

沿着他们成功的足迹，白手起家，你也能登上财富的巅峰！

# 空手致富

KongShouZhiFu

从一无所有到财富精英的  
108个故事

唐华山 薛立新 / 编著

本书所精选的创富故事的主人公，大都是他们那个时代名动一时的财富英雄，他们的故事精彩绝伦，无论是对当时还是对现在的人们，都有着广泛而深远的影响。可以毫不夸张地说，现今绝大部分新晋的各路富豪，心中都珍藏着几个或数个这样的经典故事——而他们的成功故事，又成为新的经典为后人所津津乐道。

中国商业出版社

# 空手致富

◀ KongShouZhiFu ▶

从一无所有到财富精英的  
108个故事

唐华山 薛立新 / 编著

中国商业出版社

## 沿着他们成功的足迹

(前言)

两手空空,完全能够跻身富豪的行列!

很多时候,可能一个好点子,一个妙主意,就能让一个人从一个一无所有的穷光蛋,摇身一变成为巨额财富的主人。

有人对古今中外的超级巨富们做过研究,结果表明,在这些富豪当中,95%以上都是通过白手起家发起来的。研究资料还表明,这些富人们并没有什么超人一等的天赋智慧,他们发财致富的原因有很多,其中一个最显著的共同点,就是他们都掌握了一些积聚财富的独特技巧,甚至是一些怪招、奇招。

这些巨富中就包括赫赫有名的洛克菲勒、希尔顿、松下幸之助、斯通、岛村芳雄、甘布士、李嘉诚、史泰龙、寇克、斯蒂芬、路透、彼得森、迪斯尼、见村善三、亚默尔、曾宪梓等人。

他们都曾身无分文,他们都曾名不见经传,他们都曾饱受贫困的折磨,但他们不甘平庸,赤手空拳与命运搏斗,历经磨砺与沧桑,最终,从昔日的穷小子一跃成为亿万富翁,成为叱咤风云的英雄人物!

他们致富的秘诀何在?这正是本书要与你分享的。

与坊间财富类图书最大的不同是,本书没有教条式的枯燥说教,没有所谓专家的指手画脚,我们相信有血有肉的真人真事更具说服力,更具模仿性,操作起来成功的几率也更高。

本书所精选的100余则创富故事的主人公,大都是他们那个时代名动一时的财富英雄,他们的故事精彩绝伦,无论是对当时还是对现在的人们,都有着广泛而深远的影响,可以毫不夸张地说,现今绝大部分新晋的各路富豪,心中都珍藏着几个或数个这样的经典故事——而他们的成功故事,又成为新的经典为后人所津津乐道。

编者在每则故事后面做了简略的评点,相信读者朋友们读后会有茅塞顿开之感,并深受启迪。

沿着他们成功的足迹,白手起家,你也能登上财富的巅峰!

2006年8月

## 1 小中见大巧妙成功 / 1

从一滴焊接剂到世界石油大王  
挖掘别人不注意的小客户  
牛粪里淘出数百万家产  
五年间,竟用一元钱打造出一条街  
从普通职员升到董事长  
无业者专做婴儿生意成大  
六年攒五万,终成四十亿业  
美国首富家族,记下每笔钱的用途  
空手造出二千万美元教堂  
从不引人注目的行业中找商机  
巧妙卖出五十万美元的房子

## 2 借势借力借天下 / 25

希尔顿五千美元创大业  
仅识三个字创出“老干妈”亿万品牌  
找最好的经销商荣宝斋,农民也干出了大事  
关键时刻借钱终成山核桃大王  
“空手套白狼”的经典故事  
抓紧信息,巧做大生意  
一个穷光蛋变富翁的传奇  
轻松借到一百万美元  
百折不挠借钱成大事  
赤手空拳打天下的英雄  
精于造势,财源滚滚  
站在失败者的肩膀上

## 3 敢于冒险,才能挣大钱 / 51

勇敢冒险,成就世界级大富豪  
不花钱,也能在一流杂志登广告

霍英东不惜生命创大业  
不肯坐收百万,冒险竟带来千万  
张朝阳借助风险投资起家  
坚定自己的独到直觉终成大亨  
冒险做广告打造出领带之王“金利来”  
征服最难攻的客户,成功水到渠成  
胡雪岩,从钱庄学徒到一代红顶豪商  
“硅谷狂人”乔布斯

