

Share The Success Secrets of The Most Powerful Men In Business

顶级富豪成功秘笈 与你一同分享

文 / 宗学哲



雷石东：执着的竞争精神

维亚康姆总裁雷石东，这个犹太小商人的儿子把自己的一生比喻为一场又一场战斗。“我有执着的竞争精神，我不知道是遗传的还是环境塑造的，这就是我。”最近，一位记者问维亚康姆总裁雷石东他有多少钱，他说：“我非常非常有钱，也非常非常勤奋。”

现在，许多超级富豪都向雷石东一样，是通过自己的努力取得成功的，他们深知失败的滋味，每时每刻都在努力工作。

奈杰尔·尼科尔森教授就职于伦敦商学院，他研究过“财富的积累”，他说，最终能让富豪们停下来的只有“医生的忠告”。

据《财富》调查表明，如今400位最富有的人中，只有37人的财产来自于继承，而上世纪80年代的统计是200人来自继承。

雷石东自幼聪颖，17岁时进入哈佛大学，24岁时获得哈佛大学法学博士学位，此后开始做

律师，这个工作给他带来了滚滚财源。31岁的时候，雷石东放弃了律师职业，继承父亲的产业，开始经营“东北影院公司”。很快，这家公司开始全国性扩张。现年83岁的雷石东拥有70亿美元维亚康姆的股票。他仍然不知疲倦地管理着公司，在传媒产业掀起一波波巨浪。他对自己晚年的到来所做的一个让步，仅仅是为他在贝弗利山庄的家收集珍稀热带鱼，偶尔也会让这些鱼陪他工作。在此之前，他曾经在一间酒店里住了很多年。

白手起家的富豪往往会历经众多磨难。

1979年，波士顿的考普利大酒店发生大火，当时雷石东正住在酒店的三楼，情急之下，他用手抓住窗户，把身体挂在外面。当营救人员够着他的时候，他已经坚持了15分钟，手腕几乎要被火烧断。那场火灾让雷石东的身体45%的部位被烧伤，侥幸留下一条命。但这一灾难不仅没有摧毁雷石东，他反而愈战愈勇，随后做出自己职业生涯中的一个又一个决定，包括收购CBS。

成为亿万富翁的关键在于他们有取得成功的极强决心。重要的一点是赚钱的欲望，把金钱看做财富的象征，于是，他们从不停止让自己变得更富有，他们从挣钱中得到安全感。

1987年6月，63岁的雷石东买下了维亚康姆——一家靠年轻人生存的娱乐业公司，雷石东凭借维亚康姆，成功打造了一个传媒王国，使他掌握了MTV电视网五家电视台、八家广播公司，18套拥有93万订户的有线电视网以及维亚康姆制作公司、维亚康姆企业等强势媒体。

在媒体业打拼，雷石东有许多“妙笔”。1993年成功收购派拉蒙便是其中之一，收购成功后，该公司先后推出了《阿甘正传》、《勇敢的心》、《泰坦尼克号》等巨片。2000年，美国联邦通信委员会(FCC)为维亚康姆收购哥伦比亚广播公司(CBS)扫清了障碍，于是维亚康姆成为包括CBS、UPN、MTV、Nickelodeon、Showtime、TheNashville Network等媒体的传媒巨头，下属38个电视台、162个广播电台。这年，雷石东76岁。

“果断、坚韧是取胜的关键。”雷石东在自传中写道。

“我随时随地都想说成功……五年之内我会做什么？我还是想成为‘No. 1’。”

