

从0到 100亿

——36位亚洲富翁的赚钱智慧



- 台湾商界第一创富读本
- 36个从平民到超级富豪的成功模式

(台) 何南辉 著

石油工业出版社

From 0 to 100 Billion

从0到 From 0 to Ten Billion 100亿

36位亚洲富翁的赚钱智慧



(台)何南辉 著

石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

从0到100亿:36位亚洲富翁的赚钱智慧/何南辉 著
北京:石油工业出版社,2005.1
ISBN 7-5021-4951-1

I.从...

II.何...

III.企业家-生平事迹-亚洲

IV.K833.053.8

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第138572号

版权贸易合同登记号:图字01-2004-6317

从0到100亿:36位亚洲富翁的赚钱智慧

(台)何南辉 著

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里2区1号 100011)

网 址:www.petropub.cn

总 机:(010)64262233 营销部:(010)64240503

经 销:全国新华书店

印 刷:石油工业出版社印刷厂

2005年1月第1版 2005年1月第1次印刷

开本:640×960毫米 1/16 印张:12.75

字数:180千字 印数:1-10000册

定价:22.00元

(如出现印装质量问题,我社营销部负责调换)

版权所有,翻印必究



学习亿万富翁的生命智慧

鸿海董事长郭台铭，曾淋着雨在门外站上整整4个小时，为的只是与客户见上一面，而客户最后收了礼物，但连门都没让他进……

半导体教父张忠谋在美国的办事处，曾经只请得起一位业务代表，于是一年多都没有带进什么客户……

日本最大宅急便佐川急便初成立的一个月，一个生意也没接到，创办人佐川清家里已经穷到没有米下锅……

海尔集团总裁张瑞敏初掌公司时，海尔只生产冰箱这项单一产品，全厂职工不到800人，还亏空了147万人民币……

有钱真好，成为亿万富翁更是你我梦寐以求，然而翻开许许多多富豪们的奋斗史，却让人惊讶于在聚光灯的背后，他们都曾与挫折相伴，而非一帆风顺，他们凭借着毅力与坚忍走过挫折，之后才丰收成功人生。

金钱，只是成功带来的附属品，而非亿万富翁追求的目标。

这本书,不是教你投资股市的制胜绝招,也不是教你掌握经济脉动的不传秘法,只是告诉你一些成功人士的奋斗过程,希望借这些故事,你也能够懂得投资自己的人生。

笔者精心选取了 36 位亚洲知名的顶尖大富豪,重点式的描写他们的成功之路与非凡的个人特质。以仅仅 2000 字左右来描述这些亿万富翁的奋斗故事,是无法巨细靡遗的全般写出这些富翁的传奇经历与成功之道,但我相信,这本书可以是一颗种子,它可以激发你渴望成功的心灵动力,只要这颗种子埋进了你的心底,焉知哪一天不会开花结果呢?

当我们愿意不断的吸收别人的成功经验,努力实现自我,我们的生命就有无限增值的空间,反之,就只会慢慢折旧,终致一文不值。有为者亦若是,但愿这本书能够帮助你找到开启成功大门的那把金钥匙。

FORT 目录

从0到100亿:36位亚洲富有的赚钱故事

1 郭台铭——鸿海帝国创造者

郭台铭喜欢用“寒冬里的孤雁”来形容自己,他说:“寒冬里的一只孤雁,要觅食,要在逆风中找好一个安全的落脚点,就只有努力地飞,飞得越高越好。因为只有这样,它才能生存下去。”



6 张忠谋——享誉国际的半导体教父

他将自己过去的成就拿出来重新评估,以让自己产生新的勇气、新的信心,开始重新冲刺。他认为,人生因为有挫折,才能自我更新,每个人都应该设定目标,达到了目标,再设一个更高的目标,以逼迫自我达到另一个新的目标。



