

Wealth Circle

财富圈

——从第一桶金到身家过亿的秘密

他们凭借什么从白手起家成为亿万富豪？他们凭借什么在商战中力挽狂澜、屹立不倒？洞悉当代富豪深谱的资金流动规律，成就你登上财富巅峰的「财富圣经」！

凌洛妍◎编著



台海出版社

Wealth Circle

财富圈

——从第一桶金到身家过亿的秘密

凌洛妍◎编著



台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

财富圈:从第一桶金到身家过亿的秘密 / 凌洛妍编著.

-北京:台海出版社,2011.5

ISBN 978-7-80141-800-5

I. ①财... II. ①凌... III. ①商业经营-通俗读物

IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 072080 号

财富圈:从第一桶金到身家过亿的秘密

编 著:凌洛妍

责任编辑:姜 航

装帧设计:天下书装

版式设计:通联图文

责任校对:韩 海

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市景山东街 20 号, 邮政编码:100009

电 话:010-64041652(发行,邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail:th-cbs@163.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京高岭印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

开 本:710×1000 1/16

字 数:140 千字

印 张:14

版 次:2011 年 5 月第 1 版

印 次:2011 年 5 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-80141-800-5

定 价:28.00 元

版权所有 翻印必究



序

穷人和富人的区别——财富圈的马太定律

何为穷人？何为富人？穷人和富人的区别到底在哪里？

我们先来看一下百科名片上关于这两个词的定义：穷人——没有钱的人；富人——物质资源富有的人群，衣食住行条件相对优越，不为基本生活需要而忙碌奔波。我们在这里给它们下一个新的定义：穷人——没有参透财富秘密，也没去敲财富之门的人；富人——发现财富之门虚掩着的人。如果一个穷人突然去敲了财富之门，他会发现，自己和进了门的人并没有千里之隔。

财富圈的马太效应

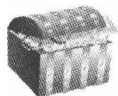
【定律解释】

马太效应指强者愈强、弱者愈弱的现象，广泛应用于社会心理学、教育、金融，以及科学等众多领域。其名字来自圣经《新约·马太福音》中的一则寓言：“凡有的，还要加给他叫他多余；没有的，连他所有的也要夺过来。”“马太效应”与“平衡之道”相悖，与“二八定则”有相类之处，是十分重要的自然法则。



【财富解密】

马太效应在解密富人和穷人的差别时，有异曲同工之妙，不同的



财富圈

——从第一桶金到身家过亿的秘密

是,二八定律更倾向于说明现象,而马太福音更倾向于解释现象。贫富差距会产生“马太效应”。在股市楼市狂潮中,最赚的总是庄家,最赔的总是散户。于是,如不加以调节,普通大众的资金,就会通过这种形态聚集到少数人群手中,进一步加剧贫富分化。另外,由于富者通常会享受到更好的教育和发展机会,而穷者则会由于经济原因,比富者更乏发展机遇,这也会导致富者越富,穷者越穷的“马太效应”。

那作为一个穷人,该怎样更好地规避马太效应呢?马太效应来源于贫富的差距和富人、穷人占有财富的不同而享受不同的教育机会,导致穷者愈穷,富者愈富。富人像滚雪球一样把穷人的财富滚走,同样,穷人也可以像滚雪球把富人的财富滚回来,以彼之道还施彼身。

【财富箴言】

人生如滚雪球,最重要之事是发现雪和长长的山坡。

——巴菲特

编者:如果你被“马太效应”了怎么办?



