

<<世界首富的第一桶金>>

图书基本信息

书名：<<世界首富的第一桶金>>

13位ISBN编号：9787546122687

10位ISBN编号：7546122686

出版时间：2012-1

出版时间：黄山书社

作者：郭世明

页数：221

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<世界首富的第一桶金>>

前言

成功不可以复印，但它不拒绝临摹——只要你羡慕了这些人是成功，抑或满心仇视这些铜臭之颠的虚名。

世界首富是财富的冠军，同时他们也是一个普通的人——没有一个世界首富生来就比任何人富有。

他们的登顶也是付出了自己的心血，收获了财富的有迹可循。

而第一桶金，则是这些财阀们整个人生成功轨迹的浓缩，是最可以窥一斑而知全豹的生命片段。

知道吗？

这些福布斯杂志的肯定者，他们的成长，并不是符合成功学给予的定义——眼睛瞪着前方：需要的时候学会放弃，需要的时候在坚持一下；需要的时候淡然自若，需要的时候握紧命运之神不小心的垂青；需要的时候信仰严苛约束自己，需要的时候给自己的心灵放个假……只有入耳轻便的理论，距离成功其实还是一百步，只是更加懒惰和幼稚，更加容易走错路了而已。

用我们的明眸亲眼见证一下财富巨擘的真实历程吧！

只有这些走上领奖台的获奖者，才有资格谈获奖感言。

比尔·盖茨靠一个谎言才让人生走向辉煌；安德鲁·卡内基发的是战争财；洛克菲勒赢在了一场赌局……这不是在给成功人士泼脏水，而是想阐明这样一个道理给读者：成功的路是漫长的，有太多的故事和不测，让成功看起来更加迷离。

我们要认真阅读这些普通人走出光彩的一生，我们要咀嚼他们这一生最值得回味的一环——第一桶金发掘进行时。

本书整合有记录以来的十位世界首富的成功经历，特写了首富们挖掘第一桶金的详细过程，帮助大家分析怎样挖成了他们的第一桶金，从而给大家一个最成功的借鉴。

站在巨人的肩上能看得更远，看着巨人的路，我们会走得更顺。

<<世界首富的第一桶金>>

内容概要

本书介绍了安德鲁·卡内基、比尔·盖茨、亨利·福特、山姆·沃尔顿等十位世界首富们的年轻时代、早期奋斗、第一桶金等故事，分析其成功之道，为年轻人、创业者提供一些指导与帮助，为大众拓宽视野。

<<世界首富的第一桶金>>

作者简介

郭世明，专职作家，广涉政、史、经各领域。
已出版图书《犬道》、《人性化管人制度化管事》、《职场表现力》、《领导干部能力新观》《敢于负责勇于担当——做一个有责任感有担当精神的领导》、《从政箴言》、《新狼道精神——强者生存的十二个品质》、《80后的创业金律》等书。

<<世界首富的第一桶金>>

书籍目录

- 约翰·洛克菲勒——点滴积累起巨额财富
- 康内留斯·范德比尔特——独自作战的时代巨人
- 安德鲁·卡内基——散尽家财的钢铁大王
- 约翰·皮尔庞特·摩根——世界的债主
- 保罗·盖蒂——白手起家的富家子弟
- 亨利·福特——给世界安上轮子的人
- 山姆·沃尔顿——零售产业的连锁神话
- 比尔·盖茨——当代商界的传奇
- 沃伦·巴菲特——股市中不败的神话
- 卡洛斯·斯利姆·埃卢——国难中崛起的世界首富

<<世界首富的第一桶金>>

章节摘录

版权页：插图：1858年8月，德雷克成功找到石油，消息不胫而走，大批有着发财梦的投机者迅速涌入宾夕法尼亚地区，一时间，当地井架林立，原油产量飞速上升。

尽管洛克菲勒在后来对石油业有极度的狂热，可在一开始也没有能充分认识到它的发展潜力和具有的商业价值，没有盲目行动，而还是把主要的精力农产品贸易上。

他分析，原油的产量大幅飙升，而石油需求有限，油市的行情必定下跌。

事情的发展果然不出洛克菲勒所料，由于疯狂地开采，供大于求，导致油价一跌再跌，相当多的“钻油先锋”无力支撑下去，纷纷落败。

出乎意料的是，在3年后，原油再次暴跌的时候，洛克菲勒却逆势而进，大举投资石油。

他与克拉克共同投资4000美元，和当时在炼油厂工作的安德鲁斯合伙开设了一家炼油厂。

安德鲁斯是一位技术型搭档，他采用一种新技术提炼煤油，使得油厂的发展十分迅速。

当时的照明主要是靠松脂和鲸油，但是由于美国内战的爆发，南北方成了敌对的两大阵营，南方由此中断了对北方的松脂供应；同时，战争还带来了一个直接影响，就是打击了捕鲸业，致使鲸油的价格成倍增加。

