



李洪文◎著

中外名人企业家 传奇

创业能赢40堂白金课



人生因不甘而改变，因改变而不同。胜利的花环，荣誉的皇冠，终将属于奋斗不息的创业者。

台海出版社

中外名人企业家

传奇

创业能赢40堂白金课

李洪文◎著

台海出版社

图书在版编目（CIP）数据

中外名人企业家传奇：创业能赢 40 堂白金课 / 李洪

文著. -- 北京：台海出版社，2017.3

ISBN 978-7-5168-1270-9

I . ①中… II . ①李… III . ①企业家—生平事迹—世界—通俗读物 IV . ①K815.38-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 065832 号

中外名人企业家传奇：创业能赢 40 堂白金课

著 者：李洪文
责任编辑：王 艳
版式设计：苏洪涛
装帧设计：张合涛
出版发行：台海出版社
责任印制：李广顺 王丽君
地 址：北京市东城区景山东街 20 号，邮政编码：100009
电 话：010 - 84827588（发行，邮购）
传 真：010 - 84045799（总编室）
网 址：www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm
E-mail: thcbs@126.com

经 销：全国各地新华书店
印 刷：北京艺堂印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误，请与本社联系调换

开 本：710mm×1000mm 1/16
字 数：262 千字
版 次：2017 年 7 月第 1 版
书 号：ISBN 978-7-5168-1270-9
印 张：18.5
印 次：2017 年 7 月第 1 次印刷

定 价：46.00 元

P 前言 reface

创业艰难百战多。创业是一个多么美妙的词汇，但同时，又浸满了汗水和血泪。比尔·盖茨曾经名列福布斯榜单之首，这位风光无限的世界首富，却讲过这样一句充满感慨的名言：这个世界并不在乎你的自尊，只在乎你做出来的成绩，然后再去强调你的感受。

没有经商经历的人士，也许体会不到这句名言背后的酸楚。经商之路，恶于在华山鸟道上独自攀援；创业之途，险于万马千军争过独木桥；成功之路，难于仗剑行走在“鬼域”之江湖。

只有顶尖的商业精英人士，才最终成为创业的成功者。学习创业成功人士的经验，可以让我们增长智慧、开阔眼界，并矢志不渝。而梳理他们的创业之路，可以使明确努力的目标，获得搏击商海的勇气，学得驾驭人生的智慧。

成功之路千万条，条条大路通罗马。如果我们认真分析这些创造了大量科技、物质和社会财富的大企业家们的创业历程，可以把他们创业的类型分为以下九种，分别是：科技创新型企业、儒商型企业、个人奋斗型企业、专家型



企业家、超级推销员型企业家、子承父业型企业家、先军后商型企业家、互联网型企业家和百折不挠型企业家。

谈起科技创新这个名词，确实让人羡慕不已。英国的哲学家斯宾塞说：“天才跟科学结合，才能产生最大的效果。”洛克菲勒对于美孚石油公司，福特对于福特汽车，宗庆后对于娃哈哈，这都是天才和科技的完美结合。如果放眼全球，通用的韦尔奇、微软的比尔·盖茨、苹果公司的史蒂夫·乔布斯，哪一个不是才华横溢、睿智异常？他们以知识为通天梯，以钻研为攀山索，并以愚公移山的毅力，最终摘取了科技桂冠上的璀璨明珠。这些企业家，是如何找到了科技和企业最完美的结合点；他们的成功之路，能否鼓舞我们创业的信心？科技这盏明灯，又能否指引我们前进的方向？

“儒”在《说文解字》中的解释是：柔也。企业家和儒商并不矛盾，只不过儒商所承载的社会责任更重一些。国内外，有哪些人可以称得上是儒商？伯克希尔·哈撒韦公司董事长巴菲特成功后，不仅为后辈留下了“投资不是投机”等著名理论，还成为世界上最著名的四大慈善家之首；邵逸夫创办了有东方诺贝尔之称的“邵逸夫奖”。他一生致力慈善事业，为华人社会作出了巨大的贡献；而稻盛和夫最大的贡献，不仅使京瓷 Kyocera 和第二电信 KDDI 都跻身于世界 500 强，更重要的是，他为后来者总结出了一套关于经营的理论和哲学。儒商除了爱国，肯为社会多做贡献，为后辈指明经商的道路之外，还具备哪些区别于传统商人的特点？

