

陈泰先◎编著



最新《福布斯》全球富豪排行榜 影响世界的亿万富翁

世界上 最能赚钱 的 九个人

失败又崛起的神奇经历；竞争与周旋的制胜法宝；力挽狂澜的独特气魄；令人钦佩的思想智慧。成功对他们而言，不是结果只是开始；事业对他们而言，不是目标只是经历；赚钱对他们而言，不是必需只是数字。

 中国纺织出版社

陈泰先◎编著



世界上最能赚钱 的 九个人



中国纺织出版社

内 容 提 要

世界上很多人都想拥有无尽的财富,但是真正的财富从何而来?其实财富不在别处,就在每个人的身上。想成为比别人更有钱的人,首先就要学会打造一个与众不同的自己。本书汇集了全球《福布斯》排行榜前列的富豪故事,用丰富生动的语言,真实震撼的事例,全方位地诠释了富翁是怎样炼成的,打造财富王国需要具备什么条件。本书会给读者提供最有价值的启示。

图书在版编目(CIP)数据

世界上最能赚钱的九个人 / 陈泰先编著. —北京: 中国纺织出版社, 2010. 1

ISBN 978 - 7 - 5064 - 5810 - 8

I. 世… II. 陈… III. 企业管理—经验—世界 IV.

F279. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 120794 号

策划编辑: 李秀英 黄磊 责任编辑: 陈 芳 责任印制: 陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号 邮政编码: 100027

邮购电话: 010—64168110 传真: 010—64168231

http: //www. c - textilep. com

E - mail: faxing@ c - textilep. com

北京仰山印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2010 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 710 × 1000 1/16 印张: 17.5

字数: 194 千字 定价: 29.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

序 言

金融危机风暴袭来，全球成了财富失乐园，不仅让全球富豪的净资产总额与去年相比大大缩水，还让富豪座次“洗牌”。一时间，几家欢乐几家愁。财富话题，成为全世界人们关注的焦点。

从无到有、白手起家的富豪们，在财富面前，都具有非凡的能力。我们在对富豪们倾注羡慕与敬佩目光的同时，更应该去理解与欣赏富豪们身上的闪光点，看看他们在困难面前是如何应对的。关注财富变化的同时更要注意那些比他们身后的财富更加可贵的东西。

那些登上财富圣坛的社会骄子吸引人们的并不单单是其数量惊人的财富，还包括他们的个人魅力、卓绝的智慧、巨大的影响力。尽管这些人出身不同、国籍不同、从事的行业不同，然而我们不难发现，在这些人身上都具有惊人的相似之处。在自身素质上，他们都具有强烈的自信、奋斗的勇气、挑战的决心、坚韧的毅力；在创富能力上，他们孜孜以求、处心积虑，抓住了那些流星般稍纵即逝的机会，他们的成功是一种必然。如果我们耐心地探索和研究世界顶级富豪们的创业史，就会发现，若要永久地与财富结缘，还需要与众不同的特质。这些财富英雄们还具备超凡的综合能力，可以说，他们身后的企业成长已与他们自身的发展融为一体、密不可分。解读这类人，我们会发现，他们内在的精神品质魅力，有时候超出了他们所拥

有的财富，这种解读更具有生命审视的意味。

毫无疑问，这些时代骄子的经商智慧，更是我们应该审视借鉴的标准样本。他们几乎都是白手起家，性格坚韧，敢于冒险，勇于拼搏，眼光独到而长远。这些美好而卓绝的品质是历练之后的升华。

在2009年《福布斯》全球富豪排行榜公布不久，我们针对最有代表性的前九位进行分析，他们是：比尔·盖茨、沃伦·巴菲特、卡洛斯·斯利姆·埃卢、拉里·埃里森、英瓦尔·卡普拉德、阿尔布莱希特兄弟、穆克什·安巴尼、拉克希米·米塔尔、阿曼西奥·奥尔特加·高纳。我们对这些精英人物的经商谋略和智慧进行了深刻挖掘，精心整理，写成了《世界上最能赚钱的九个人》这本书，本书含载了比同类书更多的财富信息、更卓越的财富智慧、更深刻的理论分析、更生动的财富事例，给广大读者提供了精彩绝伦的财富看台。

