



当代中国百万 富豪的财富历程

目 录

上篇 聚焦当代中国百万富豪 ——他们的成长历程与创富领地

第五章 投机 垣冒险：

成功创富的契机 员

一、芝麻开门，财富滚滚 圆

圆投机取巧是一门艺术 圆

圆队抱负者青睐“投机 垣冒险” 缘

圆虚实之间有准则 怨

二、无限风光在险峰 猿

圆承受风险，敢为天下先 猿

圆风雨兼程，笑揽天下财富 苑

圆是冒险而不是冒进 圆

三、机遇圣经：行动至上 圆

强者不悔，该出手时就出手	圆
机遇与胆识 越巨额财富	圆
把握契机，创造卓越	猿

第六章 凭智谋财：

成功创富的慧泉

一、智慧无限，财富无限	猿
一夜暴富，靠的是智慧资本	猿
头脑是创富之源	源
宏韬伟略造就百万富豪	缘
二、运筹帷幄，决胜千里	源
洞察先机，先行一步	源
知本创富，新经济时代的神话	缘
三、砺炼智慧，成功创富	缘
观念更新，万两黄金	缘
强化超前意识	缘
多维思路，立体构想	远

第七章 求 变 图 新：

成功创富的灵魂

一、火眼金睛识创新

创新就是创富

破旧立新，尽在创造

二、创新是成功创富的原动力

独辟蹊径觅商机

出奇制胜有法宝

出类拔萃，卓尔不群

三、无尽财富，尽在创新之中

创富来自为人之未曾为

成功创富，观念先行

开拓进取，创造不止

第八章 知 人 善 任：

成功创富的根本

一、人才即是人“财”

阡军易得，一将难求

团队才是成功创富的根本所在

二、善战者择人而用	员愿
员志做识别千里马的伯乐	员愿
员吐为知己者死	员缘
员组建“国际纵队”，迎接新技术革命	员怨
三、以人为本，成功创富	员员
员队才开发是重头戏	员员
员运用之妙，存乎一心	员源

第九章 借势经营：

成功创富的诀窍

一、成功创富中的势能效应	员愿
员因势功成，如虎添翼	员愿
员乘势任势成大业	员愿
员把优势转换成胜势	员怨
二、借得东风好行船	员愿
员尽人之智，上君之策	员愿
员借局布势，成功创富	员缘
员借势创商机，谋略赢财富	员愿
三、以“势”造“市”有学问	员愿
员造势是超常发展的助推力	员愿

圆造势闯天下	员怨
--------------	----

第十章 回首反思 中国当代

百万富豪弱点透视	员源
----------------	----

一、盲目多元化阻断创富路	员缘
--------------------	----

员导致失败的多元化情结	员远
-------------------	----

圆创富战略的深层思考	员圆
------------------	----

二、因循守旧扼杀创富者	员源
-------------------	----

员窥破家族制的弊端	员源
-----------------	----

圆产品陈旧影响创富前途	员苑
-------------------	----

三、偶像化覆灭创富心	员圆
------------------	----

员难以超越的偶像光环	员员
------------------	----

圆对落难英雄的反思	员怨
-----------------	----

四、风险投资断送创富梦	圆员
-------------------	----

员中国风险投资的误区	圆员
------------------	----

圆‘瀛海威’案例的启示	圆远
-------------------	----

第五章 投机 垣冒险： 成功创富的契机

在这个充满机遇和挑战的时代，同时也到处都是惊人的挑战，运用智慧与谋略，大胆投机，理智冒险，正是创富的有效途径。无限风光在险峰，抓住契机，把机遇变成财富，需要胆识，更需要投机与冒险，这也是百万富豪们成功创富的经验所在。

创富中的投机和冒险是一对孪生兄弟，它们总是结伴而行，这是一种智慧，一种敏锐的眼光，只要有足够的胆量，敢于冒险，善于投机，遍地都能掘出金子。抓住发展的机遇，也就抓住了发展的脉搏，也就抓住了财富，也就打开了成为百万富豪的大门。

