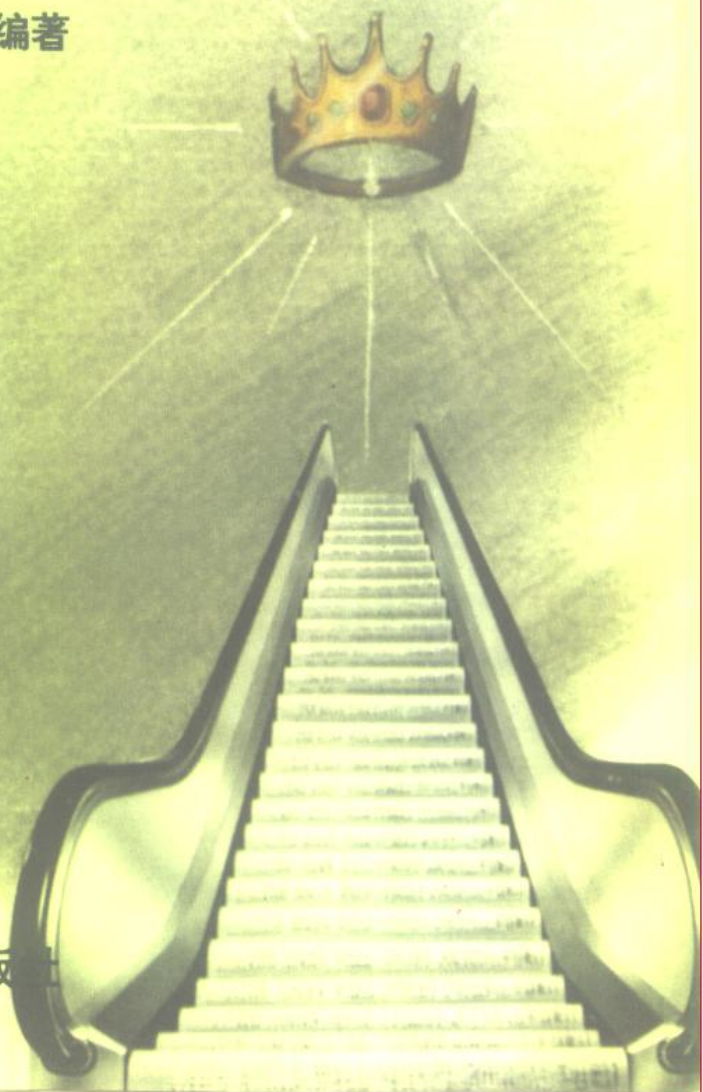


世界富豪成功谋略系列丛书之一

王中王

雅杰 晓满 编著



中国经济出版社

世界富豪成功谋略系列丛书之一

王 中 · 王

雅杰 晓满 编著

中国经济出版社

(京)新登字 079 号

内容提要

本书介绍了洛克菲勒、亚科卡、福特、希尔顿、王永庆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

60062/08

王中王

雅杰 晓满 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 7印张 140千字

1993年6月第1版 1993年6月第1次印刷

印数:1—15000册

ISBN7-5017-1848-2/F·1234

定价:4.50元

目 录

塑胶大王王永庆	(1)
汽车行业的神奇巨人李·亚科卡	(10)
软饮料大王伍德鲁夫	(19)
殡仪大王肖明义	(28)
运动鞋大王耐特	(34)
世界船王包玉刚	(41)
石油王国太上皇约翰·戴·洛克菲勒	(49)
博彩大王何鸿燊	(57)
世界汽车之父亨利·福特	(66)
大英百科全书的所有人本顿	(74)
美国西方石油公司董事长哈默	(80)
百万富翁理查德·乔达诺的成功秘诀	(89)
速成财阀金宇中	(100)
旅馆大王希尔顿	(113)
华人影视大亨邵逸夫	(120)
财产大亨斯坦利·格林斯蒂德	(128)
报业女强人胡仙	(138)
SONY 公司总裁盛田昭夫	(145)
台湾茶王李瑞河	(153)
汉堡包大王雷蒙·A·克罗克	(158)

印尼钱王李文正	(169)
希腊女船王克里斯蒂娜	(173)
小侠李兆基	(179)
拉链大王吉田忠雄	(187)
世界巨富林绍良	(194)
三菱的震撼及岩崎兄弟	(202)
龙种霍英东	(211)

塑胶大王王永庆

1988年7月7日出版的美国权威杂志《富比士》评道，在世界上拥有10亿美元以上资产的大富豪中，台塑集团的董事长王永庆先生名列第十六名，资产高达40亿美元。“财富对于他来说并不算什么，只是些数字。”

