

财富

刘俊丽 主编

CAIFU JUEMI DANGAN

绝密档案

中国经济出版社
www.economyph.com



财富绝密档案

主编 刘俊丽

中国经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

财富绝密档案/刘俊丽主编. —北京: 中国经济出版社, 2003. 4

ISBN 7-5017-5928-6

I. 财... II. 刘... III. ①企业家-生平事迹-世界 ②企业管理-经验-世界 IV. ①K815.38 ②F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 023661 号

财富绝密档案

作 者: 刘俊丽

责任编辑: 高焕之

社 址: 北京百万庄北街 3 号
(100037)

印 刷: 北京星月印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 850 × 1168 1/32

字 数: 331 千字

印 张: 12.75

版 次: 2003 年 4 月第 1 版

2003 年 4 月北京第 1 次印刷

印 数: 1—5000

书 号: ISBN 7-5017-5928-6/F·4777

定 价: 25.00 元

版权所有, 侵权必究

前 言

财富是每一个人都倾心向往的。可是在现实生活中，真正成功的人却寥寥无几，绝大多数一辈子都在黑暗中苦苦摸索。中外富豪们的创富基因，究竟是什么？

有人说：“我生不逢时。”富豪会告诉你：机会对每一个人都是平等的，它无处不在。

有人说：“我没有启动资金。”富豪会告诉你：成功需要的是智慧，白手照样可以起家。

有人说：“我没有金光灿灿的文凭。”富豪会告诉你：学历不能决定能力的高低。

……

也许是有知识而不会用，也许是不善于把握机会，也许是不知如何激发自身潜能……许多人之所以不能成功致富，并不是因为缺乏知识、能力和机会。曾经或正活动在各行各业的中外富豪们的人生路上已经留下成功脚印，解析他们的创富基因，我们只要跟随着走，便可以体悟到世界顶尖精英的智慧，卓有成效地克隆富豪、克隆成功，从而使创富收到事半功倍之效。

创富既是一门科学，又是一种艺术，如何将二者有机地结合在一起，在实践中驾轻就熟，这是任何一位追求者一直努力向往的境界。创富还是一个综合的系统工程，从点到线，由线到面，创富道路上的点点滴滴，都盈动着富豪们的灵慧与激情。

无论是外部的实际操作能力，还是内部的心理调适能力，都是每位创富者必须面临的实际问题。可以说，创富水平的高低，

直接关系到我们事业的兴衰成败。只有那些真正手握创富秘诀并能领会其中奥妙的人，才能真真切切地寻觅到人生中关于成功与卓越的真谛。

当然，我们也没有必要把中外富豪们看得过于高深莫测。从哲学高度看，创富基因属于方法论的范畴。多谋则多计，关键在于能否以灵活的方式看待和处理各种利害关系。创富大师，多是方法高手。解决问题，以弱胜强需要更充足的智谋，以大凌小不讲方法也难免一败，这是被中外富豪们诸多创富历史所证明的一条真理。因此，创富基因的优劣、高低，无疑会直接影响到事业的成败得失。

中外富豪们都懂得：不同的人处于不同的环境，因此成功的方法不能简单复制。但成功并非不可跟随。善于学习借鉴他人经验，这正是中外富豪们的共同特点之一。

挑战自我是艰巨的。我们孜孜以求的，是向你全面清楚地展示中外富豪们创富历程中所显示的特质。剖析中外富豪们的成功基因，将为你提供更多的支持与机会，使你的个人命运与大师们的智慧紧紧地联系在一起，就像体味自己的成功一样，去体验他们的成功。

这本书就像一个百宝泉，汇聚了数百位中外富豪争霸天下的创富神话。我们为你提炼出了可拿来即用的创业模型，总结了中外富豪们挖掘第一桶金的典型模式，并深入剖析他们独特的创富基因，为读者提供了一整套创业致富的宝典；另外，“赢利模式”部分，为你揭密中外富豪们鲜为人知的创富真经；而中外富豪的“财富忠告”部分所列箴言，则为你上演熔铸创业英雄高超智慧的心路历程。

卡耐基曾说过：“我们每个人都有两种最伟大的东西：思考与行动。你的思考决定了你的行动。正是积极思考与行动造就了伟大的成功者，使他们的精力与一般人一样多但收获却比别人高

无数倍。”思考与行动可以创造状态，也可以改善一个人的基因。如果能够运用 80 思考/20 行动的思考原则，无疑能极大地提高自己实现成功的能力，甚至重新塑造自己。希望本书能带给你以顿悟与惊喜，助你事业成功，创造生命的未来。

