

我的  
第一课  
外的  
本书

震撼心灵阅读之旅 经典文库

世界最具

直达财富的宝藏  
激发创业的精神

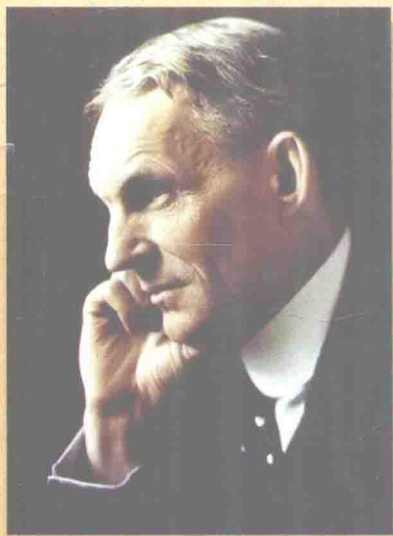
经典文库

《经典文库》编委会/编

第二十辑

# 财富的 企业精英

3



CAIFU  
XINGDE  
QIYE  
JINGYING

北京艺术与科学电子出版社

震撼心灵阅读之旅经典文库

# 世界最具财富性的 企业精英

(3)

《阅读文库》编委会 编

北京艺术与科学电子出版社

# 目 录

艾 萨 .....	(1)
少年立大志 .....	(1)
可口可乐传奇 .....	(8)
一个王国的诞生 .....	(14)
福 特 .....	(24)
注定未来命运的少年 .....	(24)
有趣的成功过程 .....	(28)
一个为人造福的大亨 .....	(42)
松下幸之助 .....	(51)
走出艰辛的少儿时代 .....	(51)
创业的智慧 .....	(64)
功成名就之后 .....	(76)
亨利·彼得森 .....	(84)
学徒3年,练就超群的手艺 .....	(84)
大客户和幸运女神 .....	(85)
艺术为他插上成功的翅膀 .....	(87)

<b>戴维·萨尔诺夫</b> .....	(89)
第一个在电视屏幕上公开发表演说的人 .....	(91)
功绩永存的“广播电视之父” .....	(93)
<b>史蒂夫·乔布斯</b> .....	(95)
<b>迈克尔·戴尔</b> .....	(100)
意识到经营电脑的无限商机 .....	(100)
坦诚地面对困难和错误 .....	(102)
大胆采用锂电池 .....	(103)
<b>罗伯特·伍德鲁夫</b> .....	(105)

# 艾萨

## 少年五大志

艾萨·坎德勒生于1851年12月30日午夜。

艾萨诞生的时候，他的父亲已是佐治亚州卡罗尔县的一个功成名就的商人和房地产业主。

正是因为艾萨的父母塞缪尔和马莎历尽了艰辛才创下了一份不薄的产业，所以他们对子女的教育十分严格。

艾萨·坎德勒兄妹在实际生活中学到了生存的本领。他们不仅在农田上干活儿，而且也观察父亲如何经营商店和做房地产买卖，如何进行辩论和谈判，不仅在经济金融上，而且也在政治上进行交易。这些都使艾萨及其兄妹不仅有了良好的体魄，也有了精明的头脑。

塞缪尔从不给孩子零用钱，而要他们自己去赚。他教育他们怎样去用钱，怎样去赚钱。教导他们在田间干活儿以及在任何高尚的工作中干些体力活儿，不仅可以赢得有教养的人们的尊敬，而且可以使他们自己心身健康，在以后的生活中取得成就。艾萨及其兄妹还从父亲那里学会了管理和用人的办法，观察他们的父亲是如何使田间和商店的工人按照他的意愿办事的。