正是执着的竞争精神，他打造了媒体帝国，目前覆盖全球7.8亿家庭观众，拥有美国的两个电视网：哥伦比亚广播公

司和派拉蒙电视网(UPN)，众多的有线频道，还有西蒙·舒斯特出版公司。

休格与布莱森：赚钱的欲望

成为亿万富翁的关键在于他们有取得成功的极强决心。重要的一点是赚钱的欲望，把金钱看做财富的象征，于是，他们从不停止让自己变得更富有，他们从挣钱中得到安全感。

尼科尔森认为，父母，特别是“令人崇敬的、有进取心的母亲们”，对孩子的成长至关重要。他们向孩童时期的孩子们灌输争取成功的理念，塑造他们伟大的人格。

第一眼看到艾伦·休格和理查德·布莱森的时候，你会发现他们完全不同。

休格是裁缝的儿子，出身贫寒，而布莱森从小长在上层社会。但是，他们却有着共同之处：像机器一样不停地向前闯，特别是身处逆境的时候。布莱森财富不是继承来的，而是靠在家里出售邮购产品起家的，这与艾伦·休格靠卖天线和电视机发迹颇为相似。

尼科尔森表示，很多富裕家庭的孩子们成不了富翁，因为他们缺少动力。实际

上，世界造就了雷石东和休格。“他们有强烈的取得成就和社会认可的愿望，总之，他们成为亿万富翁的关键在于他们有取得成功的极强决心。”

“重要的一点是赚钱的欲望，把金钱看做财富的象征，因此你的钱永远赚不够，因此没理由停止追求更多的财富，即使困难重重也继续前进。于是，他们从挣钱中得到安全感。”

尼科尔森的理论告诉你，为什么亿万富翁们功成名就后并没有当甩手掌柜，为什么他们中的很多人并不热衷于私人飞机或是昂贵的汽车。

“我怎么也停不下来，”休格曾经说。当休格于1991年买下托特纳姆热刺足球俱乐部时，已经是亿万富翁了。之后的10年，他说都浪费了，并不是他亏了钱(事实上他赚了，他卖掉了俱乐部大部分股份，只留了一点点)。他自己承认，沉迷足球所需的时间，以及来自球迷的苛责，意味着他将注意力从他的另一只球——他的公司那里移开了。

维珍集团的创办人布莱森经常说：

“我要让维珍品牌像可口可乐一样名扬全球”。而可口可乐一直坚守着软饮料的阵

《如何成为亿万富翁》一书的作者马丁·弗里德森认为，“活力与专注”是亿万富翁与众不同的一个特征。

地，从不敢涉足自己不擅长的领域，而维珍的触手简直无处不在，从唱片到航空、铁路、电信、大卖场、婚纱、影院、金融服务、可乐……维珍提供的产品和服务基本上涵盖了人们生活的方方面面。

为什么不呢，只要能赚钱。

布莱森经常形容维珍集团是一只“跟在大企业屁股后面抢东西吃的小狗”。他有意选定表面风平浪静而消费者并没有获得满意服务的行业为进军目标。“与那些财大气粗且惰性十足的品牌相竞争，很容易做到让顾客感到在我们这儿消费是物有所值。”

这位英国最有名的企业家现年55岁，但仍热衷参与高调的宣传，并提出石破天惊的想法，最近的例子就是将游客送上太空。

贝佐斯：活力与专注

可以说，活力与专注是亿万富翁成功的一个特征。

《如何成为亿万富翁》一书的作者马丁·弗里德森认为，“活力与专注”是亿万富翁与众不同的一个特征。

在线零售商亚马逊的创始人，42岁的杰夫·贝佐斯无疑符合这一标准。

1994年，30岁的贝佐斯，坐在曼哈顿一栋办公大楼的39楼的计算机桌前，探索尚未成熟的网络使用情形，他惊讶地发现：网络使用的成长情形以每年高达2300%的速度在暴增，这对他而言是一项重要预见。

于是，他辞职创业（当时他已是美国信孚银行史上最年轻的副总裁），从父母那里拿了30万美元创办公司，差不多是他父母一辈子的积蓄，他们还让贝佐斯用他们的车库在网上卖书。就这样，贝佐斯于1995年7月成立了象征南美洲宽广无际的河流——亚马逊公司。