11 张瑞敏——海尔集团掌门人

“不是因为有些事情难以做到,我们才失去了斗志,而是因为我们失去了斗志,那些事情才难以做到。”

“什么是不简单?能够把简单的事千百遍都做对,就是不简单;什么是不容易?把大家公认的非常容易的事情认真地做好,就是不容易。”



17 刘氏兄弟——创造中国内地的新希望工程

希望集团是由刘氏四兄弟创业成功后组建的国内大型民营企业集团。到1999年底,希望集团已发展成为以饲料为主,涉足食品、高科技、金融、房地产、生物化工等行业,拥有140多个工厂的全国性集团公司,是国内最大民营企业之一。



目录 TUNE

从0到100亿:36位亚洲富翁的赚钱故事



盛田昭夫——创造 SONY 神话的新力之父 23

他最伟大的成就,是以举家迁往美国为开端,以10年不盈利为代价,打开美国市场,第一个实现日本企业国际化的梦想:1970年,索尼成为日本第一家在纽约股票交易所上市的公司;1972年,又成为日本第一家在美国建厂的公司。



郑周永——韩国汽车巨富 28

有人将他视为韩国的洛克菲勒,他一直以他的铁腕统治着庞大的现代帝国。郑周永经历了韩国从农业时代到工业时代的转变,他是韩国经济奇迹的象征,是“在韩国现代史的每个重要关头都留下足迹的时代巨人”。



陈弼臣——工作勤奋的银行总裁 33

“我的事业只是适应社会环境的需要而取得成功的。”熟悉泰国经济的专家曾对盘谷银行和陈弼臣评价说:“盘谷银行战后的崛起至今,对泰国作出的贡献,就经济而言,至少使泰国的经济步伐加速了10至15年。”



胡文虎——撰写万金油的黄金神话 39

胡文虎制售的“万金油”、“八卦丹”、“头痛粉”等“虎”字商标的药品,使他成为富冠南洋的亿万富豪。最令人称奇的是,这个大字不识几个的“南洋虎”在经营万金油的同时,于1918年在新加坡创办了第一份海外中文报纸《星洲日报》,又陆续创办了《星华日报》、《星岛日报》、《星岛晚报》、《英文虎报》,最终建立起一个庞大的报业王国。



中内功——商业活动的天才 44

他被誉为“日本超级市场之父”。1957年白手起家开办一间“主妇的店铺”的小商店,依靠“与消费者共同协调”的经营要诀,经过短短15年的努力,竟奇迹般地超过一批世界级的大公司,一跃而成为日本的最大零售业集团。

FORT 目录

从0到100亿：36位亚洲富翁的赚钱故事

48 金宇中——韩国经济神话创造者

“大宇的精神，就是开拓者一定要面临各种危机，看清危机后，再大胆地迈开脚步前进。”“一个人如果热爱工作，就能从热爱中体会出道来。达到这一境界，不管是卖什么，都可以观察出对方：会不会买？会买多少？”



53 吴舜文——裕隆汽车奔驰的动力

她被人们誉为“纺织女王”、“汽车皇后”，成了当代台湾工商界的一位传奇女性。她是一名洋硕士，当过大学教师，也曾著书立说，一种“振兴台湾百废待举的工业”的使命感使她步入企业界。她是台湾1985年度纳税排行榜的冠军，她所领导的裕隆企业集团连年名列台湾十大企业之中，下属企业涉及汽车、纺织与建筑三大行业。



58 岩崎兄弟——三菱集团的创始人

岩崎弥太郎从“地下浪人”到“航运巨子”，再到“日本第一财阀”，他那富有传奇色彩的发家史，让人们可以从中得到不少的启发。在1870年，岩崎弥太郎及其弟弥之助创办三菱时，仅有3艘轮船。在当今日本6大企业集团中，三菱集团以雄厚的实力位居三井、住友、芙蓉、三和、第一劝业银行之前，独占魁首。