有人说，成功的捷径就是复制他人的成功。复制他人的成功首先要复制的就是这些人成功的思维方式，本书的编写初衷也正是如此。作者试图从这些伟大的成功者中找出他们的共性，并将他们奉献给那些渴望成功、渴望拥有理想富足的人生并为之努力奋斗的人们。

相信，在这里，每一个读者都能找到自己想看的東西和寻找的答案。让我们通过解读财富巨人的经营管理理念、企业文化以及生存竞争的智慧，汲取可贵的营养，丰富我们的头脑，充实我们的心灵，拥有比财富更耀眼的人生光彩，开创美好的未来。

编 者
2009.5



目 录



第 一 章

不倒翁首富

——比尔·盖茨 (Bill Gates)

职 务: 微软 (Microsoft) 前董事长兼首席执行官, 于 2008 年 6 月 27 日退休, 淡出微软日常管理工作。

身 价: 2009 年以资产总额 400 亿美元回归《福布斯》“全球富豪排行榜”第一位。

成功理念: 真正的财富不是个人电脑, 而是运行这些电脑的软件。21 世纪, 电脑和因特网会使各地财富和权利分配更加平均。

比尔·盖茨与保罗·艾伦于 1975 年创立微软之后, 到 20 世纪 90 年代中期几乎垄断了个人电脑操作系统市场。他在市场上的一统天下使他成了世界首富, 但他也一直受到谴责, 因为他抑制了竞争。

2000 年, 比尔·盖茨成立了全球最富有的慈善基金——价值 280 亿美元的“比尔及梅琳达·盖茨基金会” (Bill and Melinda Gates Foundation)。该基金会每年至少向发展中国家捐献公司资产的 5%, 用于抗击艾滋病、疟疾与其他疾病。比尔·盖茨说: “一笔规模超乎想象的财富, 最好不要留给孩子, 这对他们没有好处。” 比尔·盖茨表示自己“退休以后 20% 时间给微软, 80% 时间做慈善”。他是这样说的也是这样做的: 他将把自己财产全数捐给其名下慈善基金“比尔及梅琳达·盖茨基金会”, 一分一毫也不留给自己的子女。

2008 年金融危机爆发前夕, 比尔·盖茨宣布辞职。而随后爆发的全球性经济危机却使得他重新回到了《福布斯》富豪排行榜的首位, 这使他成为了不折不扣的“不倒翁”富豪。

1. 把握每个机会, 争取每个可能 / 3
2. 人生就是一次冒险 / 6
3. 和强者合作把握成功 / 8
4. 跨国牵手: 微软的中国之路 / 14

5. 精明决策，争做多面操盘手 / 19
6. 不拿闲钱，投资就要钱生钱 / 22
7. 精明慈善家，名利双收空间大 / 25
8. 打造个人成功法则 / 30
9. 一招“先”吃遍天法则 / 32
10. 好习惯成就非凡事业 / 34
11. 危机时的对手不可怕 / 36
12. 珍视人情，提升自己 / 39



华尔街股神 ——沃伦·巴菲特 (Warren Buffett)

职 务：伯希尔·哈撒韦 (Berkshire Hathaway) 公司董事会主席及行政总裁。

身 价：2009 年《福布斯》“全球富豪排行榜”第二位，资产总额 370 亿美元。

成功理念：应该只进行长期投资，并且只投资于自己了解和有信心的行业。

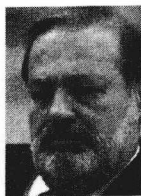
沃伦·巴菲特应该是全球最具影响力的投资家，通常能吸引 1.5 万人到他的家乡参加伯克希尔股东年会。他非常谨慎，并避免炒作。在网络泡沫期间，他受到了许多抨击，然而还是他笑到了最后。2006 年美国著名投资商沃伦·巴菲特又有“神来之笔”，以 40 亿美元购买以色列伊斯卡尔金属制品公司 (Iscar metalworking) 80% 的股份，这是巴菲特在美国以外进行的最大一笔投资交易，也是以色列历史上来自海外的最大一笔投资。

