

实战投资经典译丛

生财有道

好人致富的百验真经

(美) 阿德里安·G. 伯格

米尔顿·格瑞拉 著

王茵茵 贾慧娟 译

东北财经大学出版社

前言

好人确实落在最后吗？

一派胡言！好人通过惠及别人而赢得大笔财富。

当生意场上通往成功的道路是一场漫长的马拉松时，为什么各种男女豪杰都在拼命做最后冲刺？

无数商界人士都拥有娴熟的技能、过人的才华和充沛的精力。他们受过高等教育，雄心勃勃，胸有成竹……所有这些都是在自由经济体制下发掘财富机会的必备素质。然而，对于每个想要到达顶峰的人来说，当他们开始从半空中跌了下来的时候，才发现美梦不再，潜质永远发挥不出来，财富也化为乌有。

我作为一名出版商几十年来耳闻目睹了无数这种惊心动魄的竞赛，并越来越确信更多胸怀远见、耐心勤奋、才华出众的人本该到达顶峰，但是他们都因未能在商场上持续演练日常的“好人”行为而与成功失之交臂。其实

这种简单的哲学如果运用得当的话，就会成为通向成功之巅的一条必由之路。

然而，得出这个结论可并非易事。我成长的年代深深地留下了里奥·杜罗切尔那句名言“好人总是落在最后”的烙印。新闻媒介不断报道有钱人的种种恶行，好像那是他们的专利一样。电影中的坏蛋主人公拍得就像《不费吹灰之力照样成功》和《别人的钱》中的阴谋家一样。

数百万的穷人们以怀疑的目光打量有钱人，认为任何发财致富的手段都免不了违法乱纪、伤天害理的行为发生。当一位百万富翁犯法坐牢时，大家都认为“人人都在这么干，他惟一的错误就是被逮着了”。

另一方面，我发现——新闻标题里见不到也很少出现在公众眼皮底下——在众多的领域里都有一大批胸怀坦荡、富于创新、值得尊敬、极其富有的成功者。他们的行为和常人猜测中的大相径庭。他们使自己的雇员、自己的社团、客户、供应商和任何业务伙伴都受益无穷。他们信奉“重在给予”的人生态度，而大众宣传媒体只是围绕一小撮“重在索取”的百万富翁大做文章。

那么，这些超级成功人士积极的人生观是来自本能的直觉还是有意的设计？这一点不得而知。不过有一点我可以肯定：本书中所集中的某些观念和做法正与他们的所作所为不谋而合。

生意场上百万富翁不计其数。实际上，他们主要由好人组成，他们善待而不是盘剥、利用自己的同事、业务伙伴、员工、顾客和客户，因此赢得感激和尊重，这为好人

们一路成功奠定了基础。他们并没有因为造假钞、开黑店而蹲过牢房；没有面对过陪审团或是怒气冲冲的债权人委员会；也没有狼狈地东逃西窜或者和个人收入账户所得税审计员对簿公堂：而这些都是我们报纸上“大标题主角们”的惯常行径！

许许多多的人都渴望能“一夜成名致富”。他们中有初次出道贪婪无度的人，有急于求成的高学历人士，还有初次尝试建立自己企业的经验丰富的工人，以及为向上爬不择手段的高级行政人员。正是这种追求飞来横财的信念最终给了他们一个严厉的教训。所以只有兢兢业业、持之以恒的好人商业习惯才能够真正带来财富。

这就是本书的主旨。

首先，好人主义告诉你“重在给予”的事业是通往财富之路的一场马拉松赛跑，而“重在索取”地攫取财富只是漫无目的的冲刺。其次，它通过一系列脚踏实地的论述和真实例证，给你提供了一条循序渐进、步入成功之巅的正确途径。

当你读完《生财有道》时，会早已开始在员工、同事们，在业务领域的新朋友身上运用本书所提倡的哲学。在富于挑战性的自由企业制度下，面对瞬息万变的形势和形形色色的人，这一哲学将大放异彩！

