

引爆美国人的 触觉革命

一个中国人在美国创造的商业传奇

李中子 著

能写入中国商业史的中国人太多了
能写入世界商业史的中国人太少了

他让中国健身球影响了亿万美国家庭
他动了美国汽车制造业巨头的“奶酪”
让中国制造逆袭美国实业

身家总和达 180 亿美金的 26 位
哈佛商学院校友联袂推荐

美联储董事、美国铸币厂
董事长丹尼尔·卡宁汉推荐



艺术出版社
Art Publishing House

引爆美国人的 触觉革命

一个中国人在美国创造的商业传奇

李中子 著

图书在版编目 (CIP) 数据

引爆美国人的触觉革命/李中子著.

—北京: 文化艺术出版社, 2014. 5

ISBN 978 - 7 - 5039 - 5395 - 8

I. ①引… II. ①李… III. ①李中子
—自传 IV. ①K825. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 079284 号

引爆美国人的触觉革命

著 者 李中子

责任编辑 刘晋飞

策 划 刘哲宇 高 焱

装帧设计 小 鱼

出版发行 文化艺术出版社

地 址 北京市东城区东四八条 52 号 100700

网 址 www. whyscbs. com

电子邮箱 whysbooks@263. net

电 话 (010) 84057666 (总编室) 84057667 (办公室)

(010) 84057691—84057699 (发行部)

传 真 (010) 84057660 (总编室) 84057670 (办公室)

(010) 84057690 (发行部)

经 销 新华书店

印 刷 国英印务有限公司

版 次 2014 年 7 月第 1 版

2014 年 7 月第 1 次印刷

开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16

印 张 17. 25

字 数 152 千字

书 号 ISBN 978 - 7 - 5039 - 5395 - 8

定 价 32. 00 元

版权所有, 侵权必究。印装错误, 随时调换。

写入世界商业史的中国人

能写入中国商业史的中国商人多若星辰，但能写入世界商业史的中国商人却屈指可数。李中子，就是注定要被写入世界商业史的中国商人。

20世纪80年代留美读博，90年代在美国开始创业，一个书生背景的独行侠，在短短五年时间里，将中国的健身球从寻常美国百姓家一路卖到白宫总统办公室，让几乎每个美国家庭都有一副中国银球，他被称为“美国健身球大王”，“美国人触觉革命的引爆者”。之后，他做实业，他用完美的性价比，征服了通用等美国所有重要的汽车厂商，生动了美国制造业巨头的奶酪，在闭锁的美国汽车配件市场中打出了李氏字号。

他，为什么能成功？

第一，李中子有远见。知讯者胜，谋远者新，远见是最有价值的核心技术。李中子的远见来自于他的好奇心和学力，好奇心让他随时随地会对新鲜事物进行判

断，并预测其潜在的发展，久而久之，他对未来有了超乎常人的敏感与直觉。好奇心是想象力的翅膀，那么学习力就是现实的引擎，李中子的经历告诉我们，只有不断学习，才能知讯，知讯广才能谋远新。

第二，李中子有胆识，敢为天下先。人要敢想，更要敢干。征战商海，万无一失的事一定是无利可图的事，只有勇气能让梦想起航，只有胆识兼备，才能突破天空的极限。敢闯，不怕失败，才是颠扑不破的成功之道。

