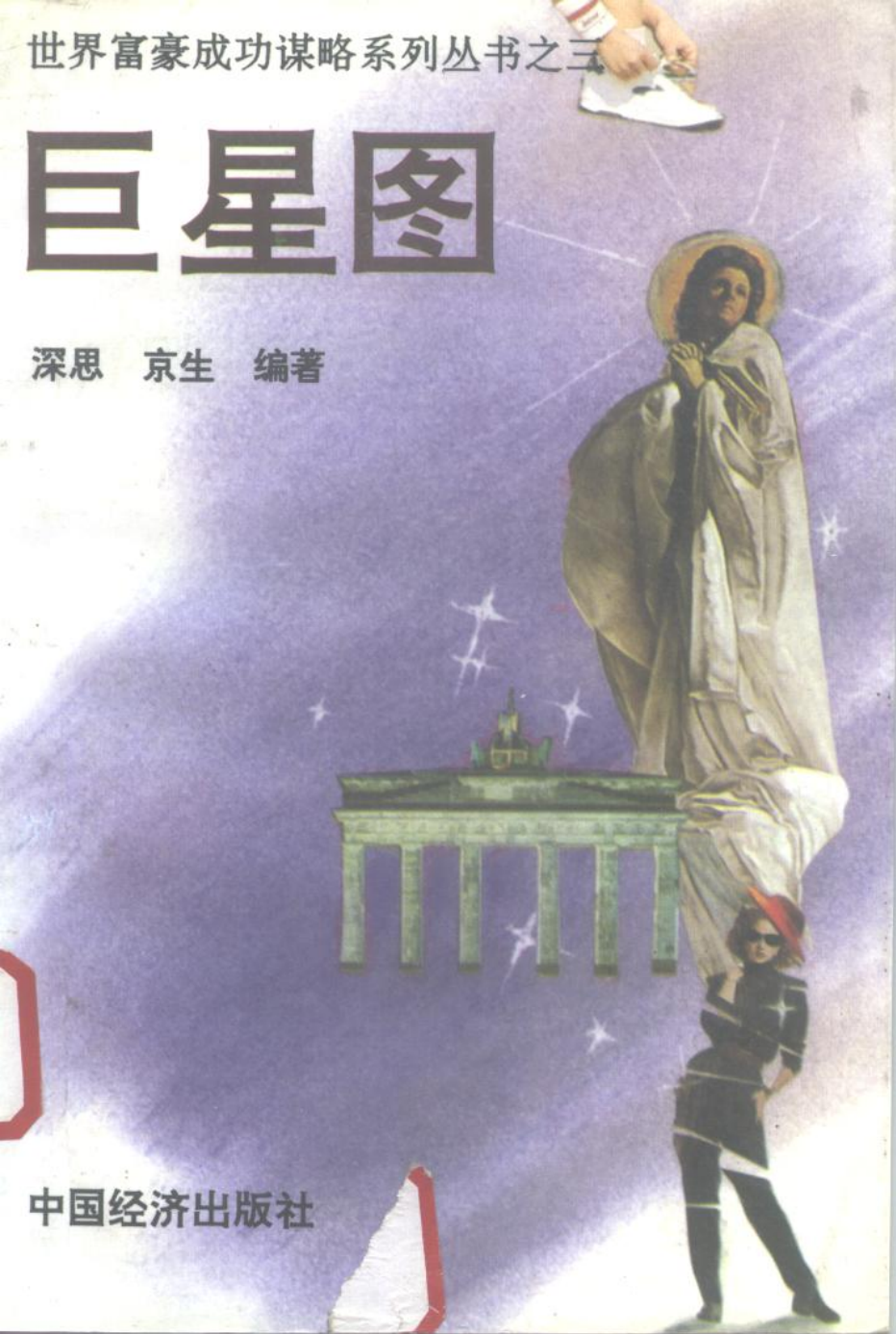


世界富豪成功谋略系列丛书之三

巨星图

深思 京生 编著

中国经济出版社



世界富豪成功谋略系列丛书之三

巨星图

深思 京生 编著

中国经济出版社

(京)新登字 079 号

内 容 提 要

本书介绍了邦尼、里甘、服部一郎、吉德拉、休士、史东等二十多位世界富豪的奋斗经历、经营之道和成功谋略。通过本书,读者不仅能够领略到这些富豪们的雄才大略和创业精神,而且还能从中受到启发,学会在激烈竞争的经济社会中生存与发展的谋略本领。