商海水深，风险难定，想要游上成功的彼岸，必须努力不止，奋斗不息。努力人人都会，奋斗更是司空见惯，王卫、7-11 铃木敏文白手起家，靠自己的能力铸就了商业帝国，这些大腕们是如何做到的？世界债主约翰·皮尔庞特·摩根、世纪时尚女王可可·香奈儿、量子基金乔治·索罗斯，还有永远露出灿烂笑容的肯德基大叔，他们取得的成功，为何会让世人羡慕不已？他们的眼界、胸襟，还有选择的方向，究竟和平常的商人有何不同？

如果提起电冰箱霸主，必谈海尔；如果提起零售业大王，当说沃尔玛；如

果谈起时装，绕不过 Zara；而松下幸之助创建的松下电器王国，更是成为日本企业的翘楚。这些人就是专家型企业家创业的典范。

企业家是否可以起始于推销员，这个答案是肯定的。董明珠在格力公司的第一份工作，便是将空调推销出去，战斗在“炮火连天”的第一线，让董明珠更早地懂得顾客最需要什么样的空调，这也为她以后执掌格力、决策格力提供了正确的方向，奠定了基础。宜家家居英格瓦·坎普拉德在成功之前，曾经做过很多的生意，卖过火柴、卖过袜子、卖过钢笔……直到他改行做家具，坎普拉德才真正体会到了成功的滋味。“刀片大王”坎普·吉列就曾经做过推销员，也是推销员的经历锻炼了他，使他在推销的时候，发现了难得的商机，最后经过努力，在安全刀片行业，取得了旁人难以企及的成绩，并成为举世闻名的企业家。

子承父业究竟是好是坏，这并没有什么明确指向，但如果父辈成绩很突出，那么继任的子辈就会面临很大的压力，只可惜这种看似最自然不过的继承，很多都以渐败或者失败而告终，但也有一些商业智慧突出的人士，比如三星的李健熙、传媒巨头鲁伯特·默多克，还有阿迪达斯创始人阿迪·达斯勒，都是子承父业，并在父辈的技艺及事业的基础上，重新规划，大胆改革，努力创业，构建起了远胜前辈的商业王国。

先军后商型企业家在国内比比皆是，如任正非和王健林。他们从军入伍，保家卫国，光荣退伍后，一个创办了华为集团，一个成为了大连万达集团股份有限公司董事长。他们是如何将军队战无不胜、攻无不克的优良作风运用到企业的管理当中去，并使之发扬光大的呢？当然，国外也有军人企业家，如报业巨子约瑟夫·普利策等。要知道，从军入伍纪律严明，他们又是如何将军旅生涯中历练出来的优良品质转化成他们的商业能力？也许您看完本书，就能找到答案。

21 世纪是互联网时代，互联网也造就了更多的企业家，国内有马云、马化腾、周鸿祎等，国外有脸书董事长马克·扎克伯格、亚马逊网络购物中心缔造者杰

夫·贝佐斯、Google公司的两位创办人拉里·佩奇和谢尔盖·布林等。互联网代表一种先进的生产力，推动经济形态不断地发生演变；互联网也为创业者提供了更为广阔的创业平台。随着互联网不断的深化，一定会有更多互联网企业井喷似的涌现，定能改变生活，兼济社会并惠及世界。

在企业家的圈子里，不管是白手起家，还是靠科技、经验及各种方式成功，其中百折不挠，经历失败，而又东山再起的企业家，特别受人尊重，如褚时健、史玉柱，可口可乐的艾萨，SpaceX太空探索技术公司、环保电动汽车公司特斯拉（Tesla）的CEO埃隆·马斯克，他们无不是经历了一次又一次创业的失败和挫折，最终站起来，成为了最为坚强的企业家，他们用自己的努力，诠释了一个真理：努力不一定成功，但不努力就一定会失败。跌倒就要掸掉尘土，从原地爬起来，如果你不站起来，则永远没有第二次创业成功的机会。将痛苦和失败的经验藏于心底，然后蓄势以待，不登上胜利的顶峰，决不罢休。胜利的花环，荣誉的皇冠，终将属于百折不挠的创业者。

品读各个类型企业家的创业经历，找到他们的发力点，厘清奋斗的轨迹，重温他们的创业历程，并借鉴他们的创业经验，让金色的成功桂冠，戴在更多创业者的头上。

这本书如果能达到这个目的，则是个人之幸，更是民族之幸。我祝愿创业者们早日实现自己的梦想，收获成功的喜悦！

第一章 科技创新型企业家的创业之路

1. 美孚石油公司总裁：洛克菲勒 /3
2. 杭州娃哈哈集团董事长兼总经理宗庆后 /13
3. 汽车帝王亨利·福特 /19
4. 世界第一 CEO 通用公司韦尔奇 /25
5. 微软掌门人比尔·盖茨 /31
6. 苹果之父史蒂夫·乔布斯 /37

