

王者之风

亿万富豪的脾气性格

◎ 麦迪 / 主编

WANG ZHE
ZHI FENG

中国经济出版社

王者之风

亿万富豪的脾气性格

◎ 麦迪 / 主编



图书在版编目(CIP)数据

王者之风:亿万富豪的脾气性格/麦迪主编. - 北京:
中国经济出版社, 1998.5

ISBN 7-5017-4368-1

I.王… II.麦… III.①名人-性格-研究-世界②成功心理学 IV.B848.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 11898 号

责任编辑:邵 岩

封面设计:康笑宇工作室

王者之风:亿万富豪的脾气性格

麦 迪 主 编

*

中国经济出版社出版发行

(北京市百万庄北街3号)

邮编:100037

各地新华书店经销

中国纺织出版社印刷厂印刷

*

开本:850×1168毫米 1/32 15印张 350千字

1998年6月第1版 1998年6月第1次印刷

印数:00001—20000册

ISBN 7-7-5017-4368-1

定价:25.80元

序 言

世

纪之交,恰逢我国由计划经济向社会主义市场经济转轨的当口,千载难逢的机会。在当今允许一部分人先富起来,允许多种经济成份参与竞争、齐头并进的大背景下,中国将出现一批亿万富豪是无可置疑的。

致富无模式,道路千万条。而这些富豪的性格特征,更是千奇百怪。中国有句谚语:江山易改,本性难移。每个人都有自己不同的性格,亿万富豪也莫不如此。追求财富获得成功,如同渡河去追求一个目标,有的人直接乘船通过了,有的人靠游泳通过了,有的人绕道翻山越岭通过了,有的人架桥通过了,有的人等待冰封时再通过,有的人却制造飞机或热气球通过。不管哪种方式,他们都达到了自己的目标。达到目标的方式千万种,而这些成功者的脾气性格是否有共性的东西?我们想,又有,又没有。这大概就是翻遍中外名著,找不到描写亿万富豪脾气性格专门书之原因吧。

王侯将相,宁有种乎?有。除了那些一生下来就注定要继承亿万家财的幸运儿外,他们成功的“种”,就是追求事业目光远大,坚韧不拔。大笋出大竹,这就是亿万富豪们共同的“种”。

从另一角度说,又没有种。每一位亿万富豪所走的路皆不

相同,脾气性格各一,事业的起点、所受的教育、待人处事的风格也不一样。例如,本书描写的富豪中,绝大部分是对财务、数据等都很精明的人,可像“嬉皮士”安妮塔这样对财务甚至对赚钱并不够精明和感兴趣的人,完全反传统,没有家庭背景,靠自己奋斗也成了亿万富婆。“抠门”抠到为五分钱发脾气,大方大到一捐就是上亿元,“花花公子”可以跳进粪池为客户找假牙,富可敌国却过着“新三年旧三年缝缝补补又三年”的日子。今天,我们再也无需阶级分析的眼光去看待这些亿万富豪了,也许,用平常之心去看待他们,更有趣,更客观,也更添一份我们平常人的信心——原来他们也不过是与我们一样的凡人,甚至是“小人”。

什么样的脾气性格能成为亿万富豪?也许目前你的脾气性格就能成。只要把它充分地运用到你的事业中,敢爱敢恨敢做,不要那么压抑。当你的老婆、丈夫或你最在乎的亲朋戚友说你“怪”时,你如能指着本书中某位亿万富豪的章节说,他比我还怪!也许这就起到了我们希望平衡你自信心的作用了。

当然,无需我们提醒,读者自然不会把书中的人物与自己所在的社会、时代混淆。像保罗·盖蒂那样与情人发生性关系都要签协议的“野人”,在美国也许行得通,在我国恐怕就得送进精神病院了。不同的风土人情,不同的道德规范和社会背景,必然产生不同的亿万富豪。若不顾国情刻意模仿、东施效颦,也许得到的只能是四处碰壁、倾家荡产甚至锒铛入狱,永世不得翻身。