拥有一个“给予”的从商生涯，像好人一样生活吧！循着这条轨迹执着前行，最终你会赢得这场马拉松比赛的胜利！

米尔顿·格瑞拉

来自阿德里安——好人主义忠实信徒——的见证

这听起来像不像你呢？

◎有一大堆优秀的资质证书，兢兢业业，能力出众，但在竞争中却常常处于劣势……

◎对于失败者总是满怀同情，乐于给别人提供建议和帮助，有时还很容易上当……

◎害怕别人埋怨，一旦出现问题不分青红皂白，总是归罪自己……

◎爱听奉承话，不愿出头露面，拼命埋没自己……

如果以上与你的性格相符，那么它们正是你和我作为好人所共有的一些特点，我们都一向把自己看成失败者而不是成功者，为人处事也不免自卑。米尔顿曾经目睹无数人企图以“坏人”的手段发家致富，到头来却鸡飞蛋打。我正好相反：我看到不计其数的好人由于心虚胆小、喜欢自我埋没或仅仅由于害怕被拒绝而与近在咫尺的成功失之交臂。

米尔顿的“好人主义”适用于两种人——传染上20世纪80年代贪婪综合症的人和由于无法直面未来主顾、委托人和顾客而在商场上日益销声匿迹的人。

对我而言，“好人主义”方法论能带来许多精神享受。我对别人所要求的从来不超过我所能给予别人的；我总是富于自律，因为我一向乐于奉献而不愿索取；我从来没被任何人拒绝和排斥过，因为我总是一副热心肠，并乐于帮助别人。同时，我还得到了丰厚的物质回报。我不再对应该开价多少而感到不知所措，也不再害怕会遭到“拒

绝”了。我自信人们需要我的帮助，也乐于为此支付费用。

而且，我的本能也转变了。我不再因为同情怜悯某人而去帮助他，相对而言，我的事业更加重要、更有意义而不容破坏。由于好人们依赖我，所以为他们着想，我应该雇用优秀人才而不做无能之辈的收容所。同样，我更垂青成功者，因为他们能接受和利用我所提供的帮助，最关键的一点是经济上要游刃有余，能够向慈善机构捐助，这才是慈善的根本。

最后，这本书阐述的不仅是经商之道，还是人性本质。它使你通过善待顾客而挽留住他们，使你通过给予而不是索取顺利达成交易，通过培养员工使他们在接受赞赏的同时对你心存感激，从而使你的事业蒸蒸日上。当然，这还只是一部分收益而已。

做好人能解除压力——打出、接到恶意电话，发出、收到恐吓信，策划阴谋伎俩陷害、算计别人，这一切都会让人疲惫不堪。

最重要的是，做好人会给你提供无数机会让你珍惜并享受每天的工作。试试吧！你一定会喜欢上好人主义。

阿德里安·G. 伯格

目录

前 言

- 1 从今天开始惠及他人与自己…… 1
- 2 逐步迈向成功顶峰…… 14
- 3 挑选、壮大并增强你的好人队伍…… 28
- 4 发现并解决员工问题…… 40
- 5 毫无遗憾地雇用亲属：克服困难并获取成功…… 45
- 6 发出能带来回音而不是被揉烂扔掉的信…… 54
- 7 高效利用博览会、交易会 and 例会的每一分钟…… 65
- 8 用业务通讯来影响无法接近的人…… 76
- 9 变投诉为新的生意、更大销路和长期伙伴…… 92
- 10 用阿德里安好人电话的“务必”与“禁忌”原则开创你的生意…… 102

目录

11	利用高科技工具助你速战速决·····	113
12	加强宣传生意的机会·····	119
13	对付小人，避免上当·····	139
14	努力加巧妙，成功找到新工作·····	151
15	逆境中运用好人方法·····	158
16	好人怎样在乐善好施中得到意外回报·····	167
参考书目·····		180
索引·····		182
作者简介·····		198

1 从今开始惠及 他人与自己

如果你采用以下20条最有效的办法使别人受益多多……你就已经踏上了“好人”生财致富的阳关大道了。

这本书提供了切实可行的想法和技巧，通过使用这些技巧，你每天都会使别人受益，从而自己也财源广进。其中一些技巧需要详细的解释和反复的练习。而另一些你马上就可以理解、掌握并开始运用。

我们归纳了20条基本的指导方针作为本书的开端，以帮助那些无论是久经沙场还是初出茅庐的商业人士从以自我利益为主转向为他人服务。

这些方针有的只提到一次，而另一些则贯穿全书。马上应用这些技巧，你会领略到前所未有的满足感，同时在商界逐步树立起良好的口碑，并最终取得事业的成功。

1. 赞誉别人

仔细观察，不失时机地称赞你的雇员、同事、业务伙伴、供应商

和你生意圈中的任何人。对于那些超额完成任务、能力出色、业绩突出、进步神速或有其他卓越之处的雇员，不要吝于表扬。这不仅能换来忠心，也能激励被表扬者今后一如既往地卖力工作。

