外国人的智慧秘密（外国篇）

寒心摇编著

中国纺织出版社

需要全本请访问 www.ertongboo

目　　录

第一章摇意志与勇气的成功

正义使者皮根斯…… 员
为裹腹而奋斗…… 缘
超越 圆原小时的推销 …… 苑
殚圆岁的世界首席推销员 …… 怨
门不当户不对的联姻 …… 员愿
成功的法宝一收购 …… 员苑
空中霸主弗雷德 …… 圆园
俭以养德,致富之道…… 圆缘
艾柯卡背水一战 …… 圆愿
汽车战 …… 猿园

第二章摇信念托起太阳

苹果的又一功效 …… 猿圆
母亲的遗传 …… 猿缘
推销鬼才 …… 猿苑
“伏特加酒战争”…… 源员
迅速解决战斗 …… 源愿
善变的米尔顿·雷诺兹 …… 源缘
最亮的新星 …… 源苑
拉维特险中取胜 …… 缘园

约瑟夫巧施反间计 …… 缘员
政府代理人装神弄鬼 …… 缘猿

第三章摇真诚面对承诺

英国制造业的领头军 …… 缘缘
百货业的女王——哈罗德 …… 缘愿
抵挡不住的品质诱惑 …… 远员
因为吃亏而成富翁 …… 远缘
笑的使节 …… 远远

第四章摇管理为王

化大为小法 …… 苑园
有规矩才成方圆 …… 苑圆
吉尼斯世界纪录中的百货店 …… 苑远
联合利华——名品多多 …… 苑愿
“草莓酥饼”开天下 …… 愿员
超越梦想 …… 愿猿
瑞典人的骄傲 …… 愿远
卡尔森兼顾利弊 …… 愿愿
联合集团的管理策略 …… 怨园
揭开泰森公司的“面纱” …… 怨源
雀巢咖啡晌日本“挺进” …… 怨苑
不随波逐流的西夫勋爵 …… 员园
站在没有硝烟战场上的伍德将军 …… 员猿
吉伦哈马的管理模式式 …… 员远

第五章摇创新至尊

生存的源泉——创新…… 第忽忽
由点到面的思考…… 第圆
弃旧置新,化险为夷 …… 第猿
全能冠军梅考克…… 第远
成功的法宝——盯住女人…… 第忽忽
真真假假的坚尾计算机公司…… 第员

第六章摇机遇,一旦拥有,别无所求

先发制人…… 第猿
精工社改变钟表形象而控制市场…… 第缘
有心者,事竟成 …… 第远
一个报童的发家史…… 第愿
服装业奇才——苏尔·柏格…… 第员
空手掘金的角荣建设公司…… 第猿
泰德·特纳暗渡陈仓…… 第缘
永远领先的西门子…… 第苑

第七章摇成功,以人为本

船级社老大——劳埃德船级社…… 第忽忽
服务是你赚钱的秘诀…… 第猿
秘诀先生…… 第苑
敢于否定自我的布伦南…… 第忽忽
从别人那儿找到自己的想要的。 …… 第圆
育人育己,致富良方 …… 第猿

一个在竞争中求成功的企业…… 员
昔日庄园主,今日改革者 …… 员
攻其弱点法…… 员
奥济雷斯·席尔瓦知彼知已…… 员
英国石油巨子乔达诺…… 员
起了关键作用的“萧何” …… 员
善于用人的福特家族…… 员
大通曼哈顿银行的人才战略…… 员
注重“人”的希尔顿 …… 员
人才,三星的根本 …… 员
“把人放在首位”的拍立得公司 …… 员

第八章摇策划财富

拨弄乘巧术亦奇…… 员
粗中有细法 …… 员
“取经”英之杰贸易公司 …… 员
英国电子巨人一 …… 员
洋芋片的战斗…… 员
孪生并购…… 员
山鸡变凤凰…… 圆
黑暗中总会有一双敏锐的眼清…… 圆
“高招儿”生产者 …… 圆
时装宠儿——范思哲…… 圆