责任编辑:华连斌

封面设计:庆 人

巨 星 图

深思 京生 编著

中国经济出版社出版发行

(北京市百万庄北街3号)

(邮政编码:100037)

各地新华书店经销

人民交通出版社印刷厂印刷

787×1092 毫米 1/32 6.75 印张 137 千字

1993年6月第1版 1993年6月第1次印刷

印数:1—15000册

ISBN7—5017—1850—4/F·1236

定价:4.50元

目 录

奋斗的楷模邦尼	(1)
“经济显要”陈永裁	(17)
女承父业的克丽斯蒂·海夫纳	(22)
反手为云,覆手为雨的里甘	(30)
曾经辉煌——印尼糖王黄仲涵	(36)
春卷大王范岁久	(44)
精工产业巨子服部一郎	(49)
“华人财神”李国宝	(53)
舰队总指挥哈维·琼斯	(61)
菲亚特的救星吉德拉	(74)
战略家霍尔兹沃恩	(79)
彩色软片王国的兴起	
——乔治·伊士曼的成功之路	(91)
台南帮主高清愿	(102)
《纽约时报》与雷蒙	(107)
白手起家的大富豪孙炳炎	(118)
时装设计大师乔·阿玛尼	(125)
马门三杰	(130)
“新世界”之主郑裕彤	(135)
从歌星到企业家的吉沙尔	(144)

知其不可而为之的邱德根	(147)
华尔街的韦尔	(156)
“多面手”休士	(160)
香港经政两界大人物利铭泽	(166)
推销一杰——保险巨子史东	(172)
剃须刀王国——吉列公司	(181)
电器先驱陈茂榜	(190)
大器早成的美国富翁	
彼德·维克多·尤伯罗思	(195)
一个经典的海外华人	
白手起家的故事	(205)

奋斗的楷模邦尼

邦尼(T. Boone pickens, Jr.),这个美国石油界的新一代大亨,白手起家,经过曲折坎坷的奋斗道路,终于从一个乡村报童变成拥有家底 30 亿美元的美国超级富豪。他的一生经历,自有其不平凡之处。

报童生涯

1928 年,邦尼出生于美国俄亥拉荷马州的荷顿威尔镇。他在这个偏僻的小村镇里渡过了平静的童年。

象大多数美国少年一样,从 12 岁起,他就开始靠打工来赚取零花钱。他替人送报,并给报社做钟点工。每天清晨天不亮,就得从被窝里爬起来,到报社提取当天报纸,送上长途汽车。然后自己开始挨家挨户送报,一份赚一分钱。为了赶时间,他常常把报纸从窗口直接扔进收报人屋里,以至有一次粗心大意,忙中出错,竟打破了窗台上的 3 瓶牛奶,害得一连几天胆颤心惊。有的订户住在村外,他就必须骑自行车了,不管刮风下雨,他的最高记录是每天送报 125 份,能赚 1.25 美元。

虽然工作很辛苦,不过他也从中了解到很多天下大事。那时正好是 1940 年,第二次世界大战正打得轰轰烈烈,美国也加入战争。邦尼经常在报社等待印报,为了打发时间,就阅读那些电讯机上的新闻。当时他最崇拜的英雄是英国

的蒙巴顿将军，为他的英勇所折服。

父 亲

邦尼的父亲坦玛斯，以前是个律师，因为工资微薄，不能养家糊口，辞去工作，转通过打听何人欲出售或出租油田，介绍石油公司收购来赚取佣金，成了一名油田经纪人。父亲的职业，对儿子以后的选择产生了重要影响。

荷顿威尔镇的村民都很豪爽，喜欢到镇外去打猎。坦玛斯也不例外，而且把这爱好也传给了儿子。在邦尼还是个小孩子的时候，父亲就给他配了一只 0.22 口径的来福枪。于是，每次坦玛斯出外打猎时，屁股后面就多了一个小孩，父亲教他怎样使用枪械、瞄准，打中那些诸如松鼠、野兔之类的小动物。邦尼以后一直保持着打猎这种嗜好。

当歌星乎

那个年代的美国，当球星，歌星是一本万利的事情，既不必投下巨资又不必受什么高等教育。父母望子成龙，鼓励他们学唱歌跳舞、学乐器、学打球，盼望着有一天他们红极一时，带来滚滚财富。

