

憨氏人生策划

Wealth Book In
All One's Life

一生 的 财富书

憨氏◎主编

本书财源茂盛。这里将教会你如何制造创富条件、
挖掘创富才能，最终赢得富足的人生。

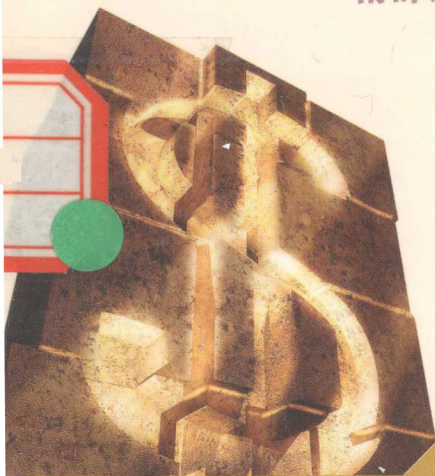
盖茨、卡耐基、李嘉诚等
几十位世界级大富豪现身说法，
精辟论述50个以上的财富法则，
案例真实可靠。

中

富足你一生的理财计划
FUZUNYI SHENGDELICAIJIHUA



内蒙古文化出版社



一生的财富书

(中)

憨氏 主编

④ 内蒙古文化出版社



八、福特公司的服务理念

福特汽车公司董事长亨利·福特说，我敢保证，能够把服务理念运用到他公司里的人永远不必为利润担忧，财源必将滚滚而来。这种服务理念是一个人获得成功的最可靠保证。在商业界，我们当中的许多人关注最多的就是我们到底能挣多少钱。从一开始，这种想法就让我们误入歧途。如果大家都是抱着一种为公众、员工和自己服务的想法投身于商界，那么他们注定要成功。公司将有条不紊地朝着成功的方向前进，盈利对每个人来说根本不是问题。下面是他关于运用服务意识使公司利润增长的五个秘诀。

1、成功的机会在于了解公众的需求。在此指的是一种了解人的本性的能力。知道了公众需要什么产品之后，下一步要做的就是制造出最优质的产品并以最低的价格卖给他们。不管是卖鞋还是卖汽车，公众需要什么，我们就生产什么。只有高质量的产品才能赢得用户的信任。我们销售的不仅仅是一种商品，更是一种服务。

2、我一直秉承着这种商业合作的理念，并相信规



模经营的益处。公司越大，能留住高级人才的机会就越大。专业分工有助于公司经营规范的完善，而经营规范的完善则意味着成功。

3、对任何事物，你思考得越多，你就对它越了解。你获得的信息越多，你就更有准备来面对竞争，只有在某一行业最出色的专家才能获得最大的成功。

4、单做一件事。我们每个人都能做得相当好，但没有人能够同时做好多件事，也许他和别人干得一样出色，但这种想法在商场上是不适用的，如果我们想要赢得竞争优势就必须比别人干得出色。

5、一家公司只开展一项业务。比方说专门生产某一特定尺码的靴子，我认为这样做是值得的。如果一个公司把它所有的人力、物力都投入到生产某一尺码的靴子上，制造出了千万双一样的靴子，想一想这节省了多少时间和精力。他们可以把节省出来的时间和精力投入到提高靴子的质量上，这样一来他们就能生产出世界上最便宜同时也是最好的靴子。

要点

一个想要获得成功的人必须考虑一切，他的员工、同事、客户。如果企业家深知自己的



专长与其他相关事物之间的关系，那么他就能找准自己的去向，知道自己有哪些不足。商业上的成功都是由思维演进过来的，没有思维一切都不可能存在。而正是这种分析的习惯，这种抛开表面现象深入分析问题本质的能力，为企业家创造了其竞争对手不可逾越的巨大优势。商业运作的一些细节你只有想到了才会付诸实施。进步意味着更大的成功，进步是思维的结果。今天，商业界面临的最大困境是大多数人每天都要处理各种各样的事务，以致于他们没有时间专门处理某类事务。





九、洛克菲勒的财富信条

约翰·洛克菲勒，美国石油大王，亿万富翁。开始时，他在纽约州的一个农场工作，每天工作 12 小时，以坚韧不拔的毅力和吃苦耐劳的精神，成为美国的财富英雄。在谈到积累巨额财富的经验时，洛克菲勒说，他一生的基本原则有五个。下面是他一生遵循的五个信条：