#### 4 紧紧抓住成功的机遇 / 79

巨富摩根当年看准时机孤注一掷  
在物价波动中抓住万分之一的机会  
下岗工人抓住机遇为奥运会设计工艺品  
老太太一股“拧”劲挣出近亿家业  
普通农民专做鹅生意成为亿万富翁  
把握时机,哈德林成百万富翁  
日本水泥大王从卖水起家  
巴菲特这样成为世界头号股王  
从名不见经传到拍卖柏林墙  
抢占先机赚大钱  
巧用黛安娜婚礼发大财  
不因别人嘲笑便放弃良机  
敏锐果断抓住赚大钱的机会  
在买下与卖出中潇洒进账  
在绝望中发明了牛仔裤  
偶然听来的信息打开财富之门  
把垃圾变成亿万财富的人  
从乞丐到亿万富翁  
在不满中寻找创业的机会

## 5 寻找冷门,制造人无我有 / 123

- 挖掘市场空白搞定九个亿
- 用笑话赚到数千万美元
- 许爱东做“卖炭翁”,赚得不亦乐乎
- 两次“留一手”挺过事业的险关
- 电脑打花业财源滚滚
- 废弃冰块中的巨大商机
- 小职员的小建议拯救了电扇的命运
- 裙子的灵感,卖了六百万美元
- 沙漏用途改变后的神奇市场效应
- 猫房的沙土竟卖出数亿美元

## 6 每种逆境都含有等量成功的种子 / 141

- 洛克菲勒:赤贫中崛起的首富和慈善家
- 两万斤山楂逼出来的一番事业
- 霉豆腐同样可以赚大钱
- 神秘的麻花配方价值百万
- 在九十分钟内不用借钱解决了负债
- IBM 创始人:从十二美元到五十亿美元
- 王永庆:小米店中起家的台湾首富
- 卓别林:在苦难中催生快乐艺术
- 在逆境中创造出世界最早的甜筒冰淇淋
- 卡通之父迪斯尼成长于送报工
- 壮起胆子定成大事
- 他这样克服难关,打造出路透社
- 从乡下孤女到世界时装女皇
- 逆境进取终成化学之父

## 7 财富跟着美德来 / 175

劝人戒酒赚取巨大财富  
拾起大头针成就一位银行大王  
华人首富是在良好声誉中成长起来的  
良好口碑让打工仔变成保洁大老板  
一代慈善富豪林百欣  
修鞋中发现成为亿万富翁的秘诀  
强硬自尊竟赢来保险大单  
吃亏守信,造就中东富翁  
小池守信带来财源滚滚

## 8 有梦想,就一定要实现 / 197

孙正义十九岁时立下人生五十年计划  
临退休开创出肯德基大业  
齐瓦勃打工时就立志做最优秀的人  
史泰龙:被拒绝一千八百八十五次仍坚持信念  
白手起家做百度  
从五千元起步的亿万富翁  
皮尔·卡丹穷时立志:我一定会成为百万富翁  
化妆品女王艾斯蒂·劳德与雅诗兰黛  
坚定求职的松下让老板刮目相看  
“低质学生”痴迷电脑终成世界首富

## 9 学无止境,修炼内功 / 221

不懈追求,不断学习  
让投资专家羞愧的小男孩  
不要注重眼前的利益  
弥太郎狱中学数学造就三菱集团

雅虎酋长杨致远  
深入调查造就亿万富翁  
路透因强烈好奇心开创出路透社  
拿破仑：发誓让嘲笑者变成拥戴者  
巧用“走为上”计跻身亿万富翁行列  
彼得森：一番艰苦磨砺终成美国钻石大王

