

中国物资出版社
图书新款

赚大钱的秘诀

王树平等 编译
ZHUAN DA QIAN DE MI JUE
中国物资出版社



(京)新登字 090 号

赚大钱的秘诀

王树平 刘青义 编译

中国物资出版社出版

各地新华书店经销

北京通县达明印刷厂印刷

开本:787×1092mm 1/32 印张 8.25 字数 180 千字

1993 年 6 月第 1 版 1993 年 6 月第 1 次印刷

印数:0001—8000 册

书号:ISBN7-5047-0475-x/F·0200

定价:5.00 元

前 言

由于某种神秘的原因，富豪总是令人着迷。无可否认，我们几位作者也着了魔。我们决心要把笼罩着他们的神秘面纱揭开，去发现他们发财的秘密，去探明他们是如何建立起他们的帝国。我们开始的想法基本上很简单，我们是从成功不可能归功于命运（尽管运气确实偶然使他们获得成功），而要正确地应用每个特定的原则这一基本命题出发。注意，出乎大多数人的意料之外，我们这一理论得到了证实。我们所研究的每一个富翁或多或少都把某些主要的原则审慎地付诸实践。

当然，他们当中的一些人实践这些粗略而实际的原则的方法是与众不同的，他们比别人更为精确。他们各有各的“特点”，更为强调某一个特定的原则，这一原则就成为他的“商标”，或个人成功的秘诀。例如，世界闻名的汉堡包百万富翁罗依·格罗克就是坚韧不拔地战胜不利条件的杰出例子。他50岁之后才获得成功，而大多数人在这个年纪通常都想退休了。在他看来，坚守原则是如此重要，因此他毫不犹豫地把它置于才能之上，甚至天才之上。

世界大富翁之一保罗·盖蒂认为，生意的成功在于通晓如何指导人的活动。这位腰缠万贯的石油大王，本身毫无疑问就是一位很有指挥才能的领袖。本书将展示影响他一生、令他把这作为一种精神遗产而公诸于世的关键秘密。这个富人画廊里的每个人物，都堪称某一主要成功秘诀的冠军得主，因此，研究他们的生活将有助于解释成功这神秘的艺术。

每一个生活领域，无论是音乐、商业、医药、还是法律，都有它自己的规律和规则。这些规律和规则使这一生活领域成为一种艺术或科学。这些行业都有自己的成功人物或专家，他们精于其行业的艺术和技术，达到炉火纯青的地步。我们想学点什么或想使什么更加完美之时，就会不由自主地向他们求教，我们把他们作为表率。我们当然可以领先自己去学会弹钢琴或学好微积分，不过，这样做要花很长的时间，而领先教师则会加快我们的学习进程。因此，本书的目的是在于向你传授这些空前伟大的大师们的智慧。它将帮助你免犯错误，避开障碍，并使你更快、更轻而易举地富裕起来。

世上有两类富人，第一类富人一般称为“继承人”，这是指那些出身豪门的人。他们开始经商时便已实力雄厚。这类百万富翁本身并非没有研究价值，不过，手里掌握着几百万美金步入生活自然要容易得多，因为你只需若干明智的指点即可发达起来。

另一类富人指的是那些常被称为“靠自己努力致富的人”。他们跟第一类富人不同，他们发达并不是赖于他们的出身。因此，就我们研究的目的而言，他们更令我们感兴趣，因为这些人生活起步之时并不比我们优越。你即将读到的传记，会毫不含糊地证实这一点。他们的童年通常较平凡，往往生活较贫困，甚至很悲惨。读书时，他们当中不少人是出了名的劣等生，但是，在生活的关键时刻，他们决定把命运掌握在自己手中。由于得到了某本书、某个建议、某个朋友的榜样，或者某种强烈的直觉的启发，他们一个个走上了致富的道路。

希腊哲学家苏格拉底不断地哀叹自己天性的软弱。然而，他终于明白过来，人是可以变得完善的。人类总是可以改进自己。同样，人的致富的能力，无论这种能力看上去是如何地小，也都