沃伦·巴菲特十分朴实。至今，他一直住在内布拉斯加州一幢简朴的房子里。他反对世袭财产，像普通市民一样纳税，每年缴纳的税款达数百万美元。他曾表示，他去世后，99% 的股票将交给比尔及梅琳达·盖茨基金会。巴菲特曾表示：“我想给子女的，是足以让他们能够一展抱负，而不是多到让他们最后一事无成。”这一点他与比尔·盖茨达成共识。





1. 钟情股票的不平凡少年 / 45
2. 个人价值投资法：安全边际理论 / 49
3. 收购连连看，招招显神通 / 55
4. 逆势而为，置之死地而后生 / 59
5. 强大的耐心，总能笑在最后 / 63
6. 无为而治，依靠直觉来经营 / 66
7. 成熟市场的成功之道 / 69
8. 慈善巨款，追求效应最大化 / 72
9. 风险投资的避让技巧 / 75
10. 避免短期炒作 / 80
11. 预测只是推测 / 83
12. 股票：失败属于大多数 / 85
13. 借债投资不可取 / 87
14. 知节制，切忌利欲熏心 / 89



第三章

勇往直前的“美洲豹” ——卡洛斯·斯利姆·埃卢 (Carlos Slim Helu)

职 务：拉美地区最大的电信公司美洲移动通信公司负责人，墨西哥电信业大亨。

身 价：资产总额 350 亿美元，位居 2009 年《福布斯》“全球富豪排行榜”第三位。

成功理念：一切以便宜为标准，让业务走出国门，面向世界。

卡洛斯·斯利姆·埃卢，这个墨西哥人的声誉早已超越了他的祖国，在几乎所有的美洲国家，人们都会经常听到媒体谈起他的名字，他被人称为墨西哥“美洲豹”。

他一手创办的墨西哥电话公司是该国最大的企业之一，他控制的美洲移动电话公司拥有 4000 万用户，是整个拉美最主要的移动电话公司，也是世界第七大移动电话公司。另外，在这个产业里，他还控制着巴西一些移动电话公司，并在秘鲁等国家的移动电话公司中拥有相当的股份。另外，他还购买了大批网络公司和电子设备生产企业，甚至和比尔·盖茨合作开办西班牙语的网站，试图在新技术领域开拓



自己的另一片领地。

卡洛斯·斯利姆·埃卢说：“现在，我的主要任务就是理解正发生的事情，并且找到自己的位置。”

有人说：“过去 20 年中，他显示出一种神秘的能力，能够找出被人低估的公司，然后改造它们，把它们变成赚钱的机器。他挑选股票和公司的能力可以被称为‘拉丁美洲的沃伦·巴菲特’。”

1. 借东风，青出于蓝胜于蓝 / 95
2. 有利形势频频出手显锋芒 / 97
3. 高瞻远瞩，追求商业全球化 / 99
4. 好买好卖才有收获 / 101
5. 垄断双刃剑，边磨边自省 / 103
6. 一切以便宜为标准 / 105
7. 天赋的财富智慧 / 107
8. 时刻找到自己的位置 / 109



第四章

电子商务的擎旗人

——拉里·埃里森 (Larry Ellison)

职务：甲骨文公司 (Oracle) 的创始人和首席执行官。

身价：2009 年以资产总额 225 亿美元位列《福布斯》“全球富豪排行榜”第四位。

成功理念：在创立 Oracle 时，我们想在公司尽可能地创造这种文化：一方面很好斗另一方面很谦虚，如果你能平衡这两者，你在竞争中取得成功的机会就会大大增加，这对个人和集体都一样。

提到拉里·埃里森这个名字的时候，Oracle 的前销售副总裁说：“为 Ellison 工作就像骑着老虎，不管路程如何危险艰难，你必须紧贴老虎背，如果你掉下来，老虎会把你吃掉。其他人对他而言，只有两种人：朋友和敌人。”