第九章摇国际人的发战略

·源·

需要全本请访问 www.ertongboo

日本大和精工株式会社的经营战略…… 圆缘
富士通的辉煌期…… 圆愿
三菱汽车开进美国市场…… 圆苑
牛仔服公司“人侵”海外 …… 圆袁
索尼在英国的待遇…… 圆愿
身手不凡的安娜·宝婷…… 圆苑
顺应时代潮流——跨国经营…… 圆源
英国石油公司的冒险创业…… 圆苑
敢于冒险的奔驰公司…… 圆园

第十章摇兼并收购,从小到大

麦道“嫁给”波音 …… 圆袁
善于推销的华尔街杰夫·贝壳…… 圆怨
电脑业的恩恩怨怨…… 圆园

第十一章摇小鱼吃大鱼

保险业界无人能比的劳埃德…… 圆袁
艺术品实现其金钱价值的地方——索恩比拍卖行…… 圆怨
正面进攻的成功范例 陨通 …… 圆愿
成功稳步走…… 圆员
坐收渔利法…… 圆源
火眼金睛法…… 圆苑
两强相遇法…… 圆愿
三角商战法…… 圆苑
放长线钓大鱼法…… 圆袁

第一章摇意志与勇气的成功

引言：成功需要勇气，只有你具有英雄的勇气，你才有成为英雄的可能。

正义使者皮根斯

引言：人天主就是一个赌徒，只不过很多人消沉于赌桌上的赌。如果你去干事业、去创造，那么，你正是在用你天赋的才能和智慧做赌资，去搏取壮丽的人生。

石油大亨出身的收购兼并业巨头——博纳·皮根斯的名字让其同行们听到总是心头一惊。由于博纳·皮根斯总拿那些经营管理不善的石油企业开刀，动辄数亿至数十亿的发出威胁，使得石油公司的老板们对他恨之人骨，然而中小股东却把他视为“打虎英雄”。

皮根斯对石油大企业的官僚主义作风深恶痛绝是有原因的。[illegible]世纪[illegible]年代，他在菲利浦石油公司工作时，目睹公司首脑们不顾科学瞎指挥所造成的种种巨大损失，以及他们毫不俭点的奢侈生活，年轻的皮根斯常常在心里暗暗发誓：“总有一天要拿你们开刀！”

[illegible]年，皮根斯已是梅萨石油公司的董事长，他大胆地将

收购目标对准了实力比自己强得多的哈戈通石油公司。那时美国石油界的兼并都采用“友好收购”的方式，皮根斯也不例外，对哈戈通公司动之以情，晓之以理。但是哈戈通公司并不买账，断然拒绝了皮根斯。

软的不行就来硬的，皮根斯公开以换股方式收购哈戈通，并耐心劝说哈戈通的大股东把股票卖给自己。最后，经过长达 员年零 猿个月的来回争夺，哈戈通公司只好认输。自此，皮根斯开了美国石油界“恶意收购”的先河，并一发不可收拾。

员怨愿缘年的世界石油危机使得原油价格从每桶 员猿美元暴涨至 源缘美元，滚滚不尽的财源流进了石油公司的口袋。皮根斯却指出危机掩盖了石油公司经营中的问题。他的观点很有预见性，此时经营不善的大公司纷纷露出破绽，股份节节下挫，一时间，美国 员愿家最大的石油公司有 远家被兼并。皮根斯在这个潮流中简直如鱼得水。

就在皮根斯收购技术炉火纯青的时候，他冒然袭击了比自己大 远倍的城市石油公司，然而不抵对手，被对方反咬一口。脱险之后，他养精蓄锐一段时间，又缠住猎物不放。猎物实在顶不住了，干脆以“宁为玉碎，不为瓦全”的精神，主动让海湾石油公司兼并。皮根斯不得已又先后向美国石油公司和超级石油公司发起袭击，终因力量不敌对手而未能得逞，但三次袭击使他总计得利 员亿美元。