以自我为中心的经理人员私下里以纠正别人为乐，这让他们觉得自己技高一筹。然而，好人们从发现和表扬别人的优点中受益匪浅，这样他们为培养员工所花费的心思得到了回报。

2. 勇于承担责任

即使你受到了伤害，也要正视现实并敢于承担责任。这个世界会加倍回报那些乐于承担责任的领导者，而不是那些老是推诿责任、顾左右而言他的人。

这里有一个百万富翁早年创业时的真实经历：

“一次，我不得不打电话给一个重要客户，告诉他我们不能按期交货了。我觉得面上无光，就禁不住开始解释是怎么回事。他打断我说：‘安迪，我很喜欢你，所以现在给你一个重要的忠告：人们不在乎解释。要是你能按时交货，用不着解释。同样，要是你不能按时交货，解释也没有用。’

我再也没有忘记他的忠告。从那以后，我全力以赴地服务于别人的需要，任何解释都成为多余，从而财富也开始向我招手。”

3. “够好了”并不够好

对于一项工作，永远也不要只是满足于“够好了”。把每件事都做得精益求精会让你的客户对你刮目相看，也会让你严于律己。

50年前，当米尔顿以优异的成绩从初中毕业时，校长对他说：“米尔顿，要是有一天，有人递给你一把扫帚让你扫地，那就好好干，把地板扫得比以往都干净……这不光是给别人干，也是给你自己干。”

然后，他在米尔顿的毕业纪念簿上写到：

**“ 不 论 做 什 么 ， 一 定 要 用 心 ，
因 为 任 何 事 ， 都 值 得 用 心 做 ！ ”**

这个办法确实管用！

4. 在别人身上投资

慷慨地投资于你雇员的职业技能培养，不断地提高他们的业绩表现。在1~100分之间，一个典型的成功企业家或总经理的表现通常能打90~95分，而在同样的范围内，总经理的雇员们的表现从40~90分不等，比如说平均分是65分。

不论是出于习惯还是自我意识，这些“90分以上”的总经理们总是孜孜不倦地改进自己的工作，从取得进一步的工作成就中获得极大的个人满足感。但是富于远见的好人们总是把重点放在“65分”的员工身上。通过带动他们中的一些人上升到“90分”，企业家的利润获得突飞猛进的增长，好人们“不尽财源滚滚来”。

好人总是把自己的诀窍传授给他人。他们孜孜不倦地培训、鼓励、酬谢、监督和教授他们的员工——不管数量有多少——以培养一支优秀的队伍（请参阅第3章）。

5. 直截了当

不要私下里做见不得人的秘密决策。贪婪的人目光短浅，总想掩人耳目地达成交易或解决问题。他们在工资单上做手脚，修改保险索赔，偷税漏税（“因为人人都这么干”），只要有利可图就把道义抛到脑后。

好人做生意上的决策时总是想到世人的眼光犀利、记忆力敏锐，他们个人的命运取决于别人如何看待他们，以及是否信任他们。

不取“不义之财”和有损于你名誉的利益。这样，迟早你会成

为这个世界上人人信任的精英一族中的一员。你会成为一个富有
的好人。

6. 头一次就雇对人

别在任何危机情况下匆忙招聘。寻找那些能为你效劳20年
的雇员……而不是那些只呆20天就跳槽的家伙。

好人们意识到，匆忙招聘通常会损害他们的长远利益，也会损
害其他雇员的利益，甚至这个新来的家伙本人！

在时间紧迫时招聘千万要避免的错误：

◎没有查看个人有关材料。

◎相信夸夸其谈、信口开河的承诺。

◎没有安排“试用期”或“解决问题的办法”。

◎马上对他委以重任。

7. 把首要任务放在享受之前

处理工作刻不容缓是世界上所有百万富翁的共同特征。不论
是创造性的挑战还是平淡的日常小事（处理邮单、读支出报告、核
对账目）都需要同样迅速的对待。今天的事要及早完成，因为谁也
不知道明天会是暴风骤雨还是风和日丽。