一、芝麻开门，财富滚滚

投机取巧是一门艺术

投机是一种技巧，一种魄力，只有满怀冒险精神，善于投机取巧，才能欣赏到别人难逢的美丽风景。

投机在经营活动中至关重要。当然，这里的投机与社会生活中的尔虞我诈风马牛不相及。

所谓投机，就是观察和利用时机以谋求利益。就是看准机会，抓住机会，敢冒风险，大胆地投身进去。

在日常生活中，我们常遇到各种风险和机遇，需要进行分析和判断，然后择机而行。

在商海之中，风险和机遇更多，可谓风起云涌，变幻莫测，若缺乏相应的分析判断能力，没有巧妙地把握和利用机会的本领，也就是没有投机之术。那么，即便是一个百万富

豪，也可能在一夜之间就沦为乞丐。

投机是一门艺术，是一项本事，是一种预见的艺术、预测的本领。

预见即是对未来环境的判断，它应当包括那些可能影响企业发展但又非企业所能控制的因素。一项对美国国家企业进行的有关调查表明，一个组织的有效性（在竞争中的实际表现和作为）与它进行的环境分析的质量，即预测水平的高低，有直接的关系。在英国进行的一项同类调查也证明，凡是收集和利用环境信息较多的企业，比起其他企业来说，经济效益和经营业绩普遍要好得多。

企业预测涉及到政治、社会、经济和技术等很多方面。之所以如此，是由于这些方面或直接或间接地都会对企业产生影响。预测也有自身的特点，一个无法回避和难以解决的问题是，尽管人们发明和运用了大量的数学模型、计量方法试图使预测更为精确，但面对未来不确定和无法控制的环境，预测的精确性只能是相对的。

凡事预则立。善于投机取巧的百万富豪一般都是有预见、善预测的经营大师。我们所以强调预见性在经营中的作用，是因为预见是投机取巧的准备工作和必然要求，也是成功创业者的基本素质之一。

预见是经营者识时明势的关键，预见带有超前性。预见从现实事物出发，同时又超越现实事实的界限，使认识走到事物的前头。它是以过去的实践经验为基础，以事物的客观规律为依据，预见事物未来的发展趋势和状况，即对当时尚不存在、将来才可能存在的事物的认识。预见的超前性还表现在它走在实践的前头，是尚未付诸实践的认识。创业者常

讲的“干今天，看明天，想后天”就是这种预见性的形象表达。就是说，预见由于在时机到来之前，超前准确地把握趋势和可能的结果，从而掌握了决策的主动权和市场的主导地位。

预见是经营者自信，勇于挑战的基础。预见带有创造性。这种创造性主要指冲破现实的樊篱，把当前尚未形成，而将来可能或者必然形成的因素以观念的形式创造出来，从而提出前人所没提出的问题，发现他人没有发现的新东西。机遇常常在创新的挑战中被发现、被利用。缺乏自信的创业者往往在挑战中失去先机。

机会到处都有，就看你是否抓得住。许多人抱怨没有机会，他们说：他们之所以失败，是因为没有机会。机会无处不在，就看你是否抓得住。那么如何抓住机会呢？机遇与我们的事业休戚相关，机遇是一个美丽而性情古怪的天使，她倏然降临在你身边，如果你稍有不慎，她又将翩然而去，不管你怎样扼腕叹息，她却从此杳无音讯，不再复返了。

在商业活动中，时机的把握甚至完全可以决定你是否有建树抓住每一个致富的机会，哪怕机会只有万分之一。

19世纪的美国人有一句俗谚：“通往失败的路上处处是错失了的机会。坐待幸运从前门进来的人，往往忽略了从后窗进入的机会。”

有不少聪明人对此不屑一顾，其理由是：第一，希望微小的机会，实现的可能性不大；第二，如果去追求只有万分之一的机会，倒不如买一张奖券碰碰运气；第三，根据以上两点，只有傻瓜才会相信万分之一的机会。

