富豪的雏形

富豪法则 1

伟大梦想

需要全本请访问 www.ertongbook.com

任何一个成功的人，他的心中都有一个伟大的梦想，梦想驱动着他前进，梦想让他不畏艰难，梦想让他敢于挑战权威,梦想让他勇于一意孤行。

这些人倾听自己内在的呐喊，倾听发自内心、但是既有体制听不到的曲调,他们经常追逐自己的幻想和梦想，热情程度好比放短假的水手一样，他们的做事风格好比在人生的高速公路上并排停车，不怕惹恼对违反行规的人开罚单的基本主义分子。

比尔·盖茨的梦想

几乎每个人都会说，伟大的梦想造就了天才。但比尔·盖茨却是一个善于把伟大的梦想与时代的精神结合起来的人。

比尔·盖茨生于 1955 年。他从小酷爱读书，除了童话故事，他最喜欢的书要数《世界图书百科全书》。他常常一读就是几个钟头，对书的迷恋和狂热真是无人能比。

未来首先存在想像中，然后存在意志里，最后才变成事实。

——威尔森

小盖茨强烈的进取心、执著性格在同龄人中是罕见的。无论游戏还是比赛，盖茨总要争个高低。

“即使把我浑身衣服剥光，一个子儿也不剩地扔在沙漠中，但只要有一支商队路过，我又会成为亿万富翁。”每每读到洛克菲勒的名言，盖茨的心总是狂跳不已。他常常自勉道：“只要有时间，只要有机会，我一定会成为亿万富翁！”

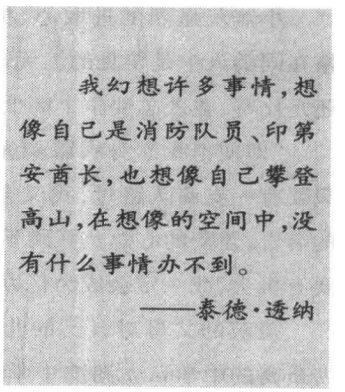
盖茨的父母对自己的儿子寄予厚望，他们把他送入西雅图收费最高的中学私立湖滨中学读书。正是这所学校激发了比尔·盖茨智慧的火花与创造力。

湖滨中学是美国最先开设计算机课程的学校。盖茨如鱼得水，求知欲得到极大的满足，凡能弄到手的计算机书刊、资料，盖茨总是百读不厌，还能举一反三。同窗好友保罗·艾伦，常向盖茨发难和挑战，坚强的意志力和强烈的进取心使他俩成为知己。艾伦

曾说：“我们都被计算机能做任何事的前景所鼓舞……盖茨和我始终怀有一个伟大的梦想，也许我们真的能用它干出点名堂。”

当艾伦醉心于专业杂志时，盖茨还喜欢读一些商贸杂志。他们甚至想到用学校的计算机赚上一笔。盖茨的计算机水平提高极快，以致有许多高年级学生向他请教。在破坏计算机安全系统方面，盖茨可算是行家里手。在计算机中心公司，他们发现了一种弄虚作假的办法，使计算机按他们的程序工作，而使用的计时记录却保持不变。一旦系统崩溃，公司人员立即就会猜出是盖茨捣的鬼。作为免费使用计算机的交换，盖茨和艾伦把发现的问题逐一记录，汇编成册,起名为《问题报告书》。半年后《报告书》已增至 300 多页。

从比尔·盖茨的青少年时代，我们可以看出，也许盖茨最早所具有的梦想与一般人相差无几，财富、成功、金钱对一般人只是一个抽象的观念而已，但盖茨却能够将这一梦想与自己新接触的计算机联系在 一起，这就使得他的梦想有了坚硬的基石。



盖茨有个尽人皆知的著名梦想：将来,在每个家庭的每张桌子上面都有一台个人电脑,而在这些电脑里面运行的则是自己所编写的软件。当然,这一梦想并非仅仅出于一种纯粹的理想主义,少年盖茨在为自己的这一梦想激动的同时,也隐隐看到了在它背后蕴藏着巨大的商业机会。这没有什么不好理解的,因为这位西雅图著名律师的儿子从小酷爱阅读的就不是儿童图书，而是法律和商业方面的成人杂志。

正是在这一伟大梦想的催生下，微软公司诞生了；也正是在这个公司的推动和影响下，软件业才从无到有，并发展到今天这种蓬勃兴旺的地步。

精选案例 1 本田宗一郎的梦想

本田宗一郎在 1906 年 11 月 17 日，在日本偏远的滨松县出生，是一个非常穷困家庭的长子，他家离新力公司创办人盛田昭夫的出生地没有多少里路，盛田昭夫出生在富有的家庭，家里有网球场和一切优势，本田宗一郎的父亲却是穷苦的铁匠，并兼差修理自行车，后来证明，幼年环境对本田宗一郎从事机车事业的初期有帮助。