而从石油中提炼的煤油刚一问世，便很快得到广泛地使用，成为紧俏的商品。

这也促使了石油业的快速发展。

1863年，新建的铁路线使克利夫兰在这一行业中处于有利的竞争地位，铁路线沿途鳞次栉比地建起了多家炼油厂，其中就有洛克菲勒公司建立的一家。

不到一年的时间，洛克菲勒的炼油厂创造了丰厚的利润，使他改变了初衷，决心加大在石油行业的投资力度。

但是此时，有一个严重的问题摆在洛克菲勒面前，这就是他与克拉克之间越来越严重的意见分歧。

这种分歧不但表现在两个人的性格上，而且还表现在对事业的看法上。

克拉克为人直率，脾气急躁，显得很不得体，抽烟，喝酒，随口说脏话等等。

尤其是在投资办炼油厂时加入的詹姆斯——克拉克的弟弟，此人粗鲁，品行低下，同样令洛克菲勒感到厌恶。

因为洛克菲勒一直在做长远打算，他希望身边有一批忠诚可靠的，精明能干并且具备个人魅力的人，而恰巧克拉克兄弟两个都不是。

同样，克拉克也瞧不起洛克菲勒账本不离身的做法。

在他看来，洛克菲勒也就是一个目光短浅、行事刻板的小职员，没有什么过人之处。

最为严重的是洛克菲勒与克拉克对石油业的前景和公司的未来存在极大的分歧。

南北战争期间，受到战况变化以及供求关系的影响，石油价格波动很大。

不过，洛克菲勒和安德鲁斯在这种情况下，都主张借此机会举债以扩大生产，克拉克却主张采取保守的做法，相时而动。

1865年，25岁的洛克菲勒向克拉克摊牌。

两个人组织了一场别开生面的拍卖活动，价高者得公司。

最后洛克菲勒买下了公司，与克拉克握手言别。

后人评价说：“那次握手标志着现代石油业的开始，并使宾夕法尼亚近乎疯狂的繁荣所造成的混乱状况出现了秩序。

”这种秩序的代表形式即美孚石油公司，它开创了一个崭新的时代。

在以往所有关于洛克菲勒的评述中，大部分都将他借父亲的钱投入，而得到几千美元的回报，作为他个人第一桶金来描述。

但本书笔者认为，包括洛克菲勒在内的这些世界首富的第一桶金，都应从其最擅长，赖以成名的行业中取得的第一笔成就算起。

如，我们提到洛克菲勒，马上形成“石油大王”的概念，那么，1865年，洛克菲勒正式与克拉克决裂，并与安德鲁斯成立洛克菲勒-安德鲁斯公司，成为克利夫兰最大的炼油厂，从此搭上亿万富翁的特快列车为其“第一桶金”。

<<世界首富的第一桶金>>

同年，南北战争结束，美国迅速开始了战后重建，经济大规模发展，大型企业纷纷涌现，各行各业都进入大发展的契机。

随着石油行业的繁荣，洛克菲勒全身心地投入到这场“大事业”当中。

洛克菲勒-安德鲁斯公司刚成立不久，洛克菲勒便开始了事业的扩张。

1865年12月，他和安德鲁斯开办了第二家炼油厂。

这两家规模并不大的炼油厂确立了洛克菲勒在克利夫兰炼油行业的龙头地位，而克利夫兰则是美国在当时的炼油中心之一。

炼油是一个新兴的行业，没有任何管理的制约，没有传统的束缚，当然也没有可以借鉴的经验，一切都需要从头开始。

这些既定的因素，反而使洛克菲勒能放开拳脚，按照自己的套路自由发展。

洛克菲勒既能大处着眼，又能小处着手，在看到整个石油行业的发展趋势的同时，又善于把握自己公司日常经营活动中的关键细节。

这段时期，洛克菲勒凡事都要亲历亲为。

为了买油，他经常往返于克利夫兰和富兰克林地区，以节省中间商的费用；经常坐镇生产第一线指挥指挥生产；有时要亲自出面，把货物发送到纽约。

同时，洛克菲勒采取了一系列的措施扩充设施，改善质量，控制成本，避免自己的贸易经营受市场波动的影响，同时使自己处于优势的竞争地位。

比如起初，用来运输石油的木桶是以2.5美元的价格从制桶厂购进的，但不久，他的工厂就能每天生产出数千个成本不到1美元的木桶；当地其他制桶厂通常是把木材直接进行加工，而洛克菲勒的工厂却是把木材放到窑里烘干以后再进行加工，以减轻其重量，从而减低运费。

19世纪60年代，欧洲成为美国煤油的最重要的市场，在1866年，克利夫兰煤油有2/3出口海外，其中大部分要通过纽约港。

洛克菲勒意识到，自己也必须要拓展国外市场。

于是，在那一年，他派弟弟威廉前往纽约组建洛克菲勒公司，管理大西洋沿岸的业务和出口业务，同时，还肩负着一项主要任务，就是监控市场信息，以控制炼油厂“原油”的采购量，利于行业的竞争。