是可以改善的。人类改进自身的能力在他生活中的任何时刻都可以得到发展。

事实上,不管你年纪有多大,不管你的处境如何,你都可以达到足以改变你的生活的转折点。你只要保持敏捷,易于接受新思想便可。本书所载的秘诀将帮助你达到给这些首富带来财富的相同转折点。

我们从各种各样的领域中发挥了这些靠自己努力而取得成功的人,以便使你明白,任何活动都有可能获得成功。当然,单凭这十几个人是不可能概括所有的行业。然而,他们所显示的品质和全心全意所坚持的原则是适用于各种各样的事业的。我们的目的旨在帮助你运用这些品质和原则,使你具备条件去争取相似的成功。

目 录

1. 大英百科全书的所有人本顿	(1)
2. 汽车大亨亨利·福特	(10)
3. 保险巨子史东	(19)
4. 希腊船王奥纳西斯	(30)
5. 石油巨商保罗·盖蒂	(42)
6. 旅馆大王希尔顿	(68)
7. 电影大师史提芬·史匹堡	(80)
8. 万能专家维廉·李耳	(96)
9. 研究光学致富的蓝德	(114)
10. 到处撒种的霍华·休士	(132)
11. 机械界拿破仑本田一郎	(148)
12. IBM 创办人汤马士·屈森	(158)
13. 卖股票发财的孔菲德	(169)
14. 以并吞致富的詹姆斯·林	(188)
15. 制中国食品的鲍洛奇	(200)
16. 家电经营之神松下幸之助	(211)
17. 卖牛肉饼三明治的克鲁克	(225)
18. 卡通之父和路迪士尼	(243)

大英百科全书的所有人本顿

想成为巨富就得有胆识,就得工作,就得有信心,而这些条件是常人做不到的。一般不富有的人,在精神好的时候,可能会表现出上述的特点,但这并不够。所必备的是,你一定要能加强你所需的“动力”才行,而且必须每天都加强。

在本书中,我们将谈到的一些人都有高度的“动力”,我们会奇怪,这些人的“动力”如此之强,难道他们的“保险丝”不会被烧断吗?

普通人的精力,跟本书中所谈的那些富人相比,只不过是涓涓滴滴而已。富人们每天的工作量极大,他们的脑筋,像江河般的川流不息,时时在产生新观念。他们跃进一个极危险的环境时,毫无所惧,充满信心。他们所做的,是一般人所不敢做的。有时,他们不像是人,如果有跟他们竞争的念头,单是他们所有的上述特点,我们也就觉得难以匹敌。我们会发觉,这些人是一种特别的、超等的人种。他们所做的是任何其他人所做不到的,他们所冒险创办的事业,并非一般正常的人所能创办。

现在让我们先谈谈一位“正常”的人。此人是威廉·本顿。他是本顿。鲍尔斯广告公司的联合创始人之一。本顿曾做过短期的美国参议员,今日则为大英百科全书版权的唯一所有人。“星期六评论”曾指本顿是一位“旋转圆滑的发电机”。所谓发电机,是说一个人经常能放出高度的能。而他“旋转圆滑”,是指不富有的人也喜欢跟他交往。不像本书中所谈的其他人一样,他产生高

度的能量，并不在表面上有所异样，而与正常的人无异。他生活大体上说是平静的，有秩序的，他按部就班，四平八稳，顺顺利利的一步一步的走。当然，他也冒险。他在早年便已认清，无人能靠薪金致富，所以他便抛弃了安全的工作，而投入了自立的可怕世界。但他把危险性降低到最低程度。开始时，他只迈小步，慢慢地把自己建立起来。不像其他亿万富豪一样，他并不根据自己的疯狂计划，对任何事都作赌，这种作风会使自己高入云霄，也会使自己立刻倒下。他没有做过可称为惊人或不平凡的事。他总是遵循传统的商业行为方式，走人所走过的路径。像优秀的爬山家一样，他在移动脚步之前，先试一试把手是否可靠。

