

影响青少年一生的名人

100个

# 企业家传

陶涛 杨广育/编译

QIYEJIAZHUAN



LIBRATA FLUSCITA d'ICHEHO  
1500 DIELE...

河南大学出版社

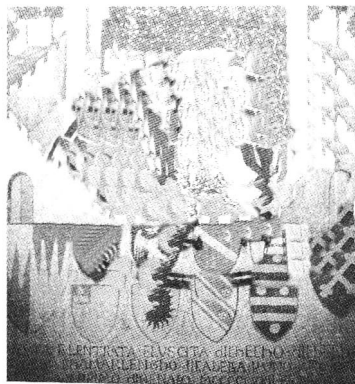
影响青少年一生的名人

100个

# 企业家传

陶涛 杨广育/编译

QIYEJIAZHUAN



河南大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

影响青少年一生的名人/陶涛、陈宗敏编译

河南大学出版社,2005.2

ISBN 7-81091-243-7

I. 影… II. ①陶…②陈… III. 青少年普及读物 IV. K811

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第013723号

影响青少年一生的名人

陶涛、陈宗敏 编译

创意策划 钻石工坊

责任编辑 杨 钧

河南大学出版社出版发行

河南开封市明伦街85号

电话:010—82755659

北京京丰印刷厂印刷 新华书店经销

2005年3月第1版 2005年3月第1次印刷

850×1168毫米 1/32 印张70 插页 字数70千字

ISBN 7-81091-243-7/G·782

全套定价:150.00(共10册)

# 目 录

---

- 战国时期首屈一指的大商人——白 圭/1
- 春秋时期的“商圣”——范 蠡/6
- 战国末期韩国的大商人——吕不韦/11
- 晚清惟一戴红顶子的商人——胡雪岩/16
- “万金油大王”——胡文虎/21
- “毁家兴学”的著名华侨领袖——陈嘉庚/26
- 香港著名的“华人影视大亨”——邵逸夫/30
- 台湾塑胶界的“经营之神”——王永庆/34
- 香港著名的“世界船王”——包玉刚/37
- 香港工商巨擘——霍英东/40
- 澳门赌王——何鸿燊/44
- 周大福金店王国的主宰——郑裕彤/49
- 地产王国的富子——李兆基/54
- 台湾最大的自创电脑品牌产商——施振荣/58
- “亚洲第一女富豪”——龚如心/62
- “国际美容教母”——郑明明/66
- 香格里拉集团董事长——郭鹤年/71

- 世界上最富有的华人——蔡万霖/74
- 台湾富传奇色彩的“海上帝王”——张荣发/77
- 香港超级富豪——李嘉诚/81
- 香港著名的“领带大王”——曾宪梓/85
- 化工业魁首——杜邦/88
- 美国钢铁巨头——卡内基/93
- 华尔街的霸主——摩根/98
- 美国石油王国的太上皇——洛克菲勒/104
- 印度工业之父——詹姆谢特吉·塔塔/107
- 剃须刀巨人——吉列/110
- 美国汽车大王——福特/113
- 美国金融界的开拓者——贾尼尼/117
- 靠赛车起家的大亨——雷诺/119
- 蓝天梦想的实现者——波音/122
- 石油皇帝——保罗·盖蒂/125
- 全球著名的旅馆大王——希尔顿/128
- 无线电通讯业的开发商——高尔文/132
- 日本“经营之神”——松下幸之助/135
- 东芝之王——土光敏夫/139
- 深谙外交术的商业家——哈默/142
- 世界船王——奥纳西斯/145
- 迪斯尼乐园的创立者——迪斯尼/148

