

世界巨富 发家史

上

SHIJIEJUFU
FAJIASHI

世界商业巨子的成功历程
及企业管理概念

世界巨富发家史编委会 编



内蒙古文化出版社

世界巨富 发家史

上

SHIJIEJUFU
FASHI

世界商业巨子的成功历程

与企业管理概念

（美）小岩井洋行编著 王 健

世界巨富发家史

SHI JIE JU FU FA JIA SHI

《世界巨富发家史》编委会 编

(上)

内蒙古文化出版社

图书在版编目(CIP)数据

世界巨富发家史/《世界巨富发家史》编委会编. - 呼伦贝尔:
内蒙古文化出版社, 2004. 11 (2009. 6 重印)

ISBN 7 - 80506 - 607 - 8

I. 世… II. 世… III. 企业家 - 生平事迹 - 世界 IV. K815. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 117264 号

世界巨富发家史

主 编:《世界巨富发家史》编委会

封面设计:大象工作室

出版发行:内蒙古文化出版社

印 刷:北京龙跃印务有限公司

开 本:850 × 1168 1/32

印 张:11 印张

字 数:229 千字

版 次:2009 年 6 月第 2 版

印 次:2009 年 6 月第 1 次印刷

印 数:1 - 3000 套

书 号:ISBN 7 - 80506 - 607 - 8/Z · 213

定 价:59.80 元(上、下册)

凡本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

联系电话:(010 - 51222291)



前 言

曾几何时，人们经历了一次几乎触及根本的震撼，一夜之间，所有人都以独立思考的形式不约而同找到了自己的坐标：他们遵从自己的意愿无不真诚地表达着自己对财富的敬重。进而，财富也通过撞击人们的认知获得了日益显赫的地位。

由于追求财富的动力，人类社会实现了空前的繁荣。这本《世界巨富发家史》以人物为核心，讲述了一个个创造财富的故事，如 19 岁办公司的洛克菲勒、不会英语却在英国做零售买卖的马克斯、接手破败企业，八年成为千万富翁的实业家陈嘉庚、进军和记黄埔，上演“蛇吞象”式经典收购的李嘉诚，从乡下小顽童到推销之神的原一平，以及不求短暂辉煌，学习荀子做企业帝王的地产巨头堤义明等，通过一个个年轻人从一无所有走向成功的经历，尽其所能地再现了他们在面对市场经济的种种困惑时的处理手法，向你提供的不仅是赚钱的行为工具和技术，更是一种财富观念的启蒙。

面对世人事业的挫败以及由此引发的精神的荒芜、思想的消极、命运的困扰、生活的无助，我们浓缩了人类历史上 50 位的商贾巨富的经典人生，活生生地再现了他们对商界独到犀利的视角和极富感召力的自我修行，通过对他们人生经验的阐发和总结，全方位地引导你认识自己、修正自己、挖掘自我内心潜力，从而创造条件认真对待人生中每一次成功的机遇，全书指导性强，字里行间充满着智慧、灵感和爱心，你甚至随时可以在书中读到经商必知的成功法则、格言和警句。

但，就像无法再现其历史一样，由于时代，环境的不同，我

们不可能也不应该把他们走过的路放到你的脚下，将那些外部的东西像《致加西亚的信》一样捎带给你，我们要做的是透过对历史的回顾和旁者的见证，力图为你再现一个追求财富的市场经济的状态，一个市场经济的运行规律，一个个掌握这种运行规律的人，从而使你获得神奇的力量，将内在的东西喷涌出来，催生一个充满自信，好学上进的新你！

编 者



目 录

犹太人篇

华尔街金融大王迈耶	3
1. 银行家的乘龙快婿	3
2. 不出一年就成为老板	4
3. 兼并, 兼并, 再兼并	5
犹太巨富哈默	7
1. 23 岁得到列宁的接见和感谢	7
2. 押宝利比亚, 百年不遇的回报	9
金融界的阿波罗·摩根	13
1. 敢于冒险, 挖到第一桶金	13
2. 借美国内战发财, 成为国家英雄	14
3. 挑战华尔街游戏规则	16
股海空手道大师孔菲德	19
1. 推销员, 事业的跳板	19
2. 借鸡生蛋。完成海外创业	20
3. 突破基金管理制度	22
4. 成为华尔街巨星	23
房地产大王里治曼	24
1. 从建货仓开始, 完成业务发展三级跳	24
2. 兴建纽约世界金融中心	25
3. 进军石油业	26
洛克菲勒称雄石油界	27
1. 帮老板“发横财”	27