本书从具体的细节入手，注重实用性和可操作性，通俗易懂，条分缕析。相信读完此书后，你会对中外富豪和自己人生有一种全新的感动与认识。

由于学识和水平有限，书中的不妥之处甚至错误在所难免，敬请读者不吝指正。

编 者

2003 年 2 月 13 日

目 录

第一章 创富秘经：富豪创业十大模型	(1)
富豪创业的三大基础要素	(3)
富豪创业第一模型：卑微贫寒，逼上梁山	(13)
富豪创业第二模型：志存高远，运筹帷幄	(17)
富豪创业第三模型：争风而起，一飞冲天	(21)
富豪创业第四模型：家族遗传，舍我其谁	(25)
富豪创业第五模型：水到渠成，顺理成章	(30)
富豪创业第六模型：时势英雄，豪赌天下	(34)
富豪创业第七模型：感性冲动，天降外财	(38)
富豪创业第八模型：无心插柳，因缘际会	(42)
富豪创业第九模型：聚沙成塔，集腋成裘	(47)
富豪创业第十模型：知本经营，妙智生花	(50)
第二章 绝密档案：富豪第一桶金挖掘九式	(55)
第一桶金挖掘第一式：借力打力	(57)

第一桶金挖掘第二式：捷足先登	(62)
第一桶金挖掘第三式：赌定江山	(65)
第一桶金挖掘第四式：借鸡生蛋	(71)
第一桶金挖掘第五式：头啖靛汤	(74)
第一桶金挖掘第六式：拿来主义	(77)
第一桶金挖掘第七式：热点淘金	(79)
第一桶金挖掘第八式：无中生有	(83)
第一桶金挖掘第九式：金鼎分羹	(85)

第三章 财富解密：富豪九大创富基因

创富第一基因：梦想改变人生	(91)
创富第二基因：绝不循规蹈矩	(97)
创富第三基因：胜向险中求	(105)
创富第四基因：敬业至上的精神	(117)
创富第五基因：高超的管理技巧	(124)
创富第六基因：胆大包天的目标	(130)
创富第七基因：务实的理想主义	(141)
创富第八基因：积极乐观的心态	(146)
创富第九基因：永不满足的机制	(155)

第四章 大巧不工：管理悖论中的生存

日趋混沌的经营环境	(161)
企业运营三大理念冲突	(163)
管理悖论之一：变革与稳定	(167)
管理悖论之二：个人与组织	(187)

管理悖论之三：继承与创新.....	(209)
管理悖论之四：授权与领导.....	(235)
悖论中生存的铁则.....	(249)
第五章 公司政治：决定企业未来的隐秘力量.....	(265)
公司政治的权力塑造.....	(267)
公司政治的结构模型.....	(270)
为权消得人憔悴.....	(274)
不同的驾驭风格.....	(276)
企业的传宗接代.....	(281)
疲顿的外来和尚.....	(284)
公司政治家的演进.....	(287)
统一梦想的力量.....	(289)
新一代公司政治家的用权艺术.....	(293)
公司政治的零碎.....	(296)
第六章 基业长青：富豪赢利十大模式.....	(305)
新奇特产品模式.....	(307)
区域占领模式.....	(312)
长期后续产品模式.....	(316)
稀缺资源掌控模式.....	(318)
多向利润模式.....	(322)
速度创新模式.....	(325)
客户需求全程解决模式.....	(328)
产品金字塔型模式.....	(332)

拳头产品模式	(336)
成本控制模式	(339)
关注自己的利润	(343)
第七章 财富忠告：富豪创业磨砺箴言	(345)
杨澜的金玉良言	(347)
杨卓舒的辩证思维	(351)
张瑞敏：追求到永远	(358)
丁磊吐露财富真经	(363)
刘永好的“财富三段论”	(367)
张宏伟的宏图伟业	(371)
郑裕彤：大胆出击，知难而进	(377)
李嘉诚的“超人”秘诀	(381)
罗斯·佩罗特的管理原则	(387)
约玛·奥地拉的“发展观点”	(390)
参考书目	(395)

第一章

创富秘经

富豪创业十大模型

第一桶金指创业者赚得第一笔为数较大的钱，这笔钱应该足够创业者开拓以后的事业，即是说为他们下一步发展打下良好的基础。其实人们更看重的不是第一桶金的数量，而是从中体现出来的创业者的赢利模型：这种模型有没有可持继性？有多大的模仿和借鉴意义？复制性有多强？