“日本福特”——本田宗一郎/151  
汽车业的巨子——丰田英二/155  
日本货运之王——佐川清/158  
日本地产巨头——堤义明/161  
韩国三星财团的缔造者——李秉哲/164  
韩国工业之父——郑周永/169  
美国大银行家——大卫·洛克菲勒/172  
蓝色巨人的培育者——沃森二世/176  
经营管理大师——艾柯卡/179  
金融领域里的杀手——乔治·索罗斯/182  
美国杰出的华人电脑大王——王安/185  
法国时装大师——皮尔·卡丹/188  
日本索尼公司的创始人——盛田昭夫/192  
西欧工业枭雄——阿涅利/196  
美国华裔“金融魔术师”——蔡志勇/200  
韩国“大宇”之魂——金宇中/204  
报业帝王——默多克/207  
美国《读者文摘》的创始人——华勒斯夫妇/210  
股票市场的聚财巨头——彼得·林奇/213  
信息时代的弄潮儿——比尔·盖茨/216

## 战国时期首屈一指的大商人

### ——白 圭

白圭，名丹（公元前 446 - 前 397 年），白圭的出生地洛阳自古商业就很发达，洛阳人善为商贾，致力于商业和手工业，追逐利润是洛阳人的传统。出生于此的白圭有极高的商业天分，很快成为战国时期首屈一指的大商人。

战国时期，商业迅速发展，商人的队伍非常庞大，因此也鱼龙混杂，有的公平买卖，正当经营；可是也有很多商人囤积居奇，垄断市场，很多大商人还兼放高利贷，谋取暴利。于是，当时人将商人分为两类，一类称为“诚贾”、“廉商”、“良商”，另一类称为“奸贾”、“贪贾”、“佞商”，而白圭正是战国时期良商的典型代表。

战国时期的商人大都喜欢经营珠宝生意，大商人吕不韦的父亲就曾经说，经营珠玉可以获利百倍。但是白圭却没有选择这一当时最赚钱的行业，而是另辟蹊径，开辟了农副产品贸易这一新行业。白圭才智出众，独具慧眼，他看到当时农业生产迅速发展，敏感的意识认识到农副产品的经营将会成为利润丰厚的行业，提出“欲长钱，取下谷”的经营策略。白圭认为，“下谷”等生活必需品，虽然利润较低，但是消费



弹性小，成交量大，以多取胜，一样可以获取大利，于是他毅然选择了农产品、农村手工业原料和产品的大宗贸易为主要经营方向。

白圭有一套独到的经商术，他把自己的经营原则总结为八个字：“人弃我取，人取我与。”具体的做法是在收获季节或丰年，农民大量出售谷物时，适时购进谷物，再将丝绸、漆器等生活必需品卖给这时比较宽裕的农民；而在年景不好或是青黄不接时，适时出售粮食，同时购进滞销的手工业原料和产品。而且白圭所说的“与”，是予人实惠，当某些商品积压滞销时，一些奸商坐待价格贬得更低再大量购进，而白圭却用比别家高的价格来收购；等市场粮食匮乏时，奸商们又囤积居奇，白圭却以比别家低廉的价格及时销售，满足人民的需求。白圭的这种经营方法，就保证了自己能够取得经营的主动权，获得丰厚的利润，又在客观上调节了商品的供求和价格，在一定程度上保护农民、个体手工业者以及一般的消费者的利益。无怪乎白圭自诩为“仁术”。

白圭还很注重扶植农民的生产，以保证和扩大自己的商品来源。他曾经向农民供应优良的谷物种子，既为自己获取了利润，又帮助农民增加了产量，使自己掌握了更充足的货源。白圭把自己的商业经营建立在发展农业生产的基础之上，通过商业来促进农业生产，通过农业生产的发展来推进商业经营，这种经营理念是前所未有的，这比商鞅变法时重农抑



## 影响青少年一生的 100 名人

*Ying Xiang Qing Shao Nian Yi Sheng De 100 Ming Ren*

商的政策无疑高明了很多。

战国时期的商业，尤其是以权贵富豪为对象的珠宝经营，利润极高。但是白圭选择的“下谷”等生活必需品的经营，面对的却是广大比较清贫的平民百姓，因此白圭奉行了薄利多销的经营原则，不提高商品的价格，而是通过加快商品流通、扩大销售的方法来获取更多的利润。