2. 囤积奇货发财, 19 岁办公司	28
3. 人退我进, 开办炼油厂	28
4. 世界第一个“托拉斯”之梦	30
5. 让霸业更加霸道	34
6. 一枝独秀的玫瑰	35
尤伯罗斯与奥运会	37
1. 从只有一间办公室的咨询公司到百万富翁	37
2. 接受洛杉矶市政府邀请, 个人出面主办奥运会	38
3. 洛杉矶奥运会空前成功, 奥运会第一次赚钱	40
影响欧洲经济的洛斯查尔德家族	44
1. 靠古币买卖白手起家	44
2. 滑铁卢战役的情报让洛家发大财	45
3. 控制欧洲经济 200 年	47
路透与路透社	48
1. 结识大数学家高斯博士	48
2. 和自己的“老板”竞争	49
3. 利用电讯、火车、信鸽和跑步, 完成通讯大联合	50
彼得森和钻石一样闪亮	52
1. 学徒 3 年, 练就超群的手艺	52
2. 大客户和幸运女神	53
3. 艺术为他插上成功的翅膀	55
零售业巨头马克斯	58
1. 不会英语的马克斯在英国做零售买卖	58
2. 赶走掌握实权的强敌	59
3. “马克斯—斯宾塞”雄居世界著名企业之列	60
无线电工业巨子萨尔诺夫	62
1. 第一个收到“泰坦尼克号”遇难求救信号的人	62
2. 第一个在电视屏幕上公开发表演说的人	63
3. 功绩永存的“广播电视之父”	66

石油巨人塞缪尔	68
1. 独到的眼光让他踏上创建石油王朝的道路	68
2. 与洛克菲勒家族进行全球争霸战	69
3. 丘吉尔的幽默评价	71

中国人篇

大实业家陈嘉庚	79
1. 接手破败的家业,八年成为千万富翁	79
2. 进入新行业。成为东南亚“橡胶大王”	84
3. 创办集美学校和厦门大学	91
4. 毛泽东的评价	92
经营之神王永庆	94
1. 16 岁的米店老板	94
2. 抓住机会。反弹琵琶,台塑跻身于世界大企业之林	96
3. 创办明志工业专科学校,造就绵绵不断的人才队伍	99
4. 利用契机,投资大陆石油业	100
金融巨头蔡万霖	102
1. 从小菜摊到大万商行	102
2. 蒋委员长和 1 元钱“幸福存款”	103
3. 跨入保险业,一年成为同行第一	104
4. 无限风光在霖园	106
世界船王包玉刚	109
1. 大陆 30 年,12 年银行生涯	109
2. 扎根香港,朝鲜战争提供了一个很好的发财机会	111
3. 打造世界船运王国	112
4. 洞察航运低潮,漂亮地弃船登岸	113
5. 与怡和洋行叫板,一手导演九龙仓收购反击战	114
金利来王曾宪梓	119
1. 在中山大学读书的曾宪梓月赚 80 元外块	119