一个世界闻名的工业家把这作为他挑选未来主管人员的秘
诀：

“在考察每个应聘者时，我总是给他们点东西让他们研究，并
指定一周后要进行测试。

四天后，我就把应聘者叫来，开始考试。

十有八九他们会抗议说还没准备好，指定的一个星期还没到。

第十个人则圆满地通过了考试。他出于本能觉得没有任何理
由应该耽搁这样重要的事。这种有紧急意识的人通常比别人升迁
要快得多。”

8. 多要几张名片

总是向别人要两张或三张的名片……而不是一张。你的生意伙伴会觉得受宠若惊，对你留下深刻的印象，并经常好奇地问：“你要两三张名片做什么？”

你简单而又诚实地答道：

“我想留一张自己用，但是我认识的其他人可能会愿意跟你联系——我公司的同事、我们共同的朋友、还有生意上的伙伴，他们可能不认识你。我以前曾经遗憾自己只要了一张名片，以后决不会这样了。如果你给我两张名片，我们的会面就会事半功倍。”

本书简直没有足够的空间来描述这种简单的做法是多么有效！

9. 使你的名片“长寿”

在散发你的名片之前，在背后写点什么。可能是你们会面的日期、讨论的内容，或是以后你能提供的信息或服务。注意措辞要恳切，表示愿意帮忙，而不是请求帮助！

大多数递出去的名片都会很快被丢弃。如果你的名片包含了“给予”的信息，就会幸存下来，成为孕育日后成功的种子。

10. 别买最便宜的东西

永远别以最最最低的价格买和卖。世界上最成功、最受尊敬的职业人士中，鲜有以最低价给自己的产品、服务和时间标价的人。你不该吃最便宜的食品，穿最便宜的衣服，住最廉价的住宅和开最廉价的车。最低价通常是低质、低服务的代名词。

米尔顿最喜欢引用的一个例子是他的哥哥、他一生的合作伙伴拉里·格瑞拉多年前给他上的一课。拉里对于出版界那些拥有第二、第三代子公司的老前辈来说是个新手。但是格瑞拉出版公司的成功有目共睹。

拉里的讲座主题是：“开价要足够高……别想把每个人都卖出去！”他的方法奏效吗？几年以后，他做成了一项交易，把他的公司卖了7300万美元！

11. 慎重对待亲友

一旦你雇用自己的亲属或者给他们工作，要留出一定的“活动余地”。家族式的企业一般来说生意都很兴旺，但好人们知道这也不尽然。如果没有预先安排好的解决问题的办法，家族和企业都会岌岌可危（请参阅第5章）。

12. 要善于倾听

让自己成为一个好听众。世界上一些才能最出众、干劲十足、原本前途无量的企业家往往就败在自己的“夸夸其谈症”上了。在商业领域里的口头交往中，最好是“接收”信息而不是“传达”信息。

尤其是第一次和人交往时，要尽量提出问题，聚精会神地聆听，记下对方所说的话，别把焦点转移到自己身上来。作为回报，你会得到对方的友谊和随时向你敞开的方便之门，还会得到有助于“给予”的新线索。

那些习惯性地“传达”信息的人很快就会失去听众，而认真倾听的人则成了富有的好人。

13. 提出把邮件寄到客户家中

向你一些最要好的客户和关系密切的业务伙伴策略性地提出把你们公司的邮件寄到他们的家中。这适用于业务通讯、产品目录、定期通告等等。可能大部分人会婉言谢绝，而接受这个建议的人在家中安静、不受干扰的环境中对你的邮件会给予充分注意。对于那些接受这种做法的人来说，你成了一个大好人。

14. 阅读、了解最新动态

挤时间读一读对你的业务至关重要的东西——协会报告、商

业文件、贸易杂志、业务通讯、调研报告等等。商业领域和专业领域的发展瞬息万变，及时掌握信息将确保你做出明智的商业决策。

好人们还发现细致、系统性地阅读还能带来以下意想不到的生财妙处：

- ◎ 你可以剪辑、复制一部分新闻或图片送到关系客户那儿去。

- ◎ 你可以提炼出一些隽思妙语，用到你的定期业务通讯上去（请参阅第8章）。

- ◎ 把一些有用的点子和数据提供给你自己的雇员。

- ◎ 你会发现若干新问题，可以就这些问题和你的律师、银行家、会计师、保险商及其他专业人士探讨。

15. 帮助失业者

尽量接触一些你的专业或行业范围里那些暂时失业和正在求职的人，向他们提供一些信息、线索、有关情况和一些有用的建议，你会被看成富有同情心的好人。对于身陷窘境的人来说，没有什么比亲切的关心更令人感到欣慰的了。这些朋友中的许多人会重新回到你的领域中来，担任决策性的职务，他们对你曾经提供帮助的感恩之情会刻骨铭心。