如果你想知道怎样致富，本顿可能不是最值得效法的人。以统计数字来说，他那对什么事都似乎无动于衷，及做事慢吞吞的个性，都不会使他累积巨大的财富。你读过本书中对每一位富豪的介绍之后，你会得到一个结论，知道其中大多数都是冲劲十足的迷途羔羊，而其中有些人可称为疯子，他们会冒着千均一发的危险，会做大家都认为不能做的事。在他们刚开始他们的生涯，还没有聚积到一亿元或更多的钱时，一般传统的商人会指他们不健全、不稳定、不可能成功。如果他们今天以假名字申请一个负责任的薪水工作，他们之中很可能有大多数会被拒绝，被视为不合格。

因此，如果你希望有朝一日成为亿万富翁，你似乎不宜对本顿所采取的平静、圆滑、忍耐与传统的途径寄予太大的希望。然而，本顿已致富这个事实却表示，至少在某些例子中，本顿的途径是可以采纳的。

本顿于1900年4月生于明尼苏达州。他的父亲是一位安详、朴实无华的大学教授。如果他在世，可能对于他的孩子本顿

会有太多的影响力。本顿十岁丧父(你会发现在本书中所提到的富翁,有很多是在幼年丧父或丧母的,这个事实引起了心理学上的一些怪解释)。本顿和弟弟丹安,由他们那当教师的母亲抚养长大。家境极为贫苦。

他们的母亲对于抚养遗孤堪称尽心尽力。她是一个很贤慧而意志坚强的女人,是“美国革命女儿”的成员,也是妇女基督教禁酒联合会的会员,并参加其他令人崇敬的工作。本顿幼时及成年后,所做及所为都以母亲的思想 and 行为为依据,但表现并不十分出色。他离家去寻求他的事业后,几乎每天都写信给母亲。这些对母亲提出恳求和抗议的信件,她都一一保存,后来西尼·海曼为本顿写了一部长达六百页的自传,这些信件便被包括在里面,自传的名称是《威廉·本顿的生活》。在本顿已成年后所写的一些信中,所用的语气,也好像一个小孩向不同意的双亲解释,他为何需要五角钱去看一场电影那样。

传记作家海曼和本顿本人同样感到不解的是:本顿与他的弟弟迥然不同。本顿在学校时,属于 A 级的学生,他的个子不高,也不英俊,也无运动特长,但他却以过人的精力来弥补他的这些缺点。因为精力过人,以致他在所读的每一学校中,都成为学生领袖。他是级长型的学生,是天天忙碌的学生,他忙着筹募基金,忙着筹办学校舞会。母亲希望他学业优良,他能轻易的使母亲满意。但他的弟弟丹安,却走向相反的方向。母亲对这两个儿子的期望甚高,丹安则使母亲失望。丹安毫无表现的混到毕业,在班上,他是一个默默无闻的学生。更可悲的是,丹安没有机会表现一下成年后会有什么成就,十几岁便因传染病而离开了人世。他可能会是一个大器晚成的人,正如本书中所提到的很多人一样,但从他年幼时的表现来看他,可能注定是一个失败者。

一个人获得名誉和成就，而跟他在同一环境中长大的兄弟，何以没无闻？一个人哪里来的火力，使他最后拥有一亿美元？本顿，他的母亲，以及他的传记作家都不能答复这个问题。我们在本书中所谈的这些富人们的生平事迹中，可能找到一点关于这个问题的线索，但也可能找不到，不过寻找这一线索，一定是很有趣味的事。

本顿以奖学金进入耶鲁大学就读，1922 年毕业。这一事实本身，就使他成为一个不平凡的人，因为本书中所读到的富人们，3/4 都不是大学毕业生，半数连中学也没毕业。而本顿却不是个迷途的羔羊，他遵守老人们对年轻人的忠告：如果你想成功，你就得受到教育。

毕业后，本顿在纽约州的乌提卡市销售现金计算器，过了一段时期他到纽约市去在一个叫劳德·汤姆斯的机构中，谋得周薪 25 美元的工作。在学校他曾是一位有进取心的学生；在商界，他又是一位有进取心的青年。他不是一个破坏既有秩序，使每个人都对他侧目的人，而是在组织的范围内勤奋工作，不将组织加以破坏，以使对自己有利。他的这种态度，在学校时，曾使他登上社交方面的顶峰；而现在，他又在劳德·汤姆斯公司的职员行列中，脱颖而出，扶摇直上。到 1925 年，他已领导一些撰写广告文字的人，其中有些比他年长。那年他才 25 岁，中等身材，身体不结实，一张方形的脸，细而弯的鼻子。以后他担任参议员时，有些喜欢他的人，称他为鹰，不喜欢他的人，称他为钩（按英语中鹰与钩发音略同）。他的鼻子的形状，使人觉得他像老鹰般的喜欢掠夺。