由此，进入石油业没多久的洛克菲勒就得到石油市场上“无所不能的巫师”的称号。

且不论这个称号的褒贬，但是足以证明洛克菲勒这一步走得非常成功，那年，他的销售额超过200万美元。

洛克菲勒能坚持做到这些，还得益于他一开始就确定并坚持的另一条原则，即建立和保持强有力的现金地位，确保足够的资金来源。

创业伊始，为了实施一系列扩张计划，洛克菲勒急需大量资金。

但是，当时的银行家们大多只乐意为铁路公司和政府融资，而不愿意向炼油业投资。

因为当时人们对炼油业的普遍认识是：其一，这是一个风险极大的行业，受太多的外在因素影响。

其中除去市场竞争激烈和价格浮动巨大容易破产外，还有就是频频发生的灭顶之灾——火灾。

一场大火足以使一家炼油厂顷刻之间化为灰烬，投资者倾家荡产，血本无归。

其二，石油资源的枯竭。

当时的人们并没有完全意识到石油行业的前景，而只是主观地臆测石油行业很快就会走到尽头。

多数石油商只是抱着捞一笔钱就抽身走人的态度。

所以，就没有多少银行敢在炼油厂上投入巨额的赌注。

洛克菲勒要拓展自己的业务，可以说对资金的需求是无止境的。

而这些已经远远超出了克利夫兰各家银行的承受范围。

为了解决这一问题，洛克菲勒把目光投向了纽约的银行。

精明、沉稳、严肃、内敛的洛克菲勒在当时已经树立起商界新星的形象，被银行家视为具有远大前途的青年实业家。

而这些恰好是从银行那里获得资金支持的先决条件，因而能够从杜鲁门·汉迪以及其他银行家那里获得巨额的贷款而没有丝毫的怠慢。

<<世界首富的第一桶金>>

当然，能做到这一点，除了有好名声外，还必须掌握一些特殊的方式方法才能如愿。

洛克菲勒很懂得这些银行家的心理，欲擒故纵的招式也运用得相当得当。

比如，有一次，他急需1.5万美元，走在街上时，心里还在盘算着如何解决。

恰在此时，一位银行家乘着马车经过。

银行家主动告诉他，自己手头有5万美元的资金想放贷，并问洛克菲勒需不需要。

洛克菲勒内心兴奋却不形于色，展示了他的表演天赋，注视了对方很长时间之后慢吞吞地说，您给我24小时考虑一下吧。

他相信，这样一来，自己才能得到最优惠的条件。

洛克菲勒同时奉行与银行家打交道时坚持讲真话、不掺杂浮夸之词，还贷时干脆利索，这些都博取了银行家的深信。

而这也使得洛克菲勒在创业过程中，借助银行家的帮助多次逃离灭顶之灾。

比如有一次，他的一间炼油厂毁于火中，保险公司的赔付款项迟迟未到。

为了保证经营的正常运作，洛克菲勒来到一家银行申请贷款。

银行的董事会对于是否继续给他贷款举棋不定。

这时，一位名叫斯蒂尔曼·威特董事站了出来，他拿来自己的保险箱，对其他董事说，我们的银行应该毫不犹豫把钱借给这个年轻人。

如果需要担保，他指着保险箱，我来承担。

这样洛克菲勒得到了强有力的支持，无论是在金钱上，还是在信誉上。

由于洛克菲勒的个人魅力，使他和他的企业不管社会经济衰退还是繁荣，手里总是掌握着远比别人雄厚的资金，也使得他在一次次竞争中处于不败之地。

1867年，洛克菲勒吸收一名叫亨利·弗拉格勒的年轻人作为自己的助手。

而正是弗拉格勒的努力，为日后美孚石油公司的建立做出了巨大的贡献。

弗拉格勒从自身的浮沉中得出一个结论：合作和联合。

这一结论影响着他自己，也同时深深影响着洛克菲勒及其公司，洛克菲勒开始热衷于公司间的联合。

3年后，也就是1870年1月10日，洛克菲勒联合了两位实力雄厚的合作者共同创建了标准石油公司。

洛克菲勒作为公司创办人和总裁，共得到公司超过1/4的股权，当时，他年仅30岁。

两年后，标准石油公司就控制了克利夫兰的绝大部分炼油企业，洛克菲勒的石油帝国日渐成型，并创建了一个史无前例的联合事业——托拉斯。

在这个托拉斯结构下，洛克菲勒合并了40多家厂商，垄断了全国80%的炼油工业和90%的油管生意。

<<世界首富的第一桶金>>

编辑推荐

《世界首富的第一桶金》：世界首富是赚取财富的冠军，同时他们也是一个普通的人——世界上没有一个天生的首富。

他们为登顶付出了自己的心血，收获财富有迹可循。

这第一桶金，是首富们一生成功的开始，是窥一斑而知全豹的最精彩片段。

《世界首富的第一桶金》整合了有记录以来的十位世界首富的成功历程，特写首富们赚得第一桶金的详细经过，给大家一个最成功的借鉴。

挖出你的第一桶金，成为《世界首富的第一桶金》的第十一位人物！

<<世界首富的第一桶金>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>