

英语大赢家

每天进步一点点，每天成功一点点！

丛书主编 / 北京外国语大学 江涛

本书主编 / 江涛 孟飞



# 从 白领 到 金领

## 智慧英文悦读

Marketing  
Volume

营销名人

历久弥新的伟人故事，  
无法掩埋的历史回声，  
启迪心智的非凡足迹，  
决胜千里的智慧之花！

站在伟人的肩膀上不懈追求，  
让生命之光焕发瑰丽色彩！

石油工业出版社

英语大赢家

丛书主编 / 北京外国语大学 江涛

本书主编 / 江涛 孟飞



# 从 白领 到 金领

## 智慧英文悦读

### Marketing Volume

### 营销名人

石油工业出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

从白领到金领: 智慧英文悦读. 营销名人 / 江涛, 孟飞主编.  
北京: 石油工业出版社, 2009.1  
(英语大赢家)  
ISBN 978-7-5021-6860-5

I. 从…  
II. ① 江… ② 孟…  
III. ① 英语 - 汉语 - 对照读物  
② 销售 - 名人 - 列传 - 世界  
IV. H319.4:K

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 170330 号

从白领到金领 智慧英文悦读 营销名人  
丛书主编 江涛 本书主编 江涛 孟飞

---

出版发行: 石油工业出版社  
(北京安定门外安华里 2 区 1 号 100011)  
网 址: [www.petropub.com.cn](http://www.petropub.com.cn)  
编辑部: (010) 64523646  
营销部: (010) 64523604

经 销: 全国新华书店  
印 刷: 北京晨旭印刷厂

---

2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷  
700×1000 毫米 开本: 16 印张: 13.25  
字数: 185 千字

---

定价: 19.80 元  
(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)  
版权所有, 翻印必究



# 丛书序

"Successful people keep moving. They make mistakes, but they don't quit."

成功的人一直在不断地前进，他们会犯错误，但他们决不止步不前。

希尔顿饭店王国缔造者——康拉德·希尔顿

## 什么是金领？

国家统计局问卷调查：月薪在1万元以上，有一套属于自己的住房，市场价格在80万元左右，有一辆进口车或至少有一辆奥迪、桑塔纳等档次的国产轿车。

美国《财富》杂志：金领不仅是顶尖的技术高手，而且是掌握白领命运的人。

百度网站：他们“累并快乐着”；他们大部分时间都处于工作状态；他们关注时政，是国际新闻版、财经版和体育版的忠实读者；他们工作卖力，30岁以后才考虑结婚；他们关注自我感受和自我实现，选择职业像交朋友一样凭个人喜好；他们随时需要充电学习，夜晚和周末，各种高级培训班里常有他们的身影。

## 金领是如何“炼”成的？

金领的“修炼”没有固定的模式，每个行业都有各自不同的特点。投资大师巴菲特的成功经历，为渴望在金融行业大显身手的白领们提供了很好的“修炼”经验；营销天才可口可乐之父伍德拉夫的奋斗历程，也能为许多从事营销的年轻人提供良好的思路。

金领的“修炼”也殊途同归。金领的成功道路各有特点，却也有其相通

的地方。他们的坚韧、他们的激情、他们的责任心、他们永不止步的进取精神、他们面对挫折时的健康心态、他们迎接挑战的智慧与手腕；每每读到他们用人生谱写的一个个成功故事，听到他们充满智慧和激情的人生经验总结，无不荡气回肠；反省我们自己的工作，总是能有所心得。我常常咀嚼沃尔玛创始人山姆·沃尔顿的一段话，每天告诫自己：

卓越的领导人会不拘一格地鼓励他的员工。人们如果相信自己，他们就会惊讶于自己真的是无所不能。我用沃尔顿先生的态度和员工交流，真是受益匪浅。

### 本书的缘起

常年往返于中美之间，我遇到过很多对生活充满激情的朋友。我非常钦佩那些勤奋、热情，为了自己的梦想而执著努力的人。我最大的乐趣就是和他们促膝长谈，聆听他们的想法，借鉴和学习他们的思路。大家来自于不同的行业，总是会聊到各个行业的成功案例。交流时英文、中文都有，有时还会中英文夹杂。在交流的时候，大家最喜欢的就是分享经验，我也记下了很多经典的管理故事和成功经验的总结。很多朋友向我提起，我们为何不按照行业的不同，将这些前辈的成功经验汇编成册，以便与大家交流学习？于是有了创作这套书的最初想法。

很多金领的工作都具有涉外性质，对英语学习有很大的需求，强烈要求将这套书做成双语。一则，很多发生在国外的故事与案例用英语来读，更具风味。更重要的是，想要修炼成金领的人，必须要掌握很强的英语能力。如果能够在阅读的同时提高自己的英语水平，岂不是美事一桩？在涉外商务和交流中，如果能够用英语旁征博引，口若悬河，更是会事半功倍！