小艾萨的童年恰逢美国南北战争，自然他家也不可避

免地卷入了战争，但万幸的是这场战争对他和家人来说，并未带来太大的冲击和损失。

内战刚结束的日子里，手头很紧，经常是看不到钱的。艾萨这一年才七岁，他在听大人谈话时，听到有人说卖貂皮在亚特兰大可以赚到钱，于是他就开始留心了。

有一天，他正在田里耕地的时候，忽听到家里一阵骚乱。他穿过田地跑回家去，母亲对他说，可能是有蛇要吃厨房地板下面窝里的一只母鸡。

小艾萨不加思索，立即跪下去，四肢趴在地板上，钻到地板下去看，想看个究竟。突然窜出一只大水貂，小艾萨眼睛一亮，立刻从地板下爬出来，紧追上去。

水貂在前面跑，他在后面追，心里只有一个念头：“一定要抓住它，抓住它！抓住它！”除此之外，他什么都没考虑，一点都不害怕。

他从谷仓旁边跑过去，穿过一片森林，扑到一条小溪里，猛地一下就抓住了水貂。不料那惊慌失措的水貂掉头就是一口，咬住了小艾萨的左胳膊，鲜血从衣服里渗了出来，可小艾萨咬紧牙，就是不放掉水貂，他全身压在了水貂的身上，右手抓起身边的小石块朝水貂的头上猛砸，那水貂在他身子下挣扎不止，可小艾萨就是不放，不断地砸它，渐渐地水貂不动了，小艾萨也砸不动了。

水貂死了，小艾萨拖着它，噙着眼泪咬着牙，回到了家里。塞缪尔先生发现了艾萨，赶紧给他包扎，而后又召来了他的兄弟姐妹，满脸严肃地对他们说，要像小艾萨一样想方设法地赚钱，要勇敢，要有锲而不舍的精神，但也要小心，不可太冒险。说完不仅又夸赞了小艾萨，同时也

告诫他以后要小心一点，不要太大胆了。

第二天，小艾萨按捺不住兴奋之情，坐上马车去了亚特兰大，亚特兰大距小镇有 36 英里之远，这次卖貂皮足足花了小艾萨一天的时间。

本来，小艾萨以为他最多可得 25 美分，结果卖了一美元，这一美元是他第一次赚的钱，他高兴死了。那个买貂皮的人说，他还要这样的货，也出同样的价钱。于是，小艾萨开始怂恿兄弟姐妹和邻居的小孩四处抓貂，然后由他统一进城去卖，这样他们赚了不少钱。

后来，在来来往往的“贸易”中，小艾萨又发现不应当浪费马车回镇的机会，于是他从亚特兰大又买了一批日用品和别针，回到乡下小镇出售，这样又卖了个好价钱。通过卖貂皮和别针，小艾萨赚了一百多美元，成了一个小富翁。

南北战争迫使学校关了门，艾萨退学了。后来，他念了两年高中。1870 年，19 岁的艾萨便到了城里进了药房当了“学徒”，向当医生迈进了一步。

那时的美国中等专科学校还很少，职业培养主要以各行各业的店铺老板带徒弟的方式进行，艾萨·坎德勒便是到卡特维尔城的一家药房当的学徒。

当学徒可算不上什么好差事，技术没有学到以前，先得学会如何服侍师父乃至师父一家人，从端茶倒水、扫地抹灰、倒尿盆到带孩子都要干。

艾萨因为自幼受父母严厉的管束和教育，当学徒手勤脚快，头脑灵活，博得了老板的好感，他清早 5 点就起床打扫店铺，下班后仍留下收拾一切，关门闭户，然后才回

住所去休息。

艾萨在这家店铺学了两年，也算略有些成绩了。他要另辟新地了。他选择了亚特兰大——当时的药都，他要去那里寻求更大的发展。

1873年，21岁的他带着1美元70美分和一张工作介绍信来到了亚特兰大。

也许是他对亚特兰大的期望值太高的缘故吧，他在这里的大街小巷转悠了三天，也没有找到一份像样的工作。

亚特兰大是成药和原料的集散地，满街都是铺天盖地的广告，这显示了它商业贸易上的繁荣，可是它却拒绝接纳一个诚实、有事业心、雄心勃勃、前途无量的年轻人。

不过，艾萨·坎德勒不是那种遭受一点挫折就垂头丧气的人，他仍然踌躇满志，虽然身上不到两美元，可是他浑身都是精力和气力，两年的学徒不是白干的，虽然这几天处处吃闭门羹，而且口袋里就要空空如也了，晚上还可能会露宿街头，可他仍然不断地给自己打气：天无绝人之路，一定会找到工作的！

