姆·沃尔顿出生在美国阿肯色州的一个小镇上，小时候当过报童。

【名家风采】

1936年，山姆进入密苏里大学攻读经济学学士学位，并担任过该大学学生会主席。

1940年，山姆大学毕业，当时第二次世界大战爆发不久，山



姆便报名参军，在美国陆军情报部门服役。战争结束后他回到故乡，向岳父借了2万美元，加上当兵时积攒的5000美元，于1951年7月和妻子海伦在阿肯色州本顿威尔开了一家名为“5&&10”的商店。

1960年，沃尔顿已有15家商店分布在本顿威尔周围地区，年营业额达到140万美元。

1962年，沃尔顿在罗杰斯城创办了第一家沃尔玛（WalMart）折扣百货店，营业面积为1500平方米，第一年的营业额就达到70万美元。并最终于1969年10月31日成立沃尔玛百货有限公司。

1992年，沃尔顿获得美国自由勋章，同年4月5日辞世。

【经典故事】

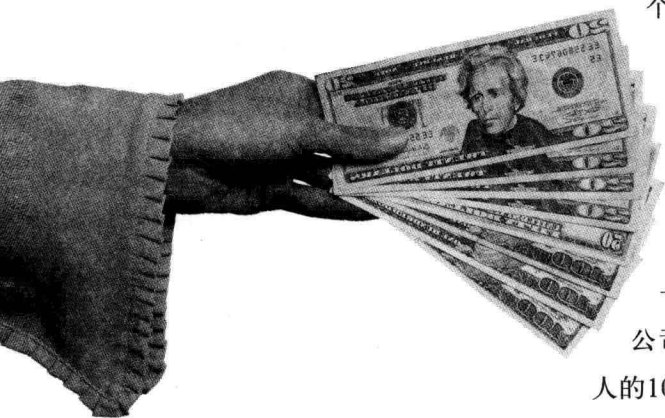
在一本《如何成为亿万富豪》书中，美国作家福利森指出，要成为亿万富豪，其中一大秘诀就是脸皮要锻炼得很厚。在解释这条秘诀时，福利森是以山姆·沃尔顿为例的：他经常扰乱市场价格。一旦逮到机会，他便伺机向供应商杀价。所以供应商们都知道和沃尔玛做生意不容易。因此，如果你想当“老好人”，最好打消你发大财、当富豪的美梦。

上面所说的绝对不是在贬低山姆·沃尔顿，如果你知道他曾经向美国5所大学捐出了数亿美元，并在全美国范围内设立了很多奖学金时，你对于山姆的看法肯定会来个大逆转。

接下来我们就说说山姆的“女裤理论”。山姆的“女裤理论”是对沃尔玛理财营销策略的一个非常好的说明：女裤的进价0.9美元，售价1.2美元。如果降价到1美元，就会少赚一半的钱，但却能卖出3倍的货。当年，小沃尔顿们与父亲一起坐在外面的停车场上，数停在那里的车辆。所有数字后来都被记在了沃尔顿的笔记本上。这就是40年前的市场调查，今天“沃尔玛”电脑系统的独特数据就是这样一点一点地建立起来的。

尽管山姆成了亿元富翁，但他节俭的习惯却一点也没变。





而在20世纪70年代，沃尔玛的“两个收入”（销售收入和纯收入）以每年40%的速度增长着。营业收入和纯收入分别在10年时间增长40倍和35倍。这使沃尔玛一跃成为全美最年轻的年销售收入超10亿美元的区域性零售公司和成长最快的、领先的区域性折扣百货公司。而八十年代则是沃尔玛走向巨人的10年，在这10年内它保持了35%以上的年增长速度和不断下降的经营成本，使它成为美国零售行业的巨人。

1985年，山姆·沃尔顿第一次被《福布斯》杂志列为全美富豪排行榜榜首。尽管山姆成了亿元富翁，但他节俭的习惯却一点也没变。他没购置过豪宅，一直住在本顿维尔，经常开着自己的旧货车进出小镇。镇上的人都知道，山姆是个“抠门”的老头儿，每次理发都只花5美元——当地理发的最低价。

老沃尔顿的几个儿子也都继承了父亲节俭的性格。美国大公司一般都有豪华的办公室，后来的公司总裁吉姆·沃尔顿的办公室却只有20平方米，公司董事会主席罗宾逊·沃尔顿的办公室则只有12平方米，而且他们办公室内的陈设也都十分简单，以至于很多人把沃尔玛形容成‘穷人’开店穷人买。

“节俭”的沃尔玛在短短几十年时间内迅速扩张。现在，沃尔玛在美国拥有连锁店1702家，超市952家，“山姆俱乐部”仓储超市479家；它在海外还有1088家连锁店。2000年，沃尔玛全球销售总额达到1913亿美元，甚至超过美国通用汽车公司，仅次于埃克森·美孚石油，位居世界第二。

山姆是一个农民的孩子，从这一点上来说，他所取得的成就确实值得骄傲。在一个崇尚个人奋斗和企业家精神的国家，他的一生可谓非常精彩，可以说实现了成千上万普通美国人



的“美国梦”。正如布什总统在给山姆颁奖时在嘉奖状中所写的：“山姆·沃顿，地道的美国人，具体展现了创业精神，是美国梦的缩影……”

沃尔玛人总是想方设法让生活变得充满趣味和意外，他们时不时地就做出近似疯狂的举动来吸引人们的注意，让顾客们感觉趣味横生。山姆本人就是一个典型，有一次他答应如果公司业绩出现飞跃，他会穿上草裙和夏威夷衫在华尔街上跳草裙舞。当年公司营业额的确超出了他的预料，于是他真的在美国金融之都华尔街上跳起了欢快的草裙舞，当时，这件事被媒体极力地曝光和娱乐了一番。

尽管有些人认为沃尔玛的这些做法有些不合常规，但了解他们的人却懂得沃尔玛人这样做的用意，旨在鼓励人们打破陈规和单调生活，去努力创新。“为了工作更有趣。”这就是山姆的“吹口哨工作”哲学。

沃尔玛独有的创新精神，使其提前好几年就进入在线销售行