从贫穷中崛起

贫穷并不可怕，可怕的是没有斗志。

王永庆祖籍福建安溪，这里出产蜚声国内外的名茶——铁观音，王家也就与茶叶结下了不解之缘。在王永庆曾祖父时，举家迁到了台湾，此后几代都以种茶为生。

1917年1月18日，王永庆出生在台北新店直潭。父亲王长庚从事茶叶买卖，由于茶叶市场的不景气，再加上王长庚体弱多病，往往是入不敷出，一家生计全仗勤劳的母亲务农维持。除几间小茅屋以外，王家可以说是一无所有。祖父也常常告诫永庆，种茶是没有出路的，因为水土流失越来越严重，茶山迟早要变成秃岭荒山。家境的贫穷练就了王永庆吃苦耐劳、勤俭持家的品德，更造就了他决定改变现状的决心，没有人愿意忍受贫困的折磨。

上完小学，王永庆被迫告别了学校，他不愿意离开学校，但他也不会怪任何人，他知道自己已经长大，该为家人做些什么了。于是，他毅然外出做工，当上一家米店的小帮工，当年

他才15岁。然而第二年他就决心自己开一家小米店，本钱只有200元台币——还是父亲从亲朋好友处借来的。行有行规，对于王永庆的小米店来说，由于老字号的大米店把持了周围的市场，所以无人问津王氏米店。创业是艰辛的，但王永庆却决不气馁。为了争夺客户，他一家家地登门推销，并且送货上门，不管天黑路远，还是刮风下雨，他都坚决满足客户的要求。他还亲自把米中的杂物拣得干干净净。时间能说明一切，光顾小米店的客户越来越多了。小米店的兴隆初步显示了王永庆经营企业的能力。

生意越做越大，王永庆开始不满足小米店的规模，他开设了一间碾米厂。这家碾米厂的创办充分显示了王永庆的魄力和自信。因为他的隔壁也有一家碾米厂，在技术、设备上比自己优越的多。但王永庆硬是凭着苦干的精神，一天工作17个小时，血汗终于没白流，他取得了竞争的胜利。后来，他又创办了一家砖厂，生意兴隆。抗日战争时期，日军频频对台湾进行轰炸，王永庆的碾米厂在劫难逃，被炸塌了，厂可以被炸塌，王永庆的毅志却永远不会被炸塌，一家更大的碾米厂又建成了。

战争结束了，王永庆事业的转机也就到了。台湾百废待兴的局面，使各行各业市场活跃，特别是建筑业蓬勃兴起，木材价格大幅度上涨，王永庆看准时机，打入木材市场，牟取暴利，终于从一个小商人变成了一个大商人。

王永庆的眼是活的，他能够发现赚钱的投资场所。塑胶工业作为基础工业，在台湾复兴阶段的需求是极大的，台湾每年要从海外进口大量的塑胶原料，因为岛内不具备生产能力。王永庆便与别人合伙成立了一座聚氯乙烯工厂，共同出

资 120 万美元，并向日本买到了生产技术，就这样，工厂于 1957 年投产，“台湾塑料工业股份有限公司”也正式成立。作为主要股东，王永庆雄心勃勃。但并不是所有股东都象他这样信心百倍。我们的产品能否和日本货竞争呢？在日本产塑胶制品充斥台湾的情况下，这个问题是十分尖锐和现实的。有一位著名的化学家预言，“台塑”不久就会破产，股东们人心惶惶，纷纷退股，使刚成立的“台塑”面临着夭折的危险。

王永庆相信自己的眼光，以他多年的经验，他认定自己的抉择没有错。为了更好地管理经营，他毅然变卖全部家产，购下“台塑”全部产权。要么一鸣惊人，要么就身败名裂。为了赢得信誉，打开市场，王永庆倾其所有，投资 70 万美元引进设备，提高了产品质量，同时生产规模也扩大不少，能够保证市场的需求。王永庆还看到把原料生产和加工工业联合起来的好处，不久，“南亚塑胶加工厂股份有限公司”又在王永庆的策划下投产，不仅刺激了塑胶粉的生产，又能满足台湾市场对塑胶产品的需要。

紧接着，王永庆进行了多元投资，一个规模宏大的集团化企业已初具规模。60 年代初王永庆投资创立“新茂木业股份有限公司”，到 80 年代初，已由原来的 3 条生产线发展成为拥有 5 个分厂的大企业。对纺织业王永庆也有浓厚的兴趣，1964 年他又投资创办“台湾化学纤维股份有限公司”，利用自己木材厂的废料，制造纤维。1968 年，他在把“朝阳木业股份有限公司”纳入“台塑”集团的同时，又与日本商人合资 4000 万台币，成立生产聚丙烯腈纤维纱的“台旭纤维工业股份有限公司”，至此，王永庆名下的产业可以说是遍布台湾各地，跨化学、木材、纺织等多个部门，被誉为“主宰台湾第一大