Wealth Circle 目录 CONTENTS



穷人和富人的区别——财富圈的马太定律 1

财富秘密第一则

富豪们,他们惊人的财富从何而来 1

1. 微软帝国——盖茨的惊人财富从何累积 1

2. 阿里巴巴——“狂人”马云的成功秘诀 4

3. 长江实业——“超人”李嘉诚何以成功 8

4. 万科集团——地产业老大的崛起之路 13

5. 伯克希尔——“股神”巴菲特叱咤股市的奥秘 19

6. 蒙牛集团——“老牛”牛根生的蒙牛神话 23

7. 海尔集团——“白色家电”第一品牌的成长之路 26

8. 腾讯QQ——马化腾如何缔造了腾讯公司 30

财富秘密第二则

投资理财——平民百姓的致富秘诀 33

1. 第一秘诀:你不理财,财不理你 33

2. 以钱生钱,钱财自然滚滚而来 37

3. 投资理财,要赚钱而不是赔钱 41



财富圈

——从第一桶金到身家过亿的秘密

财富秘密一

4. 学会发现生活中的隐形财富 48
5. 80后的我们,买房PK租房 52
6. 钱要放在哪里? 银行、保险柜VS其他 56
7. 如何最大化自己的财富 59
8. 家庭理财,钱一定花在刀刃上 63

财富秘密二

- 犹太人——第一商人的致富秘诀 68
1. 热爱金钱,金钱散发着温暖 68
2. 富翁不是靠攒钱攒出来的 72
3. 合理合法的避税纳税 75
4. 机会属于有准备的人 78
5. 犹太人成功的黄金法则 81
6. 遵守契约,诚信做人 85
7. 活用商业世界的游戏规则 89
8. 时间是最宝贵的财富 92

财富秘密三

- 财富定律,让科学来解释财富的奥秘 96
1. 蝴蝶效应——亚洲金融风暴的巨浪 96
2. 鲶鱼效应——肯德基和麦当劳的赛跑 100
3. 青蛙现象——三鹿奶粉的安乐死 103
4. 破窗理论——张瑞敏的海尔改革 106
5. 二八定律——犹太金融帝国建立之谜 109
6. 刺猬效应——通用电气公司的管理之谜 114
7. 羊群效应——温州商人的羊群行动 116
8. 手表定律——铤星公司的破产 120



金融风暴启示录	124
1. 恐怖的金融风暴究竟是如何爆发的?	124
2. 风暴之中, 美国为何一直要让人民币升值	128
3. 恐怖的风暴带来了全球经济怎样的影响	132
4. 中国政府是如何成功应对经济危机的	136
5. 社会保障体系真的能让你后顾之忧吗	140
6. 中国经济是否会重蹈日本的覆辙	144
7. 21世纪, 一个没有国界的世界	151

创业照亮人生, 财富改变命运	155
1. 创业第一步: 作为创业者来评价你自己	155
2. 创业第二步: 寻找一个好的企业构思	159
3. 创业第三步: 建立你的企业构思	163
4. 创业第四步: 评估你的目标市场与客户群	167
5. 创业第五步: 选择你的创业伙伴	170
6. 创业第六步: 找准你的企业法律形态	172
7. 创业第七步: 精确研读国家的大政方针	176
8. 创业第八步: 预测启动资金的需求金额	181

剖析宏观调控——把握国家的大政方针里的财富走向	186
1. 怎样从每年一度的政府工作报告中嗅出财富	187
2. 国家重拳调控楼市究竟是为哪般	189
3. “国进民退”山西煤矿资源整合的深层启示	192
4. 创业板的上市暗藏怎样的政策走向	195



财富圈

——从第一桶金到身家过亿的秘密

财富秘密第七则

- | | |
|-----------------------------|-----|
| 5. 低碳经济来了,你准备好了吗 | 197 |
| 6. 中国的下一个经济热点是什么 | 201 |
| 7. 人民币汇率的变动究竟牵动了谁的神经 | 205 |
| 8. 在后金融危机时代下看国家间的财富规则 | 208 |
| 9. 从世界经济及国际规则看国际财富流向 | 211 |



财富秘密

第一则

富豪们,他们惊人的财富从何而来

本章导读:一个国家的繁荣昌盛,需要藏富于民,然而我们不可能每个人都能参透财富的秘密,去敲开财富之门,但是每个人都希望自己能够致富。所以,财富秘密第一则就希望帮助那些雄心勃勃渴望致富的人们能够参透财富圈的秘密,帮助他们来解读富豪们的财富人生,从他们的成功历程中获得经验和启发,帮助这些雄心勃勃渴望致富的人们能够赚取金钱、保存金钱,及利用金钱赚取更多的财富。