路 野

1998年5月1日于北京

目 录

“冷面人”沃伦·巴菲特

他似乎永远生活在理智之中,搞股票从不带感情色彩。独立思考、独立工作,从不考虑别人想什么。做事全力以赴,做人却是冷冰冰的。连他的子女也很少见过他带着某种表情。他在生活上喜欢固守熟悉的东西:同一座城市、同一种饮料。美食万千,独爱吃汉堡包。…………… (1)

“花花公子”本田宗一郎

风流荒唐,赚的钱都花在女人身上,老婆也管不了。他感情外露,动辄对雇员大发淫威。然而做事认真,做人讲义气。别人吹捧他几句,就不知东南西北了。连董事长的位置都让了出来。为客户寻假牙,他跳进粪池翻了个遍,员工感动得直流泪。

…………… (29)

“苦行僧”王永庆

“刻苦耐劳”是他的座右铭。以苦为乐,苦尽甘来是他永不更改的人生哲学。身为台湾首富,一条毛巾用了 27 年。生活上他有自己的时间表,数十年一步不错。事业上,年逾八十还在驰骋商场,堪称亿万富翁吃苦第一人。…………… (53)

“铁公鸡”洛克菲勒

为了五分钱,他与秘书发火。这位无情的石油界垄断者,七岁时卖鸡赚钱,贷款取利,对金钱有着特殊的癖好,20岁要求父亲提前支付遗产,赚起钱来不顾他人性命。吝啬透顶,常因几个小钱令朋友和下属哭笑不得。他活了97岁,有一套自己的长寿秘诀。…………… (73)

“平民大亨”李嘉诚

他的皮鞋十双有五双是旧的,是什么牌子也从不讲究,坏了也舍不得扔掉,补好了照样穿。一套西装穿十年八年,真有点“新三年旧三年缝缝补补又三年”的味道,他的生活水平有时还不如1962年的生活标准。他说:“简单朴素的生活,会更有趣。”…………… (94)

“野人”保罗·盖蒂

他连与情人发生性关系都要签署协议,未经双方同意不得怀孕。保罗的情人说:“保罗是美人与野人的结合体。”他放荡不羁,一生五次做新郎,却放言:“当我考虑石油时,就不再考虑女人。”腰缠万贯的他却不肯花费几个钱去换取孙儿的两只耳朵。家庭悲剧一幕接一幕。…………… (115)

“小宝宝”比尔·盖茨

吃饭穿衣一概随便,除了爱开好车、住好房就是爱痴心妄想。他要用机器复制人类智慧。有时突然讲出的话别人听不懂。但是谁也想不到,这个商场上“冷酷无情的竞争者”,却是一个在妈妈面前长不大的“小宝宝”,他恋母害怕结婚,认为结婚意

味着像父母一样衰老。…………… (140)

“老顽童”盛田昭夫

全日本最有争议的叛逆者。他小时候成绩极差,后来把日本教育骂得一文不值。他好奇成癖,似乎永远长不大,55岁学会打网球,60岁学会滑雪,64岁学会滑冰;他开旅行,骑摩托,开环滑车……他甚至单独驾驶飞机,做特技飞行表演。

…………… (164)

“酒鬼”亨利·福特二世

在白天他是福特公司的首脑,在夜晚他却成了一个酒鬼和色鬼。他做事冷酷无情,不管是朋友还是敌人,一旦不需要统统去除。他颓然地感叹说:“我不搞专制独裁又该怎么办?”他致命地吝啬,曾扬言:“我宁愿节省钱财,而决不拯救生命。”

…………… (188)

“铁算盘”李兆基

他自小对钱的想法就与众不同。他生性刚毅木讷,善于借用他人力量做自己的事。他做生意的手法是无声夺人,对地产的算计极为精密,人称“铁算盘”。他做人总是光替别人“计算”。

…………… (212)

“嬉皮士”安妮塔·罗蒂克

她是一个平凡的女人,也曾是“垮掉的一代”之一份子。她曾经沉迷于嬉皮士生活,向往性解放,寻求性刺激,流浪世界各地,吸毒、冒险。后来,她与另一位嬉皮士结为夫妇,为妻为母,