本田宗一郎是个差劲的学生，经常逃学，因为他痛恨在教室里的正式学习程序，喜欢实验的技术，总是善于从尝试和错误中学得最好，他喜欢机器和机械装置。小时候第一次看到汽车时，简直入了迷，他的传记里记载了他描述这件事的话：

> 我忘了一切，追着那部汽车……我深深的受到震动……虽然我只是个小孩子，我想就在那个时候，有一天我要自己制造一部汽车的念头已经启动了。

20 世纪 50 年代初期，本田宗一郎推动自己的公司，进入已经很拥挤的机车工业，五年内，他成功的消灭了机车工业里的 250 位对手（其中有 50 家日本公司），他“梦想”中的机器在 1950 年推出，实现了他儿时制造更好的机器的梦想，随后他在 1955 年，在日本推出“超级绵羊”（Super Cub）系列产品，1957 年这种产品在美国推出，同时推出现在已经极为著名的广告口号：“好人骑本田”，这种不同流俗的产品，加上创意新颖的广告

需要全本请访问 www.ertongbook.com

促销，使本田机车立刻成为畅销的热门产品，也改变了已经奄奄一息的机车工业。到了 1963 年，本田机车几乎在世界任何一个国家，都变成了机车工业里最主要的力量，让美国的哈雷机车和意大利的机车公司大败。

本田宗一郎是推动机车工业成长，变成年销售额 30 亿美元的最大力量，把机车工业从“穿黑色皮夹克哈雷莽汉”的形象，改变成“中产阶级欢乐家庭”的形象，本田宗一郎最初的设计和行销方法确实是关键因素，本田宗一郎是这种产品的先驱，改变了这个工业，因此从那个时候起，没有人能像他这样强有力的主宰机车工业。

在机车工业里站稳后，精力充沛、野心勃勃的本田宗一郎决定进入汽车市场，他采取的策略是制造和参加赛车，他的赛车队在 1962 年首次亮相。日本的通产省告诉他，日本不需要另一家汽车制造商，本田宗一郎以他无与伦比的风格，不理通产省，也不理所有预测他很快会完蛋的业界专家。 1970 年，他跨进竞争激烈的汽车工业，从 1925 年华尔特·克莱斯勒进入这个资本密集、困难重重的汽车市场，到本田宗一郎跨进汽车企业之间的岁月里，倒闭的汽车企业不下 10 家，包括派卡德（Packard）、哈德逊（Hudson）、史都德贝克（Studebaker）、凯撒（Kaiser）、威利（Willys）、塔克（Tucker）、柯罗斯里（Crosley），和时间比较近的迪罗兰（Delorean）；本田宗一郎不但成功了，一路上还埋葬了很多人。

本田宗一郎对所有有志创新的人，提出下面这些简明而有哲思的话：

企业家必须有设定不可能达成的目标和失败的自由。

本田宗一郎像爱迪生一样，认为不管是什么样的挑战，每次

失败都是向最后的成功走近一步。他说：

> 很多人梦想成功，对我来说，成功只能透过一再的失败和自省来达成，事实上，成功代表你辛勤工作的 1%，成功来自于 99% 的失败。

案例分析

一个非常贫困家庭出生的长子，父亲是铁匠并兼修自行车，在耳濡目染中他对机车事业产生了兴趣，当他看到第一辆汽车时，在他的心中一个梦想诞生了：他要自己制造一辆汽车。这个梦想的诞生与他童年的经历息息相关，如果没有童年时期对机车的热爱，将没有这个梦想；同时，身为一个非常贫困家庭出生的长子，从小养成的坚忍精神让他对自己的梦想异常执着，使本田宗一郎最终实现了梦想，创建了本田汽车公司，成为亿万富翁。