第二章 儒商型企业家的创业之路

1. 香港电视广播有限公司荣誉主席邵逸夫 /45
2. 伯克希尔·哈撒韦公司董事长巴菲特 /51
3. 京瓷和第二电信的缔造者稻盛和夫 /59



65

第三章 个人奋斗型企业家的创业之路

1. 7-11 董事长铃木敏文 /67
2. 顺丰速运总裁王卫 /75
3. 世界债主约翰·皮尔庞特·摩根 /84
4. 世纪时尚女王可可·香奈儿 /89
5. 永远微笑着的肯德基大叔 /95
6. 量子基金乔治·索罗斯 /101

107

第四章 专家型企业家的创业之路

1. 海尔集团张瑞敏 /109
2. 世界最大零售业巨头沃尔玛创始人山姆·沃尔顿 /115
3. Zara 董事长奥特加 /124
4. 经营之神松下幸之助 /133

第五章 超级推销员型企业家的创业之路

139

1. 格力空调董明珠 /141
2. 宜家家居创始人英格瓦·坎普拉德 /147
3. 长江实业（集团）有限公司董事会主席李嘉诚 /155
4. 吉列安全刀片公司创始人金·坎普·吉列 /161

第六章 子承父业型企业家的创业之路

167

1. 三星集团李健熙 /169
2. 阿迪达斯创始人阿道夫·阿迪·达斯勒 /176
3. 传媒巨头鲁伯特·默多克 /184



第七章 先军后商型企业家的创业之路

191

1. 华为集团任正非 /193
2. 万达老总王健林 /199
3. 万科集团创始人王石 /205
4. 报业巨子约瑟夫·普利策 /211

第八章 互联网时代企业家的创业之路

217

1. 阿里巴巴集团总裁马云 /219
2. 腾讯公司控股董事会主席马化腾 /225
3. 360 公司董事长周鸿祎 /231
4. 脸书董事长马克·扎克伯格 /237
5. 亚马逊网络购物中心缔造者杰夫·贝佐斯 /245
6. Google 公司的两位创办人拉里·佩奇和谢尔盖·布林 /250

第九章 百折不挠型企业家的创业之路

257

- 1. 原中国烟草大王，今脐橙大王褚时健 /259
- 2. 巨人网络集团董事长史玉柱 /265
- 3. 特斯拉 CEO 埃隆·马斯克 /271
- 4. 可口可乐创始人艾萨 /277

中外名人企业家传奇

科技创新型企业 家的创业之路

创新的名词解释是：以现有的知识和物质，在特定的环境中，改进或创造新的事物，并能获得一定对社会有益的行为。创新包括工作方法创新、学习创新、教育创新、科技创新等，科技创新通常包括产品创新和工艺技术创新等。

有一句名言是这样盛赞科技创新的：科学技术是第一生产力。一个企业家想创业，掌握超高科技，获得独有的专利，绝对是一种事半功倍的办法。

但创新要有度，国内就有一个著名的企业家，他曾经这样语重心长地告诫企业的员工：快三步是先烈，快半步是英雄。这句话，说明了科技创新的实质，不要距离老百姓的生活太远，否则便会被市场所淘汰，结局一定是失败的。创新应该如何把握？这真的是一个难题……

1. 美孚石油公司总裁：洛克菲勒

弓弦越拉得紧，生命之箭射得越远。

——法国思想家 罗曼·罗兰

世界首富比尔·盖茨是人们顶礼膜拜的偶像，可在这位偶像级人物的心中也有他自己的崇拜对象，他说：我心目中的赚钱英雄只有一个名字，那就是约翰·D. 洛克菲勒。

1839年7月8日，洛克菲勒出生于美国纽约州里奇福德镇。里奇福德镇只是一个“芝麻绿豆”般的小镇，贫穷、落后、民风淳朴，当地的居民以务农和放牧为主，虽然收入微薄，但居民们放眼周围，都是和自己一样的穷人，所以小镇居民的幸福指数还是蛮高的。

洛克菲勒的父亲威廉·埃弗里·洛克菲勒（绰号大个子比尔），偏偏是个不想在贫瘠的土地上收获玉米和马铃薯的农民。他热衷于做土地掮客，贩卖毛皮和盐、推销杂货，最让当地人嗤之以鼻的就是他做游医、卖假药，欺骗当地人的勾当。

大个子比尔做游医、制假药的过程是这样的：他将镇外野地里生长的野藤采回来捣烂，然后加入一些莫名其妙的东西，揉成黑乎乎的治癌药丸，然后到方圆几百里的地方兜售。因为大个子比尔靠欺骗起家，所以即使他后来拥有了