2. 独自设计、独自缝制、独自推销,曾宪梓在香港艰难创业·····	121
3. “金利来”的诞生加快了曾宪梓成功的步伐·····	124
4. 赞助广告是曾宪梓创业史上最重要的转折点·····	126
5. 1983年,“金利来”让大陆的人们第一次接触到外面世界的广告·····	129
6. 南京紫金山天文台把国际编号3388的小行星命名为“曾宪梓星”·····	131
香港首富李嘉诚·····	133
1. 17岁当推销员。20岁当上总经理·····	133
2. 一则不引人注目的英文消息培养了一位“塑胶花大王”·····	135
3. 逆大流收购的地皮和楼宇成就了“地产界巨子”·····	139
4. 进军和记黄埔,上演“蛇吞象”式的经典收购·····	140
5. 拳拳赤子心,获邓小平高度评价·····	142
影视皇帝邵逸夫·····	144
1. 出道不凡的邵氏兄弟·····	144
2. 闯荡东南亚,打开属于自己的一片天空·····	145
3. 拍出了中国第一部有声电影《白金龙》·····	147
4. 建造电影城,开创香港电影的黄金时代·····	149
5. 影视联袂。让无线电视台压倒对手十多年·····	151
红色富豪霍英东·····	153
1. 管理杂货店,成为霍英东“经营生意的好训练”·····	153
2. 东沙岛冒险,磨炼了霍英东的意志和毅力·····	157
3. 带头“卖楼花”,促进香港房地产业繁荣·····	160
4. 鼎力支持大陆体育事业·····	165
5. 兴建广州白天鹅宾馆,开创了第一家中外合作经营旅游宾馆的先河·····	171
6. 中山大学的名誉博士·····	176
华人首富林绍良·····	178
1. 印尼独立战争中的军火买卖让他结识了后来的铁腕总统	



目 录

苏哈托	178
2. 印尼的“面粉大王”、“丁香大王”和“水泥大王”	179
3. 善用银行家李文正,林氏成了不折不扣的“金融大王”	180
4. 林绍良谈论成功的秘诀	181
5. 好戏刚刚开始	182
景泰蓝王陈玉书	184
1. 从中学老师到“景泰蓝王”	184
2. 逆市而上,成为地产业新贵	187
3. 陈玉书总结自己的成功经验	188

日本人篇

三菱霸主岩崎弥太郎	191
1. 从官场到商场	191
2. 商海鏖战,“船运巨子”有遗恨	194
3. 在弥太郎打下的基础上,后继者们建立了“陆上王国”	200
经营之神松下幸之助	204
1. 9岁到22岁的佣工生活	204
2. 23岁独立门户,逐步发展	206
3. “自来水哲学”让松下电器遍布全球	209
4. 自我超越,造就“经营之神”	214
三洋之魂井植薰	218
1. 淡路岛的顽皮少年	218
2. 为姐夫松下幸之助打工24年	220
3. 创建三洋首战告捷	226
4. 井植薰的外号——“一月出差48次的人”	232
5. 让“三洋”走向三大洋	233
6. “三洋蔷薇连锁店”和“蔷薇园工厂”	235
推销之神原一平	241
1. 从乡下顽童到成功的推销员	241

2. 原一平批评会与“坐禅”	244
3. 怒骂公司董事长而得福	248
4. 志同道合的“跳蚤夫妻”	252
5. 永葆赤子之心	255
重建大王坪内寿夫	256
1. 双线并进与百馆主义	256
2. 来岛船厂“复活”了!	258
3. 在断崖绝壁上建造饭店	260
4. 重建创立于明治 15 年的东方饭店	261
5. 报业黑马让地方报纸找准了自己的角色	263
6. 佐世保重工的重建挑战了坪内的忍耐极限	264
汽车巨头丰田英二	267
1. “日本的汽车时代终将来临”	267
2. “现在就先踏进一只脚再说”	270
3. “我认为是因为适当才被选任的”	273
4. “人和企业一样,不能向前的时候,就象征一切都结束了”	277
摩托之王本田宗一郎	281
1. 艰难的起步	281
2. 从街道工厂到世界性大企业	284
3. 营造一个迷恋“本田”的美国	288
索尼公司创始人盛田昭夫	295
1. 违抗父命,干自己愿干的事	295
2. 东京通讯工业公司有了新名字:“SONY”	298
3. 塑造“索尼大家庭”	303
4. 侨居曼哈顿,索尼国际化之路	306
货运大王佐川清	310
1. 佐川少爷的“烦恼”:两次因祸得福	310
2. 漂泊近十年的佐川清依旧两手空空	313
3. 从“脚夫”走向顶峰	317