1、每个人都应该得自己应得的钱，这是每个人的权利。把他们该得的钱都给他们。

2、只购买你自己能偿付的东西，把债务看作首先要对付的恶魔。

3、只在你自己的能力范围内生活，不要抱怨命运乖舛，不要太嫉妒你邻居的好运。

4、对所有的花费和票据都做好记录，年终时检查是否节约了足够的钱以防不测。每个人都可以赚钱，但很少有人会余钱。

5、在严格审查自己的每个行为的前提下生活。



要点

财富的积累会对人产生影响，它会使人变得可靠、自制而勤劳。斯迈尔斯说：“大部分情况下，人的差别基于才智、行动与精力。最优秀的品格从来不会碰巧出现，而是在美德、节俭与深谋远虑的影响下造就的。”





十、微软成功的秘诀

比尔·盖茨 20 岁开始领导微软，43 岁时已经成为全世界最富有的人，身价达 500 亿美元之巨。这样的巨额财富令大多数人都觉得不可思议。由此，他也成为世人艳羡和惊奇的目标。比尔·盖茨如此年轻如何能取得如此的商业成功呢？许多盖茨研究专家认为，微软的成功之道，有 10 大秘诀：

1、机不可失。微软的成功在于千载难逢的好运气——获得了为 IBM 新推出的个人电脑提供操作系统的合约，但这其中不仅仅是幸运。盖茨独具眼光，看得出来 IBM 的这笔交易影响深远，他知道，这笔交易一定会改变个人电脑的历史走向，因此不知疲倦地工作了 6 个多月。

2、技术为本。微软的成功接连不断，其最重要的一个原因在于盖茨本人拥有深厚的技术知识。对于有关技术的关键决定，他都牢牢控制在手里。在很多场合，对于科技的未来走向，他都比他的对手更能洞察先机。

3、赶尽杀绝。盖茨是一个凶猛的竞争对手，不论做什么，不赢誓不罢休，这使得他成为一个极难对付的



劲敌。他自己对此也毫不忌讳，数度公开表示一定要将对手赶尽杀绝。

4、择优而用。微软里面称呼那些聪明绝顶的人为“高智商人才”，盖茨从一开始就坚持公司只聘用最聪明的人。碰上科技白痴，他绝对不容其身。

5、学者生存。盖茨从来无忌讳承认，他在商战里之所以能赢，大部分是因为对手自己犯了错误。他特别擅长的其实就是避开别人掉进去的陷阱，同时利用别人犯错的机会成就自己。

6、我行我素。若说比尔·盖茨在一路所向披靡之余还学到了什么惨痛教训的话，那应该就是“誉一加身，谤亦随之”。作为世界首富，你不能指望没有树敌。而在电脑业里，盖茨所树之敌算是特别多的。

7、高瞻远瞩。盖茨是新式的工商业领袖。多年来，他不断证明他是电脑业界的先知。他对于科技深刻的理解和整合资料的独特方法，使他有能力洞察先机，指点未来，为微软的策略决定方向。

8、滴水不漏。微软成功的一个关键因素便是有能力同时处理很多计划。盖茨本人据说就像一台“巨型并行机”，可以一心数用，同时参与几种不同的科技讨论。这种非凡的天赋反映到该公司的经营上，便推动着他们



不断进军新市场，不断研发新的应用软件，因此也确保他们在下一个“大事”出现时不会错失良机。

9、以小为好。微软和他们的股票市值比起来，可算是小公司了，而在公司内部，微软还在分裂成更小的单位，以维持创业的气氛。有时他们变化之快，几乎是一个星期就多出了几个新部门。盖茨也是刻意保持简单的结构，以便控制公司。只要他一觉得沟通的渠道太长或模糊时，他就马上简化组织。

10、眼光专注。盖茨高居事业顶峰，至今已经超过20年了。在这20年间，他也成为了世界首富。但是，尽管拥有庞大的财富和显耀的成就，盖茨始终没有一丝一毫松懈的意思。他说，他心里始终隐藏着担忧，怕自己会错失下一件大事。他绝对不愿重蹈别的电脑巨人的覆辙。