终于，在一个万家灯火的晚上，他来到一家尚未打烊的药房门前，这家药房挂着牌子，上书乔治·杰斐逊·霍华德药铺。

“先生，请问你们店里需要新店员吗？”

一个伙计模样的人看了看他说：“这得看你能不能胜任工作了。”

艾萨知道机会来了，马上走近一些，说道：“这没问题，我在药房干过整整两年，一般的活儿难不了我。”

那店员说道：“那么好吧，我给老板说一下，你会得到



这份工作的，因为我马上就要离开这里，到另外一个店里去当主管了。”

接着，艾萨见到了店老板霍华德先生，老板同意试用这个年轻而又有朝气的药剂师。

艾萨不顾劳累，马上着手工作，以证明自身的价值，这天晚上，他从入店的九点钟一直工作到午夜关门为止。也许是太累了吧，他竟然睡在了药房的柜台下面。

艾萨个头比一般人要矮，可他工作十分用力，不敢有半点懈怠，他也十分节俭，药房每周营业六天，每天营业时间持续到午夜。星期日的休息变得十分难得，他利用这个难得的休息日与教会建立了联系，并同各界人士展开了交往。

虽然他属于试用人员，但是他的勤奋和才能，他的兢兢业业，很快就赢得了老板的赏识和信任，不久他就被提拔做了店员主管。

虽然艾萨当上了店员主管，但他仍然每天第一个到店上班，晚上最后一个离开，毫无松懈之心。霍华德先生为得到这么一个负责的好助手，而喜出望外，不多久，就给艾萨提了薪，将店里的活计业务全部托付给了艾萨。

艾萨每天忙里忙外地干，累得伸不直腰，却仍然十分开心。不幸的是，当年11月13日他的父亲塞缪尔先生病故了，他不得不暂时告假，中断药房工作回去照顾家人。

1875年1日，艾萨安顿好家人后，重新回到亚特兰大乔治药房当他的店员主管。在随后的二年多时间里，他一直担任这一职务，他是一个有眼光有脑子的人，聪明敏捷，能很快地领悟事物的道理，从工作中注意观察药材行业批

发零售业务的运营机制，思考总结工作中的经验教训。

艾萨的才能越来越为老板霍华德欣赏，他常常在家人面前赞扬艾萨，霍华德太太很庆幸丈夫可以少操劳一些，多陪陪自己，所以也很欣赏艾萨，他们的女儿露西·利齐霍华德受父母的影响也对艾萨产生了很好的印象。

露西·利齐·霍华德正值豆蔻年华，情窦初开之时。她上完初中后便辍学在家，周围没有爱恋的对象，听说店里来了一个年轻能干的伙计，不由充满了好奇心和爱慕之心。

露西小姐每逢无人时便情不自禁地想起艾萨，于是她有事无事地借故往药店里跑，她的举动引起了父亲的注意，并被暗示禁止与艾萨过于亲密和频繁接触，但这不但无济于事，反而激起了露西小姐的激情。

艾萨对此事也极端地烦恼，他暗暗地下了决心，一定要多多地赚钱，一定要当老板，而且要当上大老板，那样他就可以名正言顺地追求露西了。

艾萨省吃俭用，把赚的钱一分一厘都积蓄起来，并寻找投资当老板的机会。同时，露西与艾萨投桃报李，两人真正好了起来。其时，霍华德先生在生意上出了点麻烦，他的资金周转不灵了，于是他急于将自己手中的几间店面出让，以弥补损失，艾萨捉住机会用自己不多的积蓄并以三寸不烂之舌和靠朋友的帮助，买下了霍华德先生的一间店铺，让自己做上了老板。