为生存为理想,终于成为世人瞩目的风云企业家。她离经叛道,标新立异,惊世骇俗。她声称:“我绝不雇用哈佛商学院的毕业生。”…………… (236)

“职业赌徒”霍英东

一位外国记者说:纵观他的大半生,他的所有行动和心理,极具鲜明个性,别人称之为大企业家的风度和气魄,我认为还要加上职业赌徒孤注一掷的冒险特色。…………… (264)

“杀手”士毅·纽豪斯

为了维护千亿美元的家产事业,纽豪斯经常手段惊人,甚至作风残酷。被他“砍头”的总编辑如过江之鲫,翻脸无情的手段使他恶名昭彰。纽豪斯讨厌在公司里开会,谈天也极力避免,有关他们家族的问题永远高深莫测。纽豪斯的私生活孤独而放任,曾一度令他的父亲感到不满和失望。…………… (287)

“女间谍”多瑞丝·杜克

在亿万富豪中当过间谍的,世界上恐怕只有她一人。钱多了不知怎么办才好。她天生美丽放浪,精于理财却又轻信于人,因此一生被猎色者和贪财者包围,享尽了荣华奢侈同时又备尝了情爱折磨。其坎坷身世,充分展示了因钱名世而又被钱所毁的人生悲剧。…………… (315)

“殉道者”松下幸之助

松下认为,赚钱或个人的成功,当然可使人兴奋,但生产使命更加尊贵,会使人产生正义感和希望。他自小养成一种勤劳

的习惯,所以他从没把辛苦当成一回事。…………… (341)

“铁腕柔情”卡内基

即使是合作多年的事业伙伴遇难,卡内基也会坐视不救。然而晚年却突然善心大发,热心慈善公益事业。他认为“人死而富乃是最大的耻辱”,财富不能带进棺材。…………… (362)

“清教徒”包玉刚

他一生没有绯闻,哪怕是“捕风捉影”的“煲水新闻”。他最讨厌赌博,属下甚至不敢在他面前提及“赌”字。这在超级富翁中是绝无仅有的。他的爱好仅仅是一些跳绳之类的锻炼项目,吃喝嫖赌似乎与他无缘。…………… (387)

“怪老头”皮尔·卡丹

他性格孤僻,个性古怪,十分注重感情却又终生未娶。他不怕受骗,亿万家财只需他一支笔,他不搞股份制,不追求合资,也没有继承人。…………… (409)

“老好人”保罗·高尔文

高尔文辛苦工作,选用良才,对他工作的男女员工表露出明显的关怀,他珍视忠诚和同事关系。他的“门户开放政策”,使“摩托罗拉”响遍全世界。他从不像有些“大亨”那样是一种没有人性的人,他的一生至今为他的下属所充分理解。他是一个不迫时髦的实干家。…………… (430)

“冷面人” 沃伦·巴菲特

● 他那张严肃的面孔似乎从来没放松过。他似乎有超常的洞察力，他谈论一件事情的方式，让人深信，他确实很清楚自己究竟在说些什么。

● 有人戏称沃伦有两个女人。但并不等于沃伦是一个花花公子，因为沃伦对待这两个女人都是非常小心的。他在生活上喜欢固守熟悉的东西：同一座城市、同一种饮料。独爱吃汉堡包。

● 似乎沃伦所过的生活对一个亿万富翁来说是极不相称的。享受本身并不是他对财富渴求的原因，金钱只不过是一种证明，是他所热爱的游戏的一个记分牌而已。

在美国，沃伦·巴菲特是一个神话般的人物。他从零开始，从事股票和企业投资，迄今已积聚起 166 亿美元的巨额财富，超过比尔·盖茨，成为名副其实的世界首富。

同历史上的或同时代的大富豪们相比，巴菲特不同凡响。从石油大王约翰·D·洛克菲勒、钢铁大王安德鲁·卡内基，到软件大王比尔·盖茨，他们都有一个共同的特点，即他们的财富都来自一种产品或发明。巴菲特却是个纯粹的投资商：他的钱来自对各种行业和股票的选择。

