

QIAN
CONG
HELAI

财富历程

WORLD



JIEDU
DINGJIAN
SHANGREN
DEZHUANQIAN
ZHIDAO

钱

从何来？

解读顶尖商人的赚钱之道

Jiedu Dingjian

Shangrende

Zhuanqianzhidao

戴 尔 / 编著



为什么有人会成为亿万富翁，有人却仍一贫如洗？

富人拥有什么技能比普通人更会赚钱？

顶尖商人赚钱之道并不神秘，

他们的准则就是我们的金科玉律。

即便不能成为超级富豪，也要成为让周围人羡慕的富人。

不要让“钱从何来”这个问题，困惑我们一生！

内蒙古人民出版社



钱从何处来？

解读顶尖商人的赚钱之道



QIANCONGHELAI
JIEDUDINGJIANSHANGRENDE
ZHUANQIANZHIDAO

戴 尔 / 编著

内蒙古人民出版社

责任编辑：哈丽亚

封面设计：尚农工作室

图书在版编目 (C I P) 数据

财富历程/戴尔编著. - 呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2004. 1

ISBN 7-204-07207-3

I. 财… II. 戴… III. 企业管理-经验-世界 IV. F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 126418 号

财富历程

钱从何来——解读顶尖商人赚钱之道

内蒙古人民出版社出版发行

北京普瑞德印刷厂印刷 新华书店经销

2004 年 4 月第 1 版 2004 年 4 月北京第 1 次印刷

880 × 1230 毫米 1/32 开 总印张 31 总字数 700 千字

ISBN 7-204-07207-3/I · 1570

定价：56.00 元（全二册） 本册定价：28.00 元

前

言

富人何以能累积起巨大的财富？他们拥有什么特殊技能使自己比普通人更会赚钱？同样是白手起家，又同样是在商海中拼搏，为什么有的人到头来会成为亿万富翁，而有的人却仍一贫如洗？答案就是：顶尖商人自有其高超的赚钱策略与手段。如果把顶尖商人当做我们的老师，把他们的赚钱之道当作效法的行动准则，我们即便不能成为像他们一样的顶尖商人，至少也能成为让周围人羡慕不已的富人。

什么是顶尖商人赚钱之道？普通人又如何把握这门看似庞杂学问的精髓？其实，这并不是一件难事。我们只需严格执行三个基本原则：独辟蹊径的经营决策、追求高利润、耐心等待。如果我们已经按照这三个原则去办事，并且善于像顶尖商人那样思考，那么，“钱从何处来”这个问题就不会成为我们一生的困惑。

本书作者长期致力于对世界闻名顶尖商人及其企业的深入研究，本书正是这一研究的丰硕成果。书中的四十多



前 言

002

WEALTH

位中外顶尖商人，通过作者的笔端毫无保留地把他们的致富经历、经营理念、赚钱秘诀，一一呈现在读者眼前。如果你刚刚开始创业，或正在发愁无法把财富更加扩大时，你不妨细细研读本书，顶尖商人的成功智慧肯定会犹如一把金钥匙，帮助你打开能让你受用一生的“钱柜”。

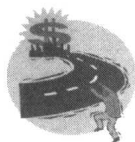
要学就学最好的，顶尖商人的赚钱之道是我们致富的金科玉律！

| 目 录 |

第一章 看准赚大钱的方向 / 1

顶尖商人何以能在一生中累积起如此巨大的财富？答案是他们善于寻找经营方向，敢于抓住一瞬即逝的商机，凭借独特的经营策略，在较短的时间内，让自己的企业站稳脚跟。他们不是什么天才，只不过比一般人对赚钱方向看得更准一些而已。

寻找市场机会	1
——日本京都制陶公司的稻盛和夫	
你无我有，你好我更好	19
——缔造饭店王国的希尔顿	
把散落的珍珠串起来	33
——零售连锁业创造者沃尔玛家族	
局面做大之法——收购	48
——世界船王包玉刚	
当猎人，不当猎物	63
——传媒大亨默多克	