在荷威顿尔这样的小镇，也出现了年纪轻轻就当球星，名利双收的人。邦尼的母亲也盼望自己的儿子也成为一颗“星”，不过不是球星，是歌星，而邦尼对唱歌毫无兴趣。有一次母亲给他买了一管直箫，威胁说如果不练习，就把它送给邻居小孩了。父亲不知道这是反话，真叫邦尼把它送了出去，让她痛心不已。直到终于意识到邦尼不是当歌星的料时，才放弃她的幻想。

当球星乎

邦尼真正的理想是当一名篮球明星，给成千上万的球迷签名留影，受他们的拥戴。他喜欢埋头读他的体育杂志，参加各种球类运动。到1943年，念初中的邦尼篮球已经打得相当出色。但因为身高仅有五尺九寸，不够标准，参加不了著名球队。

1944年，他们全家迁往德克萨斯州的阿马里路(Amarillo)市，邦尼也转入阿马里路中学。在新环境里，他对篮球仍然旧情不改，刻苦训练，再加上学校教练的精心指导，球艺大进。中学毕业后考入德克萨斯州大学。邦尼希望凭着自己的实力进入校篮球队，但最终还是因为个头不够，被巨人云集的球队拒之门外。

邦尼的篮球明星梦也破灭了。或许，这也是命运的安排。如果邦尼长得再高一点，他或许已是一个大名鼎鼎的球星，或许又很快被别人代替而消声匿迹，而美国又少了一位石油大王。不知当他以后在自己的办公室运筹帷幄的时候，想到自己的那段失败的篮球明星之路，有没有一些遗憾。

小职员

1949年，邦尼转入俄亥拉荷马大学，主修地质学，1951年以优秀成绩顺利毕业。但他没有当成地质学家，阴差阳错，持着教授的介绍信，在菲纳斯石油公司谋得一个小职员位置，月薪才290美元。

从此，邦尼开始与石油打交道。

石油公司的董事长法兰·菲纳斯原来是个理发匠，因

为梦想飞黄腾达，便改行作了证券经纪人，推销债券，赚了钱就投资在石油开发上。本世纪初到俄亥拉荷马州的巴图斯威尔镇钻油井，由于缺乏经验，估计错误，最初开掘的油井全是干井，滴油无收，自己也面临破产的危机。钱没了，他还有一颗雄心。天无绝人之路，下一口油井竟产油丰富，菲纳斯不但避免了重操理发刀的命运，而且还赚了一笔钱。10年间，他稳步发展，一共开发了84口油井。1917年，又创办了菲纳斯石油公司，职工约2万人，成为全美最大的20家公司之一。菲纳斯的发迹史对邦尼启发很大。

作为一个小职员，公司的工作倒是挺清闲。但是邦尼觉得在这里学不到什么知识，又不能发挥自己的才干，而且对当时已有妻室儿女的他来说，工资实在太低。在业余时间里，邦尼打打球，或者到郊外狩猎，捎点野味带回家。公司对职员要求极其苛刻严厉，比如必须打领带上班，不准迟到。有一次，邦尼因为遇到老朋友，也是他的同事，在乡村俱乐部一块吃午饭，上班迟到5分钟，就受到严重警告。有时忘了打领带，被勒令立即去买。

提升与辞职

邦尼由于受到公司地区性发展部门首脑里特博士的赏识和提拔，不久之后，就被调往德克萨斯州南部的高伯斯镇，在设于那里的菲纳斯B公司正式做地质学家的工作。每天起早摸黑，风尘仆仆，开着公司给他配备的车子，巡察各地的油田。由于工作出色，一年以后，再度升级，调往火奴鲁鲁，任探测部门主管。1953年，又调回家乡阿玛里奥。

邦尼小时候，脾脏有病。这次在家乡，他又大病了一场。

晚上全身骨头都痛，平时也极易疲倦。医生拿着这个病症束手无策，一名主治医生甚至暗示他将不久于人世。邦尼觉得万念俱灭，所有的努力、雄心和抱负都付水东流。他向公司请了假，到达拉斯市治病。专科医生在了解他的病史后，给他做了脾脏手术。或许是上帝不愿毁灭这颗前途无量的未来之“星”，他的病竟奇迹般地好了起来。