“冷面人”沃伦·巴菲特

不仅如此，在 40 年的投资生涯里，巴菲特从没用过财务杠杆，没有投机取巧，没有遭遇过大的风险，而且没有哪年亏损。无论股市行情牛气冲天还是疲弱低迷，无论经济繁荣与否，巴菲特在市场上一直保持良好的态势。尽管持反对意见的人总是说他的某项新投资“这次”会失败，但同时期没有哪个人的记录可与巴菲特相媲美。严格地说，甚至没有人能够接近他。

这真是一个奇迹！在市场专家、华尔街经纪人及其旁观者们看来，简直是一件不可思议的事情。

巴菲特成功的奥妙何在？洞察先机的天赋？卓越独到的眼光？灵活有效的技巧？……相信这些是人们每年一次涌向奥马哈，像圣徒朝圣一样去聆听巴菲特教诲的目的和原因。尽管金融界人士到达奥马哈，把他的著作视为《圣经》，犹如念布道的经文一样背诵他的格言，但是，正如比尔·盖茨所说：“只将沃伦大量的格言铭记在心是远远不够的，虽然沃伦大量的格言值得背下来。”

实际上，巴菲特的天才之处是他的性格：谨慎、严谨、理性。这些“冷面人”的性格，对于那些搏击股票市场的人是必不可少的，然而在金融狂潮时期却很少见。就此而言，是巴菲特的性格把他推举到投资业和美国企业的公共导师的地位。

苦难的生活给沃伦幼小的心带来了深刻的影响。他怀有一种执着的愿望，想要变得非常非常富有。他在 5 岁之前便有了这个念头，而且自那以后，这种念头就从来没被放弃过。

沃伦·巴菲特 1930 年出生在美国西部的一个叫做奥马哈的小城里。它地处密苏里河西岸，宛如镶嵌于翡翠上的明珠，熠

熠生辉。在家中的三个孩子中，沃伦排行老二，是唯一的儿子。从最初开始，沃伦就超乎年龄地谨慎。他学走路时总是弯着膝盖，仿佛这样可以保证他不会摔得太惨。当他母亲带着他和姐姐多丽丝去教堂时，多丽丝会到处乱跑以致于走丢了，但沃伦则会乖乖地坐在母亲旁边。他被母亲称为“一个很少带来麻烦的小孩”。

巴菲特自小就对数字显得如饥似渴。他常和小伙伴拉塞尔一起，在拉塞尔家的前廊里消磨整个下午的时间：俯瞰着繁忙的路上，记录下来来往往的车辆牌照号码。暮色降临以后，他们就回到屋里，不厌其烦地重复他们认为有趣的游戏：拉塞尔找来一本厚厚的书鉴，读出一大堆城市的名单，而沃伦则迅速准确地逐个报出城市的人口数量。不论是棒球的得分，还是赛马的输赢机会——每个数字都是他那早熟的记忆所渴求的。每次当沃伦梳洗一番，随母亲到教堂时，他就坐在母亲身边，用计算宗教作曲家们的生死年限来打发时间。

沃伦有着一双蓝色的眼睛、白皙的肤色和粉红色的下颌。他感兴趣的并不仅仅是数字，还有金钱。沃伦出生的时候，正是家里最困难的几年，父亲霍华德·巴菲特因投资股票而血本无归，家里的生活非常拮据，母亲甚至为了节省下一磅咖啡钱而不去加入她的教堂圈子。

苦难的生活给沃伦幼小的心带来了深刻的影响。他怀有一种执着的愿望，想要变得非常非常富有。他在5岁之前便有了这个念头，而且自那以后，这种念头就从来没被放弃过。

在巴菲特5岁的时候，他就在家里的过道上摆了一个卖口香糖的摊儿，向过往的人兜售。后来，他开始卖柠檬汁——这回可不是在巴菲特家那条僻静的街上，而是在拉塞尔家前面，那儿市区繁华。