养精蓄锐待腾飞	71
——新加坡企业巨人郭芳枫	
从高品质产品入手	77
——奠定松下神话的松下幸之助	

第二章 最有效的管理策略 / 93

赚钱离不开投资，但有些投资者却并不赚钱，为什么？其中最主要的原因，就是他们忽视了管理。只栽树不浇水，不修剪枝叶，此树焉能茁壮？商场如战场，竞争激烈。善于管理者，便能获取最大财富，不善于管理者，便只能让财富流失，或“钱途”暗淡……

管理制度要像钟表一样精准	93
——德国零售业领袖阿尔布雷希特	
追逐最大利润	104
——石油巨子盖蒂	
不断调整管理目标	112
——影视巨子巴里·迪勒	
以柔克刚强强联合	124
——索尼公司创始人盛田昭夫	
传统管理与现代管理相结合	137
——双星集团汪海	

第三章 捕捉商机，而不能等待商机 / 145

商机，就是赚钱的机会，有人往往以为商机可遇而不可求，必须耐心等待。其实不然，任何商业活动都会有商机，关键在于你能否捕捉到。只有那些能够顺应环境、善于抓住市场规律、绝不放过任何一次机会的人，才能在商海之中左右逢源、游刃有余。

- 占先机者发大财 145
——华达集团李晓华
- 抓住市场的规律 155
——巨人集团史玉柱
- 别放过身边的“财眼” 163
——医学博士哈默
- 牢牢抓住仅有的机遇 178
——香港珠宝大王郑裕彤
- 嗅觉敏锐才能旗开得胜 187
——福海集团董事长罗忠福
- 勇立潮头展鸿图 195
——善于捕捉商机的张思民

第四章 在竞争中做大做强 / 205

自然界中，弱肉强食，适者生存，在商业



竞争中依然如此。你的对手，也许是显而易见的，强大的，也许是弱小的，甚至是潜在的。不论什么样的对手，都需要你通过竞争去制服他，压倒他。成功需要竞争来实现，你如果没有竞争的心理准备和高超的手段，做大做强永远是痴人说梦。

做一个果断的领袖人物	205
——“红色资本家”荣毅仁	
用创新把对手抛在脑后	214
——克莱斯勒汽车公司总裁艾柯卡	
永远不要迷信过去	227
——金榜财星马孔·福布斯	
敢于领导潮流	236
——台湾塑胶大王王永庆	
用绿色思维再造乡村都市	249
——新型集团的孙生有	
比赛“烧钱”，就是比赛赚钱	254
——一网情深的丁磊	

第五章 最大的资产是人才 / 265

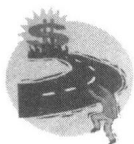
“一柱擎天”这个词，用来形容一个人的能力、作用尚还可以，但要用在开创大业，就

显得幼稚可笑。没有人才的辅佐，没有一个精明强干团队的支持，再英明的商业领导者纵有天大的能耐，恐怕也无法建立企业的大厦。“求贤若渴”不仅仅是网罗人才的姿态，更应该是创业者的立身之本。

网罗人才是创业第一步	265
——“金融菩萨”贾尼尼	
以人为本成大业	281
——广厦集团董事长楼忠福	
让顾客成为顾问	290
——戴尔电脑公司的创始人戴尔	
求贤若渴，人才济济	300
——海星集团的老总荣海	
慈母般对待下属	304
——独步紫檀王国的陈丽华	
办公司就是办人	311
——联想集团总裁柳传志	

第六章 钱找钱胜过人找钱 / 319

很多人认为要先有足够的钱，才有资格谈投资，其实不然，投资创业人人可做。没钱怎么办？借！投资理财的最高境界是“举债投



资”。银行的功能，就是让那些不善于投资的人存钱，而让那些善于投资的人利用这些钱去赚钱。

投资先预测收益	319
——投资奇才彼得·林奇	
敢冒风险	327
——世界股王沃伦·巴菲特	
创造一夜暴富的神话	336
——香港小超人李泽楷	
用别人的钱赚钱	343
——全球金融杀手索罗斯	
风险越大越具吸引力	353
——美国网络英雄杰夫·贝佐斯	