员怨愿源年，皮根斯把兼并目标指向石油超级王国——海湾石油公司。此时海湾公司虽有很大的经营潜力，但由于多角化经营失利，股价十分低迷。皮根斯在海湾公司股价低于 源缘美元时悄悄大量买进，然后突然公布收购意向。结果，海湾石油公司为了摆脱这个不速之客的纠缠，置石油超级王国的尊严于不顾，宣

布与标准石油公司合并。从此,口碑大跌,使得皮根斯得以报一箭之仇。皮根斯虽然收购不成,但转眼间净赚 源亿美元,原来海湾石油公司的小股东们也个个得到了好处。一时间,他成了华尔街上伸张正义的英雄,他只要对哪家石油公司说三道四,那家公司的股票就会上涨。

灵愿源年,他履行以前许下的誓言,向宿敌“官僚主义”的菲利浦石油公司发起袭击。菲利浦很识相,立即实行改组计划,高价买回皮根斯手中的大批股票。谁料,菲利浦喘息未定,又有收购者联合皮根斯再来厮杀,菲利浦只得加码付出买命钱,虽然没被兼并,但欠下 苑亿美元的债务,需要 员远年才能缓过气来。

灵愿豫年初,皮根斯又盯住了特拉华州的乌诺考尔石油公司。这家公司的董事长哈特雷是皮根斯的死敌。正因为此,这次并购从一开始就是一场恶战。

二月底,皮根斯宣布已持有乌诺考尔公司 怨愿豫的股票,并通知乌诺考尔公司要么紧缩,要么就准备接受收购挑战。但对于这场恶战有所准备的哈特雷却一口回绝了皮根斯,可皮根斯并不打算放弃。

灵愿豫年 源月 苑日,皮根斯发动突然袭击 ;以每股 缘源美元收购乌诺考尔公司的所有股票,并派人向乌诺考尔公司的股东游说,甚至还向乌诺考尔公司所在地的司法界游说,希望他们支持收购意向。一连串的打击迫使哈特雷把反击战的指挥部从华尔街搬到了洛杉矶。

哈特雷到底也不是好慧的,他宣布了一个“自杀性反击计划”如果皮根斯购买的股票超过 圆愿豫,他就将用贷款以 苑圆美元一股的高价与皮根斯争购,并且争购中,不买皮根斯手中的股票。他的出价比皮根斯高 猿员豫,而且全用现金支付。这一招非

常厉害。在这紧要关头，是继续增加控股权呢？还是放弃？生死也就在此一搏了。如果皮根斯敢于继续增加控股权，这个计划就会启动，乌诺考尔公司就会因高价买回股票而背上沉重的负债，并很有可能破产，公司的股票破产后可能一钱不值，但皮根斯却无法将它们脱手。因此，只要这个“债务炸弹”一爆炸，哈特雷、皮根斯和乌诺尔公司将同归于尽。

皮根斯果然被镇住了，只得向德拉威尔和洛杉矶两级法院控告哈特雷的计划违法。一审二审判决结果是皮根斯胜诉，但还要由特拉华州立法院作终审判决。这最终的判决不仅关系企业的声誉，两家企业的命脉都掌握在它的手中。

哈特雷此时动用一切可以动用的力量向特拉华州法院施加压力。他威胁说，如果最终裁决皮根斯胜诉，将使所有在特拉华州有分支机构的美国大公司心寒，他希望法庭从保护本州的工业出发，制止皮根斯的行动。