他们的赌注获得了惊人的回报，亚马逊1997年上市时赶上了网络泡沫，到1999年，它的股票已超过原价的70多倍，贝索斯的

身价也很快高达100亿美元。

当然，泡沫破裂后出现了动荡，当亚马逊裁员15%的时候，人们开始审视它是否有破产迹象，但根本没有，目前亚马逊状况很好。

贝佐斯是聪明的，按他自己的话说，也是“呆鸟”。

但他的洞见和活力正是弗里德森所发现的他的成功核心。贝佐斯10多年前，要开一个“永不打烊”的网络书店的想法多少有些天方夜谭，但是与众不同的特性让亚马逊书店有生存的可能。

贝佐斯一旦决定公司的策略后，就以简单的操作界面，让网络购书变成一种乐趣，同时又以较低价格来吸引消费者。

“发明的关键在于，你必须执着而且灵活，多少要同时兼备，”贝索斯曾说道，他随后放声大笑。“当然，困难在于搞清楚何时执着，何时灵活！”他在办公室中一笑起来，无论是楼上楼下，还是大厅里都能听到笑声的回荡。随着公司股票节节上扬，贝佐斯笑的频率和音量也随之增加。

在“新经济时代”，不同的、更平易的领导风格越来越必要。亚马逊网站创始人杰夫·贝佐斯，是网络时代几个幸存者之一，而他的管理风格被詹姆斯·马库斯极力推崇。马库斯2004年出版了《亚马逊人》，他是亚马逊最早的55个员工之一，见证了公司的成长。马库斯写道，“作为老板，他拥有一种‘无魅力的魅力’，足以令一个世纪前的‘伟人’蒙羞，但对于目前这种书呆子当道的精英时代似乎刚好……”，“一次又一次，看到他穿着咔叽布的裤子和蓝色的牛津衬衫在走廊里走过，什么时候都平易近人。”贝佐斯已经成为网络时代的象征。

弗里德森认为，我们或许正处于另一轮亿万富翁涌现的开始。但他觉得，成为巨富正变得更加困难。但有件事是肯定的，和现在的富翁们一样，新一代白手起家的亿万富翁将找到自己的优势所在，然后投入到无穷的奋斗中去。他们是否会像贝佐斯一样笑得那么响亮呢？让我们拭目以待。

比尔·盖茨： 坐在世界颠峰的人

文/欧红

Bill Gates: Crest The Mountain of Wealth In The World

沃伦·巴菲特曾评价比尔·盖茨说：“如果他卖的不是软件而是汉堡，他也会成为世界汉堡大王。”言下之意，并不是微软成就了盖茨，而是其商业天赋成就了这个世上最富有的人。



“如果他卖的不是软件而是汉堡，他也会成为世界汉堡大王。”

美国《福布斯》杂志公布的2006年度世界超级富豪排行榜，微软公司董事长比尔·盖茨以500亿美元的身价蝉联世界首富。从退学建立微软，到成为世界首富，盖茨只用了20年的时间。此后，这个被美国人誉为“坐在世界颠峰的人”就再也没有从这个位子上下来过，一坐就是12年。

■ 互联网仍然充满魅力

其实，盖茨作为世界首富的日子也是波折不断。在1998年股票市场的互联网泡沫出现前，盖茨的财富已经达到近1000亿美元。

2000年网络股热潮开始消退，微软股价下滑了近63%，盖茨的身价也随之缩水了近一半。尽管盖茨依然保持着全球首富的位子，但是与第二名的差距已经是越来越小，那时人们纷纷预测，随着互联网泡沫的破灭，盖茨迟早要让出“天下第一”的宝座。

然而事情发展并没有像人们想象的那样。2003年以来，美国经济强劲复苏，带动了互联网业的回暖。且不说屡创奇迹的Google等后起之秀，微软公司在股票市场上的表现也很抢眼，盖茨的财富重新水涨船高。在过去的一年里，盖茨的财富增加了近8%。

■ 不把鸡蛋放在同一个篮子里

沃伦·巴菲特曾评价比尔·盖茨说：“如果他卖的不是软件而是汉堡，他也会成为世界汉堡大王。”言下之意，并不是微软成就了盖茨，而是其商业天赋成就了这个世上最富有的人。

对于理财，盖茨自然也有自己的一套。对微软公司前途

的信心使盖茨仍然把财富的绝大部分投在公司股票上，尽管他已经不担任公司的CEO，但是作为微软的首席架构师，他仍然主导着公司的发展方向 and 战略规划。不过精明的他也会在好的价位适当地套现一