任何事物的出现都是多种矛盾作用的结果。因为矛盾交

错存在，某个机遇出现时，往往以偶然性的形式表现出来，又混杂于多种偶然性之中，这就会给我们寻找、辨认机遇带来许多麻烦。这即是决策者所以难下决心之所在。所谓抓住商机，就是通过偶然性看到它产生发展的必然过程，抓住可能性。这里有个具体问题，即在一定条件下，在多种可能性存在的情况下，往往只有一种可能性会变为现实，而且，这种可能性很可能隐蔽在显露的可能性之后，更可能不是我们眼前最富魅力的可能性。这就提醒我们不但要分析、寻找一个一个的可能性、而且要有分辨存在于多种可能性中那种只有它才能变为现实性的能力。

千万别小看自己无意中的主意！

可以肯定，几乎所有的百万富豪都是在自身实力和基础上，看准时机，及时捕捉，借此冲向目标。

胆大抱负者青睐“投机 囤冒险”

没有万无一失的创富之道，害怕冒风险的人，永远没有创富的可能，所以，你想开大船，就必须到深水中去，你尽快创富发迹，就必须敢于冒大风险。

“决策者应该具备圣人的品质，他应该先知先觉。”这是新加坡丰隆集团总裁郭芳枫总结了 19 年创业经营所得出的结论。

从经营角度上认识投机取巧，无非是证明经营企业高明的决策者所具有的一种能力，一种“先知先觉”，超前应变的决策能力。百万富豪亦不例外。

决策需具有敏锐的洞察力及超前意识。敏锐的洞察力来自于对信息的全面把握，掌握了新的信息，则能够根据信息

发现问题独辟蹊径。同时，也才能了解到事物之间的联系，并结合自己的客观实际，作出超前的决策。

决策的超前性归根到底是决策本身的客观需要，是企业发展的客观要求。

现代社会是一个适应开放式的大系统，它的内外环境处在不断的变化之中，“永远变化”是时代面临的一条永远不变的规律。在险象丛生、瞬息万变的市场中，没有普遍适用的经营策略，没有久畅不滞的走红产品。要使自己在多变的竞争中立于不败之地，就必须掌握不断变化的需求动态，了解不同竞争的不同特点，注意竞争对手的策略招数，不断采取正确的对策，求变于人先。

一个百万富豪，要达到决策的准确无误，必须对影响自己事业的宏观和微观环境进行研究、分析，注意这些环境的变化。在对环境进行研究时，更要注意政治环境的变化。掌握了这些变化，才能使决策具有超前性，收到“运筹于帷幄之中，决胜于千里之外”的效果。

创业如何才能立足市场，关键取决于创业者其决策的超前性将给企业带来无穷的生机与后劲，还是相反。而决策的超前性还必须是创业者在时刻把握市场脉搏的基础上实行的，只有常常对市场“切脉”，才能作出超前的决策。

纵观当代市场，竞争日趋激烈。一个成功的创业者要制胜市场，何者为先？人才、资金、装备？信誉、信息、机遇？这些都是企业家成功的必备要素，然而，市场实践若干成功的和失败的先例告诉我们，制胜市场的先决条件乃是创业者的“超前意识”。识在人先，方能走在人前，运筹帷幄之中，可以决胜千里之外。一个能够察微，具有远见卓识的

创业者，才能在扑朔迷离的市场中把握成功的关键，在纷繁复杂的思绪中找准制胜的契机。无数成功的百万富豪们正是因为识在人先，当机立断，勇往直前，故而在市场逐鹿中演出了一幕幕有声有色威武雄壮的活剧，成就了自己辉煌的业绩。被美国《福布斯》杂志评选为 1995 年中国大陆 100 位富豪之一的著名民营企业家罗忠福便是一例。