他是一个气势凌人的技术狂人，个性十分张扬，喜欢打嘴架，更热衷于与微软的比尔·盖茨较量。拉里·埃里森一直渴望着有一天可以将甲骨文公司缔造成为当



今世界上最大的软件企业。2000年初，拉里·埃里森曾经一度取代了几次蝉联世界首富的比尔·盖茨，坐上了世界富豪的头把交椅。

拉里·埃里森在花旗银行的钞票很多，但关于他的流言蜚语比他的钞票更多。除了有营销奇才的称呼之外，他还有花花公子和体育迷的称呼。他曾经获得过一次世界帆船赛冠军，在美国还有驾驶一架意大利战斗机的执照。桀骜不驯的性格加上狂放不羁的生活作风，埃里森上风情杂志的频率要远远高于其上财经杂志的频率。

1. 桀骜不驯的电脑奇才 / 113
2. 别样的青少年时代 / 115
3. 创世之初 / 117
4. 与强手较量成长迅速 / 119
5. 蜕变：挑战蓝色巨人 / 121
6. 把市场放在第一位 / 125
7. 并购之外的眼光 / 128
8. 横向比较，纵向发展 / 131
9. 铁面管理讲求实干 / 133
10. 甲骨文公司的学习之道 / 135
11. 以新模式取胜 / 137
12. 改善客户关系 / 139
13. 打破常规渡危机 / 142



第 五 章

家居世界的掌门人 ——英瓦尔·卡普拉德 (Ingvar Kamprad)

职 务：宜家集团创始人。

身 价：以资产总额220亿美元位居2009年《福布斯》“全球富豪排行榜”第五位。

成功理念：将时尚的理念带进千家万户。

当英瓦尔·卡普拉德还是个孩子时就开始做生意，先卖火柴，然后卖鱼和铅笔。他17岁时，用父亲的钱创办了一家公司，该公司就是后来的宜家。公司1953

年，开始卖家具，1955年，开始销售自己设计的家具。他的产品设计简约，价格合理，因而具有巨大的吸引力。到目前为止，宜家拥有222家商店，营业额超过145亿欧元。几乎所有西方家庭都有这家瑞典巨擘的产品。宜家最终由一家荷兰信托公司拥有，股权结构异常复杂。有人宣称，英瓦尔·卡普拉德实际上仍拥有宜家，如果是这样的话，他就是世界首富。

有人说：“在瑞典，去宜家就像去超市大量采购纸巾一样平常，但在美国，宜家是超凡设计的奇迹。”

1. 天生的商业精灵 / 147
2. 艰难环境中崛起 / 151
3. 低调奢华的价值 / 154
4. 星级服务 / 157
5. 公司就是家，家就是公司 / 161
6. 平凡中的不平凡 / 163
7. 一个家具商人的誓言 / 166
8. 一体化品牌文化 / 169



第六章

连锁帝国的双子星 ——阿尔布莱希特兄弟 (Albrecht, Karl & Theo)

职务：德国著名连锁店阿尔迪（Aldi）公司的创始人。

身价：在最新的《福布斯》排行榜上阿尔布莱希特兄弟分别以资产总额215亿美元和188亿美元位列第六和第九位。

成功理念：优质低价，诚实守信。

西奥·阿尔布莱希特（Theodor Paul Albrecht，简称Theo Albrecht）1922年3月28日出生于埃森，德国企业家。西奥与他哥哥卡尔·阿尔布莱希特一同创建了德国家喻户晓的阿尔迪连锁超市。他爱打高尔夫并喜好收集打字机。

他们就是德国著名的首富兄弟：阿尔布莱希特兄弟。2005年，由于受到欧洲经济复苏缓慢而超市业竞争日益加剧的影响，阿尔布莱希特兄弟俩的排名有所下降，哥哥卡尔以185亿美元列第8位，弟弟西奥以155亿美元列第20位，但他们仍



然是德国当之无愧的首富。不过，与他们“首富”身份不相称的是他们的超级低调。当比尔·盖茨或是沃伦·巴菲特正在镜头前微笑着接受采访时，这两兄弟可能正在乡村的一间草屋的院子里剪着草坪。人们发现，关于两兄弟的最近一次采访是在1953年，而最近刊登过他们照片的报纸是在16年前出版的。唯一被大家知道的是他们兄弟两个都已经年过八旬。