目 录

4. “一个一生额头流着汗水拼命工作的人”	323
地产巨头堤义明	325
1. 继承了西武企业集团的堤义明像谜一样,隐忍 10 年	325
2. 学习荀子,做企业帝王	328
3. 不求短暂的辉煌:“酒店艺术”和“棒球革命”	332
4. 堤义明的经营哲学:水能载舟,亦能覆舟	335

犹太人篇

我的生活每况愈下，但它没有过错，因为我不仅没有跌倒，反而始终斗志昂扬。也就是说，生活中的每一次下降，并没有使我退回到出发点。

——圣西门

华尔街金融大王迈耶

迈耶毫无疑问是一个性格复杂、内心丰富的人。他白手发迹，很快成为华尔街的金融大王，被称为“我们这个时代投资银行领域中最具创造力的金融天才”，美国前国防部长和世界银行总裁称其为“一个巨大、绝对的独一无二的人”。

1. 银行家的乘龙快婿

安德烈·迈耶于 1898 年生于巴黎一个富裕的犹太人家庭。

迈耶上学时的成绩一直不错，但由于他的父亲后来沉湎于赌博，使一家之主的位置出现了空缺，因而迈耶不得不在 15 岁就弃学，毅然挑起了一家 5 口人的生活重担。

据说迈耶 13 岁时就能背出巴黎证券交易所的所有价格。所以当他很快找到交易所送信员这一差使时，家里的人并不感到惊讶，很快他又受雇于一家私人小银行。

正值第一次世界大战时，金融人员大量流失，迈耶闯入了银行界，并可以自由地学习该行业所有的业务。

第一次世界大战时期（1914—1918 年），政府财政举步维艰，但满天飞的内外债借据却使银行业蒸蒸日上，这种交易深深吸引了头脑机敏、精力充沛的迈耶。于是，迈耶每天清晨四点就起床阅读《金融报》，计划一天的行动，而且还经常边吃饭边和家人谈论市场行情。很快地，这位不满 20 岁却能抚养五口人、精明而勤奋的年轻人的名声就逐渐传播开来。

不久，他又娶到了著名的犹太银行家莱曼最年轻漂亮的女儿。

1927 年，他成了“拉扎尔兄弟”的合伙人。

迈耶进入拉扎尔银行的第一个贡献是，将拉扎尔银行控股的法国著名的雪铁龙公司下属的专门赊销汽车的一家子公司，扩展

为法国第一家消费者金融公司,减少了当时资金吃紧的雪铁龙公司的财政负担。

迈耶的第二个贡献则是,将摇摇欲坠的雪铁龙汽车公司卖给法国另一家大公司,使法国在大萧条期间(1929—1933年)最严重的工业危机之一得到解决,因此深受工人、法国政府和雪铁龙债主们的喜欢。

这两件事不仅使迈耶声誉鹊起,而且使他在政界也罗织了一张有力的关系网,并获得了法国政府颁发的荣誉勋位勋章。

2. 不出一年就成为老板

不久,第二次世界大战爆发了(1939年),希特勒疯狂的反犹政策,使他不得不逃往美国避难。

刚到美国后,迈耶在纽约的拉扎尔营业机构还只是一个局外人,他已失去了在巴黎的地位。但是他并不气馁,暗暗地对自己的少数知心朋友说:

“不出一年我就会成为老板的。”

这句话出自于一个对纽约人生地不熟、又不会英语的普通人之口,似乎是荒诞之言。

但是,在一年之后,他成为了纽约拉扎尔营业机构的经理。

迈耶一上任,就对纽约拉扎尔营业机构进行了大刀阔斧的改造,决定把公司建成一个非常隐秘,主要服务于上流社会和少数人的商行。

但迈耶同时也清醒地意识到自身的弱点,那就是他对美国的大公司和上流社会一无所知,因此他需要一个在美国有名望、交际广的合伙人。

幸运的是,迈耶很快找到了这样一个人,这个人是美国许多大公司的董事和投资银行家,他为迈耶带来了一大批客户。

之后,他又物色了两名合伙人,一名是精通华尔街业务的联络员,另一名则是一位精通证券分析和投资的大学教授。