第三，认准了就坚持下去。李中子认为，在异国创业，就是要做一个“追风”的长跑运动员。先走小碎步，走稳当了，再大踏步向前跑。要足够坚持，要有足够的行动力。

第四，思维灵活。人最难突破的是习惯，只有顺势而为，顺水推舟，才能做到商者无域。所谓灵活，灵是认识事物的深度，活是处理问题的角度，灵活是商人最应具备的硬功夫。

第五，苦难是最好的老师。李中子的父亲壮年早逝，家道中落，少时备尝人情冷暖。这样的经历像是一个刺激源，让李中子洞明世事，且不敢懈怠，终有所成。

自己永远是自己人生的导演。李中子让他的人生变为了传奇，他的自传就像一尊纸伯乐，可以给读书的千里马插上翅膀，让梦想起飞。

但愿有越来越多的人，能像李中子一样，放眼世界，开发出一片崭新的蓝海，让世界听到中国的涛声。

目 录

1955—1979 武汉

“英雄儿女”成长史 3

外事办像是人生的另一所大学 12

1980—1985 北京

脚踩风火轮的研究生“倒爷” 21

1986—1995 俄亥俄

你好，美国 31

与其冻死，不如冬泳 40

吃大苦、受老罪换来的政治学博士 46

亲见俄亥俄州州长与美国总统 51

历歌，从人艺台柱子到开大货车的铁娘子 54

上法庭前，律师吓跑了 63

在小买卖中看到美国梦的火苗 67

从身边找出好点子 72

一个人戴12顶帽子，两个人像一支队伍 79

疯跑商品Show	83
拿下美国买家的12条建议	87

1996—2001 纽约

大地盘有高起点

——“Where there is will, there is a way.” ...	93
--	----

读懂五彩斑斓的美国人	98
------------------	----

有多好的语言做多大的事	104
-------------------	-----

美国信用制度让上当变得很难	107
---------------------	-----

融入美式商业文化	111
----------------	-----

把生意从苹果总部做到白宫总统办公室	116
-------------------------	-----

健身球，引爆美国人的触觉革命

——Every American should have a pair.	126
---	-----

差一点儿让中国的猪皮占领

美国中低端皮衣市场	131
-----------------	-----

能把垃圾卖掉才是Number One	134
--------------------------	-----

杰克·韦尔奇给我的忠告	137
-------------------	-----

在曼哈顿第十一大道亲历“9·11”	141
-------------------------	-----

1992—2001，鄙人是纽约最棒的营销家之一	146
-------------------------------	-----

美国生意经	149
-------------	-----

2000—2003 波士顿

哈佛商学院的案例教学法	157
-------------------	-----

哈佛商学院如何定义成功的管理者	165
-----------------------	-----

那些棒呆了的哈佛同学	168
------------------	-----

美国的上流社会圈子和精英阶层	174
向犹太人学金融	180
学习印度人的团队精神	188
华尔街的秘密就是变态心理学	192
白宫中东特使的秘密演讲	195
只有“待售”永垂不朽	197
超级人脉靠的都是小细节	202

2003—2010 底特律

赤手空拳成为通用供货商	207
创造了美国汽车工业史上两个“第一次”	211

2010 回到北京

一炮多响的联合投资之路	217
-------------------	-----

尾 声

美国生活絮语	223
--------------	-----

图释人生

高光时刻	229
学历人生	234
美国闯荡记	235
商者无域	245
我的亲友团	258

1955—1979

武汉

“英雄儿女”成长史

父亲叫李尚文，1920年出生，山西高平人。高平史称“长平”，是炎帝故里，风土豁然，人情质朴，传统文化的影响深广，读书之风浓郁，即便是农户也大多耕读传家。

父亲虽生于贫农家庭，拜家乡兴学重教之风所赐，少时接受了严格的私塾教育，后又上了新学，并考取了长治师范，赵树理、史纪言都是父亲的老师。长治师范是当时山西进步学生的活动中心，强国救亡的风雷激荡起那代知识青年思想的解放，让他们对革命心向往之。父亲长得一副斯文书生样，骨子里却是明理晓大义，深深感怀国难当头，又身处炽烈的进步思潮环境中，自然觉得投身革命是义不容辞之举。

1937年七七事变后，日军大举进犯华北，与阎锡山、傅作义、聂荣臻、林彪领导的国共联军，展开八年抗日史上华北最大规模的会战——太原会战。著名的平

型关大捷、忻口战役均发生在这次会战中。

同年10月，战事吃紧，长沙师范学院被迫停办，大批学生参加了阎锡山领导的山西牺牲救国同盟会，简称“牺盟会”，父亲便是其中之一。后薄一波领导的抗日青年决死队从“牺盟会”中独立出来，父亲一直认同共产党，便追随而去，开始了自己一生的戎马之旅。

父亲既是当时颇为稀罕的师范生，为人处世又有农家子弟的忠诚质朴，还有股子军人特有的血勇之气，长得鼻直眉阔，甚是英武，可谓从里到外没有可挑的。父亲在部队进步很快，入伍三个月便入了党，开始任壶关县特派员，年仅22岁，便当上了太行第四军分区敌工科长。

敌工科的工作称得上是刀尖舔血，即建立根据地与日军占领区之间的秘密交通线，用尽一切手段分化瓦解日伪军。如制作大量标语、传单、书信、画报、慰问袋，组织各县的敌工站，派人带往敌占区，甚至通过内线带进日军驻军地点，在敌人的老巢里搞抗日宣传。

父亲25岁时认识了在太行第八专署工作的母亲。母亲叫张苏影，是邢台最老牌的红色家族之后，母亲的二叔是陈潭秋发展的邢台第一个共产党员，三叔因组织抗日被日寇抓到后残忍杀害。