不过，虽然艾萨自己当上老板，可霍华德先生仍然阻止他与露西的恋爱，这使他们之间的关系也因此事而越闹越僵了。

但是，1878年1月15日，艾萨·坎德勒与露西·利齐霍华德义无反顾地在亚特兰大第一卫理公会教堂举行了婚礼，只是露西小姐的父母均未参加婚礼。

艾萨的婚礼，露西的父母霍华德先生及其夫人没来参加这件事，给了他很大的刺激。他发誓一定要成为亚特兰大的首富，乃至佐治亚州的首富，全美国的首富，让岳父不敢轻视自己。

直到艾萨的长子查尔士·霍华德·坎德勒出世后，霍华德先生因为有了外孙，才写信与女儿和女婿恢复了关系，这倔强的老头也只有婴儿才能说服他，不过这也是情理之中的事情。

艾萨成家之后，全身心地投入了自己的事业，开始了忙忙碌碌的工作。随后的几年成了他生活道路上极为重要的年份。他在商场中逐步成为一个内行的商人，学会了如何管理一个药材批发企业，并开始扩大业务范围，同时，他也成为一名著名的药剂师。

1879年，他首次涉足于亚特兰大房地产业，继承了父亲当年从事房地产业的传统。这年是亚特兰大的“黄金复兴”岁月，他的生意也随着蒸蒸日上，药材批发业务也日益扩大。1881年，他的合伙人霍尔曼退休。艾萨收购了他的股权，公司也易名为艾萨·坎德勒公司。这一年他还购买了“科隆永久芳香水”的专利，并不断做广告。使这种香水成为女士们所喜欢的畅销商品。

1882年4月，他把公司的一半股权卖给了他以前的老板，现在的岳父乔治·霍华德。这个公司于是更名为霍华德——坎德勒公司。他的生意随着亚特兰大的发展而不断

兴旺起来。艾萨早就认为药房的利润不是来自配方，而是来自出售品种繁多的杂货，若想获得更多的利润，药商必须制作和出售“自己牌子”的东西，就像今天大商场做的那样。此外，艾萨还经常找别人研制出来的有发展前途的成药，他可以购买其专利权，来加以推销。艾萨知道，他没必要当什么专利人，但他可以利用别人的研究成果，以此来打开销路，赚他一笔。

1888年，艾萨已经不再是当年那个袋里只有1美元75美分的穷小子了，他变成了拥有数万美元、亚特兰大制药界的名人了。

1886年，艾萨干脆连他老岳父的股权也设法弄到了手，然后将公司改名为：艾萨·坎德勒公司，从此，他真正拥有了自己的天地。

## 可口可乐传奇

可口可乐公司创建于1886年，迄今已有100多年的历史了，然而要说起它的种种传奇故事，追本溯源，还得从它的“生身之父”——约翰·S·彭伯顿说起。

彭伯顿是一个药剂师。彭伯顿自封为“医学博士”，其实并没有什么证据可以说明他曾获得过医学博士学位，有人说他曾就读于乔治亚州南方药用植物学院，也算是受了点正规教育。在美国内战中，他曾经当过兵吃过军粮，战争结束后，他干起了自己的老本行。

彭伯顿从纽约采买了南方紧俏的成药，拼命地赚钱，想成为富翁，同时他还是一个擅于发明的天才药剂师。

彭伯顿在他的药房里将各种药材煮呀，熬呀，滤呀，他这样日复一日的折腾，还真研制出不少药品来，比如血压丸、提神丹、咳嗽糖浆等。彭伯顿就在炮制肝炎丸和染发水的过程中灵感顿生，发明了一种新的健身饮料，这就是神奇的可口可乐。