事实上，兄弟俩一手创办的连锁店帝国阿尔迪公司在德国乃至欧洲都是家喻户晓的公司：在德国，8000万德国人中有75%的居民经常在阿尔迪购物，其中大约2000万人是固定客户；在欧洲，阿尔迪已经占有3.5%的市场份额，而欧洲最大的零售商家乐福也只有6.8%；甚至于连全球第一大公司沃尔玛都不得不将阿尔迪公司列为最主要的竞争对手。当零售业和消费品市场专家伯特·弗利金杰警告说“沃尔玛的一个弱点是它没有意识到阿尔迪是一个多么可怕的敌人”时，沃尔玛公司的发言人比尔·威尔茨马上作出了回应，他说道：“我们当然意识到阿尔迪是个强劲的对手。”因为当沃尔玛在自家门口看到阿尔迪的身影时，任何回避及轻视都已不可能。

不管对手如何评价，阿尔布莱希特兄弟却一直沉静地在德国的土地上做着自己的事业。阿尔迪现在分成了南北两大公司，南部逐步国际化的阿尔迪集团由哥哥卡尔掌管，旗下拥有27个公司，在德国和世界其他国家共设有2300多家超市：德国西部和南部经营着约1400家阿尔迪，英国和爱尔兰共有250多家，而从美国东海岸到堪萨斯的21个州有570多家，奥地利的240多家阿尔迪在当地被称为Hofer。北面的归弟弟西奥，经营着德国北部3900多家商场。目前，两兄弟所经营的阿尔迪连锁超市超过6000家。

1. 标准化企业标本雏形 / 173
2. 阿尔迪成功的理由 / 177
3. 企业成功“杀手锏” / 180
4. 默默扩张，节俭创业 / 183
5. 扮“羊”吃老虎 / 185
6. 用理念把世界“连”起来 / 188
7. 光有好产品是不够的 / 191
8. 多点分散，定位准确 / 193
9. 做最诚实的“巨人” / 195
10. 注重人才，稳步扩张 / 197
11. 独特投资，不被市场情绪左右 / 198



第七章

最个性的家族富豪

穆克什·安巴尼 (Mukesh Ambani)

职务：印度信实工业集团主席。

身价：在最新的《福布斯》排行榜上穆克什·安巴尼以资产总额195亿美元位列第七位。

成功理念：事业就要永不放弃，因为成功局面都不是一蹴而就的。

1986年起与弟弟安尼尔开始帮助父亲打理集团日常事务，父亲德鲁拜伊去世后不久，穆克什正式继任集团主席，上任后逐渐推动集团的纵向集成，从纺织品业务转向聚酯纤维和石油等业务，并带领该公司在电信和零售业大举拓展，位于印度Jamnagar的全球最大炼油厂建设方案就是由穆克什提出的。2007年10月29日，美国纳斯达克发表消息指出，穆克什·安巴尼财富已相继超过微软集团总裁比尔·盖茨和墨西哥电信大亨卡洛斯·斯利姆·埃卢，成为新的世界首富，其个人资产高达632亿美元。

1. 家族管理的急先锋 / 203
2. 把集团优势发挥到最大 / 207
3. 雄心无界，誓言超过世界之最 / 210
4. 跨行业拓展，有胆有识 / 212
5. 商业王者的家结 / 214
6. 抢占资本关系，舍我其谁 / 217
7. 立足本土，保留精神 / 219



第 八 章

印度钢铁业老大 ——拉克希米·米塔尔 (Lakshmi Mittal)

职 务：米塔尔钢铁公司主席。

身 价：2009 年以资产总额 193 亿美元位列《福布斯》“全球富豪排行榜”第八位。

成功理念：创立了全球性钢铁企业，利用现代加工技术和管理理念使旧式工厂盈利。

有人说：“他强硬而精明，和政客打过交道，而且一般都占上风。”