要点

比尔·盖茨为未来的领袖建立了新典范，他的特质和技能，更是迎接新世纪挑战的最强武器。盖茨作为科技知识分子和智慧精英，预示了未来领袖的应具备条件。微软自己出的百科全书《英卡塔》对比尔·盖茨这一辞条的解释



是：“盖茨的大部分成就，在于他有能力将科技的远景转化成市场策略，并将对科技的敏锐和创造性融合在一起。”追根究底，比尔·盖茨和历史上其他企业领袖的不同之处，可能在于他对世人生活所产生的影响吧。从前的巨子们的威力通常集中在一行一业里面，可是微软借助软件的影响，把触须伸到我们生活的方方面面。





十一、谨防投资陷阱

查里斯·B·卡尔森，美国著名特许金融分析师、《红利再投资计划》和《无负担股票知情人士》两份投资通讯的特约撰稿人。这两份通讯是有着相当影响的刊物，订阅人数均达30万之多。他同时还是著名的无负担共同基金的合伙管理人之一。卡尔森在芝加哥大学获得MBA，他的评论经常出现在《福布斯》、《纽约时报》及《今日美国》等美国顶尖商业出版物中。卡尔森曾对美国数百位百万富翁进行调查，总结他们投资的经验和教训。以下是他根据百万富翁和他自己的经验总结的百万富翁常犯的十种错误：

1、第一种错误：起步太迟。百万富翁投资者都知道：在一项投资计划中时间拥有多么强大的威力。他们已经从这种威力中获益。他们也清楚地知道，如果自己更早地采取行动的话，将会获取更多的回报。他们知道如果自己在45岁开始投资能赚100万的话，那么如果自己在25岁或是15岁就开始的话，谁又能估量自己已经获得了多少财富？及早开始投资非常重要：你起步越早，你就可以在犯更多的错误之后仍然能成为一名成功



的投资者。

2、第二种错误：卖出太早。卖出太早是人们常犯的一个错误。过早地出售将使本来属于你的那一份收益拱手让给别人。你的卖出决定是建立在不相干的信息的基础上的。这支股票已为你带来了一份收益，因此你把它卖掉了。避免出售太早的有效方法之一是拒绝建立“目标价位”。许多投资者，在其股票达到目标价位之后便迅速卖掉了。但不久之后这些股票的价格迅速上升，让这些投资者后悔不迭。我买进股票时通常希望其价格上涨3倍，持有时间在10到15年。如果你的股票在其价格达到了你设定的目标价位之后便卖掉的话，你将永远与上涨500%或是1,000%的股票无缘。

3、第三种错误：卖出太迟。别出售太早可能带来一项不必要的副产品：你可能出售太晚。实际上，我期望出售得晚一些。为什么？因为我知道在最优价位出售的希望是很渺茫的。股票的价格一般不会在攀上顶峰之后迅速地跌入低谷，所以不要为出售太迟而担太多的心。如果你买入正确的话，出售迟也仅仅意味着利润由原来的400%降到了300%。

4、第四种错误：盲目听从朋友、同事和经纪人的建议。不仅要提防你的经纪人和策划人，对于你的同事



和朋友提出的各种建议也应有理智的判断。也许，他是沃伦·巴菲特第二，但绝大多数情况下他不是。我问那些百万富翁投资者，他们是否听从身边那些人众口一词的建议，他们告诉我，这样的建议通常是错误的。你不会对你的理发师说：“你看着办吧。”与你的经纪人和策划人之间也应当建立类似的关系。我并不是说，你绝不能听从你的朋友或亲戚的半点建议。我只是说你在投资之前应当先动动脑子。懒惰者与百万富翁无缘。

5、第五种错误：试图捕捉瞬息即逝的时机。市场在运转的过程中常伴随一些不规则的波动，你应努力从你的视野中排除这些干扰。如果你根据自己对于市场的很短时间里的运动趋势作出判断，在极短的时间里买进卖出的话，你将得不偿失。不要受瞬息即逝的市场时机的诱惑，也许那里确实蕴藏着巨大的财富，但你要作出许多正确的判断，你要知道何时入仓何时出仓。如果你弄砸了一次，你以前数次成功操作的成果可能因此付诸东流。百万富翁投资者们不会去追逐那些偶然的机遇，他们根据概率行事，概率告诉他们：去捕捉那些瞬息即逝的市场时机是一场不明智的赌博。