经过一年多的策划与努力，在各方朋友的支持与帮助下，本书得以如期完成。希望我们的努力能够为那些在各自领域勤奋拼搏、追求卓越的朋友提供最好的学习素材。祝愿各位朋友，走好自己的“金领”修炼之路，实现自己的人生梦想！



# 前言

在历史的长河中，涌现出了不少名人，他们每个人的成长经历都像一本生动、真实的教科书。但，名人绝非天生。无数名人也遭受过命运的无情嘲弄，也曾经在迷惘与困顿中徘徊。他们是怎样成长为行业的佼佼者和弄潮儿的呢？现在就让我们通过“从白领到金领 智慧英文悦读”走入这些名人的世界，让我们循其言、识其人、学其行、省吾心，探询名人从平凡人成长为“巨人”的足迹，和他们一起绽放光芒。

“从白领到金领 智慧英文悦读”系列丛中英文对照、选文经典，富有极强的实用性和可读性。本套丛书涉及十个行业领域：IT行业、金融行业、营销行业、传媒行业 and 政坛等；每本分册对应一个行业，精选具有代表性的行业名人，分为30个单元，每个单元介绍一位名人。各单元的具体安排如下：

**循其言：**精选2~5句名人的名言。这些名言都具有思想启发性和代表性，旨在帮助读者熟悉这些名人的性格特征，感受其精神状态，是了解名人的切入“ ”。

**识其人：**介绍名人生平，纵观名人的人生经历和个人成就，使读者对名人的感性认识连“点”成“ ”。

**学其行：**精选趣味性强、有教育意义的名人故事或演讲，向读者展示名人细节的一面。引导读者深入、全“ ”地了解名人，学习名人的成功智慧。

**学其词：**从所有英文中摘选出20个左右的重点词汇，附上音标、单词在原文中的词性及释义，在帮助读者扫清阅读障碍的同时增加词汇量。所注释的单词在原文中均用有色字体标出，便于查找。

**省吾心：**阅读这些名人故事后，大家将站得更高，看得更远。此时，胸中豪情万丈的您可以将心中的感悟写在泛黄的书页上，与名人一同呼吸，让名人精神在前行的路上指引和激励自己。

《营销名人》分册，将向您讲述营销行家们如何在各类市场中长袖善舞，创造出一个又一个销售奇迹。

名人故事，流芳百世；传世名言，启迪心智。风云人物已成为历史长河中的航标，引领着人类走向更加深邃的精神世界和更加精彩的物质世界。名人的成就犹如一面明镜，照出我们的不足；名人的言行更如一块砺石，磨炼我们的意志，激励我们奋发图强。

愿这本书成为您为理想奋斗的路途中如影随形的朋友，如夏日的清风，似冬日的暖阳，在您遇到挫折时给您鼓励，当您获得成功时为您喝彩。希望读者朋友在阅读这套丛书后，可以站在巨人的肩膀上反思自己，在巨人的身上寻找自己的影子。

编者  
2009年1月



# 目 录

## Contents

Unit 1	Rewards behind the Effort 努力背后的奖赏	
	Founder of Wal-Mart—Sam Walton 沃尔玛创始人——山姆·沃尔顿	1
Unit 2	Great Minds Rise above Misfortune 伟大的人压倒不幸	
	World's Greatest Salesperson—Joe Girard 世界上最伟大的销售员——乔·吉拉德	8
Unit 3	Strive to Create a Miracle 努力创造奇迹	
	Father of McDonald's—Ray Kroc 麦当劳之父——雷·克洛克	15
Unit 4	Always Have a Dream 永怀梦想	
	Father of KFC—Harland Sanders 肯德基之父——哈伦德·山德士	21
Unit 5	Hard Road Can't Stop the Brave 艰难之路唯勇者行	
	CEO of Coca-Cola—Roberto Goizueta 可口可乐首席执行官——罗伯托·郭思达	27