2005年11月，比尔·盖茨在伦敦庆祝自己50岁生日的时候，对在场的记者表示，名下的巨额财富对他个人而言，不仅是巨大的权利，也是巨大的义务，他准备把这些财富全部捐献给社会，而不会作为遗产留给自己的儿女。

些股票。股市交易记录显示，前不久，盖茨就在公开市场出售了100万股微软股票，获得收入近2700万美元。

当然，像盖茨这样的聪明人是决不会“把鸡蛋放在一个篮子里”的。具有远见的盖茨早在网络股泡沫破裂之前就开始分散投资了。盖茨在1995年建立了一家投资公司，据了解，该公司管理的投资组合价值100亿美元，其中很大一部分投入了收入稳定的债券市场，主要是国库券。

盖茨的财富

1995年	129亿美元	1996年	185亿美元
1997年	364亿美元	1998年	510亿美元
1999年	900亿美元	2000年	600亿美元
2001年	587亿美元	2002年	528亿美元
2003年	407亿美元	2004年	466亿美元
2005年	465亿美元	2006年	500亿美元

盖茨看好代表新经济的数字及生物技术产业，但在投资时并不排斥传统经济，尤其看重表现稳定的重工业部门。盖茨曾通过自己的投资公司收购纽波特纽斯造船公司7.8%股份，后来这些股票几乎上涨了一倍；他对加拿大国家铁路公司的投资也给他带来了丰厚的回报，在不到一年内股价就上升了大约1/3。此外，盖茨也喜欢向抵御市场风险能力很强的公用事业公司投资。而盖茨对科学创新的兴趣，也使他把医药和生物技术产业作为一个重要的投资方向。

■ 自称善用每一分钱

曾经有人计算过，像比尔·盖茨那么有钱可以怎么花，结论是：可以买31.57架航天飞机，或者344架波音747，拍摄268部《泰坦尼克号》，买15.6万部劳斯莱斯产的本特利大陆型豪华轿车。但是事实上，富可敌国的盖茨夫妇生活很俭朴，惟一可称得上奢华的只有他们位于西雅图郊区价值5300万美元的豪宅。不过据到过盖茨家的人介绍，豪宅内陈设相当简单，并不是常人想象的富丽堂皇。盖茨曾说过：“我要把我所赚到的每一笔钱都花得很有价值，不会浪费一分钱。”

在过去几年里，盖茨把他的大量个人财富捐献给了慈善事业。据统计，盖茨至今已为世界各地的慈善事业捐出近290亿美元的财富，成为世界上最慷慨的富人。目前，以盖茨夫妇两人名字命名的比尔和梅琳达·盖茨基金会是全球规模最大的私人慈善组织，其基金规模是老牌的福特基金会的3倍、洛克菲勒基金会的10倍。2005年11月，他在伦敦庆祝自己50岁生日的时候，对在场的记者表示，名下的巨额财富对他个人而言，不仅是巨大的权利，也是巨大的义务，他准备把这些财富全部捐献给社会，而不会作为遗产留给自己的儿女。

世人对盖茨的评价褒贬不一：有人说他是成功的企业家，有人说他垄断行业、欺凌弱小；有人说他是“最慷慨的慈善家”，有人说他是一个虚伪的人——他的慈善之举只是有史以来最昂贵的公关活动；有人说他是当之无愧的全球首富，有人说他只会贪婪地在股市中套现，从微软用户的身上榨钱……但是就像美国人说的那样：“不管你是爱他，还是恨他，你都无法漠视他——这就是比尔·盖茨的魅力。”