缘月 员范日，特拉华州法院判哈特雷的计划合法，引得美国司法界一阵大哗。从法律的角度说特拉华州法院开了一个恶劣的地方保护主义的头。

这次兼并虽没有成功，皮根斯还是将手中 员藻的股票以每股 苑圆美元卖给了哈特雷，净赚 员亿美元。从商业角度上说，他还是打了一个胜仗。

员怨愿远年，美国证券委员会作出裁决，宣布哈特雷的自杀计划为非法。而在此之前皮根斯又兼并了先锋石油公司，他正一步步地迈向石油大亨的宝座。·财富点拔·

对于兼并收购这种事情必须要有足够的勇气与胆量。因为这是高利风险的交易，回报高，当然风险也是极高的。所以，在你要进行这项交易时要做好充分的心理准备。

·源·

为裹腹而奋斗

引言：一个有口吃毛病的人能成为难销员吗？答案是肯定的，因为没有什么比吃饱肚子更重要。

有人说推销员必须是天才，应该具有天生的本领。

我想，有些人天生就是推销员，甚至大多数推销员可能都是天才人物。

员圆猿员年 员员月 员日，吉拉德出生于底特律东南区。那时由于经济不景气，他父亲的工作总是很少，他们一家的生活几乎是靠救济。因此，父亲总是在地下室里对他又打又骂发泄心中的怨气。愿岁时，吉拉德开始给别人擦皮鞋，自己赚钱。缘年后，他因盗窃罪被关进了少年拘留所，出狱后，他干过很多事，壁炉工厂的工人，为一家印刷厂开卡车……但最后总是因为一些小事被像垃圾一样的扫地出门。

在吉拉德处于危难迷茫之际，他终于碰到了一个给他带来转机的人，这个人就是阿博·史波坦。

阿博·史波坦是一个小型住宅的建筑商，他雇吉拉德做了一名普通工人。吉拉德的任务是装载卡车、搅拌水泥、搬运建筑材料，有时还帮忙砌砖，做一些盖房子的琐碎工作。大约就在这时候，吉拉德结婚成了家，接着又当上了父亲。

史波坦退休后，把生意交给了吉拉德。为了扩大买卖，吉拉德打算找一块大一点的地皮，他看中了底特律东北郊区的一块没有开发，没有排水沟的地方，这个地产开发商欺骗他买下了这

需要全本请访问 www.ertongboo

块地，并盖了一栋房屋，直至那笔 远万元的短期贷款到期，债主逼债时，他才搞清事实，为了躲债，他甚至不敢回家。

就在吉拉德极端沮丧的时候，他的妻子却毫不灰心，鼓励他重建信心。他拜访了底特律一家大的汽车经销商，要求一份推销工作。推销经理起初认为吉拉德在开玩笑，因为当时是销售淡季，吉拉德说："哈雷先生，假如您不雇用我，您将犯下一生中最大的错误。我不抢其他推销员的店面生意，我也不要暖气房间，我只要一张桌子和一部电话，两个月内我将打败您这里最佳推销员的记录，就这么定了。"

哈雷先生终于同意了吉拉德的请求，他在只有一张满是灰尘的桌子和一部电话的角落里，开始了他的汽车推销生涯。

由于父亲的殴打，吉拉德有了一个他推销事业的最大障碍——口吃，但为了生活，他不得不提高自己的语言表达能力，面对这样的压力，他很快就改掉了毛病。

值得庆幸的是，吉拉德上班的第一天就做成了一笔交易，他成功地把一部车子卖给了一位可口可乐推销员，当时他所想的只是如何继续生活下去。

第一天的成功似乎预示他日后的命运，从 员怨缘缘年开始，一年之内他卖了 圆园辆车，实现了自己的诺言，偿还了债务赢得了自尊。

三年之后，也就是 员怨缘远年，他推销出去了 远园园辆汽车和卡车，凭借这一销售业绩，他荣登 "全世界零售汽车及卡车推销员第一名 "的宝座。

在这之后，每一年他都是 "零售汽车及卡车推销员第一名 "，流水增加 员园豫甚至高达 圆园豫。

员怨愿园年，他的佣金总收入超过了 圆园万美元，这是他收获最

多的一年，胜过他的人并不多。

他的名字还被收人《告尼斯世界记录大全》，只要找到“全世界最伟大的汽车推销员”那一项，就会发现乔伊·吉拉德的名字。对于自己的成功，他风趣地说：“我能够成为全世界最伟大的推销员，也许是因为我有最迫切的需要，没有任何需要比喂饱饥饿的家人更为迫切。”