1954年11月，出院后的邦尼又被公司派往俄亥拉荷马州，与泛美石油公司的专家合作，探测那里的油田。但是，邦尼已经厌倦了这种刻板、四处奔波、居无定处的生活，而且健康状况明显好转，决定不再受制于人，要自己打天下，于是向公司辞职。公司竭力挽留，提出加薪25元的条件，邦尼不答应，公司继而采取威胁手段。但邦尼决心已定，祖母的那句“必须学习让自己的屁股坐下来”的话，时时在他耳边回响，什么也不能使他改变。

祖母的教诲

少年时候，邦尼他们家搬到阿玛里路市后，不管是对这个比自己家乡大很多倍，有着5万人口的石油城市，还是有2000学生的阿玛里路中学，他都很不习惯，倒是怀念那个简陋的荷顿威尔镇和只有200名学生的小镇中学。那里有他熟悉的街道、球场、朋友，还有日夜挂念的老祖母。他常常回忆起祖母慈祥的面容，梦想重新与她生活在一起。但是两地相距实在太远，足足300公里，且荷顿威尔镇中学教学水平确实太低，回乡后可能考不上大学，邦尼才改变回故乡的主意。

原来住在邦尼隔邻的祖母，总是处处用自己的处世哲

学来教育孙子。她虽然说的都是乡村俗语，却往往蕴含了深刻的道理在里面。比如她常说：“不干到底只有等死。”她发现邦尼有时过分依赖别人就说：“必须学习让自己的屁股坐下来”。有一个周末，邦尼拿着自己辛辛苦苦赚来的五毛钱准备上街，想理个发，买一袋爆米花，然后舒舒服服看场电影。正想得高兴，却让祖母看见了。她教训邦尼：“你永远记住，只有愚蠢的人才把到手的钱立即花掉”。

祖母对邦尼虽然有时很严厉，但是，他却从这些平凡的话里受益非浅，在他以后的工作中，受用不尽。

独立的石油人

1954年11月末，邦尼离开了菲纳斯公司。那时他已经26岁了，有了2个女儿，最小的仅8个月，妻子又将再度临盆，圣诞节马上也要来临，邦尼身上的负担可以说是很重了。但是想到自己年纪轻轻又有一定的才干，被埋在大公司里，碌碌无为实在不甘心。他是一个不怕困难、有闯劲的人，横下一条心，要努力奋斗，让自己的屁股坐在地上，做一个独立的石油人。

在当时广阔的德克萨斯州西部，资源丰富，人烟稀少，发财的机会很多。只要身体好、肯吃苦、有干劲，再有一点资金，开创一片自己的天地并不难。

邦尼先找到一个独立的石油商爱德华，寻找合作机会。爱德华很喜欢这个又年轻又聪明的“童子地质学家，”有意要帮助他。邦尼先是给他做了30天的散工，每天工资75美元。有了钱维持生活后，再花2500美元批下了他代理的两口油井。这两口油井不仅出石油，还生产小量石油气。

邦尼还用他的银行积蓄，采取分期付款的形式，买了一辆福特牌客货两用车。白天，车厢作为私人办公室，晚上就成了睡觉的最好处所。每天一早就开着车子出去工作，到处接洽生意。这种劳累，远非当初做报童的可比。以前打破三瓶牛奶就要担心两天，现在稍有闪失，问题就不是关于牛奶了，而是全家的生计。饿了，就买块汉堡包，就着汽水吃到肚子里去，困了，就伏在方向盘上打个盹。

邦尼凭着一双手，不但经营石油生产，而且还做当地地质顾问，同时也是个石油经纪人，介绍油田买卖，代办合同。虽然也是到处为家，但想着是为了自己和家庭，而且又没有人来限制自己的行动，可以最大限度施展自己的才华，邦尼就觉得精神倍增，苦和累都抛到九霄云外去了。

初试锋芒

邦尼妻子的叔叔约翰·奥伯斯原来是个牧场主，后来发了财，成了石油商人。他以邦尼每月替他做数小时的地质探测工作的代价，无偿提供一间空置的屋子给邦尼做办公室。这间屋子设在玛里奥市一幢旧式的大厦的四楼。那里时常有各式各样的商人出入，邦尼也同他们中的一些人交上朋友，从中得到的收获不少。有了固定的办公室，邦尼决定要好好地大干一场。