## 10 巧妙开启财富之门 / 239

巧卖稀饭竟卖出个百万富姐  
他们利用区域差价成了大款  
让客户做老板轻松赚钱  
刘永好兄弟敢于放弃“铁饭碗”成首富  
犹太商人沃伦斯的生意经  
一个古代商人的传奇聚财故事  
概念是个值钱的东西  
菲勒神奇的赚钱秘密  
落魄的毛姆奇巧征婚一举成名  
巧用创造性思维改变命运  
利用惊人之举成就惊人的销售奇迹  
J.K.罗琳：抓住瞬间闪现的灵感写出“哈利·波特”  
加藤信三快速晋升的成功窍门  
抢占第二落点

## chapter 1

# 小中见大, 巧妙成功

- ★ 从一滴焊接剂到世界石油大王
- ★ 挖掘别人不注意的小客户
- ★ 牛粪里淘出数百万家产
- ★ 用一元钱打造出一条街
- ★ 五年间, 竟从普通职员升到董事长
- ★ 无业者专做婴儿生意成大业
- ★ 六年攒五万, 终成四十亿
- ★ 美国首富家族, 记下每笔钱的用途
- ★ 空手造出二千万美元教堂
- ★ 从不引人注目的行业中找商机
- ★ 巧妙卖出五十万美元的房子

## 从一滴焊接剂到世界石油大王

洛克菲勒出生于美国纽约州哈得逊河畔的一个小商人家庭。14岁那年，洛克菲勒在克利夫兰中心中学上学。放学后，他常到码头上闲逛，看商人做买卖。有一天，他遇到一个同学，两人边走边聊起来。那个同学问：“约翰，你长大后想干什么？”年轻的洛克菲勒毫不迟疑地说：“我要成为一个有10万美元的人，我准会成功的。”

中学毕业后，洛克菲勒便决定放弃升大学，到商界谋生。为了寻找工作，他在克利夫兰的街上跑了几个星期，拿定主意要找一个前程远大的职业。他的眼光颇高。他后来回忆道：“我上铁路公司、上银行、上批发商那儿去找工作，小铺小店我是不去的。我可是要干大事的。”

1855年9月的一天，他在一家经营谷物的商行当上了会计办事员。从此，这个日子就成了他个人日历中的喜庆纪念日，他把它作为第二个生日来庆祝。“就在那儿，我开始了学做生意的生涯，每周工资是4美元。”他追忆道。

他工作勤勤恳恳，不久就养成了对数字的好眼光。他除了记好账外，还为商行的经营出主意。有一次，商行买入一批大理石，打开包装后竟发现高价购进的大理石材上有瑕疵，商行老板沮丧而又无计可施。这时，头脑灵活的洛克菲勒建议把责任推到负责运货的3家运输公司头上，向这3家公司分别提出赔偿损失的要求。这个绝妙的主意使商行得到的赔款比原来高出两倍，商行由此得到一笔“飞”来的横财。洛克菲勒这种天生的经商才能颇得老板赏识，很快给他提了薪，工作第一年他挣得了300美元。

第三年他的年薪提到600美元。但他知道自己对这家商行的贡献远不止此，因此要求加薪到800美元，结果遭到拒绝。洛克菲勒断然决定离开这家商行。

初入石油公司工作时，年轻的洛克菲勒既没有学历，又没有技术，因此被分配去检查石油罐盖有没有自动焊接好，这是整个公司最简单、枯燥的工序，人们戏称连3岁的孩子都能做。

每天，洛克菲勒看着焊接剂自动滴下，沿着罐盖转一圈，再看着焊接好的罐盖被传送带移走。

半个月后,洛克菲勒忍无可忍,他找到主管申请改换其他工种,但被回绝了。无计可施的洛克菲勒只好重新回到焊接机旁,下决心既然换不到更好的工作,那就把这个不好的工作做好再说。

于是,洛克菲勒开始认真观察罐盖的焊接剂滴量,并仔细研究焊接剂的滴速与滴量,他发现,当时每焊接好一个罐盖,焊接剂要滴落 39 滴,而经过周密计算,结果实际只要 38 滴焊接剂就可以将罐盖完全焊接好。

经过反复测试、实验,最后,洛克菲勒终于研制出“38 滴型”焊接机,这就是说,用这种焊接机,每只罐盖比原先节约了一滴焊接剂。可是,就这一滴焊接剂,一年下来却为公司节约出 5 亿美元的开支。