农副产品的经营受农业收成的制约很大，因此，把握时机，尤其是掌握年景丰歉变化的规律具有极其重要的意义。白圭具有高超的把握时机的本领，他根据古代的岁星纪年法和五行的思想，运用天文学、气象学的知识，总结出一套农业收成丰歉的规律，并遵循这个规律进行交易，丰年粮价低廉时收购粮食，到歉年粮价上涨时出售，从丰年和歉年的价格差中可以获得成倍的利润。白圭的这套商情预测理论，其实就是一种农业经济循环论，这表现出白圭极高的知识水平和高远的目光。

白圭创造性地继承、应用了前人的智慧，形成了自己的一套商业理论和经营策略，他曾经极为自负地说，他治理生产，经营买卖，就像古代的伊尹、吕尚运用谋略治理国家，孙子、吴起用兵，商鞅行法一样。白圭运筹帷幄、稳操胜券的经营，证明他是完全有资格如此自负的。

白圭是商业这个行业最早收授门徒的人，他通过严格的挑选，收了一些学生。白圭招生的标准是很高的，他认为一



个优秀的商人，要具备以下条件：要通权变，能够权衡利弊，把握时机，出奇制胜；要勇敢果断，当机立断；要有仁爱之心，能够明白取予的道理，遵守“人弃我取，人取我与”的经营原则；还要有耐心，有毅力，能够固守等待，不轻举妄动。白圭这一套很成体系的商业经营思想，对后世产生了极大的影响。一直到明清，最大的商帮——徽商还保留了许多两千年前白圭的遗风。近代著名的民族资本家荣宗敬也还恪守白圭“人弃我取”的经营原则，而南洋最著名的华侨企业家陈嘉庚所奉行的“人弃我取，人争我避”的经营思想，也是对白圭经营理论的继承和发展。白圭被后世的商人奉为自己行业的祖师爷，他的经营思想，对今天的经营者仍然具有重要的指导意义，值得经营者用心的揣摩研究。

据说白圭曾经在魏惠王初期担任魏国的相。那时，魏国都城大梁靠近黄河，经常遭受洪水之灾，白圭施展了他杰出的治水才能，解除了大梁的水患。白圭自称自己治水的本领比大禹还高超。他说，千里长的大堤，常常因为小小的蚂蚁窝而导致崩溃，于是，他治水的时候，派人沿着大堤检查，堵塞了所有的蚂蚁窝，于是，大堤固若金汤，水患也消除了。

后来，魏国的政治越来越腐败，白圭看到这一情形，就毅然离开了魏国，到中山国和齐国去游历。这两个国家的君主都想把白圭留下，帮助自己治理国家。可是白圭却都婉言拒绝了。有人问他为什么，白圭回答说：“这两个国家没有

## 影响青少年一生的 100 名人

*Yingxiang Qingshao Nian Yisheng De 100 Ming Ren*

必行之事，那么信用已经到了尽头了；不注重声誉，那么名誉已经到了尽头了；没有仁爱，亲情已经到了尽头了；旅行的人没有干粮，居家的人没有食物，财力已经耗尽了；不能用人，又不能自己奋发图强，事功已经到头了。一个国家出现了这五种现象，一定会灭亡的。”离开齐国之后，白圭曾经到过西方的强国秦国，当时正值商鞅变法之时，白圭对商鞅重农抑商的政策很是反对，于是没有在秦国做官。白圭经过一番游历之后，对各诸侯国的政治局势看得更是透彻，也对政治产生了很深的厌恶。于是他放弃从政，转而走上经商之路。



## 春秋时期的“商圣”

### ——范 蠡

范蠡是春秋时期著名的政治家、谋略家、商人。他帮助越王勾践消灭吴国，并称霸诸侯，然后功成隐退，在齐国经商，成为当地的大富翁，并当上了齐国的相国。后来，他又辞官来到陶地隐居下来，自称“陶朱公”。从此，他以经商为生，再次成为大富翁。范蠡经商有道，成为古代儒商的典范，被后人称为“商圣”。