本田宗一郎个人资料

1906 年 11 月 17 日生于日本滨松县

1991 年 8 月 5 日在日本东京去世

行为特征：经历失败坚忍不拔

座右铭：成功代表你辛勤工作的 1%，成功来自于 99%的失败

公司名称 本田汽车公司

公司所在地 日本东京

最初投资 3200 美元

家庭状况 长子，手足 9 位，5 位因为贫穷及缺乏医疗而夭折

人格 外向直觉思考判断者

父母职业：父亲为铁匠及自行车修理店老板

儿时资料：从小过着极为穷苦、能够幸存就是胜利的农村生活，15 岁离家去当机械学徒

家庭社经状况：日本贫农阶级

正式教育 只念到小学

首次事业年龄：22 岁在家乡开设机器厂

大发迹年龄：47 岁时

嗜好 赛车、高尔夫球、直升机驾驶

营收或畅销产品／单位 所生产的雅阁车型是 1989、1990、1991 年世界销售量最高的汽车，世界第三大汽车制造商

公司营收：1991 年为 305 亿美元，是第二次世界大战结束后所创立的日本最大的公司

成为百万富翁年龄：48 岁时

英雄 好胜的冒险家、不受传统拘束的人

精选案例 2 史密斯的梦想

史密斯是一个魅力型的领袖，魅力型领袖知道自己的目标，能够激励别人相信他们的梦想，魅力型领袖散发的乐观具有传染性，可以激励追随者，他们的梦想变成了员工的梦想。史密斯自信（信仰体系）极为坚强，使他们的员工认为他们绝无错误。康格说：

> “由于魅力型领袖的创造力、梦想、不同凡俗和远见，他们是组织发生重大转变的潜在起因……过去 10 年来，很多著名的企业家都是魅力型领袖……就像史密斯一样。”

以史密斯来说，他的员工崇拜他，是因为他关心大家、相信大家，而且为了梦想，愿意把一切拿来冒险。

> 如果史密斯叫联邦快递公司 13000 位员工排在孟菲斯的贺南多地索多（Hernando de Soto）大桥上，而且说“跳！”相信 99.9% 的员工会跳下密西西比河的急流里，员工对他就是这么有信心。
>
> ——海因兹·亚当（Heinz Adam，联邦快递公司顾客服务经理）

史密斯是创造隔天送货服务的魅力型创新者，他在 1986 年告诉《公司》杂志说：

“你绝对必须创新——光是为了生存下去，你就必须如此。”

他应该很清楚这点，因为他在 20 世纪 70 年代初期，把继承来的全部遗产，全部投注在创办联邦快递公司的梦想中。他修改自己大学期末报告里首创的构想，使之成为当代最伟大的企业成功故事。

好笑的是，史密斯创设这个公司时，目的是要提供另一种服务，而不是隔天送货服务。联邦快递草创时，是要替美国联邦准备理事会，把现金从一个区域送到另一个区域，根据史密斯的估计，这样每天应该可以替联邦政府节省 300 万美元，联邦快递公司的名字就是起源于这个概念。

史密斯和美国联邦准备理事会磋商的合约最终没有实现，但是这位企业新秀过于狂热，已经就所需要的飞机做出重大承诺，要从泛美航空公司取得两架喷射机，他个人已经投资 25 万美元，并且为 360 万美元的贷款提供保证，用于买下一架客机，以便改装为递送包裹的货机，他也在 1971 年 6 月 28 日注册了这家新公司。年轻的史密斯——当时才 26 岁——有了一家公司和飞机，却没有合约，他被迫依据自己的预言“光是为了生存，就得创新发明”，事实上，过了很久之后，史密斯自己说：“如果美国联邦准备理事会的合约实现，联邦快递很可能不会有今天的样子。”

隔天送货服务应该由美国邮政局或联合包裹服务（UPS）公司创设，在史密斯的创造发明之前，这两家机构在这行里已经做了大约八十年，两家机构不但没有参与创造这种概念，事实上还预言史密斯会完蛋大吉。史密斯并没有受这些反对意见影响，他追求自己的梦想，这个梦想本来是他念耶鲁大学时写的一篇期末报告，他这番努力，得到屈辱的一个大“丙”，教授提出了原因，说明为何他的构想行不通，理由包括联邦政府对航空公司的管制、所需要的资

金极为庞大，以及早就有包裹运输服务的大航空公司的竞争。史密斯志向远大，教授的分析没有让他打退堂鼓，他设计了一个突破性的新观念，就是“转运中心”(hub and spokes)的送货系统,而以孟菲斯为中心，这种制度后来成为这一类货运服务的工业标准。

史密斯从越南战场回到美国后，创立了第一个事业，叫做阿肯色飞机公司，销售喷射客机。史密斯说，他在零件交运服务方面，碰到很糟糕的经历，是促成他最后创设联邦快递公司的原因。他说：“我不能从美国各地，靠任何航空货运公司得到准时而可靠的送货服务,真是气坏了。”

联邦快递从 1973 年 4月开始营运，到 1976 年才有利润。最初几年，公司充满了痛苦和困难，破产的阴影在每一季都出现，挥之不去。在此期间，史密斯魅力十足的磁性发挥到了最高点，他曾经说服员工把手表拿去当掉，好交还一笔短期的临时贷款。前总裁阿特·巴斯(Art Bass）有一段话，说明史密斯在这段困苦时期，如何表现弹性和魅力型领导：