他虽定下发展计划，不过一切还凭自己，仍然不雇帮手，一人身兼数职，连文件往来和打字都亲自动手。邦尼一人公司成本低、周转快，收费最廉，且办事又迅速又可靠，因此获得同行们的信任和赞赏，营业额逐日增加，很多大公司都委托邦尼代办合约转让事宜。他介绍的买卖，平均每宗就

可赚 1000 元，业务发展大大超过预定目标，原定钻 3 口油井，却一口气钻了 7 个。虽然当年美国石油业最不景气，受中东廉价销售石油的影响，每桶油仅值 3 美元，邦尼还是取得了可喜的成绩，赚了 1 万多美元，比他在菲纳斯公司工作一年的工资还要多几千元。

更上一层楼

首战告捷，使邦尼对自己的事业充满了信心。

随着业务的增加，工作量也大幅度地往上升，邦尼渐渐感到自己再也无力应付这日益繁忙的工作。就算他每天晚上都加班加点，也无能为力。他既是秘书，又是老板；既做信息员、推销员、经纪人，又还得抽空绘油井地图，寻找合适的钻井目标，以便找人投资，干自己的老本行，做地质学家。

邦尼决定扩大他的“一人”公司规模，邀请有意于石油工业的人士投资，将生意企业化。

1956 年 9 月，邦尼和麦卡特·约翰·奥伯恩组成一个新公司——石油发展机构。

麦卡特本来是就钻井问题来访问邦尼的。他的家族拥有好几家超级市场，可以说很富裕了。他本人却对生产石油发生了浓厚的兴趣，妄想在这上发笔大财。而过去所钻的油井往往是干井，一滴油都挤不出来，损失惨重。所以想请邦尼当他的地质探测顾问，确定何处可钻出有价值的油井。

邦尼则对他大谈开发油井的困难，转而劝说他与自己合组公司经营石油，他们各自拥有一半股份，麦卡特再借出一部分现金供公司周转，盈利时分红。麦卡特见有利可图，就同意了这个协议。约翰·奥伯恩也加入合作。

石油发展机构资金共 5000 美元,邦尼投资一半,麦卡特和约翰·奥伯恩各投资 1250 美元。此外,他们两人还借给公司 10 万美元,由邦尼在 5 年内连本带利一起归还,否则,公司由两位股东接管

公司开业后,邦尼任董事经理,年薪 1.2 万美元。他把办公室从旧式大厦的四楼搬出来,重租了房子作为石油发展机构的“根据地”。第一年,就得到了两名优秀的助手。一个是初任公司秘书的施拉芙小姐,后来又被提升为经理,协助邦尼达 30 年;另一个是后来任加拿大卡加里分公司经理的罗顿。他们对石油这一行都非常熟悉,有着丰富的经验。在他们的帮助下,公司业务转入正轨,开始实行企业化经营。

有了强有力的帮手,邦尼现在终于可以摆脱压在身上的那些繁琐细碎的工作,更加精力充沛地投入到石油这个诱人的行当中,大展拳脚。他广开财路,四处宣传,以各种优惠条件,吸引各界大亨投资钻井,并且向他们保证:

1. 三年内即能收回成本;
2. 以个别油井为单位,赚钱即分红;
3. 优先偿还投资款项。

这些条件使得各路投资者兴趣大增。

1958 年 3 月,公司提出开发 16 口油井的计划,旋即就有 51 名投资者参加,集资达 50 万美元。经过精心、艰苦的探测、打钻,一年之后,除 7 口干井外,8 口井开始生产石油气,1 口井可供开采石油。一年之内的生产总值就达 225 万美元,超过投资基金的 4 倍。结果,公司、投资者都盈利。

有了一次成功,公司的形象也随之树立起来,赢得更多

的信任。趁热打铁，同年年末，公司又推出马沙利斯计划，以医生马沙利斯为主，准备开发 13 口油井，集资 47.5 万美元。更让人惊喜的是，13 口油井中仅有 4 口干井，全年生产总值 300 万美元。

邦尼的事业达到了一个新的高度。

祸不单行

“天有不测风云”，再顺利的人也要受到挫折，邦尼也不例外。

由于前两次的巨大成功，使邦尼野心大增，急功近利。1959 年，一项新的开采计划又匆匆上马，石油行业这次也充分表现了其变幻难把握的特点。由于观察失误，公司在德克萨斯州历时 4 个月所钻的油井全是干井，整整损失了 50 万美元。