## Unit 6

You Have to Believe in Yourself  
你必须相信你自己

Father of Coca-Cola—Robert Winship Woodruff  
可口可乐之父——罗伯特·温希普·伍德拉夫 ..... 34

## Unit 7

Strength Alone Knows How to Fight  
只有强者才懂得如何战斗

CEO of HP—Carly Fiorina  
惠普首席执行官——卡利·菲奥里纳 ..... 41

## Unit 8

Try to Be a Man of Value  
做一个有价值的人

World's Number One Marketing Wizard—Jay Abraham  
世界顶级营销天才——杰·亚伯拉罕 ..... 47

## Unit 9

Storms Make Trees Take Deeper Roots  
苦难使人坚强

Master of Marketing—William Edwards Deming  
营销大师——威廉·爱德华兹·戴明 ..... 53

## Unit 10

Great Comes from Small  
伟大始于渺小

Founder of IBM—Thomas J. Watson  
IBM 创始人——托马斯·J·沃森 ..... 59

## Unit 11

Success Belongs to People Who Perseveres  
成功属于不屈不挠的人

A Pioneer Automobile Manufacturer—Henry Ford  
汽车制造业先驱——亨利·福特 ..... 65

Unit 12	Not Be Beaten 不要被打败	
	President of BMW—Helmut Panke 宝马公司董事长——赫尔穆特·庞克 .....	72
Unit 13	Look for Opportunities 努力寻找机会	
	CEO of Motorola—Christopher B. Galvin 摩托罗拉首席执行官——克里斯托弗·高尔文 .....	78
Unit 14	Never Underestimate Your Power 永远不要低估你的能力	
	Queen of Cosmetics—Mary Kay 化妆品界女皇——玫琳·凯 .....	85
Unit 15	To Live Is to Function 活着就要发挥作用	
	Co-Founder of Amway Corporation—Rich DeVos 安利公司创始人之一——理查·狄维士 .....	92
Unit 16	Rise to the Challenge 积极迎接挑战	
	Creator of Hilton Hotels—Conrad Hilton 希尔顿饭店王国的缔造者——康拉德·希尔顿 .....	98
Unit 17	Something Attempted, Something Done 有所尝试就有所作为	
	American Famous Marketer—Theodore Levitt 美国著名市场营销学家——西奥多·李维特 .....	105

## Unit 18

Develop Your Potential  
挖掘你的潜力

Master of Direct Marketing—Joseph Sugarman  
直销大师——约瑟夫·苏格曼 ..... 112

## Unit 19

By Your Own Industry  
靠自己的努力

Father of World's Marketing—Philip Kotler  
世界营销之父——菲利普·科特勒 ..... 119

## Unit 20

Success Comes from the Struggle  
成功源于奋斗

World's Marketing Wizard—W. Clement Stone  
世界营销奇才——克里曼特·斯通 ..... 125

## Unit 21

Where There Is Life, There Is Hope  
有生命就有希望

Director of World's Direct Selling Association Board—Dick DeVos  
世界直销协会联盟主席——狄克·狄维士 ..... 132

## Unit 22

Firmness Wins the Race  
胜利源于坚定

Creator of Barbie—Ruth Handler  
芭比王国的缔造者——露丝·汉德勒 ..... 138

## Unit 23

Set Yourself on Fire  
激发自己

Internet Marketing Expert—Yanik Silver  
网络营销专家——雅尼克·西尔沃 ..... 144

Unit 24	Keep on Going, Never Give Up 勇往直前，永不放弃	
	Hong Kong Tycoon—Henry Fok Ying-tung 香港企业界大亨——霍英东 .....	151
Unit 25	Steadily and Indefatigably 坚持不懈	
	The Global Famous Marketing Master—Neil Rackham 全球著名营销大师——尼尔·雷克汉姆 .....	157
Unit 26	Never Bow to Reverses 绝不向挫折低头	
	Hong Kong International Entrepreneur—Li Ka-shing 香港国际企业家——李嘉诚 .....	163
Unit 27	Pursue Success, Never Hesitate 追求成功，从不踌躇	
	The Inventor of the Reaper—Cyrus Hall McCormick 收割机的发明者——赛贝斯·霍尔·梅考科 .....	170
Unit 28	Setbacks on Successful Road 成功路上有挫折	
	The God of Business in Japan—Konosuke Matsushita 日本商界之神——松下幸之助 .....	176
Unit 29	Dare Make Challenges and the World Always Yields 大胆挑战，世界总会让步	
	Founder of American Life Insurance—Frank Bettger 美国人寿保险创始人——弗兰克·贝特格 .....	183

## Unit 30

Enthusiasm Creates Great Business

热情成就伟业

World-class Potential Development Expert—Anthony Robbins

世界级潜能开发大师——安东尼·罗宾 ..... 189

# Unit 1

## *Rewards behind the Effort* 努力背后的奖赏

Founder of Wal-Mart—Sam Walton  
沃尔玛创始人——山姆·沃尔顿

### I Follow the Words 循其言

Outstanding leaders go out of their way to boost the self-esteem of their personnel. If people believe in themselves, it's amazing what they can accomplish.

卓越的领导人会不拘一格地鼓励他的员工。人们如果相信自己，他们就会惊讶于自己真的是无所不能。

We're all working together; that's the secret. And we'll lower the cost of living for everyone, not just in America, but we'll give the world an opportunity

to see what it's like to save and have a better lifestyle, a better life for all. We're proud of what we've accomplished; we've just begun.