160 英亩的大农场，当地人对他也不太尊重，甚至大个子比尔这个称呼，在当地就是骗子的代名词。

在荆棘旁边，偏偏生长着鲜花，大个子比尔“坑、蒙、拐、骗、偷”五毒俱全，可是洛克菲勒的母亲却是一个虔诚的基督徒，她的一言一行，都必须符合《圣经》的训诫，她的一举一动，都要按照《圣经》的教义行事，总之一句话，洛克菲勒的母亲不仅勤劳、节俭，而且善良、朴实。

年幼的洛克菲勒便有赚钱经商的思维，他曾经获赠过一对火鸡，经过精心饲养，母火鸡开始生蛋，火鸡蛋又孵出不少小火鸡，洛克菲勒把小火鸡带到市场上贩卖，赚取了 50 美元。洛克菲勒在拿到这笔“巨款”之后，不仅没有像别的孩子一样，将这 50 美元花掉，而是借给了邻居，年息按 7.5% 计算，并开始收取一年 3.75 美元利息。

洛克菲勒自从有收入的那一日开始，就在母亲的要求之下，将自己收入的十分之一，虔诚地捐给代表上帝的教会。可以说：洛克菲勒从父亲的身上，继承了做生意的精明，并懂得了什么是令人鄙夷的非法手段；从母亲的身上，继承了精细节俭、信守承诺和一丝不苟的优良品质。

洛克菲勒的身上，甚至有冰和火两种格格不入的性格！他父母留在他身上的性格烙印，对他将来在石油资本市场上，进行“掠夺”性的发展，起到了莫大的作用。

1854 年，大个子比尔领着自己的妻儿离开了里奇福德镇，来到了克利夫兰。关于他们搬家的原因，在历史上有两种截然不同的记载，第一个说法是阳光向上的：大个子比尔为了孩子们能有一个良好的前途，离开了小镇，来到了商港城市克利夫兰；第二个说法是大个子比尔风流成性，因涉嫌一起强奸案，被当地警方通缉，故此，只能搬家到克利夫兰避难。这个说法不仅流行得更广一些，而且后来人更愿意相信！

大个子比尔身染桃色事件，不能自拔，落入了进退维谷的境地。洛克菲勒也许是从父亲的身上吸取到了教训，他除了独恋自己的原配夫人劳拉·C. 斯佩

尔曼之外，从未和艳星、名模有过任何的绯闻。

可以这样说，年少的洛克菲勒，是在父亲声誉不佳的阴影下度过的。洛克菲勒在乡镇小学读书时，就有着改变命运，长大后一定要成功的想法。当时，授课老师给学生布置作文，洛克菲勒写完作文，都会在后面写上“约翰掠”的签名。

“掠夺”这个词，也许年少的洛克菲勒并不能完全理解它所包含的意思，但洛克菲勒确实有着一颗不甘沉浮的狂野之心，他要出击、要占有、要掠夺，他要拥有梦中的一切，可是他首先要获得超凡的实力，年少的他只能偶尔梦想一下罢了！

洛克菲勒在放学后，做完了作业，最喜欢做的事就是去克利夫兰商港的码头，看那些趾高气扬的商人们，指挥着搬运工，一船船地从港口卸货。有一次，洛克菲勒的一个同学也到商港来玩，拍了一下发呆的洛克菲勒的肩膀说：“你在想什么？”

洛克菲勒指着那些衣冠楚楚的商人，大声回答：“我将来一定要像他们一样，成为拥有 10 万美元的阔佬，我将来一定会成功的！”

当时的洛克菲勒只是一个处在社会最底层的少年，纵然心中的梦想波澜壮阔，但毕竟想象和现实的距离实在太遥远，洛克菲勒的同学讪笑着跑开了。真的，没有人会相信，洛克菲勒这个穷小子，有朝一日会成为美国第一个真正意义上的亿万富翁。

1855 年，洛克菲勒中学毕业之后，有两条路摆在他面前：一条是继续求学，另外一条就是融入社会，为构建自己的商业帝国的理想而努力奋斗。

洛克菲勒毅然选择了后者，但他一没有文凭，二没有经验，三没有资金，到社会上能干什么？最后，洛克菲勒还是接受了父亲的建议，在克利夫兰商业学校学习了三个月，经过这家“第八流”学校的速成教育后，洛克菲勒很快就“毕业”了。

洛克菲勒手拿克利夫兰商业学校的毕业文凭，很快就找到了一份在经营谷