> 这家公司早在创设之初的三四年里，就应该倒闭五六次了，但是史密斯拒绝放弃，老天，他真是不屈不挠，他靠着纯粹的雄心和勇气，创下了奇迹。

史密斯把他继承的全部财产 850 万美元，都投到联邦快递公司去冒险，他的朋友、竞争者和媒体都说他疯了。魏德礼（Waitley）和塔克(Tucker）合著的《赢得创新豪赌》（*Winning the Innovation Game*）这本书里，描述史密斯缺少既有体制支持的情形：

> 每一个人都告诉史密斯，说他创办隔天送货快递服务简直是疯了，他们说：“这种服务根本没有市场，美国联邦航空管理局根本不会核准这种业务，你找不到可靠的送货人，此外，

需要全本请访问 www.ertongbook.com

要是这种服务有市场的话，大航空公司应该早就提供这种服务了。

史密斯只遵从自己的看法，就像历经时间考验、真正有远见的创新者一样，历史肯定了他的决定，1983 年，联邦快递公司成为美国企业史上营收最快达到 10 亿美元大关的公司，现在联邦快递是世界最大的快递运输公司，到 20 世纪 90 年代中期，营收就会突破100亿美元。创业投资专家席尔佛（David Silver）说“联邦快递公司是一个奇迹。”传记作家莫斯科维兹（Moskowitz）、李佛林（Levering）和凯兹（Katz）说联邦快递是‘20 世纪下半叶一个伟大的企业传奇”。

案例分析

史密斯，一个魅力型的领袖，他的身上有一种“磁力”，能够激励别人追随他的梦想，像历史上的拿破仑、罗斯福和希特勒等都是魅力型领袖的典范，他们能够激励许多跟随者相信他们预见的现实。

领导者的这种魅力行为是可以学习而得的，就像应用其他管理技巧一样，如果高阶层的人相信梦想，激励大家出力就很容易实现，缺少魅力是官僚式组织的致命缺点，因为这种组织没有梦想。如果一个领导者有梦想、有魅力，他将会取得成功。

史密斯个人资料

1944 年 4月 11 日生于美国密西西比州马克斯

行为特征 魅力十足

座右铭 人群一服务一利润

公司名称 联邦快递公司

公司所在地：田纳西州孟菲斯

首次创新日期：联邦快递公司,1973 年

产品 隔天送货服务、独特的转运系统

最初投资 继承而来的 850 万美元

第二次创新／日期：快邮公司 1984 年；并购飞虎航空公司,1989 年

人格：外向直觉思想型判断者

父母职业：狄西灰狗巴士公司及多得屋连锁餐厅老板

儿时资料：天生残疾，患有佩特兹股骨病，高中毕业前靠支架和拐杖行动,父亲在他四岁时去世

家庭社经状况 上层阶级,念过预校

正式教育：耶鲁大学经济学士,1966 年毕业

嗜好 :飞行、网球

公司营收 :1992 年联邦快递公司营收 80 亿美元,市场占有率 46%

估计净值 :《资本家》杂志 1990 年所做的估计 2.5 亿美元

成为百万富翁年龄 :21 岁时继承 850 万美元

英雄 李将军、格兰特将军

荣誉 被选为 1981 年管理最佳公司之一 ;《财星》杂志选为‘ 70年代十大企业成就之一 ”得过两枚紫心勋章、银星勋章、铜星勋章及越战英勇十字勋章。

富豪法则 2

冒险精神

在任何事业中，把所有风险都消除掉的话，自然也把所有潜在的机会都丢掉了，风险使所有的事业变得有趣，而且报酬率也相应提高。企业应该做的是评估风险的本质，而不是试图消除风险，恐惧会促使大家尽量避免风险，如果一个机会没有伴随着风险，这种机会通常不值得花心力去试。

在富豪的行为中，最持续一贯的特性很可能就是强烈的冒险天性，在他们的企业和个人生活中，没有什么特质比这一点还普遍，对成功的企业家来说，为自己的信念孤注一掷的能力是基本条件。金钱只是评估冒险行为的因素之一，拥有深具弹性的精神，可以化解别人对名誉、自尊、才能和家庭的攻击，也是成功的重要因素。

管理形态

冒险者

是领袖人物，在企业组织中表现最好。

拥有重视品质的长期观点。

主要是受贪婪的动机所驱策。

表现在创造者、企业新秀和发明家身上。

守成者

是追随者，在停滞的组织里表现最好。

拥有重视数量的短期观点。

由注重安全的动机所驱策。

表现在官僚、专家和政客身上。

怕事者

是寄生虫，在衰败或混乱的组织里表现最好。

拥有消极和怀想过去的观点。

由失败或被发现的恐惧所驱策。

表现在罪犯、文员和寄生虫身上。

需要全本请访问 www.ertongbook.com