63 丰田英二——日本汽车驶向国际的推手

1950年，丰田英二接手的家族公司原材料紧缺、资金吃紧且借贷无门、劳资纠纷引发工人罢工；现在，其市值已超过美国汽车业三巨头通用、福特和克莱斯勒的总和。就是这个勤勉、倔强、绰号为“黑暗中的公牛”的丰田英二，最终把丰田打造成一个世界顶级的赚钱机器。



目录 TUNE

从0到100亿:36位亚洲富翁的赚钱故事



塔塔——印度第一财团

68

在印度，“塔塔”的身影无处不在。最大的钢铁和电力企业、最大的豪华饭店连锁网、最大的茶叶生产商、最大的民族轿车生产商……这一连串头衔让总资产额150亿美元的塔塔集团成为印度当之无愧的顶尖财团。



郭鹤年——富甲一方的马来西亚糖王

74

“如果你要和别人做生意，必须站在前线领导，而不是坐在数百里外的营帐。我相信成吉思汗在巅峰时期，也是和士兵在前线分享胜利的成果。”“做生意有如逆水行舟，必须不断向前划，否则，一停下来便可能倒退十公尺。因此，我们不能停下来，必须不断向前、不断地寻找机会。”



张振勋——中国酿酒大王

79

时人誉其为“实业奇才”。烟台张裕葡萄酒公司为其最早于祖国投资创办之企业，其产品于1915年巴拿马万国博览会上一举夺得金牌，享誉全球，影响至今。



周起鸿——香港街市大亨

84

“这条街市将属于我”。从经营一家小小的“鸿福南货店”发展成为拥有置富花园街市、马鞍山恒耀街市、沙田马鞍台街市、青衣长发村丰佳街市的街市大亨。周起鸿终于实现了“出人头地，家财万贯”的梦想。



邵逸夫——电影娱乐界的大亨

89

“你拍过两套电影，便知道全世界没有一样事有这么好玩，这么够刺激。我爱上这种行业。电影不知给了我多大的满足。”可以说，在中国电影史上，邵逸夫及其一家是拓荒英雄。从默片到有声，从黑白到彩色，中国电影的一步演变都有邵逸夫及其一家献出的心血。从20年代从事电影业到现在，邵逸夫经历了电影不同时代的演变，目睹过中国电影的成长，堪称电影史的见证人。

FORTUNE 目录

从0到100亿:36位亚洲富翁的赚钱故事

94

曾宪梓——东方的领带大王

他从踏足香港的那一刻起就给自己定下了“无论将来环境如何恶劣,都必须正直做人,勤俭创业”的训条。在这之后长达30年的奋斗生涯中,他用他顽强的意志力和不屈不挠的拼搏精神,成功地缔造了不同凡响的“金利来”王国。



99

林绍良——东南亚华人首富

“创基立业,一半靠运气,一半靠自己努力。”“勤俭奋发是华人的美德,方向、意志和策略是第一要素,不怕失败、奋斗不懈、运筹帷幄、出奇制胜和深思熟虑是成功的必备条件。”



104

郑裕彤——香港珠宝大王

“一个人的一生,幸运碰上一两次是可能的,但不可能永远幸运。如果你希望永远幸运,你一定要付出永恒的‘勤’与‘诚’,那幸运才会伴你左右。”在别人问起他的致富之道时,回答了24个字:“守信用,重诺言,做事勤恳,处事谨慎,饮水思源,不应见利忘义。”



109

霍英东——房地产大亨

霍英东出身贫寒,从小过着漂泊不定的生活。用他自己的话说:“从小没钱,一心想发财,走路都在想如何捡到钱。”经过拼搏,霍英东终于实现了自己的梦想,他个人财产达到130亿港元,位列香港十大巨富之一。