1.微软帝国——盖茨的惊人财富从何累积

微软帝国的创始人比尔·盖茨是目前世界上最富有的人之一,他的资产逾千亿,被美国人誉为“坐在世界巅峰的人”。如果说微软是一个巨大的商业帝国的话,那么比尔·盖茨俨然就是这个帝国的酋长。这样的



一个帝国和这样的一个酋长通过技术和数字在全球范围内一步步地编织着它的帝国版图,并通过数字和技术影响和改变着整个全世界。

比尔·盖茨自小头脑灵活,18岁时考上美国哈佛大学。但是盖茨在哈佛仅仅就读了两年,两年以后,盖茨没有完成学业就申请退学,其中原因有二:一是学校的知识已经不能能够再满足他;二是他敏锐地洞察到个人电脑在未来所拥有的广阔前景。于是,在1975年,他与中学的校友保罗·艾伦以为数不多的1000美元共同创办了微软公司。那时候的比尔·盖茨只是一个20岁的年轻人。

1981年,比尔·盖茨和保罗·艾伦为国际商用机器公司(IBM)设计个人电脑的操作系统磁盘软件获得成功。这就是我们常常谈起的DOS命令。也正是从那时候起,微软公司开始迅速走向成功。

微软公司创业之初,只有40多名员工。到1996年时,微软的员工已经发展到1.6万名,资产近200亿美元。令诸多成功人士艳羡的是,拥有1.6万名员工的微软,营业额却可以同拥有30万职工的IBM公司相媲美。在个人电脑的6种主要软件中,微软公司在其中的4种中独领风骚;在6种专业软件中,微软公司都显示出咄咄逼人的实力。同样到1996年,微软公司控制了84%的操作系统软件市场,它开发的MS-DOS磁盘作为软件安装在1.2亿台电脑上,它开发的WINDOWS(窗口操作系统)可用于25种语言,用户超过6000万。

比尔·盖茨是一个雄心勃勃的人,他的梦想是让所有的人都能从他的成功中受益。当标志着第二次信息革命开始的“信息高速公路”出现时,它立即站在了这股新浪潮的最前端。微软公司投资4000万美元同移动电讯技术公司合资建立了世界无线通讯联网系统,以庞大的信息传递网络服务于世界。1995年3月,比尔·盖茨与另一位亿万富翁、美国最大的移动电话公司创始人克雷格·麦考宣布了新的合作项目:在全球建立移动通讯网。这一项目的总投资达90亿美元。比尔·盖茨说,他要用电



脑和信息高速公路解放世界。在IT软件行业流传着这样一句告诫:“永远不要去做微软想做的事情。”可见,微软的巨大潜力已经渗透到了软件界的方方面面,简直是无孔不入,而且是所向披靡。

比尔·盖茨和微软帝国一路走来,凭借自身高科技力量的原动力,乘风险投资之风,以资本市场为翼,攻城略地,驰骋千里,尽显风流。



【财富解密】靠实力拥有财富

对于微软,人们看到的大多只是它的公司和产品的品牌;对于财富,人们往往也只是看到比尔·盖茨个人所持有的微软近20%的股份——总市值达到近1000亿美元(相当于欧洲一个小国的全部国民生产总值,是伊拉克国民经济总量的两倍),却很少看到微软的成功或者说盖茨成功背后的立身之本——技术。而真正实现了微软的不断扩张的是盖茨的商业头脑——一个懂技术和技术应用发展方向的头脑——精通本行业的核心技术,看准技术应用发展方向,准确把握市场需求,比对手先行一步,快速累积财富。

比尔·盖茨创办微软的成功,表明了知识是创造财富的一种重要的资源,特别是信息高速公路联网后,知识对财富增长的贡献率将提高到90%以上,以知识作为主要生产资源的企业,比如微软、英特尔、IBM等信息产业企业,其生产总值已经超过通用、福特和克莱斯勒等企业,成为信息时代的主导型产业。微软帝国并非第一家把知识作为生产资源的企业,但微软却是把知识资源利用艺术发挥到极致的企业——利用知识生产财富,正是盖茨惊人财富的累积之秘。

微软公司把重视人才的管理理念视为公司的核心财富。在信息时代里,人才的价值尤为重要。信息时代里,一个高级程序员和一个普通程序员的效率差异可能高达10倍以上。微软所处的竞争领域的其科技