可口可乐的诞生就像“圣母玛丽亚产子”一样让人激动不已，但这种奇妙的饮料开始只不过是作为一种药剂来出售罢了。它的主要成份就是可卡叶和可卡碱。

人们可以想象在美国商业精神和享乐主义占了上风，自然，具有强身健体魅力的可口可乐从它诞生的第一天起，就博得了美国人的青睐。

只可惜，彭伯顿不是一个出色的推销员，他用冗长的广告词来宣传自己的产品，虽然谎言重复一千遍就成了真理，可它们对可口可乐的印象也仅是：一种药剂，而不是饮料。

可是，不管怎么说，可口可乐开始有了点立足之地，而正在彭伯顿势单力薄，难展宏图之际，两个北方佬弗兰克·鲁宾逊和大卫·杜尔出现在他面前。这两个家伙是推销彩色印刷机的推销商，在他们的头脑中，南方人都是土包子，连听都没有听说过彩印机这玩意，一见到它，肯定会欣喜若狂，马上购买的。

不料，他们过高估计了南方人的热情，过低估计了南方人的智商，在南部最繁华的都市亚特兰大，他们连一台彩印机也没有售出，正当他们焦头烂额，准备收拾行李卷铺盖回老家时，听人说彭伯顿先生似乎在寻找新点子和新伙伴，于是他们来到彭伯顿的药店，准备碰一下运气。

“请问，你就是彭伯顿先生吗？”

“是的，你们要看病吗？”

“不是的，我们并不是来看病的，而是久仰先生的大名，知道你是本地赫赫有名的发明家，所以专程来拜访你。”鲁宾逊给了彭伯顿一顶高帽子，这是聪明的推销商惯用的技巧。

“发明家不敢当，不过我的确发明了一些药。”彭伯顿一说起他的发明就来了精神。

鲁宾逊和杜尔当然不是来听他吹自己的发明的，所以赶紧把话题一转。

“发明家最能理解世界新发明。我手头正有一种了不起的发明，简直妙不可言，怎么样，先生看看吧？”鲁宾逊边说边摊开图纸。

“这是刚刚问世的彩印机，它可以把色彩印得非常准确。”鲁宾逊又拿出了印刷样品。

彭伯顿是个很有修养的绅士，他压根儿不想要什么彩印机，但他同样耐心地听他们讲解。未了才说：“对不起，先生们，我暂时还用不上彩印机，也暂时没有兴趣做这个生意，如果以后我用得着或我的朋友要，我会来找你们的。”

正当鲁宾逊和杜尔垂头丧气要走时，彭伯顿客气地让他们坐下来，叫小徒弟端来了自制的饮料——可口可乐，不过这时饮料还没有可口可乐的名字罢了。

鲁宾逊他们喝了一口就禁不住问道：“这是什么？”我从来没有喝过这样美妙的家庭制品，简直太可口了！”

现在，轮到彭伯顿先生向两位彩印机推销商推销自己

的发明了。

彭伯顿向他们介绍了自己的发明，并且邀请他们入股，共同开发这种饮料，因为他已从刚才鲁宾逊的推销中发现他们的推销才能。

于是，经过一番商议，鲁宾逊与杜尔以彩印机投资，彭伯顿的助手艾得·荷兰亦愿意加盟其中。而荷兰是四人中惟一的现金投资者。终于“彭伯顿化学公司”诞生了。

彭伯顿化学公司创业伊始，四人配合默契，吃苦耐劳，要把饮料推销出去。

如果彭伯顿化学公司的四位股东能够精诚团结，同舟共济，的话，那么，可口可乐在他们的手上定然是会发达起来的。然而，正如世上许多成功的事一样，可口可乐的发展道路注定是充满了艰辛与危机的，而且，在名利的面前，人们尤其是商人常常免不了要来个窝里斗。