1925 年，他雇用了一位年轻的助手，此人刚从耶鲁大学毕业，名叫查期特·鲍尔斯。他俩成了密友。两年后，他们开始梦

想与研究商量开设自己的广告公司。1920 年中期和末期，经济繁荣，到处有钱可赚，充满乐观的气氛。本顿和鲍尔斯到处去调查，看看他们所梦想的广告公司能争取到些什么客户。其中一个可能争取到的客户，是通用食品公司。这家公司的广告主持人，对于本顿和鲍尔斯在劳德·汤姆斯广告公司中所主持的撰写广告文字工作印象很深。这位广告主持人表示，如果本顿与鲍尔斯的新广告公司成立起来，至少可以做通用食品公司的一部分广告生意。

1929 年 7 月 15 日，本顿·鲍尔斯广告公司终于成立，资本额仅有 18000 美元，两人平均负担。在劳德·汤姆斯公司工作的那些年，本顿仅把他的薪金储蓄了 5000 美元，所以他不能立刻拿出 9000 美元。他向鲍尔斯借了不足的 4000 美元，鲍尔斯有个富有的家庭。

通用食品公司遵守诺言，让这家新广告公司做通用公司的一部分广告。他们在纽约市的一间狭窄的房子里开始营业。此后这家小公司勇敢地迈入大不景气的台风中。当时，本顿鲍尔斯公司，将和二十年代平静时期所成立的数千数万家小公司行号一样的沉没下去，但这两个人勇敢地与风浪搏斗，终于能使他们那备受风浪袭击的小船平安无恙。他们之所以能在大风浪中生存，应归功于他们已建立起来的信誉。他们以善于创造新奇的观念著称。例如，他们的一个簇新的观念：广播之作为宣传媒介，可能和杂志、报纸同样的有效。

本顿漫游全国，劝说潜在的客户，使之相信；应付困难时期，应多做广告而非减少，传统的推销方法，已赚不到顾客们的钱，应当采取新奇的方法。通用食品公司和其他公司，此时已逐渐接受这种观点。到三十年代中期，本顿和鲍尔斯为通用食品公司所

做的广告，已占该公司庞大广告支出的半数，另外还替柯尔格特——巴莫黑夫等公司做赚大钱的广告。为了这些客户，本顿和鲍尔斯制作了许多广播节目，那些节目当时都极负盛名。正如本顿所预言，事实证明，广播宣传，对于推销产品，有极大的推动力。到 1935 年，成立了六年的本顿·鲍尔斯公司便富有了，而才 35 岁的本顿，此时即已准备退休。

那时他的财产，包括他在本顿·鲍尔斯公司中所占的一份，接近 100 万美元，他是一个不贪婪的人。他没有更富有的欲望。还有，他发觉自己对于商界已感厌烦。随着年龄渐长，他幼时那种进取心已有显著的消退。他想自己也许喜欢走入政界或教育界。他并不真正知道自己应何去何从，但他所知道的一点，是他想离开马茅森街。

于是他做了决定，这一决定在富人们当中是不平常的。他说：“我已足够了。”于是他便毅然退休。

他和本顿·鲍尔斯公司达成了一个协议：公司买下他的股票，以 5 年分期付款，公司所付出的代价，要根据公司的盈利情况来决定。本顿永远把他的名字卖给这一公司，并同意永不再入广告界。

他把钱投在股票市场。在 1937 年的股票狂跌中，他很快就亏蚀了一部分。这一不幸的遭遇，使他略微改变了途径。他不想赚更多的钱，但他也不愿失去他已有的钱。他的一位朋友说：“他显然知道自己并非玩股票的人，每当他买进一家公司的股票时，就有人售出那家公司的股票而那可能是内行人，对于那公司的情况，比他所知道得多。本顿所希望的，是他可以投资，由投资获得收入，他不希望以玩股票做为他的全部工作，但希望能控制情况。”