·财富点拔·

从他失败的经历中我们知道遇事遇人要有冷静的分析与实地的考察，如果你失败了，不气馁，仍有高昂的斗志这才是你为成功所出的第一步。

超越 圆原小时的推销

引言：你能想到一位保险公司的推销大王原来只是一位数学老师吗？让我们来看看乔·坎多尔弗的故事吧。

乔·坎多尔弗出生在美国肯塔基州的瑞查孟德镇，灵刘园年，当他的第一个孩子米切尔降生时，每周 缘元美元的收入使这位数学教师的家庭生活出现了困难。

在坎多尔弗就读于迈阿密大学时，一家人寿保险公司曾向他出售过保险；现在，这家公司寄希望于他向大学生们推销各种保险。在基本通过资格测验后，保险公司录用了他，并答应每月付给他 源元美元，条件是他必须在未来的三个月中出售 员份保险或赚取 员万美元的保险收人。

这对于只是个数学教师的坎多尔弗来说，真是太难了，而妻

子却很支持他，他努力熟悉每一件与人寿保险有关的事儿，为了奋斗，他在警察局以每月 猿缘美元租了间小屋，并把妻子送回娘家。他给自己制订好了计划，可事情与他预料的大不相同，在工作的第一天，他花了 员远小时与 苑人谈生意，却没有一个成功的，他停食一天以示惩罚。

但他没有灰心，不断的努力使他在第一个星期就获得了怨[illegible]美元的销售额。

同年 员园月，坎多尔弗再次与保险公司签订了 远个月代理商的合同。同时，作为对坎多尔弗的鼓励，公司付给他 员[illegible]美元的酬金和奖励金。从那时起，坎多尔弗就知道了他这辈子应该干什么，他找到了终身的职业。

为了干得更好，每天坎多尔弗要比别人多干几个小时，别人的一年相当于他的一年半。

坎多尔弗不仅延长工作时间，还能有效地利用时间。

坎多尔弗在他的工作时间内，从不干没目的的事。他每天的饭均有意义 如果他与某人一起吃饭，则他或许是一位顾客，或许是一位能有助于坎多尔弗赚钱的人 如果他单独一人吃饭，则他或许在接电话，或许在阅读与他的经营业务有关的资料。一天之内他对人说的话均与工作有关系，他所阅读的每本资料都直接或间接地与他的经营业务有关。他把自己的经验告诉一位曾向他询问如何使销售额翻番的年轻人，结果，那个年轻人的销售额增加了 猿倍。

坎多尔弗恨不得把吃饭。睡觉的时间都用来工作，他说：“我觉得人们在吃睡方面花费的时间太多了，我最大的愿望是不吃饭，不睡觉。对我来说，一顿饭若超过 员缘~员远分钟，就是浪费。”

皇天不负苦心人，[illegible]年，坎多尔弗的推销额达[illegible]亿美元。“百万美元推销员俱乐部”的加人条件就是年销售额[illegible]万美元。坎多尔弗的销售额大大超过了绝大多数保险公司的年销售总额。

坎多尔弗在谈到自己的成功时说：“我成功的秘密相当简单，为了达到目的，我可以比别人更努力、更吃苦，而多数人不愿意这样做。”· 财富点拔 ·

成功是要靠辛勤劳动的，这需要你抓紧每一分钟的时间去向你的目标行进，毫无厌倦。如果做到这些仍无法让你成功，只能说这非常的不公平。

[illegible]岁的世界首席推销员

引言：你能想象在你[illegible]岁时欠下[illegible]万日元的债务后会是什么样子吗？一般人恐怕是疲于躲债吧，而齐藤竹之助却在这样的情况下于[illegible]岁成为了全世界首席推销员。

[illegible]年夏大，齐藤竹之助已经[illegible]岁，为了借钱，他拜访了位于东京“九之内”的朝日生命保险公司总部的总经理行高孝古，他曾是齐藤竹之助的大学同学。