前494年，越王勾践在会稽山被吴军团团围住，范蠡主张求和，并跟随勾践前往吴国称臣。前490年，越王勾践被放回越国，范蠡辅佐他大力发展生产，积极推行富国强兵的政策，使越国一天天强大起来。前482年，范蠡认为时机已到，向勾践建议攻打吴国。前478年，吴国发生饥荒，范蠡帮助勾践大举进攻吴国，将吴国都城姑苏团团围住。经过三年的围攻，越军终于攻破姑苏，消灭了吴国。

范蠡艰辛劳苦、尽心竭力地帮助越王勾践消灭吴国，洗刷了当年亡国称臣的耻辱。之后，范蠡又辅佐勾践北上进兵，与中原的齐国、晋国争霸，并最终称霸诸侯，立下了汗马功劳，被封为上将军。但是，范蠡认为，越王勾践为人可以与

## 影响青少年一生的 100 名人

*Ying Xiang Qing Shao Nian Yi Sheng De 100 Ming Ren*

他同患难，难以和他共安乐，自己盛名之下难以长久安居，于是就写信给勾践说：“臣下听说，如果君主忧愁，臣子就该辛劳；君主耻辱，臣子就该去死。当年大王在会稽受辱，我之所以不死，正是为了报仇雪耻。如今大仇已报，臣下也应该得到当初应得的惩罚了。”

他乘船渡海出行，到了齐国，后来一直没有返回。范蠡在齐国写信给文种说：“飞鸟射杀完了，好弓就会被收藏起来；狡猾的兔子猎取光了，猎狗就会被煮了吃掉。越王为人很阴险，工于心计，做臣下的可以与他共患难，却不可以与他同享安乐。您为什么还不离开呢？”文种接到信后，于是称病不再上朝。有人进谗言，说文种将要造反，越王就赐给文种一把剑说：“你教给我进攻吴国的七条计策，我只用了三条就打败了吴国，还有四条在您那里。您去跟随我死去的国王父亲，试试那些计策吧。”文种无奈，只好自杀了。勾践逼死文种，不仅是因为文种已经丧失了利用价值，还因为文种的才能非常突出，勾践怕因此威胁到自己的统治权力。范蠡早就看穿了这一点，所以早早离开越国，因此幸免于难。范蠡在齐国隐姓埋名，与大儿子辛勤地开垦荒地，种粮食、种蔬菜，兼营副业，养猪、养羊、养鸡，农闲时也做做生意。由于他治家有方，又善于经营，不几年，竟成了当地的大富翁。他又怜贫恤苦，仗义疏财，于是名气越来越大。不久，连齐王也听说他是个贤才，就把他请进都城临商业活动在



国自古就有良好和悠久的传统。

范蠡在相国的位置上待了两三年，感叹地说：“居家则拥有千金之产，居官则达到卿相之位，对于一个白手起家的老百姓来说，这已是到了极点了。长久处在尊贵的位置上，只怕不是吉祥的征兆啊！”于是，他将相印归还给了齐王，把钱财分给了知交好友以及在海边垦荒时的那些老乡们，自己则带着妻儿，一身布衣，悄悄地离开临淄，向西而去，又在陶地（今山东定陶西北）隐居下来。陶地东邻齐、鲁，西接秦、郑，北通晋、燕，南连楚、越，居于“天下之中”，是个理想的经商之处。范蠡根据时节、气候、民情、风俗等，转运货物，“人弃我取，人取我与”，顺其自然，待时而动。过不多久，他又成了大富翁。于是，范蠡自称“陶朱公”。渐渐地，陶朱公之富，名扬天下。有谁知道，他就是当年那位越国大夫范蠡呢？