这一役实在打得太糟糕，从此，公司业务开始跌入低谷，职员最少时仅 3 个人。可久经沙场的邦尼并不气馁，就象当年法兰·菲纳斯一样，试图东山再起，积极寻找机会。此后数年，邦尼一直在美国和加拿大之间奔波，想寻找理想的采油点，但都没有成功。

功夫不负有心人，机会终于姗姗而来。1962 年，邦尼在德克萨斯州夏志郡发现了一处满意的油田，可钻 98 口油井。保证每日可产石油 60 桶。公司限于财源枯竭，不能直接经营，便以每一口井 4 万美元的价格批给投资者，还是赚得 75 万美元，职工数又增至 23 名。虽然有了点钱，但年年的亏空已使公司负债累累，还清债务后，所剩又是无已。

一波未平，一波又起。大股东麦卡特知道公司起死回

生，赚了钱，就想把公司接到自己手上来，要不就乘机大捞一笔。于是就突然假称自己患了癌症，很快就要去世了，要求退股和还债，如果不成，就接管全盘生意作为补偿。

真是祸不单行，邦尼是否能够渡过这个难关？

驰骋华尔街

邦尼识破了麦卡特的诡计，在罗顿的帮助下，与他讨价还价，最后决定以分期付款、每期 5 万美元的形式来还清他索取的 35 万美元的高价，同时让他退出公司。并且把“石油发展机构”改为“麦沙石油公司”(Mesa petroleum Co.)，挂牌上市。

邦尼开始向华尔街进军。

1964 年 2 月，新公司采取了大胆的行动，上市集资，发行 42.0025 万股新股。第一年营业额就达 150 万美元，纯利 43 万元。同年又开展收购活动，发行新股，收购了吉尔逊石油公司，成交价 50 万美元。

1966 年，邦尼左右臂罗顿因为家庭的缘故，不得不辞去公司职务。公司的重点生产基地加拿大不能缺少得力的管理人员，邦尼只得亲赴卡加里分公司顶替罗顿走后留下的空缺。虽然他两头忙，但是，经过风风雨雨成长起来的邦尼已经成熟了。

1967 年，麦沙石油公司的股票每股价值 35 美元，而 1964 年价格为 6 美元。最大的受益者，邦尼妻子的叔叔约翰·奥伯恩 1956 年仅投资 1250 美元，到现在已经拥有 700 万美元的股份。麦卡特 1963 年用诡计获得的 35 万美元简直不能与之相比。公司的成长，也引起华尔街的注意。

人们普遍认为它发展速度，值得拥有其股票。

1968年，公司的汽体燃料贮备达到920亿立方米，营业额激增至620万美元，纯利140万美元。

1969年，邦尼又开始另一项收购活动，本年内就完成任务。这次的目标是德克萨斯州的赫高顿石油公司。麦沙石油公司发行每股价值约8美元的新股来交换赫高顿股票，同时向愿意交换者赠送认购凭证，在未来的5年内可认购麦沙股票。

邦尼在华尔街的风云变幻中打了大胜仗，1971年，他的私人财产大约有1千万美元。

第一次婚姻

邦尼结婚很早。第一任妻子是他的中学同学，叫莲·奥伯恩。他们相恋时，邦尼正在德克萨斯州大学上学，虽因个子不够高没当成球星，却与莲难舍难分。1949年2月，当他们都还是大学生时，匆匆结了婚。同年一起转入俄亥拉荷马大学，也是在这一年年末，他们有了第一个女儿狄波拉。邦尼的父母虽然比较开通，对他们过早的婚姻还是不怎么满意，一家三口的生活既便有父亲支持，终究不好过。邦尼大学毕业后，只是个小职员，工资不高，直到他调往高伯斯镇后，生活环境才有所改善。

邦尼是个很看重自己家庭生活的人，虽然他一天忙到晚，但一有空闲，总是尽量跟妻子和孩子们在一起。邦尼独自开业的时候，只有26岁，却已经有两个女儿和一个未出世的儿子。虽然当时前途茫茫，境况非常困难，他还是想方设法赚来足够的钱，让全家过上一个快乐的圣诞节。第二年