这时，公司的股东一共有四份，彭伯顿、鲁宾逊、杜尔、荷兰各享有一份。公司的业务此时有如旭日东升，可就在这时，杜尔却宣布要退出公司，原因只是：公司虽然发展了，但却并不赚钱，因为赚到的钱都投入到广告和大量的试饮上去了。其实这些促销手段都是为了公司将来的大发展，可惜有的人就是缺乏商业头脑，很短见。不过，杜尔退出时又介绍了一位投资者，此人名叫亚历山大。

亚历山大因为财大气粗，总经理的宝座自然非他莫属了。亚历山大大权独揽，独断专行，他从不向股东汇报经营状况，也不定期公布帐目，我行我素。

亚历山大这一套自然激起了股东们的反感，彭伯顿他

们又不是吃素的，他们干脆告上了法庭。亚历山大不是亚特兰大人，见情形不妙早已卷起铺盖，带着现金和帐册溜之大吉了。

鲁宾逊费尽九牛二虎之力，才大致核清了帐目。可口可乐公司略有亏损，但还不算太大。

可是，可怜的鲁宾逊一点都不知情，就在亚历山大独揽大权的同时，彭伯顿也开始了自己的秘密行动。他为自己的可口可乐申请了发明专利权，并于1886年6月28日获批准。这样就使得彭伯顿立于不败之地了，因为他拥有专利权，而公司只拥有使用专利的权利。

彭伯顿不仅拥有可口可乐的专利权，他还将可口可乐的取名与标准字体占为已有，不久，彭伯顿偷偷地把可口可乐的股权转让给了威利斯·维伦斯和乔治·劳恩蒂斯，而且卖得很廉价，简直是半卖半送，总共才卖了1201美元，其中1200元还是无息借款。

原来彭伯顿早在南北战争中负了伤，虽然没有死，但因为伤很重，为了减轻疼痛，他沾上了吗啡。此后一直未间断，后来他又患了严重的溃疡，发展到胃癌，毒瘾就更大了。

吸毒是一个永远也填不满的无底洞。于是彭伯顿就开始出卖他的专利权了。

当彭伯顿吞吞吐吐地将这一切告诉给鲁宾逊时，这不啻于晴空霹雳，他目瞪口呆！

陷入了毒瘾深渊的彭伯顿已经顾不了什么绅士风度和操守自律了，他已经卖了一次可口可乐的专利权，自然就有了第二次。



这次他以刊登虚假广告为饵一口气钓上了三个性急的企业家，他们分别是：靡菲德、莫非与布尔德沃斯。彭伯顿的出价是2000元购得一半的股份。

现在，可口可乐的专利权已经被瓜分得无以复加。手中握有可口可乐的股权合法契约的人至少有6个人。而早期的股人鲁宾逊和荷兰反被抛弃了。

可口可乐的股权还在继续分散。他们简直厌烦了，而且可口可乐的状态又不佳，与其让资金沉陷其中，抱着金娃娃饿死，还不如找个替死鬼，让金娃娃下蛋也好。于是他们又把专利转让给了可口可乐的推销员伍尔夫克·沃克和沃克的妹妹玛格莉特·多齐尔夫人。

在这以后的半年时间里，沃克认识到，如果不增加设备和投入适当的广告费，要使公司真正盈利是不可能的，而此时他和他妹妹的资金明显不足，于是他开始寻求帮助。

他首先找到了开药房的乔治·雅克布什，并且与之商定生产可口可乐原浆的设备仍然放在乔治的场地上，这样又节省了一笔建场地或租场地的费用。接着，他又找到了一个在他推销可口可乐时认识的一个非常成功的药剂师——这就是艾萨·克里克斯·坎德勒。

艾萨·坎德勒登场了，他的出场注定了可口可乐要有一个惊天动地的变化。

沃克和他妹妹与艾萨·坎德勒先生三人联手成立了一个新公司，叫做沃克——坎德勒公司，并于1888年4月14日以550美元的价格购买了彭伯顿余下的1/3的可口可乐股权，这样沃克——坎德勒公司就全部拥有了可口可乐的全部股权。从合同上来看，购买彭伯顿剩余股权的是公司，