作为商门后裔的罗忠福几乎和共和国同龄。在那个特殊的历史年代，罗忠福和祖辈父辈一起同荣辱，共患难。但也正是这种丰富的人生阅历，造就了他日后的辉煌。

罗忠福是名副其实的白手起家。祖辈、父辈的商业家产并没有给他带来令人羡慕的财运，他甚至连中学都没有念完，15 岁就辍学回家。但坎坷的经历却铸就了他超人的胆识，命运的大门正一点点打开。1978 年底，19 岁的罗忠福被分配到贵州最偏远的大中山去走与工农相结合的道路。那地方可算是中国最贫困的地区之一，挑一担水要走 40 里山路，有时，一个月吃不上一口粮食，只有靠瓜菜充饥。他不怕苦，却不甘心自己年轻的生命永远被埋藏在那里，他要抗争，要为自己争出个新天地。艰苦的生活磨灭不了他与命运抗争的智慧与意志。一天，听说省城将有记者来当地采访知青生活，他马上意识到这是一个改变自己命运的机会。他要做一件事，一件能在全公社 1000 多名知青中引人注目的大事。他用当时仅有的 10 元钱，买了一桶红漆，在记者到来的日子，跑到他们必须要经过的山路边，从悬崖上用粗绳坠下，在峭壁之上写下了五个鲜红的大字：毛主席万岁。他的举动正好被路过此地的省报记者看到，于是，罗忠福出了名，成为先进典型。

罗忠福此举在任何时代看来都是一种投机行为，并且是一种荒唐的投机。然而，正是这种投机才使他与众不同，注定了他迟早要脱颖而出。

记得有人曾说过，机会永远只属于醒着的人，对于那些还不清醒的人来说，只有在回忆中才会发现机会在哪里。即使在那个大家浑浑噩噩，人云亦云的年代，罗忠福也依然是一个时刻警醒的人。

有一次，罗忠福回遵义探亲，无意中看到城里有人以 怨角钱一斤的价格收购槐树籽，不禁想起自己插队的大山里到处是槐树，何不想法收集槐树籽去换钱呢？他兴冲冲回到知青点，向村里人宣布，有谁愿意进山去收槐树籽的，回来 猿角一斤卖给我。大山里的农民做梦也没有想到世代烂在山沟里的槐树籽还能卖钱，纷纷进山去采集。罗忠福预备了一条大麻袋，每收满一袋树籽，就利用探亲的机会运进城卖掉，时间一长居然也慢慢赚了不少钱。

罗忠福决定再试试运气。他看到当地农民不会使用化肥肥田，因而化肥在本地没有市场。于是，他自己先从城里买回一些化肥，施用在大队分给自己的自留地上。几个月后，他种出的南瓜、水稻和萝卜都丰收了，不仅产量多而且果实饱满，把周围世代施用农家肥种地的村民们羡慕得要死，都来找他要肥料。罗忠福乘机做起化肥生意。不仅帮助了周围的老乡，自己也大赚其钱。到 员破年返城时，他手里已有了 员圆多元的存款。这在当时的下乡知青里，可能是绝无仅有的。

罗忠福在农村做些生意也只能算小打小闹，受时代大环境的影响和限制，他还得等待机会，在这种时候，他有再大

能耐，也只能一步一步来。首先，他得等调动工作的机会，即招工机会。

任何知青都盼望着端铁饭碗这一天。1976年，罗忠福被招入遵义一家国营大厂当学徒。勤奋好学，善于钻研，他很快又成了青工中的佼佼者，被吸收到工厂的“技改小组”，与高级工程师们一起搞了许多技改项目。

尽管在工厂他干得不错，但他身上显然没有工厂所需的素质，而是另一种素质，即经商素质。他那眼观六路，耳听八方的习性使他时时关注着更加广阔的外面天地，为此，他订了多份报纸，每天潜心钻研国家的经济政策和经济发展趋势。他总觉得不能再在工厂这样干下去了，尽管他已经快要被提升为车间主任，“我的理想是从商”，他义无反顾地作出这样的决定。