沃伦·巴菲特

自那以后，类似的活动便从来没有停止过。沃伦挣钱有着自己的目的：他并不是赚钱来花，而是在向他的勃勃野心一步步地迈进。

当沃伦7岁时，发了一场奇怪的高烧，住进了医院，医生切除了他的盲肠。他身体十分虚弱，医生们都担心他会死去，就连父亲端来他最爱喝的面条汤时，沃伦也一口不吃。但在他一个人呆着的时候，他就拿起一支铅笔，在纸上写满数字。他告诉护士说，这些数字代表着他未来的财产。“现在我虽然没有太多钱，”沃伦兴高采烈地说，“但是总有一天，我会很富有。我的照片也会出现在报纸上的。”在死亡的痛苦中挣扎的沃伦，不是在面汤中，而是从对金钱的梦想中找到了精神的支柱。

9岁时，沃伦和拉塞尔就在拉塞尔家对面的加油站数着从苏打水机器里出来的瓶盖数。这可不是一个无聊的举动，而是一个简单的市场调查。桔汁的杯子有多少？可乐的无酒精饮料有多少？两个小男孩把这些瓶盖运到货车上，然后把它们在沃伦家的地下室里成堆地贮集起来。他们想知道：哪一种品牌销售量最大？谁的生意最红火。

当大多数孩子都还对商业一无所知时，沃伦就从他那作股票经纪人的父亲手里搞到成卷的股票行情机纸带，把他们铺在地上，用父亲的标准普尔指数来解释这些报价符号。他还在当地高尔夫球场的草地上寻找用过的但还可以出售的高尔夫球，并号召半数的邻居来帮助他。很快，他的卧室里就堆满了容量为一蒲式耳的几筐高尔夫球，他细心地把它们按牌子和价格整理得规规矩矩。一位当时的邻居后来回忆说：“他发给我们一打高尔夫球，我们把它们卖了，然后他提成。”沃伦甚至还在埃尔姆伍德公园和一个要好的伙伴建起了高尔夫球亭。据那个

伙伴回忆：“后来，他们的生意太红火了，于是有人告发了我们，那些职业贩子把我们给赶走了。”

沃伦还经常和拉塞尔跑去“奥马哈乡村俱乐部”，给到那里玩乐的大款们扛高尔夫球棍，然后挣得3美元的报酬。傍晚时分，美国中西部笼罩在宁静的暮色中，他们坐在拉塞尔家前廊的滑车上摇来晃去。这个时候，街上的车流和电车发出的叮咣响声在沃伦的脑海中形成了一个主意。看到许多刚好开过拉塞尔家门前的车，沃伦会说：“要是想办法从它们身上赚点钱就好了。”他还会跑到拉塞尔母亲那里，认真地对她说：“这些车子！您不赚这些来往路人的钱真是太可惜了。”好像拉塞尔家可以在街上设一个收费亭似的。

有一次，拉塞尔的母亲向沃伦提出了这样一个问题：“沃伦，你为什么想赚那么多钱？”

“这倒不是我想要很多钱，”沃伦答道，“我觉得赚钱来看着它慢慢增多是一件很有意思的事。”

少年时代的沃伦·巴菲特非常喜欢一本书，达到爱不释手的程度，书名叫《赚到1000美元的1000招》，他常常徜徉于书中自得其乐。这本书用“以自制的软糖起家”以及“麦克·杜格尔夫人变38美元为百万美元”等故事来游说未来的洛克菲勒式的人物。沃伦无比生动地把自己想象成为虚幻中的人物——想象自己站在一座金山旁边，显得多么的矮小；而这座金山给他带来的狂喜远远超过一座糖山。他恰恰是书作者所编织的梦幻故事的读者——他牢牢铭记书里的建议“开始，立即行动”，不论选择去做什么，千万不要等待。