第七章 新知识、新资讯决定输赢 / 367

知本时代，新知识，新技术已成为致富的主要资源。谁如果以为资本仅仅指有形的资产，那就离落伍不远了。知识已经成为主导市场的指挥棒。为什么很多发财的机会，都发生在新兴产业？就因为新知识、新资讯带来了以往不可能产生的商机……

资讯决定输赢	367
——世界首富比尔·盖茨	

对知识的追求是成功的前奏	379
——电脑天才王安	
新产品来源于市场讯息	389
——三株公司的创办人吴炳新	
让古代谋略更具新意	395
——景泰蓝大师陈玉书	
学而优则富	409
——华裔金融家蔡志勇	
新技术是企业的生命线	415
——汽车大王福特	
锐意进取，做行业的龙头老大	422
——美国钢铁公司本杰明	

第八章 敞开胸怀赚大钱 / 429

俗语说：“量小非君子”。用在做生意上，我们可以说“量小难赚钱”。试想，你胸怀狭小，何以能忍才高之人？何以能在金钱大失大得之间，保持一颗平常心？又何以能乐财好施，博取人缘，为谋求发展打下基础？敞开胸怀赚大钱，换句话说就是：胸怀大，前程大；胸怀小“钱途”小。

以诚待人，收服人心	429
——华人首富李嘉诚	



目 录

'008

WEALTH

给职工以股份	443
——香港地产大鳄李兆基	
金钱是身外之物	448
——石油大王格蒂	
乐善好舍财源广进	459
——美国巨富洛克菲勒	
仗义疏财济穷人	469
——万金油之父胡文虎	
致富不忘造福社会	477
——香港“金利来”公司董事长曾宪梓	

看准赚大钱的方向

顶尖商人何以能在一生中累积起如此巨大的财富？答案是他们善于寻找经营方向，敢于抓住一瞬即逝的商机，凭借独特的经营策略，在较短的时间内，让自己的企业站稳脚跟。他们不是什么天才，只不过比一般人对赚钱方向看得更准一些而已。

寻找市场机会

——日本京都制陶公司的稻盛和夫

【富豪简介】

稻盛和夫生于1932年1月30日，日本国鹿儿岛市人。1959年稻盛和夫与七个朋友以注册资金300万日元（约1万多美元）创办京都制陶公司，现发展成为员工3.3万人，销售额8000亿日元（68亿美元）的跨国企业集团，世界排名第373位。

诞生稻盛和夫的鹿儿岛，虽然属于日本本土最西南端的偏僻之地，然而，这里却是日本明治维新的核心人物西乡隆盛、大久保利通、大山严、东乡平八郎等人的故乡。这些日本近代史上伟



大人物的事迹与理想，特别是西乡隆盛大公无私的献身精神和“敬天爱人”的处世信条，不知给过稻盛和夫的心灵多少浸润。稻盛创业后把“敬天爱人”定为京陶株式会社的“社训”，而且处世涉事，处处大公无私，无不体现了他家乡伟人们的精神传统。

【致富历程】

少儿时期的稻盛，学习并不用功。但是，他是五六个小伙计的头领，他们这一伙人一起玩耍，一起搞恶作剧并与其他帮伙打架斗殴。那几个喽啰，也是些学习成绩偏下、鼻涕随时吊在嘴角上的主儿。即使对这等人物，他也费尽心机，恩威并施，生怕他们离心而去。中年时期的稻盛对童年的经历，曾津津有味地回忆：

“我在儿童时代是一个孩子头儿，在学校几乎不学习，经常带领几个附近的孩子到处游玩。现在意识到在与那些朋友玩耍的过程中，我学到了许多关于‘人应该是什么样的’道理。儿童都是用一颗单纯的心和一双锐利的眼睛来衡量和观察自己的头儿的，当他们发现头儿有一点卑怯的行为，并感到头儿不照顾自己了，马上就会离开这个团伙。所以，我无论面对看上去打架多么厉害的对手，都必须毫不畏惧昂首挺胸地走上前去和他交锋。