年轻的洛克菲勒就此迈出日后走向成功的第一步,直到成为世界石油大王。

### 人 书外 语

有时,成功的机遇往往隐藏在生活中每一件小事当中,认真投入地去做事,成功就会不期而至。当年轻的洛克菲勒干着连 3 岁的孩子都能做的检查石油罐盖有没有自动焊接好的时候,如果没有细如毫发的细心,没有对成功的渴望,肯定不可能问鼎成功“38 滴型”焊接机,更不可能登上“世界石油大王”的宝座。

## 挖掘别人不注意的小客户

一个勤工俭学的大学生，找了好多工作都不如意，最后就选择一家洗涤精公司做了推销员。

大学生很细心，他拿到产品后，先试用了一瓶，验证一下这种新产品的实际效果，以便于在推销过程中增强说服力。刚开始的时候，他也同许多推销员一样，挨家挨户上门推销。可是，尽管他很卖力，但由于居民住户用量小，加上推销此类产品的人又多，僧多粥少，所以销售成绩并不理想。

大学生就有些灰心丧气，可为了挣口饭吃，也只好硬着头皮继续干下去。他重新定位，把目标锁定在市内各大中型饭店、宾馆这一块。因为这样的客户都是“大头”，需求量比较大，联系一家是一家。大学生就拿着崭新的城市交通地图，一家挨一家地找。没想到连跑了几十家，管事的都说他们还有一大堆洗涤精没用完呢。后来他了解到，这些有一定规模的饭店和宾馆，都有固定的供应户，后继者很难从这里打开局面。

既然此路不通，那就干脆掉头。于是他放弃了城内用户，到城郊去了。

在郊区的一家小饭店门口，他正巧碰上老板在对小伙计发脾气。老板训斥洗碗工：“怎么这么快就把洗涤精用完了？”洗碗工颇委屈地说：“我没有浪费呀，放了那么多，就是不起沫，油污洗不下去，每次只好多放。”老板听了口气也就变软了：“现在什么东西都掺假，怎么连这破洗涤精都不例外！”

大学生知道机会来了，就喜出望外地走上前去，对老板说：“我的洗涤精价格便宜，保管你用得满意。”老板半信半疑。大学生并不多说，就从袋子里拿出一瓶递给他。老板不屑地看了看，冷不丁冒出一句：“没有什么特别的嘛，不会又是劣质品吧。”

此时，大学生才向老板说明自己是推销员，公司的这种产品刚上市，它具有去污能力强、快速分解油污分子的特点，同时又有灭菌作用，还能彻底清除蔬菜瓜果中农药的功效，最适合饭店使用。

大学生边介绍产品边让洗碗工试用，其效果立竿见影，且用清水一冲就干净，空气中还散发出香味。

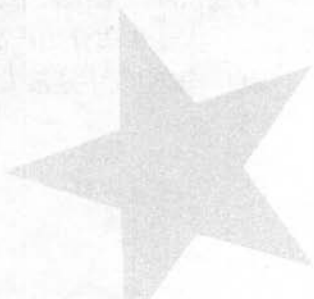
这还不算完,大学生又让洗碗工将极少的洗洁精滴在油黑的灶台上,然后用抹布一擦,露出了雪白的瓷砖。

老板当场订下了30瓶,并承诺做大学生的长期用户。

有一家就有第二家,后来大学生再接再厉,在附近又发展了三十多家这样的客户,每个月的收入竟位列全公司之冠。

### 人 书外语

通常而言,产品需求量越大的地方,竞争也就越激烈。当大多数推销员意识到某地需求可观蜂拥而上时,不妨换一种思路,去挖掘那些别人不在意的小客户。他们的用量虽小,但竞争也小。最重要的是,这种推销缺口一旦打开,也能形成一种规模效应。