财富圈

——从第一桶金到身家过亿的秘密

在快速变化，微软的关键战略之一就是发掘那些懂得技术与商业的精明的人，并且能够让他们为自己所用——人才是一个公司的核心竞争力，拥有人才就代表拥有实力，拥有未来的发展。

【财富箴言】

社会充满不公平现象，你先不要想去改造它，只能先适应它。

——比尔·盖茨

编者：信息时代，知识是最大的财富，把知识作为创造财富的资源，用知识整合资本，每个人都可以成为第二个比尔·盖茨。

2. 阿里巴巴——“狂人”马云的成功秘诀

在《一千零一夜》的故事里，阿里巴巴对着山门喊“芝麻开门”，然后他得到了强盗们所有的财富。在中国，阿里巴巴的创始人马云在2007年11月6日，对着香港的股市喊“IPO”，于是他得到了投资者15亿美元的追捧！

马云在1997年才成立阿里巴巴(Alibaba)，发展到现在，阿里巴巴已经是中国最大的网络公司和世界第二大网络公司。阿里巴巴于2007年11月6日在港交市场挂牌上市，那天是互联网造福运动登峰造极的一天。IT公司上市曾经造就了当年中国首富丁磊和陈天桥；腾讯上市，创造了5个亿万富翁和7个千万富翁；百度上市，创造了8个亿万富翁和50个千万富翁，240名百万富翁；而阿里巴巴此次上市，诞生了近1000名百万富翁，创造了中国互联网有史以来最大的富人帮。阿里巴巴此次融资近15亿美元，成为近几年来全球最高的一次互联网融资，而其市值将达





到682.07亿港元(约合88亿美元)。

每个成功的男人身后都有一个成功的女性,阿里巴巴成功的背后,却有一个成功的“狂人”马云。马云是何许人也?让我们先看看他的几句狂言:

- 我就是打着望远镜也找不到竞争对手。
- 用显微镜找自己的缺陷。
- 与众不同不是我做出来的,而是我的本能。

让我们再看看他的简历,看看他是否有说狂语的资本:

·1989年,马云被分配到杭州电子工业学院当英语教师,他在这所学校里待了整整6年。

·1994年,30岁的马云,第一次从学校外教比尔那里,听到“互联网”这个东西。

·1994年—1997年,马云经历了无数艰辛、苦难、挫折和失败,又迎来了北上失败、合资的失败。

·1997年11月,再次带领8人团队二次北上,加盟外经贸部所属的中国国际电子商务中心(EDI)。

·1999年年底,因不愿被“招安”,马云带领团队8人,放弃高薪离开北京,二次回到杭州,开始创办阿里巴巴。这一年,网络大潮席卷全球,新浪、搜狐、网易一路高歌猛进,曾是中国网络第一人的马云,起了大早却赶了个晚集,仍需从头再来,一无所有。

·1999年2月21日,第一次员工大会,创始人18人参加,经过激烈的讨论,确立了B2B的战略方向。

·1999年9月,经过6个月的封闭开发,阿里巴巴网站横空出世,成为世界上最好的B2B网站之一。

·1999年6月,阿里巴巴的关键人物蔡崇庆加盟,为今后阿里巴巴的融资、上市奠定了基础。



财富圈

——从第一桶金到身家过亿的秘密

·1999年10月26日,因蔡崇庆引荐、操作,引入第一笔500万美元的风投。

·2000年1月,孙正义的软银带来第二笔2000万美元风投,帮助阿里巴巴拓展全球业务。

·2000年3月,阿里巴巴搬入华星大厦,标志着湖畔时代结束,华星时代开始。

·2001年年初,由于盲目扩张和空降高端人才,缺乏有效的盈利模式,公司面临资金链断裂的风险,宣布进入危机的严冬。

·2001年1月,马云召开阿里巴巴的“遵义会议”,确立三个“BT0C”的战略决定:Back To China(回到中国),Back To Coast(回到沿海),Back To Center(回到中心)。