此时，本顿展开了一种因错误而赚钱的疯狂生涯。

为了帮助一位朋友，他向一个为财务所窘的小制鞋公司投资 5000 美元。在十年当中，他向那家制鞋公司的投资已达 125000 美元。

他又向一个称为穆萨克的新公司投资。这一公司的业务，是以闭路向餐厅、办公大楼，和其他顾客提供音乐。开始时，本顿的意思是占 1/3 的股份，并希望能控制他的投资，而不负每天的执行责任。后来由于其他股东们发生争执，他便成了这一公司的独资创办人，共投资约 13 万美元。到后来，他靠此公司变得更为富有，财产已达 4 百万美元。

四十年代初期，他发现了最大的一个意外财源，那便是大英百科全书。

大英百科全书公司这家老公司，原是在苏格兰成立的，在英国经营了近两个世纪，后由美国西尔·鲁比克公司收购。西尔·鲁比克公司在美国销售大英百科全书赚了一些钱，他赚得不多，于是开始后悔不该买下。当时大英百科全书，已越来越不合时宜。最坏的是，这本书可能是最巨大而最令人烦厌的书。正如一位顾客所说：“它是一个百磅重的安眠药丸。”有人主张重新编订该书，但西尔·鲁比克公司没兴趣，因为重新编订要花很多钱，且该公司已无兴趣以该书未来的获利潜能作赌。对西尔·鲁比克公司而言，这本大英百科全书已成了讨厌之物。

西尔·鲁比克公司总部设在芝加哥。关于此书的问题，后为芝加哥大学所知。该大学有些教授觉得，重新编订大英百科全书可能是一件有趣的事。他们认为，重新编订该书，将是一所大学在学术上应做的正常的事，而且可能也将为该校带来一笔钱财。但这只不过是该大学内部的一种谈论而已，实际的问题牵涉很

广。大英百科全书受到芝加哥大学的重视,觉得它正像沉没在水面下一两英里的大批珠宝一样。梦想那么一批珠宝,及预测其价值,是一件很有趣的事,但无人愿下海去把那批珠宝捞起,而且大家也都认为这批珠宝是可望而不可及的。

就在此时,本顿出现了。他离开马茅森街后,有些商人就请他担任顾问,这些商人都曾眼看着他在广告事业界的崛起。他感兴趣的一个临时工作,是赫金斯提供的,此人是他在耶鲁大学时的同学,当时担任芝加哥大学校长。赫金斯希望本顿协助加强芝大的声望,以便吸收更多的学生和更多的金钱。

当时本顿已有意涉足教育界,于是两人一拍即合。

大英百科全书的情况立刻引起了他的注意。像每个人一样,他也觉得芝大参与一部重要的百科全书的重订工作是个很好的主意,便不像别人一样,他对于如何进行这件事,提出了具体的建议。

他开始先向西尔·鲁比克公司提出建议。该公司早已把大英百科全书视为令人头痛的东西,何不把这一令人头痛的书推给芝加哥大学,还可抽取一份版税,及获得公共关系上的利益呢?于是该公司认为这是一个好主意。本顿回到芝大,把这件事向校董事会报告。校董们最初很感兴趣但后来他们的笑容消失了。他们说,不错,拥有世界上最著名的一部百科全书是很好的,但要对该书加以彻底重新编订,所需要的钱,芝大倾其所有也不够用。

经过几个月的讨论,本顿终于提出了一项建议,这建议于1943年实现。他从自己的口袋里掏出10万美元来做这件事。大英百科全书公司完成改组,成为一个独立的公司,本顿拥有其普通股1/3,其余2/3由芝大所有(但于1959年售给本顿)。根据

他与芝大所达成的协议，芝大将永远从该公司分得收入和版税，芝大将把它的声望和出版许可给予该公司，并提供一组学者，改编该书，使其保持合乎时代。

本顿是为了帮助该大学，并非为了赚钱而投资，很多商界人士认为这是难以令人相信的事。其后多年，记者们总是询问他这件事，有人曾在 1971 年再度向他询问。他说：“我感到厌烦之下，把自己握有的股权卖出去。重新编订大英百科全书年费极大，以致公司负债甚多。该公司重新编订的大英百科全书，大部分是以分期付款方式出售的，而负责收受顾客付款的部门又不健全。同时，更善于经营的其他百科全书公司进入了市场，他们派推销员挨门挨户推销。”