## 牛粪里淘出数百万家产

只要有时间，王守红每天都要来到他的养牛场，热火朝天地做着一件事情——晒牛粪。

在安徽省临泉县长官镇，王守红是个名人，他出名就出在牛粪上。在牛粪里，他淘出了金子，因为牛粪，他发家致富了。

在整个临泉县，从2001年开始，牛粪就变成了抢手货，变成了值钱的东西。而让牛粪变得值钱的，就是这个普普通通的王守红。

在发现这个“富矿”之前，王守红没少折腾，他养鸡养鸭养蜜蜂，还开过面粉厂，但想钱盼钱，钱却总是存不进他的口袋里。1996年的一天，他偶然动了养牛的心思。

王守红孤注一掷，当年就养了7头黄牛，到年底的时候，7头牛赚了一万多元。首战告捷，这大大鼓舞了夫妻俩养牛的信心。到1998年，他们已经饲养了四十多头黄牛。

随着养牛规模的扩大，饲料的压力也大了起来。这时候，王守红好钻研的聪明劲儿开始显露出来，经过试验，他摸索出了“酒糟秸秆养牛法”，将酒糟与秸秆掺在一起发酵，牛不仅爱吃，还降低了成本。

1999年，王守红养殖的黄牛一年可以净赚五万多元了。对于这样的收入，王守红和媳妇都比较满足。但是就在这一年，发生了一件改变王守红命运的事情。

牛养得越多，粪便也就越多，为了这牛粪，王守红可没少烦恼过。

牛粪到处都是，王守红看见就心烦。但为了挣牛钱，他对牛粪只能无可奈何。2000年的一天，一个福建来的生意人走进了他的家，但他却不要王守红的黄牛，而是要这些让王守红头疼的牛粪。

有买牛肉的，有买牛皮的，买牛粪，王守红还是第一次听说，而且这牛粪的价格还不低！在将信将疑中，王守红夫妻俩还是认认真真按照客户的要求把牛粪晒干了。

对王守红来说，这牛粪的钱可真是意外之财。当时，他的牛一头卖到三千多元，而这两万多元的牛粪，相当于卖了七八头牛的价钱！

王守红越来越好奇,他们把牛粪收购了去到底是干什么用呢?

王守红渴望挣上更多的钱,让他的妻子鲜花过上养尊处优的好日子。但作为一个农民,他没有太多致富的门路,依然只能养牛卖牛粪。但王守红绝对是一个有心人。他看到牛粪这么抢手,认定牛粪卖出去后有更大更赚钱的用途。为了寻找答案,他想方设法套外地客商的口风。终于,他打听出别人买走牛粪是用来种植双孢菇的。

双孢菇在国内外有着广阔的市场,1公斤双孢菇可以卖到4元钱,而且仅国外市场就供不应求。牛粪的谜底揭开了,王守红恍然大悟:原来身边还有这样的商机却被自己白白错过了这么多年!

原以为双孢菇种植起来会比较难,没想到出乎意料的简单,王守红激动不已。

用牛粪种植双孢菇,就是将干牛粪与秸秆混合发酵消毒后,再到大棚里进行管理。经过一年的摸索,王守红完全掌握了双孢菇的种植技术。

2003年,王守红租用了一家皮鞋厂闲置的厂房,投入了三十多万元,建起了三千平方米的双孢菇种植基地,当年就收回了全部的成本。

尝到了甜头的王守红乘势而上,到2006年,他的双孢菇面积已经扩展到了近万平方米。

一提起黄牛、牛粪、双孢菇,王守红的话题就止不住。这几年,从它们身上,王守红每年可以获得几十万元的纯利润。这些经济来源既投资不多,也没有风险,难怪王守红的嘴巴都合不拢了。

牛粪给王守红带来了经济效益,也给他带来了社会声誉。安徽省、阜阳市、临泉县的几级政协领导们不断来参观视察他的双孢菇基地!