·2002年至今,阿里巴巴明确了中国供应商、支付宝、诚信通等产品定位,缔造出一支传奇销售团队,实现了公司三个“每天壹佰万”目标,继而推出淘宝网决战eBay,收购雅虎,决战搜索引擎,将公司推向上市之路……开启了一个神话时代。

马云,没有名牌大学的出身,没有海归概念,没有MBA资历,甚至不懂IT,或许你会纳闷:为什么一个不懂IT的人会成为IT界的领军人物?但事实确实如此,他是中国大陆第一位登上美国权威财经杂志《福布斯》的企业家,并于2000年10月被“世界经济论坛”评为2001年全球100位“未来领袖”之一,是中国IT业无可争议的领军人物之一。或许你的疑惑可以从阿里巴巴人对创业之初的几个细节描述中找到答案:

·没日没夜的工作,屋子地上有一个睡袋,谁累了就钻进去睡一会儿;

·租最便宜的毛坯房,报纸糊的水泥墙,地上除了一个床垫,什么都没有;

·每天早晨打开门,有一股臭味儿出来,地上横七竖八的都是人,要



小心地绕过去才行;

·为了节约电费,只开一个取暖炉,程序员一边烤手一边写程序;

·做客服做到痴迷状态,半夜2点答复客户的邮件,客户感到很奇怪:真有这样的人么?

马云,他是一个不折不扣的“狂人”,在他狂语的背后是那份对理想的坚守和执着,他更是一位理想斗士。狂言正是他持久的激情、坚强的理想信守、独特的领导魅力的一种表达方式。阿里巴巴正是在他这样一位企业灵魂人物的带领下,一步步成长起来,创造了一个神话。我们应该明白,他们的成功,并不只是因为“传奇”,光环的背后,他们跟我们一样,从一穷二白,没有背景开始,经历过比我们更多的苦难,忍受过比我们更多的艰辛,犯过比我们更大的错误,面临过比我们更严酷的冬天。成功的模式虽不可复制,但他们走的这条路,我们可以借鉴得太多、太多……



【财富解密】先有“财商”,后有财富

想要拥有财富,必先要拥有“财商”,如果你想像马云一样成功的话,你必首先拥有和他一样的“财商”。这里的“财商”包括:坚强的理想,持久的激情,开阔的商业眼界,宽广的胸怀,坚定的执行力。如果你拥有了这样的“财商”,你不想成功都难。

马云的成功,很大部分得益于他的“狂人”性格:首先,马云是一个少见的理想斗士,为了理想,他可以放下一切,从零开始,回到一穷二白;其次,他可以不懂IT,但他可以成为一个IT企业灵魂人物,这是他领袖性格在财富之路上盛开,开阔的眼光,宽广的胸怀,不畏人言的自信,持久的激情等综合出来的领导力,让他逐步成长为一名IT界领军人物;再次,对成功的极度渴望,让他的财富梦最终心想事成。由此,我们可以



财富圈

——从第一桶金到身家过亿的秘密

用一句话总结马云的故事：一个人是对的，他的世界就是对的。马云这样的“狂人”拥有了致富所需要的品质，所以他成功了。想致富得首先让自己拥有与自己想拥有的财富相匹配的品质，这应该是每个已经成功的企业家的起点。

【财富箴言】

阿里巴巴的“六脉神剑”就是阿里巴巴的价值观：诚信、敬业、激情、拥抱变化、团队合作、客户第一。

我永远相信只要永不放弃，我们还是有机会的。最后，我们还是坚信一点，这世界上只要有梦想，只要不断努力，只要不断学习，不管你长得如何，不管是这样，还是那样，男人的长相往往和他的才华成反比。今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝对大部分是死在明天晚上，所以每个人不要放弃今天。

如果我马云可以创业成功，那我相信全中国80%以上的年轻人都可以成功。

——马云

编者：即便是神话，也需要一步一个脚印地迈进，即便是英雄，也必须在失败中站起，我们曾面临的问题、遇到的困难、犯过的错误，阿里巴巴一样没少，甚至比我们更多，他们能走出来，我们，有什么理由不行？！

3. 长江实业——“超人”李嘉诚何以成功

为了向华人首富、爱国企业家李嘉诚致敬，我们在叙述他的故事之前特意剪辑了一段“旧闻”。