我们大家携手共进，这就是秘诀。我们需要降低大家生活的成本，不仅仅是在美国，我们将会给世界一个机会，看看什么能被节省，并拥有一个更好的生活方式，给所有人一种更好的生活。我们对自己所取得的成就感到非常骄傲，我们只是刚刚开始。



## II

## Know the Person 识其人



Sam Walton, with his brother Bud Walton, founded Wal-Mart, the chain of discount variety stores that in the 1990s became the world's largest retailer. Sam Walton went into the retail business in 1945, and by the time Wal-Mart first opened in 1962 he owned a chain of 15 variety stores in Arkansas, Missouri and Oklahoma. Walton's savvy marketing skills and attention to detail led to Wal-Mart's expansion throughout the United States. By 1990 Wal-Mart was the nation's top retailer in terms of sales, and Walton was one of the richest men in the world. After his death in 1992 the company continued to expand, including online commerce and stores around the world. By 2001 there were more than 4,500 Wal-Mart stores worldwide.

山姆·沃尔顿和他的兄弟布德·沃尔顿创办了沃尔玛——一家各种折扣连锁店，20世纪90年代，沃尔玛成为世界上最大的零销店。1945年，山姆·沃尔顿进入零售行业。到1962年沃尔玛创立时，他在阿肯色、密苏里和俄克拉荷马拥有15家不同种类的连锁店。沃尔顿优秀的营销技巧和对细节的重视使得沃尔玛在美国迅速扩张。到1990年，沃尔玛的销售额在全国零售店中名列前茅，沃尔顿也成为世界上最富有的人之一。1992年他去世后，公司仍然在不断扩大，包括网上商务和在全世界范围内开设的零售店。2001年，沃尔玛在全世界已经

有4,500多个零售店。

### III Learn the Deeds 学其行

Sam Walton's career in retail began in 1940 when he became a sales trainee in Des Moines, Iowa at a J.C. Penney store. Despite his enthusiasm to serve the customers, Walton was not a model employee. His desire to make his customers happy was so great that he often let other responsibilities like paperwork and keeping the books fall by the wayside. He was almost fired by his boss who told him that he was not cut out for a career in retail. Walton kept his job, however, because of his ability as a great salesman.

In 1942, Walton was drafted into the United States army. He worked in the communications division of the Army Intelligence Corps and remained on home soil throughout the Second World War. When he left the army three years later, Walton was married, had a child, and decided to start his own business to support his new family. With the \$5,000 that he had saved along with a \$20,000 loan from his wife's father, he purchased a Ben Franklin variety store in Newport, Arkansas. Walton was 27 years old.

By putting in many hours at the store and implementing a pricing strategy far below what his competitors were charging, Walton's new business took off. By 1950 he had the top performing Ben Franklin store in the area. Walton's landlord, seeing his success, decided that he wanted Walton to sell the store to his son. When Walton refused, the landlord decided not to renew Walton's lease and he was forced to shut down.

Determined as ever to succeed in his venture, Walton looked for other rural Arkansas towns for a new place to set up shop. He came across a small village called

Bentonville and opened the Walton's Five and Dime in 1950. He made sure to get a 99-year lease this time on the property. The two local competitors in Bentonville did not want to discount their prices and Walton's business began to flourish.

Realizing he had a recipe for success, Walton began looking for other areas of expansion. He borrowed money and used the profits from his first stores to acquire more. By 1960, he owned 15 stores but he was not getting the kind of return on investment that he thought he would be making. He then made the decision to follow a heavy price cutting strategy and hope to get much higher volume to turn a larger profit. This was not a new idea. The problem at the time was that most discount stores were small, located in urban areas, and focused on specialty items. Walton's plan was to change the way retailing was done across the country.

Walton's revolutionary plan was to have large superstores in rural towns that discounted a wide variety of products. His initial approach was to Ben Franklin. They turned him down as they did not like the idea of operating with lower margins. Without a large company behind him, Walton opted to go it alone. In 1962, he mortgaged his home and borrowed against everything he owned to open his first Wal-Mart in Rogers, Arkansas, a neighboring town of Bentonville.

山姆·沃尔顿的零售职业生涯始于1940年，当时他在位于爱荷华州迪莫伊镇的J.C.Penney大百货公司当销售学员。尽管他热忱地为顾客服务，但是沃尔顿并不是一个优秀的员工。他想要使顾客满意的愿望十分强烈，所以他经常不会去理会像文书和保管账簿这样的工作。他差点就被解雇了，老板告诉他，他不是做零售的料。然而沃尔顿继续他的工作，因为他具有成为一位伟大推销员的能力。

1942年，沃尔顿被选派进入美国军队。第二次世界大战期间，他曾在陆军情报总队的通信部工作，而且始终没有离开过家乡。三年后当他离开军队后，他娶妻生子，并决定开始自己经营生意养家糊口。他用积攒下来的5,000美元和从岳父那里借来的2万美元购买了一家位于阿肯色州新港镇的本·富兰克林