## 人 书外语

连编著者也没有想到,牛粪也能值钱,而且也能致富。看来,我们身边几乎所有的小事,都蕴藏着商机,能不能致富,关键是要像王守红那样细心,紧紧抓住机遇。

## ★ 五年间,竟从普通职员升到董事长

机遇对每个人都是公平的,它就像一块柔软的橡皮泥,到底成什么形状,得靠捏橡皮泥的人自己决定。因此,在日常生活中,应该认真对待每一件小事,因为小事也能造就成功。

当初,阿基勃特只是美国标准石油公司的一名普通职员,但他无论在什么场合中签名,都不忘附上公司的一句宣传语“每桶4美元的标准石油”。在书信及收据上也不例外,签了名,就一定写上那几个字。时间一长,同事朋友们干脆给他取了个“每桶4美元”的外号,他的真名反而没人再叫了。

公司董事长洛克菲勒听说了此事,便叫来阿基勃特,问他:“别人用‘每桶4美元’的外号叫你,你为什么不开气?”阿基勃特答道:“‘每桶4美元’不正是我们公司的宣传语吗?别人叫我一次,就是替我们公司免费做了一次宣传,我为什么要生气呢?”洛克菲勒感叹道:“时时处处都不忘为公司作宣传的人,正是我们公司需要的好职员呀!”于是邀请阿基勃特共进晚餐。

5年后,洛克菲勒卸任,阿基勃特成了标准石油公司的第二任董事长,他得到升迁的重要原因就是之前坚持不懈地为公司作宣传。洛克菲勒说:“我成功,就是因为我关注了别人忽视的小事情”。

因此,不要因为没有什么惊天动地的事情让自己完成而沮丧,积极地做好你所遇到的每一件小事,或许以后的成功就是因它们而起!

这是一件谁都可以做到的事,可是只有阿基勃特一个人去做了,而且坚定不移、乐此不疲。嘲笑他的人中,肯定有不少人才华、能力在他之上,可是最后,只有他成了董事长。

人  
外  
事

不要为自己没有遇上惊天动地的大事情而沮丧。很多时候,一些看似不起眼的小事,也可以改变你的命运。当然,前提是你必须认真对待这些小事。

## 用一元钱打造出一条街

空手致富

小李破产了,他所有的资产都被拍卖光了。先前的小李是多么的雄心勃勃,但如今,除了一张车票和口袋中仅有的1元钱,他一无所有了。

小李站在检票口,看着由深圳开出的143次列车已经在检票了,他百感交加。“深圳!再见!”小李泪流满面,心底默默向深圳告别。

就在小李跨上车门的一刹那,他的脑中突然一闪“我难道就这么离开?”小李退下车来,站在月台上,看着火车开走了,那张回家的车票被他悄悄地撕烂了。

在如此繁忙的深圳车站,同一时间里会有七八种不同的方言传进你的耳中。小李的手在衣兜中握着仅有的那1元钱,走到一家商店里,用它买了1只儿童彩笔和四只“红塔山”的包装盒。他在火车站的出口,举起一张牌子,上面写着“出租接站牌(1元)”几个字。

就在当天的晚上,收获颇丰的小李不但吃了一碗加州牛肉面,而且在他的口袋中还有18元的余额。

大约半年后,小李的4只包装盒的“接站牌”已变成用40只用锰钢做成的可调式“迎宾牌”,并且在火车站边上拥有了自己的一间房子和一个帮手!

深圳的三月份已是春暖花开,就在此时,全国各地的草莓一窝蜂似的涌到深圳。当天的新鲜草莓10元一斤,如果当天卖不完,第二天就只好5元一斤卖,到了第三天就无人问津了。就在这时,小李揣着用出租“迎宾牌”挣来的1万元,来到郊区的一个农场,购买了3万只花盆。等到第二年春天,当别人把摘下的草莓运进城里销售时,小李也拉上栽着草莓的花盆进了城。两个星期不到,3万盆草莓抢购一空,这样新鲜的草莓深圳人还是头回吃上。与此同时,小李也初次体验了用1万元变成30万元的爽劲!

小李就是靠这种想吃即摘的花盆式草莓,开了自己的公司。他开始做贸易。他别出心裁地把谈判地点定在五星级饭店的大厅里。五星级饭店的大厅不但环境优雅,而且是免费。两杯咖啡,一段音乐,还有彬彬有礼的小姐,小李为这个秘密无人知晓而高兴,更让他欢欣鼓舞的是:与美国耐克鞋业公司成功签订了贸易合同。