现年 59 岁的拉克希米·米塔尔出生于印度的拉贾斯坦邦，居住在英国伦敦，曾被《星期日泰晤士报》列为英国最富有的亚裔人士，目前担任全球最大的钢铁集团米塔尔钢铁公司的董事长。在将近 30 年的创业经历中，拉克希米·米塔尔通过不断并购、重组的方式，缔造了一个庞大的钢铁帝国。2004 年，他被《财富》杂志评为“2004 年度欧洲最佳商人”。2005 年底，他斥资 178 亿美元在欧美两地兼并了两家重要的钢铁集团后，其公司成为钢铁业界的龙头老大。

拉克希米·米塔尔说：“我不想经营全球最大的钢铁企业，而是经营最赚钱的钢铁企业。”

1. 脚踏实地，从一点一滴做起 / 223
2. 人弃我取，大量收购“不景气行业” / 225
3. 占据亚洲市场，重点转向中国 / 230
4. 懂得在风险中获得利益 / 234
5. 能赚更能花 / 237
6. 起死回生的妙术 / 240
7. 钢铁大王是如何炼成的 / 243



第九章

时装王国代言人 ——阿曼西奥·奥尔特加·高纳 (Amancio Ortega Gaona)

职务：Inditex 集团总裁。

身价：2009 年以资产总额 183 亿美元位列《福布斯》“全球富豪排行榜”第十位（此前阿尔布莱希特兄弟分别位列第六位和第九位）。

成功理念：时装是互动的。

1975 年，阿曼西奥·奥尔特加·高纳开办第一家 Zara 服装零售店。1985 年组建 Inditex 公司。默默无闻的奥尔特加·高纳经过 30 多年的努力把 Inditex 从一个家庭式服装作坊变成了一个实力强大的集团，属下 6 个专业服装品牌分别面向不同的消费群体。Inditex 的利润增长在 1996~2000 年间超过 3 倍，在 2001 年达到 31%，而这一年人们在世界范围内看到的则是许多服装连锁店销售和利润的双双崩溃。Inditex 从 20 世纪 80 年代开始开拓海外市场，如今它的销售网已遍及全球。成功建立了一套对消费者的口味及时作出反馈的系统，拥有世界上反应最快的供应链。

阿曼西奥·奥尔特加·高纳说：“让我们像快餐一样消费时装，消费、消费、再消费！”



世界上最能赚钱的九个人

1. 阿曼西奥·奥尔特加·高纳 / 249
2. 独特经营手法聚非常之财 / 252
3. 最快的速度，占据市场优势 / 255
4. 平价时装，三流价格买一流品牌 / 258
5. 低调的品牌名誉大使 / 261
6. 时装快餐能够持续多久 / 263

参考文献 / 266

第一章



不倒翁首富——比尔·盖茨 (Bill Gates)

- 职务：**微软（Microsoft）前董事长兼首席执行官，于2008年6月27日退休，淡出微软日常管理工作。
- 身价：**2009年以资产总额400亿美元回归《福布斯》“全球富豪排行榜”第一位。

成功理念

真正的财富不是个人电脑，而是运行这些电脑的软件。21世纪，电脑和因特网会使各地财富和权利分配更加平均。

比尔·盖茨与保罗·艾伦于1975年创立微软之后，到20世纪90年代中期几乎垄断了个人电脑操作系统市场。他在市场上的一统天下使他成了世界首富，但他也一直受到谴责，因为他抑制了竞争。

2000年，比尔·盖茨成立了全球最富有的慈善基金——价值280亿美元的“比尔及梅琳达·盖茨基金会”（Bill and Melinda Gates Foundation）。该基金会每年至少向发展中国家捐献公司资产的5%，用于抗击艾滋病、疟疾与其他疾病。比尔·盖茨说：“一笔规模超乎想象的财富，最好不要留给孩子，这对他们没有好处。”比尔·盖茨表示自己“退休以后20%时间给微软，80%时间做慈善”。他是这样说的也是这样做的：他将把自己财产全数捐给其名下慈善基金“比尔及梅琳达·盖茨基金会”，一分一毫也不留给自己的子女。

2008年金融危机爆发前夕，比尔·盖茨宣布辞职。而随后爆发的全球性经济危机却使得他重新回到了《福布斯》富豪排行榜的首位，这使他成为了不折不扣的“不倒翁”富豪。