中年白领的 财富心经

文 / 谢雅萍

Middle-Aged White-Collars' Financing Experiences Shared With You



一般的理财师只会告诉你这种产品的潜能是什么，他不会告诉你“应该买还是不该买”，这是应该由客户自己决定的。

在深圳，多少年收入可以算是中产？这是个没有定论的数字，但所有中等收入家庭的财务需求大体是一致的：购房费用、子女教育费用、养老费用、医疗费用四大类。如果统筹考虑之下，现在赚的钱还差之千里，而如果你的账户上明明有一笔资金在未来几年内暂无大用，你会用来做什么？

如果你这样问张先生，他会毫不犹豫地告诉你：“买缴费期短、操作灵活的寿险产品。”这就是一个家庭年收入40万元、任职于一家高科技企业中层主管、有房有车的中年深圳白领的理财观。

●中年“心经”：稳健理财，安全第一

张先生有一套自己的理财观念，他称自己是理财保守主义者。家庭主要经济来源于固定的薪水，虽然收入稳定，但短期内大幅升高的可能性并不大，任何投资上的意外损失都可能造成未来财务的困境。所以，张先生最看重资产的价值增值。

一般的理财师只会告诉你这种产品的潜能是什么，他不会告诉你“应该买还是不该买”，这是应该由客户自己决定的。目前，虽然张先生收支情况良好，基本属于中高档收入阶层人士。但也要看到，现在并非是张先生家庭的支付高峰期，目前宽裕的收支情况需要为未来进入支付高峰积蓄资金，而只靠社会统筹的社保与医保，是难以保障一二十年后的子女教育、住院、养老等大额支出的。虽然张先生已购住房，但还贷的压力已经使家庭日常可支配资金下降，这都使得张先生在未来可能面临一定的支付风险。

如今，给家庭做个统筹的寿险规划已不再是少数人的想法。人寿保险可以满足配偶、子女或年老父母未来的生活需要，抵御意外风险的同时，还表达了我们对他人的责任和关怀。然而，购买多少保险才算足够？这很难一概而论。一般来说，

分红产品可以让投保人在某种程度上规避利率上升的风险。去年人民币升息给理财市场带来不小的波动，分红产品的这种优势凸显。

家庭寿险规划的“双十定律”得到较为普遍的认可，即“保险额度为家庭年收入十倍，总保支出为家庭年收入10%”最为适宜。而对于高收入和高负债人群，可以以家庭年开销与该人士投资的理财产品的预期回报的比例来计算。假设一位年开销为10万元的人，理财预期回报率为4%，则他需要的年保额为250万元左右，同时还要根据保险的种类去具体计算。

●操作“宝典”：保障组合，增值投资

参加工作12年，现年35岁的张先生家庭账户上累积有近50万元人民币存款。然而就保险而言，人的一生需要七张保单才算完整，即意外险、大病医疗、养老保险、人寿保险、子女的教育及意外保单、避税保单。这样算来，目前张先生的存款做完保单也就做不了别的了。这不仅是张先生一家的困惑。目前，国内有千余种人寿保险产品，但人们仍然很难选择出最适合自己的险种。

专家建议张先生购买20万元保额、三年期交的国寿鸿鑫两全保险；每年8400元保费、20年期交国寿康宁终身保险（重大疾病）；再加每年270元保费的附加住院医疗保险。这款保障组合兼顾了家庭理财和健康保障两大需求，保障充分，而且三年以后几乎没有交费的压力，却能享受终身保障。

国寿鸿鑫两全保险可以为张先生带来40万元的生命保障，每三年1.8万元生存金返还，每年的派发红利，以及80周岁时30万元的养老保障。而三年缴费期正好与张先生工作合

同期相吻合。在这段劳动关系相对稳定的期间，张先生通过快速缴清保费的方式解决现有资金的投资问题，避免了未来不可预测的收入波动。

现阶段我国医疗费用不断上升，如果出现意外，患了重大疾病，则需要一次性支出较多的医疗费用。逐渐步入中年的张先生，不得不开始考虑自己的健康问题，在资金相对充裕的时期，购买重大疾病保险和健康险势在必行，可以解除后顾之忧。张先生的保障组合中，含有10项重大疾病保障20万元，住院医疗1万元，基本上解决了家庭医疗开支的压力。