6、第六种错误：严格的买入价格限制。有时候我们是自己最大的敌人，一个很好的例子便是选择股票的



买入价。我们都想以最低的价格买入，不愿多花一分钱。于是我们设定了一个限价，这个限价使你有了一个较为精确的买入价位——一个便士也不能多花。实际上，对于长期投资者来说，制订限价是弊大于利的。事情常常是这样：股价在我们设定的限价的上方再下降了 1/4 或是 1/8 之后，便迅速反弹了。为了每股能节省 25 美分，结果却丧失了数千美元的潜在利润。对于长期投资者而言，你每股多出 1/8 或是 1/4 的钱其差别并不大。设定严格的买入限价的另一个危害便是会使你丧失一些买入绩优股的机会，因为绩优股的价位常常居高不下。要避免犯这种错误就请记住，你是在为 10 年之后的打算购买股票，而非 10 分钟之后的。如果是一支有着长期良好前景的绩优股，买入时别担心多花了一点本钱。你打算持有的时间越长，多花 1 分钱所带来的风险就越小。

7、第七种错误：试图在期货、期权及投机性股票上进行投机。这种错误我已经犯过了，下一个可能就是你。如果你想赚钱，你就得清楚地知道，何时买进，何时卖出，这和你一劳永逸地买入通用电气之类的蓝筹股不一样。大多数投资者并不擅长于在短时间内作出一系列的复杂的投资决策，大多数投资者在投机性股票上是



赔钱的，你别指望自己会比别人幸运。

8、第八种错误：根据新闻作出应对。每天大量的新闻扑面而来：这家公司的收入下跌了，那家公司惹上官司了，这家公司又换了新的 CEO 了，等等，让你感觉度日如年。还有众说纷纭的各种观点。每天在华尔街都有各种各样的评论，如果你认为通过这类信息你能捕捉到巨大的商机，那你就太天真了。实际情况可能是：等你决定按照这则“新闻”作出应对的时候，股市已将一切反映出来了。不要因为媒体炒作的某条新闻而将资金匆匆撤出，这则消息可能是根本就不值一提的芝麻小事，你无需理会。

9、第九种错误：忽视投资中的“小事情”。优秀的教练会告诉你：注意那些事关重大的细节，留心细节，作好准备。投资也是一样。那些原本看起来不值一提的小事，随着时间的推移，可能会对你的投资产生重大的影响。税收是众多关乎你的投资计划的“小事情”中之一。但如果你是一个长期投资者，这就成了一件大事了。那些百万富翁投资者都在股市上久经历练，深知仅凭过去两三年的市场行情来对未来股市作出长远预期会犯大错。

10、第十种错误：买进那些价格将日益低廉的“廉



价”股票。每个人都希望自己能发现下一匹大黑马——下一个克莱斯勒或是微软，股价从 2.00 美元飙升到 200 美元。百万富翁投资者也一样，他们也希望发现这样的股票，发现下一个克莱斯勒或是微软可以让你大把大把地赚钱。问题在于，大多数投资者，包括我调查的这些百万富翁投资者，并非十分精于此道。股市是通情达理有效率的。股价可能在两个极端之间来回作剧烈的周期性的震荡，但在大多数情况下，大多数股票的价格是合理的。股市的效率源于越来越多的投资者拥有了越来越多的信息和有时效性的资料。简而言之，发现定价错误的股票是很困难的，某支股票之所以便宜有其便宜的道理。

要点

犯错误是生命的一部分。关键在于是否善于从错误中学习将成功者和失败者区分开来。在岁月的流逝中，大多数百万富翁投资者都犯过许许多多的错误。幸运的是，这些投资者都很聪明，迅速地认识到了这些错误并在后来的投资中予以纠正。因此，犯错误并不是致命的。在某些情况下，犯下一个错误，如果它迫使你