第一桶金往往具有极大的张力，能够预示创业者今后的发展方向和发展规模。因此，第一桶金对于创业者的意义不言而喻，它是对创业者艰苦努力的最好褒奖。

富豪创业的三大基础要素

有一家专业机构曾对中外富豪档案数据进行收集整理，对富豪们的创业模型和挖掘第一桶金的方式乃至他们当时所处的社会大环境，都进行了客观周详的分析。从中我们可以感悟到，大多数中外富豪在成功前都是和你我一样的普通人。与众不同的是，他们拥有走向成功的三大基础要素。

▲面对财富，如饥似渴

能够最终成为富豪的人，对财富的渴望程度都大大超出人们的想像。一般人都舍不得放弃眼前的蝇头小利而去追求未来更大但同时可能显得虚无飘渺的利益，当他们眼前的蝇头小利显得稳定，看起来似乎可以长期保有时更是如此。这就是无论在什么时代，什么社会，富豪总是占社会阶层的极少数，更多人却只能止步于“衣食无忧”、“小富即安”的原因。

研究发现，富豪们对财富的渴望程度往往强烈到使他们不惜一切代价，哪怕只有一点小小的希望，也大胆追求。

武振海便是其中的一个代表。

武振海 1954 年出生于天津市，1978 年上财经学院工业会计，1984 年，边经营贸易，边自费上深圳大学公共关系系；1988 年又是边工作，边上电视大学企业管理系……1994 年建起了天津第一家私营集团公司，现在他的个人资产已达上亿元，是中国屈指可数的超级富豪。

武振海从 27 岁时开始自己的创业之旅。1985 年，在天津市，

大多数的经商者对于南方热火朝天的改革潮流还处于观望犹豫之中，而武振海坚信梦想可以改变人生，他已经下定决心大干了。他毅然辞掉工作，自己砸了自己的铁饭碗，登上了南去的列车，成为较早去深圳开拓事业的民办企业商人。

两年间，武振海在天津与深圳之间来往了不下数十趟。他从深圳那个新兴城市学得了许多最新的商务知识，在实践过程中他意识到，仅凭现有知识，还难以成为一个优秀的商人。凭着对成功的强烈渴望，武振海又自费到深圳大学公共关系系学习，成为该专业的第一批学员。

深圳这个城市给予像武振海一样追梦的人很多东西，除了生意上的丰厚利润，武振海获得更多的是观念上的更新与学识的丰富。但是，此时的整顿政策有规定，不允许私人办贸易公司，武振海不像有的人那样在个体户的头上戴一顶假集体的“红帽子”。他老实地做着个体生意，于是按规定，他的贸易公司被取消了。

发展和打击共存，机遇与风险同在，个人难以脱离社会的左右，这是中国改革的必经之路。但武振海毕竟是有知识有远见的，他不会因一时的受挫而失去对光明远景的追求。他对于自己的贸易公司被取消，一脸冷静与沉着，但心里仍燃烧着一团奔向成功的火焰。他让自己静静地准备着，就像一个临近出行的勇士保持着坦然的态度，擦拭着自己的武器，整理着衣装，他在等待着时机，并且还利用有限的空闲时间做更多的学识积累。

一天晚上，武振海在家坐着看电视。他从电视屏幕上看着那些外国人的果珍、咖啡广告一幕幕地放映过去，就在这一刻，如同有一道闪电似的，使武振海产生了灵感。他想到，中国那么大的一个国家，十二亿人口，生活水平正在日益提高，消费量也在不断增长与提高，对食品工业的需求必定会越来越大，食品市场也必然要越来越繁荣，这是何等迷人的前景呵！我为什么不能从这里寻找最佳的突破点呢？

就是这一瞬间对财富的渴望，确定了武振海伟大事业的新起点。

武振海创办了华特食品有限公司。与此同时，他一刻不停地进行市场调查，以期找到最好的出发点。这是他自始至终干一项新项目的必然程序。有一天，他得到一个最新情报：天津微生物研究所研制成功了一项天然食品饮料添加剂，营养丰富而不含任何化学成份。武振海一眼就看准了，这种天然食品饮料添加剂适应八十年代国际市场对天然植物饮料需求的新趋势。武振海得知这一信息后，如获至宝。他火速地去见该研究所所长，毅然以5万元的价钱把这一科研成果买了下来。

武振海认定这种新型饮料添加剂可以大有作为，回到天津后，他拿出自己所有的资金，孤注一掷，在津塘公路旁兴修了1300平方米的新厂房。也就在这时候，又有一个好消息传来，国家颁布了私营企业条例。武振海赶紧跑到工商局领来了号码为00001的营业执照，成为天津市首家公开亮牌的私营企业老板。他看到这是他一个新的起点。