做了一名普通工人，他不像别人那样，没事就打几把扑克、下下棋，消磨时间。他把业余时间都花在了看报纸看杂志上面了。他每天都要把这些报纸仔仔细细地看过，从中分析国家的政治和经济动态。也正是在那时，罗忠福敏锐地看到了国家经济松动的迹象，便做起生产、销售沙发的买卖，积累起了自己的最初资本。

正是靠着这种“投机冒险”的超人胆识，罗忠福一步步创办了家具厂、百货服装商店、黔海工贸公司、福海集团等多家企业，先后涉足旅游、房地产、金融、贸易、建材等多个行业。截至1995年，以集团净资产计算，他的财产达1亿美元。罗忠福的经历，带给我们深深的思索：只要看准时代特征，掌握大势，找准机会，见缝插针，自然会取得成功。

虚实之间有准则

避实就虚是现代商战中很有价值的谋略，成功的百万富豪们都能在虚实之间，发挥主观能动性，争取主动，寻求最佳致富路径。

对创业者而言，机遇是腾飞的转折点，投机是生存的技能。只有抓住机会，创业者的经营战略才能奏效。机会的存在内涵是一定的市场需求，机会存在的处延是特定的时间阶段。创业者必须在某种需要出现的那段时间内，迅速采取有效的行动。

投机求生需要打时间差。

经营中，谁先投入市场，谁就占领了市场的制高点，谁就是巧妙地运用了投机的时间差。时间对于捕捉许多偶然的机，显得尤为重要。市场需求是一种必然，但这种必然常常以偶然表现出来，所以成功创富者在竞争之中，会不时碰到各种偶然的机。由于市场多变，竞争激烈，这些机常常是珠玑一现，稍纵即逝，永不再来。如果不能迅速看准和抓住市场闪现的这些机，就会被捷足者先登，所以成功创富者要十分重视“机损失”，对时间，争分夺秒，见机，果断出击。

投机求生需要果断决策。

所谓时机，是指时间、转机、机等等，从时间机来看，各种因素、态势，机都处于稍纵即逝的变动之中。在决策过程之中，把握时机、随机决策就是时机一旦成熟，应当机立断，果断地决策，切不可优柔寡断。

决策的及时性，一指速度，即决策迅速；二指时机，指

决策到实施恰到好处，符合于当时的条件和客观因素变化。经营者要用科学的眼光和方法分析客观形势、情况，切不可丧失时机，关键是经营者能够经常性地观测市场变化，善于抓住决策酝酿成熟的时机，以雄才胆略，排除干扰，拍板定案，切不可犹豫不决，举棋不定。及时决策对创业者来说，是生存的时机，是市场拥有的先决条件。

投机求生需要避实就虚。

“避实就虚”一般是作为军事上的谋略。其意思是避开敌人的主力所在，攻击其力量薄弱的地方。在经济领域中，这一谋略也具有实际意义。面对实力比自己强大的对手，在没有取胜把握的情况下，应该发扬主动、灵活的精神，另觅它途，在没有强大竞争对手的地方再施展自己手脚，实现自己的目标。

在商品经济的社会里，产品就像一片无边无际的海洋，如果我们在制定产品策略时都去赶浪头，尾随人后，必然难以挤进市场。反之，如果我们能静观市场产品结构的变动，细心寻找缺门的空档，然后抓准时机，及时发展冷门产品，往往可使自己的产品能捷足先登，在市场上独占一枝。

投机求生需要以快制胜。

创业者要在市场上站稳脚跟，重要的一条就是要适应市场的变化，以快制胜。为什么要讲究一个“快”字，就因为市场瞬息万变，不但产品更新快，而且价格变化也快。如果创业者跟不上市场的快节奏，再好的产品也难以有好的出路。

身处险境，能沉着果敢地根据情势采取应急之策的百万富豪，可以化险为夷，转败为胜；而当胜负系于百万富豪一