“另外，我有时候也必须把自己的点心分给伙伴们吃，如不这样，昨天他们还是自己的喽啰，今天或许会突然投向他处。……我觉得当孩子头儿的经验，在学校是学不到的，对我以后的人生起到了很大作用。”

一、与病魔做斗争

小学毕业后，稻盛遇到了最初的人生坎坷。他先是未考取中学，紧接而来的是患上了肺结核病。此病不但在19世纪使茶花女和摩根的爱妻咪咪命丧黄泉，而且一个世纪之后，在1945年的时候，仍属于不治之症，稻盛近亲中的叔婶等人，就因此病咯血而死去。所以，他每天都惴惴不安地想马上就要死去了。

这是何等痛苦的精神炼狱啊！正在他精神溃败之时，一位邻居大婶送给他一本《生命之实相》。此书是日本“成长之家”教派的教义，宣传的根本观念是：人，应以积极的精神状态把握自己的命运。稻盛虽然年纪尚幼，但他对此书反复阅读，逐渐建立了积极向上的人生精神。“不久，无意间发现我的结核病不知什么时候竟然痊愈了。由此看来，人生确实可以由心态来改变。这个经历给了我认真思考人的精神的契机。”多么有益的人生体验啊！稻盛因病得福。

稻盛上高中时期，兼做纸袋生意。家里糊的纸袋，都是由他放学后骑上自行车去卖的。

起初，他沿街叫卖，但不久发现，照着老路线沿途推销，不是好办法，许多小商店需要的纸袋就是那么一点，今天买了，明天就不会再要，再去推销也是白跑。于是，他把鹿儿岛市分成七个区，每天专跑一个区，一个星期正好跑完全市。这样一来，他的效率大大提高了。

一天，一位大的糖果商店的老太太告诉稻盛，他的商店还做糖果批发生意，如果稻盛把纸袋大宗地批发给她，她再随着糖果将纸袋子批出去，他们双方都有利。稻盛第一次知道了商业批发，一试，还真的省心省力。他按这个思路又去开发了更多的新



客户，从此他只搞一级批发，不需要再搞沿街叫卖的生意。

稻盛和夫第一次报考的大学是大阪大学医学部医学科。少年时患过结核病的稻盛，其志愿是救助处于病痛中的人。然而，他成绩欠佳，名落孙山。后来，他考入了县立鹿儿岛大学，攻读有机化学。

大学时代的稻盛，一改少年时代的顽皮，学业与人品都跨入最优。然而，不管如何优等，因为当时的县立大学属于备受轻视的三流学府，所以，毕业前的半年跑过好多单位谋职，都被拒之门外。后经一位老师介绍，京都松风工业公司才同意聘他。但这家公司是制造高压线绝缘材料的，需要的专业不是有机化学，而是专攻陶瓷的无机化学。

离毕业尚有半年时间，稻盛猛攻无机化学，毕业论文竟顺利通过。他 1955 年毕业。

一进入松风，稻盛马上就觉察到公司干部和员工的死气沉沉，而且公司不仅无奖金，工资也往往不按时发放。无怪乎京都人将松风唾为“破烂公司”。稻盛想，就是这样的公司，才会录用我这个三流大学出来的人吧？然而，稻盛决心为松风奋斗一番。他被分配在特殊瓷器研究课。着手开发电视机映像管陶瓷零件：U 型绝缘体。

二、在“松风”一展雄风

稻盛是个工作狂，一旦进入实验，连回宿舍做饭的时间都觉得可惜，他把锅碗带到了实验室，做上一锅饭吃好几天，因而可日以继夜地工作。不久，镁橄榄石陶瓷被他化合成了，其性能竟与美国通用电器公司的产品一模一样。紧接着，他设计出专门烧制特殊陶瓷的电热窑。松风公司就用稻盛设计的电热窑和镁橄榄