两个月后，全国规模最大的糖酒食品春季订货会开始了。人们在这次订货会上发觉一种品名为“大亨”牌的高浓缩即冲即饮的天然饮料非常引人注目。各地客户经过仔细品尝与询问，认为这是一种很好的新型饮料，于是纷纷向生产厂家订货，签合同。武振海这一炮终于打响了。“大亨”牌天然饮料成了畅销产品，派往各地促销的业务员三天两头往回打电话，要求扩大生产。各地销路大旺，发生了脱销情况，厂里的生产呈现出一派繁忙景象。

仅60天后，“大亨”饮料又在“三北”地区同行业评比中代表天津一举夺魁。这种“大亨”牌饮料投入市场以来，连年产量大增，1989年的年产值是530万元；1990年升至1200万元；到1991年达到了年产值2400万元。1993年就更不得了，半年时间产值就超过亿元！1993年2月18日，天津市体改委批准

武振海成立了天津市第一家私营企业集团公司——大亨集团公司，下属有6个专业公司，武振海为集团公司董事长兼总经理，他的事业又迈上了一个更高的起点。从200元起家，经营修理农具的夫妻店，发展成为一个亿元资产的大富翁，一个在天津可以称得上第一的私营集团公司，武振海走过的是一条充满艰难曲折的路，如果不是他有着广博知识与超常的胆识与智慧，这条路也是不可能走成功的。

武振海当然不会只守着一个聚宝盆过日子，这不是他的一贯思路。在“大亨”饮料获得全胜后，他就为他的企业加足了马力，开始实现他更大的梦想了。

可见，要想成功，必须要有追求成功的强烈渴望。只有以如饥似渴的心态去对待财富，才会有获得财富的头脑。如果没有梦想，就只能永远沉沦于黑暗；如果没有追求，就只能永远原地徘徊。缺乏积极精神的民族意味着堕落，唯有梦想与追求，才能立于不败之地。

▲迎合大势，待机而动

炒股的人都知道，做股票要迎合大势。顺势而为，则事半功倍，逆势而行，常常会鸡飞蛋打，一事无成。创业也是如此，其历程如江海波涛一样，有起有伏，危机常常出现。急功近利，下注式地能捞则大捞一把，当然也未尝不可，但那只能算是赌徒；只有放远眼光，迎合大势，待机而动，才能在波涛汹涌中安渡难关，取得长远的发展，成为角逐财富的豪杰英雄。

挪威富豪阿特勒·耶伯生便是这样一位识时务、迎大势的成功人物。

1967中东战争爆发后，东西方之间的海上门户苏伊士运河一度被关闭。日本和西方国家在中东购买的石油只好绕过好望角，在长途跋涉后回到本国，这种长途运输导致对油船的需求大

幅度增加，石油运输企业蜂拥而起，各航运公司纷纷大批购进油船挤进石油运输业，以赢得巨额利润，世界航运业似乎为之引起了一场巨大的地震。

那一年，年仅31岁的阿特勒·耶伯生因父亲去世，接手了父亲留下的一家小船运公司。这家公司只拥有7条船，与其他大航运公司比起来，力量极其弱小。其父去世前，面对航运业经营油船的热潮，也购有3条油船，希望借以挤进石油运输业。油船的造价非常高，这3条油船花费了公司微薄资本的大部分，这种投资积压了资金，具有一定危险性；同时面对一些庞大的运输公司，只有3条油船的小公司也毫无竞争力。鉴于这种情况，耶伯生在接管公司一年后宣布卖掉油船，退出石油运输的竞争热潮。为此，招来了许多人的非议，但耶伯生不为所动。油船很轻易地就脱手了，利用卖3艘油船的钱，耶伯生购进了几艘散装船，这种散装船可以用来为大企业运输钢铁产品和其他各种散装原材料，以此为基础，他与一些大企业签订了运输钢铁产品和原材料的长期合同，生意渐有起色。

1973年，再次爆发中东战争。为抵制美国等西方国家对以色列的支持，阿拉伯产油国纷纷提高油价。油价猛涨，使许多石油消费国大幅度削减石油需求量。与此同时，北海和阿拉斯加石油的成功开采，也改变了石油运输的路线。这两个原因使油轮的需求量锐减，给世界运输业带来了根本的变化。许多石油运输船处于闲置，各大油船公司在新情况下进退维谷，一筹莫展，有不少公司损失惨重，有的甚至处于崩溃状态。

此时，耶伯生这家曾经只有7条船的小公司，凭借其与工业部门签订的那些长期合同，运输散装货物，赢利稳步上升，不仅安然度过航运业的衰退时期，而且逐步积累起资金，使公司有了进一步的发展。

现在，在耶伯生的手中掌握着总共1200万吨的90条商船的大船队，还有在世界各地的众多投资，耶伯生公司已是挪威最为