范蠡在经商中发现，人们在市场买卖东西都是用眼睛估推，很难做到公平交易，于是想创造一种测定货物重量的工具。一天，范蠡在路上偶然看见一个农夫从井里汲水，方法极是巧妙：井边竖一高高的木桩，一横木绑在木桩顶端；横木的一头吊木桶，另一头系石块，此上彼下，轻便省力。范蠡顿受启发，回家仿照着做了一杆“秤”：用一根细直的木棍儿，一头钻上小孔，小孔系上麻绳，用手来掂；细木一头拴上吊盘，装盛货物，一头系鹅卵石为砣；鹅卵石移得离绳

## 影响青少年一生的 100 名人

*Yingxiang Qing Shao Nian Yi Sheng De 100 Ren*

越远，吊起的货物就越多。秤做出来了，一头挂的货物多，鹅卵石就要移得远，才能平衡，范蠡觉得必须在细木上刻出标记才行。但用什么东西做标记呢？他苦苦思索了几个月，仍然不得要领。一天夜里，范蠡出外小解，一抬头看见了天上的星宿，突发奇想，便用南斗六星和北斗七星做标记，一颗星一两重，十三颗星是一斤。从此，市场上便有了统一计量的工具——秤。但时间一长，范蠡发现有些心术不正的商人，卖东西时缺斤少两，克扣百姓。如何杜绝奸商的恶行呢？范蠡又是一番苦思冥想，最后把原来的白木刻黑星改为红木嵌金星，在南斗六星和北斗七星之外，再加福、禄、寿三星，变成十六两为一斤。范蠡还以此告诫同行：作为商人，必须光明正大，不能赚黑心钱。他说：“经商者若欺人一两，则失去福气；欺人二两，则后人永不得俸禄（做不了官）；欺人三两，则折损阳寿（短命）！”就这样，秤一代代流传下来，一直沿袭了两千多年，直到今天。

翻开中国数千年的文献，很少有歌颂商人的文章、诗词。相反的，“士农工商”的概念则深深地印在中国知识分子与一般市井小民的心中。一直到今天，西方文化深深地影响了东方之后，我们仍然经常看到“奸商”这样的字眼，极端的人更会认为“无商不奸”。陶朱公作为我国历史上一个成功的商人，得到了人们的尊敬，确实是相当难得。范蠡被誉为华夏商人的圣祖。直到今天，民间商会还有祭祀陶朱公的习



俗。陶朱公在经商贸易上的薄利多销、四通贸易、物价之贵贱源于供求之余缺等等，后来均被视作商界久久奉行的商业道德和准则，而陶朱公的散财济贫也成为中华民族世代相传、共同推崇的一种美德。



## 战国末期韩国的大商人

### ——吕不韦

吕不韦是战国时期的大商人，秦王朝的奠基人之一。他以个人财富进行政治投机，帮助嬴政（秦始皇）夺取了王位，最后统一六国，很大程度上影响了历史的演进过程。吕不韦主持编写的《吕氏春秋》，标志着秦朝大一统的思想文化的形成，也充分体现了吕不韦较其政治实践更为突出的历史贡献。吕不韦是战国末期韩国的大商人，他依靠贩贱卖贵等投机手段积累了千金之富，成为当时有名的大商人。但是，他最大的投机却是一场政治投机，使他从一个商人登上了政治权力的顶峰，一定程度上影响了当时的历史演变进程。

秦昭王 40 年，秦国太子死。昭王 42 年，立昭王次子安国君为太子。安国君有子女 20 余人，其爱姬被立为正夫人，赐号华阳夫人，但华阳夫人却膝下无子。安国君有一排行居中的儿子子楚，子楚的母亲夏姬不受宠爱，子楚就被作为秦国的人质生活在赵国。当时秦国经常攻打赵国，子楚在赵国的日子很不好过。有一次，吕不韦到赵国都城邯郸去做生意，遇见了在赵国当人质的秦国公子子楚。他怦然心动，想：“这个活宝贝可值大价钱哩！”吕不韦为什么看中了这个不得