父亲和母亲认识后，互有好感，相处了一段时间后，便向组织递交了结婚报告。1945年8月15日，李尚文同志与张苏影同志穿着发白的土灰色旧军衣和手编的布带草鞋，在战友们的庆贺声中完成了结婚仪式，婚礼配乐是父亲唱的《到八路军去》。

婚礼举行后，还未来得及过新婚之夜，部队便接到了连夜开

拔的命令。第二天晚上，两人才在一孔没炕的破窑洞里，躺在一副满是大洞小眼的担架上度过了新婚之夜。

新婚第十天，父母所在的部队经过一番血战，攻克了河南清化城，灰头土脸的父亲和母亲提着枪进了城。两人走在清化城的街道上，眼前弥漫着浓浓的黑色硝烟，脚下到处是烧焦的日本兵尸体，还有几具尸体挂在了路旁的窗户上。父亲和母亲边走边找，找啥呢？他俩是想找家照相馆，拍张结婚照。上帝貌似被他们的浪漫打动了，在他们转了大半条街后，终于找到了一家照相馆。两人好不容易才拍开了照相馆的门，和颜悦色地对惊魂未定的老板说：“我俩刚结婚，想拍张结婚照。”

日本人投降后，父亲所在的15军归秦基伟将军指挥，在淮海战役中大出风头，拿下了黄维兵团。随后转战云贵高原，父亲作为15军45师135团政委，还曾兼任过贵州毕节地区织金县委书记。

新中国成立后，父亲又参加了抗美援朝战争。1952年10月14日，范佛里特指挥的联合国军向上甘岭地区的597.9高地和537.7高地北山发起了突然进攻，这就是著名的上甘岭战役。而在上甘岭战役中，顽强击退联合国军的就是父亲所在的15军。

上甘岭战役打出了15军的知名度，后中央军委将15军改编成了我军中唯一的空降军，成为中国最精锐的快速反应部队。父亲当时是15军45师政委，他所在的45师，日后因在2008年汶川大地震中完成强行空降救人任务而闻名全国。

抗美援朝胜利后，父亲先后任45师政委，15军副政委，武汉军区空军政治部副主任。1955年授上校军衔，1961年晋升大校军衔。那一年国庆节阅兵仪式，父亲带着我上了天安门观礼台，我

依然记得父亲高举着我，让我看天安门上的毛主席，以及川流般的坦克与方阵。回想起来，父亲当时的级别真是不低了，竟然有资格在观礼台上看国庆阅兵。遗憾的是，父亲1971年因患食道癌去世，时年才51岁。

父亲是个坦荡磊落的人，对党和国家非常忠诚。给我取名为“中子”，第一层意思是他希望中国能早日发明出中子弹，永远地强大起来；第二层意思是中国人民的儿子，要爱家爱国。父亲得了癌症后，坚决不做手术，因他担心手术后不能再工作了。在父亲看来，如果自己不能工作了，不能为党和人民做事，那生不如死。

父亲是个乐观的人，虽经年累月在死亡线上游走，却从不说悲观、消极的话。临终前，还信心满怀地告诉母亲：“周总理已经给医务界下了指示，三年内攻克癌症，我的病有希望了。”

父亲还是个重义气的人，他嘱咐母亲将自己葬在焦作九峰山，因为他很多熟悉的战友都在焦作战役中牺牲了，父亲想离他们近一些。

父亲是整个家族所有人心目中的英雄，他是一个有着传统道德修养，丰厚文化底蕴的革命者，把国家的危难扛在肩上，以书生的风骨做着开天辟地的大事业。我们老李家所有的后辈，无不以父亲而骄傲，无不以父亲为榜样，既好读书，又勇于革命；既要当书生，又要做英雄。

母亲生逢乱世，却有着一颗无比勇敢的心。由于她的家族里革命者辈出，因此母亲对进步思想的执着和忠诚，从学生时代便扎下了根，并贯穿其一生。

与父亲一样，母亲也有着数次死里逃生的经历。最惊险的一

次是在朝鲜战场上，四个女战友围坐在炕上打牌，母亲在旁观看，美国人的战机突然来了，一排子弹从屋顶扫了下来，两个女战友瞬间被半尺长的弹头穿透了胸膛，手里还握着扑克牌。

母亲除了勇敢、忠诚，还有点可爱的小呆板。有一次，母亲被胡宗南的部队拿着机枪追扫，在奔逃中，她居然还冒着生命危险停下来，叮嘱路边肠子流出来的伤员，实在跑不掉时，一定要把手边的长枪摔烂，以免落入敌人之手。呵呵，命都保不住了，还惦记着保护公家的财物，母亲就是这样的人。