齐藤竹之助[illegible]年毕业于庆应大学经济学系，同年进人日本三井物产公司，后任三井总公司参事，[illegible]年退休。

为了竞选参议员，齐藤竹之助花[illegible]万日元，可是竞选失败，再加上投在搞卫生福利事业上的[illegible]万日元，他共欠[illegible]万日元的巨款。

那时，齐藤竹之助通过联合军司令部某高级官员认识了一个美国实业家并且想与他合营一个 员亿日元的公司，而他也将担任该公司的常务董事。为了在今后的公司中有发言权、威信，他必须拿出 员百万日元作为资金。

行高孝古总经理听完齐藤竹之助的意图，没有答应他的请求，因为他那里的钱是许多顾客存进来的资金，作为总经理的他并没有权利任意支配那些钱，但是他建议齐藤竹之助利用自己的性格。交际面推销生命保险。齐藤答应了，并于 员缘苑年五月开始正式成为朝日生命公司外务员。

朝日生命保险公司大约有两万名推销员，齐藤竹之助暗暗发誓：一定要在其中名列前茅。

为了训练自己的头脑，他找来所有有关推销的书籍，对他影响最大的就是美国生命保险推销大王弗兰克·贝德格写的《我是如何在销售外交上获得成功的》。他把这本书带在身边，专心致志地每天反复阅读，而且发誓要和贝德格争个高低。

齐藤竹之助拜访的第一个对象是东邦人造丝公司。然而不巧的是当时在生命保险公司号称“日本第一”的老手渡边幸吉已经来过，齐藤竹之助感受到了巨大压力。

是就此作罢，还是一直努力到最后？这两种念头在他脑中轮番占据上风，最后，后者取得了胜利。

那天晚上，他回到家中，制订出一份无论就哪一点、无论谁提出质间，都可以从中找到完整答案的庞大详细计划。

第二大，他带上计划，再次拜访东邦人造丝公司。

尔后一连几天，他天天去打听情况。贝德格的一段话不断鼓励着他：“不论是多么困难的推销，只要以诚意和热忱相待，就必定成功，…。”

最终，由于那份出色的计划及热情的态度使他拿到了与东邦人造丝公司 [illegible] 万日元的合同，他为自己努力的结果而流泪。

在访问东邦人造丝公司的同时，齐藤竹之助还对其他行业的顾客进行了访问，其中有一流公司的干部、中小企业的经理，还有家庭主妇等等。只要有一线希望，他就一个个地依次去推销。

为了一定要成为日本第一推销员的信念，他不顾生活的艰苦，从不退缩。

功夫不负有心人，五年后，齐藤竹之助终于在朝日生命保险公司赢得了“首席推销员”称号。由于以事业保险为中心的推销奏效，他在全公司两万名推销员中取得了最好成绩。这一年，他还清了所有借款，生活也逐渐富裕起来。这时，他已 [illegible] 岁。

齐藤竹之助并不满足于已取得的成绩，他把职业和人生看成是一个不可分割的整体，已成为朝日公司第一的他向自己提出了更高的要求——在日本 [illegible] 万名推销员中成为第一。

为了实现这一愿望，齐藤竹之助更加努力地工作。

“早晨 [illegible] 点钟睁开眼后，立刻开始一天的活动。躺在被窝里看书，思考推销方案；[illegible] 点半钟往顾客家中挂电话，最后确定访问时间；[illegible] 点钟吃早饭，与妻子商谈工作；[illegible] 点钟到公司去上班；[illegible] 点乘坐我最喜爱的卡迪拉克轿车出去推销；下午 [illegible] 点钟下班回家；晚上 [illegible] 点钟开始读书、反省，安排新方案；[illegible] 点钟准时就寝。这就是我最典型的一天生活。从早到晚一刻不闲地工作，就是我的特点。”

[illegible] 年 [illegible] 月，齐藤竹之助第一次实现了 [illegible] 亿日元的月销售额，随后，[illegible] 月他又创造了 [illegible] 亿日元的月销售新纪录。以

需要全本请访问 www.ertongboo