115

何鸿燊——澳门赌王

叱咤风云的澳门娱乐业掌门人何鸿燊,不仅在博彩业独占鳌头,而且其名下的香港信德集团业务深入航运、地产、酒店及娱乐等多行业,澳门说得上来的大企业,他也都持有相当数量的股份,近年他还在香港、台湾、祖国大陆投资,成为商界的巨人。



目录 TUNE

从0到100亿：36位亚洲富翁的赚钱故事



堤义明——日本饭店大王

120

“我不喜欢采用所谓的聪明人。你时常有经营管理上的麻烦，可能就是因为用了太多自以为聪明的年轻人。我的公司，一概不用这种人。我觉得，所谓的聪明人，时常是为公司制造麻烦的问题分子。”



李嘉诚——香港超人

125

“做生意要以诚待人，不投机取巧。对顾客许诺的事，无论遇到什么困难，也要千方百计地履行承诺。赢得顾主的信赖，比什么都重要。”“如果我们只是一味追求金钱和权力，而置人类高尚情操于不顾的话，那么，一切进步及财富创造都将变得毫无意义”。



松下幸之助——日本企业经营之神

130

“‘经营者必须兼任端菜的工作’。这句话的意思并不是说让经营者要亲自去端菜，而是应该随时怀抱此种谦逊的态度，对努力尽责的员工，要满怀感激之情。只要心怀感激，在行动之中便会自然地流露出来，这么一来，当然会使员工振奋精神，因而更加努力去工作以作为回报。”



稻山嘉宽——日本钢铁大王

135

他在回答“工作的报酬是什么”时指出：“工作的报酬就是工作本身”。稻山嘉宽所实施的质量管理的群众性、管理手段的科学性、管理体制的合理性的“稻山管理法”，是日本式管理的典范，是20世纪世界经营管理发展史上的不可缺少的一页。



本田宗一郎——摩托大王

140

他提出了“三喜欢”原则：要让干的人喜欢，卖的人喜欢，用的人喜欢以及“三个喜悦”：购买的喜悦、销售的喜悦、制造的喜悦的企业口号和“三个尊重”：尊重理论、尊重创造、尊重时间的经营经验。

FORT 目录

从0到100亿：36位亚洲富翁的赚钱故事

146 王永庆——台湾的经营之神

“一个公司经营的成败，人的因素最大，属于人的经验、管理、智能、品行、观念、勤劳等等的无形资源，比有形的更重要。”“先天环境的好坏，并不足喜，也不足忧，成功的关键完全在于一己之努力。”“只有不断努力，才有立足之地。处逆境时，要不灰心丧气，培养实力，才能扭转颓势；顺境来临，不能因此自满懈怠，否则会脆弱瓦解。”



150 陈凯希——药酒大王

“我们要与众不同，敢做别人不敢做的事，像海鸥一样拥有毅力、勇气，确定人生志向，努力展开双翼高飞。”他说：“君子爱财，取之有道；取自社会，用于社会。”这一富有哲学意义的经商之道，也是海鸥公司成功的秘诀之一。



154 佐川清——从脚夫到货运大王的传奇

他和他的妻子共同创建的“佐川捷运”货运公司从一无所有、肩背手提起家，30年中迅速地发展为在日本商业运输界名列第一的超级企业，佐川清的成功被视为日本战后的一大奇迹，而一些喜欢渲染的大众传播媒介更将其称为“现代的神话”。

159 赵重熏——充满冒险精神的运输巨头

“我总觉得，友善、微笑就是一种爱的表现，即使是为人尽过微不足道的一把力，其中也就孕育着机缘，说不定比一生的拼搏、辛劳都更有收获。”

164 吉田忠雄——不断创新的拉链大王

他被称为“拉链大王”，他生产的拉链能够在地球与月球间往返两次半。吉田在经营上坚持“善的循环”，用他的话说就是：“如果我们散布仁慈的种子，给予别人以仁慈，仁慈就会循环给我们，仁慈在我们和别人之间不停地循环运转。”