四十年代末期，本顿改组其公司的管理部门。因而使公司恢复生机，那时他仍在参院任职。到五十年代初期，他决心要使公司发展。他推出了许多新书，如长达 54 卷的“西方世界大全”等。他把大英百科全书译为外国文字，并收买其他公司，如最初聘请韦氏大字典的 GandoC 麦里安公司等。大英百科全书公司的发展惊人：自本顿在 1943 年接受以后的若干年，它的销路增加了 50 倍，它付给芝加哥大学的红利和版税多达 35,000,000 美元。

100 美万元已感足够的本顿，其财产现在保守的估计，也比 100 万元多 150 倍了。

汽车大亨亨利·福特

任何一个想致富的人必须完全相信他能致富。同样，任何一个认为自己只能当个低级雇员，不能想象自己也能爬上高位的人，一辈子只能原地踏步。

无论开始时他们是多么贫穷，无论他们受的教育是多么少，无论他的朋友是多么少，这些富人在致富前把自己想象为富有的人。他们全都坚信他们终有一天会成为百万富翁。生活根据他们的自我形象和他们坚信的信念，使他们实现梦想。

现在我们介绍一个有着坚如盘石的信心和决心的人，这就是亨利·福特。信心和决心使他征服了通往成名和致富道路上的障碍而获得成功。

亨利·福特 1863 年 7 月 30 日生于美国密西根州。他的父亲是个农民，他认为没有什么必要让孩子继续读书。事实上，在亨利读完小学时，他的父亲断定他应回农场工作，而不应白费时间读书。结果，福特很早就从事农场繁重的手工作业了。在农场里，福特是机械和工程方面的天才，他那以机器代替人力或牲口的想像力已初露端倪。

亨利·福特最早拥有的东西是一些金属碎块，他将这些金属碎块变为工具。他记得：“在那时候，我们还没有今天的玩具，我们的玩具都是自制的。我的玩具都是些工具——今天依然如此！每件机械都是珍贵的东西。”与他同龄的人天天在田野玩耍，而亨利则把时间花在车间里，那是他父亲要求的。这孩子就是用

几件简单的工具开阔他的前程的。

十二岁的时候，亨利经历了一件改变了他的生活的事，这事并指导了他的一生。

“在我少年时代最重要的一件事，就是有一天我们正在进城的路上赶着马车，在离底特律八英里的地方我们见到了一架公路机车。我当时只有十二岁……这机车停下来让我们的马车通过，我跳下马车跟机车司机谈起来，这时，驾着马车的父亲才知道我要干什么……正是那辆机车把我带入汽车运输的事业。我制作那辆车的模型，过了几年，我制出了一辆运行得挺好的公路机车，但从我十二岁看到那辆机车起直至今天，我最大的兴趣就是制造能在公路上穿梭的机器。”

这一偶然遇见公路机车的机会，顾然是这年青人一生中决定性的转折点。建造能在公路上行走的机器的想法，从此深深扎根在他的头脑中，永远不会忘怀。但是在获得一种设想和把设想变为行动之间总有一条鸿沟，这条鸿沟使许多人望而生畏因而放弃行动。福特不是那种会被潜在障碍所吓倒的人，他的哲学恰恰与此相反，他认为：

“有趣的工作是容易做的，而我亦确信这工作必然有成效。”

亨利对种地毫不感兴趣。他解释道：“我只想做与机械有关的工作。”在他十七岁的时候，他作出了决定（事实上，他早已作出决定）：他要到船坞机车工厂当机械学徒。他父亲坚决不同意，因为他把儿子视为他农场的得力助手。他父亲只好当失去了儿子，而美国则得到了一位最伟大的工业家。

那时人们要苦干三年多才能成为一个机械师，福特只用了不到一年时间就完成了训练。在这段时间里他对机械师的工作有了充分的了解，他觉得“机器之于机械师犹如书之于作家。机