下次要是听说你的领域中有人暂时没活儿干，问他要几份简历，以便输入电脑，随时等待机会。

16. 迅速应用新的技巧

如果你学会了一种新的技巧或得到了一个新的启示，马上运用它。要是不立刻使用，恐怕任何高明的技巧也会被置之脑后。

米尔顿承认：“我花了五年多的时间才认识到了这一点。我们公司的员工把每年为期三天的销售会议称为‘棒极了，没治了！’，但是我们发现这些参加者回去还是老样子，并没有对这些宝贵的

新技巧和新想法加以利用。为什么？因为没人监督，没人规定最后期限以确保销售员立即学以致用。而当我们练习和使用这些新技巧时，马上取得了立杆见影的效果。”好人们永不停止进取，如果你学到了什么新东西而且喜欢它，那为什么不试着用用它？

17. 乐于助人

每天都搜索你的笔记和记忆，看是不是有机会帮助别人，或者给那天的业务伙伴提供点信息。写封信、递条消息、寄张卡片、把你的新想法告诉别人——要充分发挥想像力，尽你所能地“给予”（请参阅第6章）。

18. 有益于社区和行业

把你的时间、服务、金钱或者其他要素投入到你所在的社区和行业举办的公益事业中去，不要要求回报。

我们生活在一个富贵招惹流言蜚语的时代，过去曾有先辈们、幻想家们和乐于付出的人们为我们做出了榜样，现在该轮到你了。愉快地尽你份内的义务吧，别忘了这世界自有它衡量事物的天平和神奇的配方，你的无私举动一定会得到报答（请参阅第16章）。

19. 要有雄心，而不是贪心

要分清雄心和贪心。雄心壮志是积极的因素，是通往成功的桥梁。贪心则十分危险，经常表现为急功近利。过于贪心让人不择手段、坑蒙拐骗，最终会使人身败名裂，产生恶劣的商业后果（请参阅第20条）。

20. 避开陷阱

记住：“世界上没有免费的午餐。”你不可能在6个月里毫无风险地让积蓄翻番，也没法从合伙人言而无信的公司里轻易抽身出来；你既不能执行一项包含否认条款的书面协议，也不可能指望从一个溜之大吉的低价供货商那里把钱要回来；同样，你也不能靠坏

人们每天发明的那些保证“万无一失”的诱饵菜单快速致富。

好人主义应用篇 ♥

阿德里安如何通过关心他人以创造出一个价值百万的无线电事业。

阿德里安所熟悉的无线电广告也非常适于好人方针。一个广告业的总经理说，一般来说，只有30%的赞助商会再次购买广告时间。这就意味着无线电广告业失去了70%的长期客户，销售人员只有挖掘新的潜在客户，而这个任务比向忠实的老客户推销要艰巨得多。

造成这种现象的原因显而易见：电台开展广告业务时并没有多花时间来增进和客户的感情，也没设法掌握听众对客户所提供产品和服务的反馈。正如其他许多行业一样，电台广告业务的佣金结构注重眼前的成交量和月销售额，而并没有意识到尽管眼前的成交额低一些，但花点心思，建立一支稳定增长的客户源从长远来看是多么重要。

我们生活的这个世界只以分秒论英雄，这不能不说是一个遗憾。

1991年，阿德里安在WABC电台主持一个法律和金融方面的顾问节目。WABC电台节目安排正计划转向流行一时的政治性“热门话题”。阿德里安面临两种选择：要么设法壮大销售力量，使这个节目带来巨大效益；要么让贤。“要知道，我可不是个推销员——没经过专门的训练，更没有这方面的天赋。但是我是个好人，我乐于助人，爱帮人排忧解难，这就是我的强项。”

正是在这时，阿德里安和米尔顿开始切磋一些本书中的想法。