郭台铭

入选理由：

堪称代工之王。他所创立的鸿海精密工业公司几乎包办所有信息科技类产品代工。27年前，郭台铭以制造模具起家，后转入电子业，从不起眼的连接器做起，如今产品已垂直整合3C(计算机、通讯、消费电子)的上中下游。在2001年各行业苦苦支撑之时，他领导的鸿海电子仍大幅增长六成，超越台积电，成为台湾第一大制造厂商。



机构与职务：鸿海精密集团董事长

出生年份：1950年

教育背景：1971年台湾地区“中国海专”毕业

职业背景：

1973年，进入当时台湾前三大船务公司——复兴航运工作。

1974年，成立鸿海塑料企业有限公司，资本额30万元台币。

1985年，成立美国分公司，创立FOXCONN自有品牌。

1999年，一口气吞下华升、广宇等企业进行逆向整合，使鸿海精密发展成为鸿海集团，由地区性大厂摇身一变成为世界级的企业。

2001年，获美国《福布斯》(Forbes)“全球亿万富翁”第198名。

2001年，鸿海以1442亿元台币的营业收入，名列《天下杂志》台湾1000大民营企业龙头。

2002年，鸿海跃居台湾第一大民营制造企业，在《商业周刊》2002年“全球科技百强”中排名第三。入选美国《商业周刊》评选的“亚洲之星”。

郭台铭

鸿海帝国创造者

郭台铭有一句名言,讲的是他对人生不同阶段的看法。他说:“我的人生规划大概分三个阶段来看:25岁到45岁是一个阶段,为钱做事;45岁到65岁是另一个阶段,是为理想做事;65岁退休以后,我希望能为兴趣做事。为钱做事,容易累;为理想做事,能够耐风寒;为兴趣做事,则永不倦怠。”

现年53岁的郭台铭,已经处在为理想奋斗的时期,因为金钱对他来说,只不过是一种数字和象征,他所追求的境界,早就超越了金钱本身的意义。

早在“中国海专”求学期间,为了赚取学费,郭台铭就曾到橡胶厂、砂轮厂和制药厂打工。那时他年仅15岁,已经显示出其惊人的毅力与生存能力。1973年退伍后,他进入复兴航空上班,并利用晚上的空余时间补习英文。

辛苦创业

1974年,郭台铭出资10万元台币与朋友合资成立鸿海塑料企业有限公司,专门生产塑料成品。由于欠缺生产经验,不能大量生产与定期交货,以至于经营上发生了非常大的困难。在这种不利的情形下,一年后,原股东都逐一退出,但郭台铭不愿轻易放弃,硬着头皮把这家公司顶下来了。

当时黑白电视机刚刚在台湾地区兴起,鸿海便从制造电视机电选台的旋钮做起。由于资金匮乏,他从租厂房、找客户,到买原料、管生产,全部都要亲自去做,付出了许多人难以想像的辛苦。正如他后来提及自己的这段创业经历时所说的那样:“唉,真不知当初

是哪股傻劲撑了过来。”

1977年，郭台铭的公司终于逐渐走上正轨。起初他打算用这些钱来买地盖厂房。当时，台北的地价不高，且正逢有一块地在低价出售，很多人都认为，买下它保证稳赚；与此同时，原料则相当短缺，许多人使用手中的钱囤积居奇，大获其利。

面对这些诱惑，郭台铭考虑了两个星期，最终还是决定放弃这些赚取暴利的机会，将资金投入购买模具设备、建立自己的模具厂上面。

工厂刚开始运作时，遇到了相当大的困难。谁能想像得到，这位身价超过20亿美元的富豪，当年曾淋着雨在门外站上整整4个小时，为的只是与客户见上一面。他的创业伙伴陈一飞在回忆当年创业的艰苦岁月时说：“我记得那天是中秋节，郭台铭全身湿着回来，而客户收了礼物，但连门都没让他进。”