在沃伦11岁那年，像其他孩子迷上新型飞机一样，沃伦被股票深深吸引住了。说干就干，他以每股38美元的价位果断地买进了3股城市设施优先股股票，还给姐姐多丽丝也买了

“冷面人”沃伦·巴菲特

3股。不久，股价攀升到40美元。沃伦抛出股票之后，扣除佣金，第一次在股市上获得5美元的纯利。沃伦初战告捷，他感到自己想象中的那座金山离自己越来越近了。

每次当举办啤酒晚会的时候，他的朋友们都会挎着自己的女朋友来参加晚会，唯独沃伦没有约会的对象。

沃伦看上去实在没有什么特别的，他太不引人注目了，唯一让人们记住这个孩子的就是他走路的时候肩膀向前耸着，身子弓向地面，步子拖拉得极不利索，像一只疲惫的公山羊。他时时把那个样子极丑的钱包拴在皮带上，在他的那些威尔森的同学看来，沃伦穿的鞋子肮脏极了，足可以表明他是个乡巴佬。若干年后他们依然记得，“我们总是把沃伦和他那双运动鞋扔出去，但他一年到头也不换，即使在雪下得一英尺厚的严冬，他依然该穿着运动鞋。”沃伦不仅对运动鞋情有独钟，他的头发也老是乱蓬蓬的，甚至在年龄已不小的时候依然还不会刮脸。沃伦的不修边幅是出了名的，以致连校长都提醒沃伦的母亲利拉该给这个戴着眼镜的家伙修整一番了。

人们偏见的目光常常是会伤害一个人的，但认识沃伦的人却没敢用贬视的目光去对待沃伦。因为这个家伙让人觉得实在太有趣了，他那么有个性，那么有头脑。尽管这个单纯得近乎“傻瓜”的小伙子从不参加周末舞会，不像别的孩子那么活跃，也不谈到性方面的问题，但他的独到的见解总是让人感到他很了不起。

13岁那年，沃伦就登记了他的收入并提交了纳税申报表，因为那时他就已经成了《华盛顿邮报》的发行人。那时的沃伦除了送报之外，一点都不开心。他在学校成绩平平，同时还会

给老师带来不少麻烦。于是，在那年的6月，沃伦与密苏里国会议员的儿子罗杰·贝尔及另外一个好朋友一起搭车往宾州的好希去了，沃伦知道那儿有一个高尔夫球场，可以去那儿逗留几天当当球童。成天和家人呆在一起让他们简直都快发疯了。但事情并不象所想的那么简单，第二天一清早，他们便被警察截住了。在警察们看来，两个身高6英尺的大男孩带着一个弱小的贝尔，那很可能是绑架。很难想象得出，13岁的沃伦油嘴滑舌地向警察申辩他们是多么的无辜，而对他们的出逃却只字不提。最后警察把他们放了出来，但他们却象泄了气的皮球一样，于是当天就搭车回到了华盛顿的家。

从那次出逃回来后，沃伦在学校突然用起功来，显得非常驯服，令霍华德和利拉都感到震惊，尽管那次沃伦回来后，他们对沃伦很和蔼。沃伦不仅在学校成绩提高了，而且连送报的路线也扩展了许多。他每天早上需送500份报纸。利拉早上起床给沃伦准备早餐，因为他5:20分以前便出了家门去赶开往马萨诸塞大街的公共车。偶尔当他病倒时，利拉便帮他去送报，但她从不要所挣来的钱。利拉说：“他的积攒是他的一切，你根本不敢去碰他装钱的那个抽屉，每一分钱都必须好好呆在那里。”

那时沃伦就显出了不凡的商业头脑，他不仅能制定最省气力的送报路线，而且还在送报的同时兜售杂志来提高收入。他对赖帐的问题也是有一套办法的，他免费向电梯间的女孩送报，但要求她们在一旦有人要搬走时，就要向沃伦提供消息。不久，沃伦便把送报做成一项大生意，他每月可以挣到175美金。到1945年，即他14岁时，他就取出利润中的1200美元投资到了内布拉斯加的一块40英亩的土地上。

沃伦有一位叫唐纳德·丹利的好朋友。早年丧母的丹利是