20世纪50年代初，母亲调离了部队，被分配到了检察系统工作。据母亲回忆，当年上级让她筹建南京玄武区检察院，既不给钱，又不给房。母亲找人写了块“南京玄武区检察院”的牌子，然后举着牌子在南京街头找废弃的空房子，终于发现一家当铺遗留下几间临街的空房，看着还算敞亮，于是把牌子往门口一挂，检察院就算成立了。

后来为了照顾父亲和孩子，母亲先后调到武汉检察院、武汉市公安局工作，退休时荣获了公安部一级金盾荣誉证章，这是公安系统内的最高荣誉。

母亲在地方机关工作期间，工作认真、讲原则，不招有些领导待见，同事评价其思想不开化，太较真，戏称她“红得发紫”。母亲确实是这样的性格，可话说回来，如今的社会，大家思想都开化了，到处是活泛、机灵的人，是好事吗？人活泛了，心眼却歪了。我总觉得如母亲这般正直、讲原则的人既是家庭的脊梁，更是社会的脊梁，没有这样一种人存在，我们的社会不可能变成今天这个样子。

我记得母亲最常教我的一句话是：“永远不要讲假话，但不一定把真话全讲出来。”现在回过头来细想，不讲假话是母亲的人生底色，她一辈子都是这么做的；而有保留地讲真话，则是母亲讲过无数次真话，吃过无数次亏之后总结的人生教训。母亲的教导，我扪心自问是做到了。如果说，在生意伙伴的心目中，我是个诚实守信的商人，那应该是母亲的功劳。

父亲、母亲给予我最重要的精神财富便是英雄主义的人格底色。从小到大，我骨子里认为自己是英雄的孩子，做人力求上进，做事从不胆怯。这样的精神特质不论是在中国，还是在美国，不论身处什么样的年代，我从未曾改变过。如果说，我今天算是闯出了一番天地，头功一定属于我的父母，没有他们传承给我的勇气、赋予我的骄傲，我或许早已经停在半道上了，不会走今天这么远的路。

说完了父母，再说说我的家乡。我祖籍山西，生在南京，长在武汉。

我觉得自己既是山西人，又是武汉人。觉得自己是山西人，因为父亲的根在山西，我的根自然也在山西。此外，我走遍了五大洲四大洋，始终觉得明清晋商是世界上最棒的商人，他们所代表的商业精神是完美的、是利他的，如果他们的商业精神能推广至今，一定不会有经济危机。基于此，我为自己是山西人的后代而自豪。

武汉是码头文化的典型代表，史载：武汉，民性多流于倔强，以故风气开化，常不为遗俗所沾染。亦风气自创，能别于荆楚人物以独立，人杰地灵，涵今茹古，有独立的自由思想，有坚强不

磨之志。义以淑群，行必厉己，开一方之风气，盖地理使然。

这样的评价是准确的，因为经济的融通往往会推动文化与思想的繁荣，南来北往的货船在武汉集散，不同地域的风土人情也在此碰撞、交汇，自然促进了武汉三镇开化的速度和接纳新思想的胸襟。通俗一点来说，钱流、物流的活络，让武汉人自古就少了“以农为本”的愚见，多了对时世和变革的敏感，以及勇敢参与的热情。我觉得自己做生意不多的一点儿灵气，很大程度上得益于我成长的地方——武汉的滋养。

我家在部队大院里，部队大院里的孩子容易淘，即便女孩都像是假小子，梳两根冲天辫，在游泳池玩高台跳水；练习飞车，把凤凰女车的座儿拔得老高，先单手猛推出去好几米远，然后人跑过去凌空坐驾……女孩尚且如此，男孩更不用说了。我本来就不是胆小的人，又在部队大院这样的环境里长大，更是强化了我敢闯敢干的劲头，记得童年时代我做过最生猛的一件事，是12岁时候玩气枪，误伤了人，想想真是后怕。

人不是孤立存在的，总是依赖于一种社会背景；可以说，人的成长既是对不同文化脉络的传承，也是各种社会因素综合作用的结果。一个人人格的特质除了血脉的遗传，同样也包含着一种地域文化的塑造。认识清楚自己身上潜藏的地域性特质，对于发掘自己的优点，以及更好地认识自我，是极其重要的。一个人能获得成功，不外乎是将自己的优势尽可能地优化、最大化。

1972年，我上了武汉大学，学的是英语专业。当时正值邓小平复出后主导了教育改革，后被称为“教育回潮”。由于这次回潮因与“文革”大趋势相悖，因此并未持续太长时间。