也许正是因为这个缘故，成功才仅属于那些能够坚持到最后一刻的人，而郭台铭恰恰就是这样的人。所以，鸿海在激烈的市场竞争中，一路走来，越做越大，越做越强。它不但利用自己在电镀与冲压方面的优势迅速拉开了与同行的距离，还在20世纪80年代个人计算机工业起飞中，以成熟的模具技术进入个人计算机连接器领域。

寒冬里的孤雁

鸿海从模具打进计算机零组件代工，开始做计算机主机板、电视游戏机、连接器等，以质优价廉的优势占领市场，郭台铭的连接器王国自此建立。

1982年，郭台铭将公司更名为鸿海精密工业股份有限公司，开始涉足计算机线缆装配领域。接着他又在美国成立分公司，首次在台湾之外开始自己的布局，并创立自己的品牌。

如今，鸿海在中国大陆的深圳、昆山、杭州、天津等地设有36家全资子公司，在苏格兰、爱尔兰、捷克、美国休斯顿、洛杉矶等地设立了



海外制造中心及广布全球的 60 余个国际分支机构,已成为全球最大的 PC 连接器、PC 准系统的制造商。作为台湾电子业龙头,鸿海 2002 年营业收入为 2450 亿元台币,预计 2003 年将达到 3000 亿元台币。

郭台铭早就实现了他赚钱的想法,开始为自己的理想努力。郭台铭喜欢用“寒冬里的孤雁”来形容自己,他说,“寒冬里的一只孤雁,要觅食,要在逆风中找一个安全的落脚点,就只有努力地飞,飞得越高越好。因为只有这样,它才能生存下去。”

身为富豪的郭台铭,其实是最不需要钱的人,因为他一天工作 15 个小时以上,根本没有时间花钱。他不爱名牌、不开名车、不注重打扮,走在路上,跟普通人没有区别。另外,他的办公室也装修得非常简单,根本不像是身价上亿的大富豪,为此还曾被朋友揶揄为“有品味”。对此郭台铭不以为然,他说:“我现在有什么买不起,可是我要真去搞品味,那股东就要担心了。”而且与许多成功企业家不同的是,郭台铭一直非常低调,尽量回避媒体。他说:“因为做生意讲实力,做宣传没意思。”而且郭台铭还刻意将公司总部设在了较不为人所知的土城工业区,远离科技大厂聚集的新竹科学工业园区。

最后一个下班的人

虽然从事的是电子业,但郭台铭认为自己做的绝不是什么高科技,而且也不是靠技术赚钱。他认为,如果仅靠技术就可以赚钱,纳斯达克就不会哀鸿遍野。鸿海之所以能有今天的成就,靠的是苦干、实干、还有拼命地干。郭台铭自己就是一位工作狂,他每天的工作时间总是 15 小时以上,有时甚至不眠不休地连续工作。

从生产黑白电视机零件起家后,他从来都没有休过 3 天以上的假期。他认为,领导者的睡眠时间不应该多于属下,他应该是第一个上班、最后一个下班的人。

为了掌握公司的营运状况,郭台铭一年有 2/3 的时间往来穿梭于北美、欧洲、中国大陆、东南亚……不论他人在哪里,连续工作多

久,只要睡上5小时,便又生龙活虎、精力充沛。

有时即使晚上下飞机,郭台铭也会马上赶到公司开会,经常一开就是12个小时,好像永远也不知道疲倦。

郭台铭在饮食方面也极为简单,他说:“我中午吃得很少,有时候3天不吃饭也没有关系。”

郭台铭曾自比为一头牛,靠血汗赚钱,不过,他是一头将工作当成享受的牛。从工作中创造出最高的附加价值,为股东赚取最大利益,一直是他的首要目标。

亿万富翁的生命智慧

赚钱不能以损害正直品格与公益为代价,事实上,正直的品格将有助于我们取得金钱上的成功。