●大势“掌法”：远瞻后市，信心保证

一项调查显示，国内20家合资寿险公司CEO中有50%最看好投资型产品，其次是分红型产品和保障型产品，各占27%和23%。

而且与传统寿险产品不同，分红寿险产品在利率上升、保险公司经营成本下降、死亡率下降时，投保人都可以获得分红。

因此，分红产品可以让投保人在某种程度上规避利率上升的风险。去年人民币升息给理财市场带来不小的波动，分红产品的这种优势凸显。

再加上保险公司获准将外汇存入境外银行或者投资境外债券，保险资金也可以直接进入股市，投资渠道的拓宽，使得保险资金在收益增长上获得更大的想象空间。

一个个把握得住的利好，显然给了张先生这样的投保人以足够的信心。

A Glance At Children Financing
Education In Foreign Countries

国外儿童理财教育掠影

文 / 池沙洲



美国——让孩子早早就学会自立

美国人认为，在市场经济和商品社会中，个人的理财能力直接关系到一生的事业成功和家庭幸福。美国父母希望孩子早早就学会自立，他们没有“铜臭”的观念，鼓励孩子从小就通过正当的手段赚取收入。美国每年大约有300万中小学生在外打工，他们有一句口头禅：“要花钱，打工去！”美国人常常将自己不需要的东西拿出来拍卖，而小孩也会将自己用不着的玩具摆在家门口出售，以获得一点收入。这样能使孩子认识到：即使出生在富有的家庭里，也应该有工作的愿望和责任感。

英国——“能省的钱不省很愚蠢”

英国人提倡理性消费，鼓励精打细算。英国人的平均工资折合人民币计算，每人每月能挣3万多元。但英国的税率和物价都很高，人们认为“能省的钱不省很愚蠢”。英国女性尤其善于理财，年轻的时候省吃俭用，积蓄钱财，热衷于在各地购买房产；退休后，把多余的房产出租或出售，获得大量收入。

自然，英国人把他们这种理财观念也传授给了下一代。理财教育在英国中小学的不同阶段有不同的要求：5岁至7岁的儿童要懂得钱的不同来源，及可以用于多种目的；7岁至11岁的儿童要学习管理自己的钱，认识到储蓄对于满足未来需求的作用，11岁至14岁的学生要懂得人们的花费和储蓄受哪些因素影响，懂得如何提高个人理财能力；14岁至16岁的学生要学习使用一些金融工具和服务，包括如何进行预算和储蓄。在英国，

儿童储蓄账户越来越流行，大多数银行和金融机构都为16岁以下的孩子开设了特别账户，其中有三分之一是零用钱和打工收入。

日本——自力更生，勤俭持家

日本人讲究家庭教育，他们主张孩子要自力更生，不能随便向别人借钱，主张让孩子自己管理自己的零用钱。日本人教育孩子有一句名言：“除了阳光和空气是大自然赐予的，其他一切都要通过劳动获得。”许多日本学生在课余时间都要在校外打工挣钱。

上世纪90年代末，日本经济出现持续不景气，勤俭持家的观念愈加被推崇，家庭内部分外重视对孩子的理财教育。在日本，很多家庭每个月给孩子一定数量的零用钱，家长会教育孩子节省使用零花钱以及储蓄压岁钱。而在给孩子买玩具时，无论家庭收入高低，都会告诉孩子玩具只能买一个，如果想要另一个的话就要等到下个月。在孩子渐渐长大后，一些家长会要求孩子准备一个账本，用于记录每个月零用钱收支情况。

新加坡——节俭和储蓄是美德

节俭的传统价值观在新加坡人的心中始终牢固不变。从银行存款额看，90年代初，新加坡全国中小學生参加储蓄的百分比就超过53%，平均每名學生大约有1144新元存款。新加坡的學生如此会存钱，在于社会与家庭、学校的合力引导。教育部、邮政储蓄和银行每年都开展全国性的校际储蓄运动。在这种环境下，许多孩子都成了储蓄迷，他们为了防止自己花钱大手大脚，连提款卡也不申请。