企业的人。”

进军海外

如果说 60 年代的王永庆是崭露头脚，那么 70 年代就可以说是他扬名世界的时代。

在众多的经营者中间，也许没有人会忘记 70 年代那两次令人色变的石油危机，王永庆也不例外，因为“台塑”的主要原料就是石油，石油价格的上涨，自然会使“台塑”进退维谷，一蹶不振。看来单一依靠某个地区的石油进口不足以保证“台塑”的正常生产需求，为了扩大原料来源，王永庆开始把眼光放到了海外。

美国德克萨斯州石油资源丰富，而美国出于战略考虑，却长期从国外大量进口石油，因此许多美国石化工厂濒临破产。这正是王永庆踏入美国领土的好机会。1978 年，他购买了第一家美国工厂，1980 年又购进著名的 ICI 公司的德克萨斯州工厂，包括一些亏损企业王永庆都敢于购买，因为他早已想到了如何利用聚乙烯来发财——制造鞋和橡胶水管，到 80 年代末，王永庆共在美国拥有近 20 家工厂，员工 1700 人，年总收入高达 6.3 亿美元，这不能不说是创举。开始时，美国人很看不起这位黄皮肤的中国人，认为他的企业规模太小，不具有竞争力。王永庆并不在意，他知道该如何回答。在工厂都已进入轨道后，王永庆开始构筑“台塑”在美国的完整体系。1988 年，王永庆又投资 280 亿台币，在美国德州兴建轻油裂厂及相关工厂，这家工厂是当时全球轻油裂厂中最大的一个，年生产量高达 68 万吨，这样，“台塑”在美国形成了完整的生产体系，收到了极高的聚集效益和规模效益，也为华人争了

光。至今，“台塑”的乙烯产量仍占世界首位。

在打入美国的同时，王永庆还投身于欧洲、东南亚、澳洲等地的发展。他与瑞士欧帝龙海尔曼公司合资成立“育欧公司”，输入尼帝拉链技术；他还与日本旭化成公司合作成立“台旭纤维公司”，引进日本先进生产技术，开发化纤及混纺纱产品。王永庆每次对外合作，都可以得到技术的提高或产品的改变，而“台塑”的产品正是以外销为主，1987年，“台塑”集团外贸收入共计15.48亿美元，并在国际500个大制造商中名列第202名。

新的抉择

1990年新年伊始，王永庆开始了他的大陆之行。台湾《中国时报》评道：“因为30年来，真正叱咤台湾经济史的，王永庆是第一人。再加上此行的神秘性与争议性，因此消息一经曝光后，不仅民间业者付诸了最高的关心，甚至连政府当局也在屏息注意王永庆的一举一动。无疑地，继‘六四’天安门事件后，王永庆走了这一趟大陆，已为海峡两岸的政治、经济投下了一个剧力万钧的变化球。”台湾报纸还争相就王永庆大陆行的真正原因进行猜测，一时间引起了轰动。

王永庆终于不甘寂寞，在台湾各大报刊上发表了题为《我们为何前往大陆考察投资环境》约8000字的“陈情表”。

众所周知，王永庆财产雄厚，精于投资，历来为各国所争夺。印度尼西亚等东南亚国家都表示愿出优越的条件与他合作。但王永庆认为，投资需要慎重，不能贪图小利，考虑到台湾岛内近年来经济环境恶化，而大陆发展势头看好，而且符合客户所要求的离台湾近、语言通的条件，因此前来大陆考

察。他说：“其能获得生存发展者，当属寥寥无几。不能生存者则沦落异乡，而成为台湾经济环境恶化情势下的牺牲者，为此，我们可忍坐视？”在陈情表中，王永庆还分析了台湾应和日、韩竞争大陆这一广大的市场问题。他说，如果让日本、南朝鲜石化厂商率先占领中国大陆市场，对台湾的经济发展会产生严重的不利影响。

为了打动台湾当局，同年4月，王永庆再上“万言书”——《石化业如何把根留在台湾》，公开呼吁台湾当局应正视台湾塑胶石化工业的发展环境，改善台湾对大陆的投资政策。他认为鉴于特区的优越条件，到大陆特区投资石化业不仅不会影响到本岛的基业，相反可以连成一体；而在印尼和菲律宾投资，“对于中华民族的未来发展前途到底能够产生什么实质的意义呢？”如果台湾当局允许他向大陆发展，以大陆广阔的石化消费市场，完全可以带来石化业的复兴，“则民族幸甚，国家幸甚，世界幸甚。”

从1980到1987年，台商共在大陆投资1亿美元，1988一年就有4亿美元又投到了大陆，一年后投资额更是高达10亿美元。但这仅仅是开始，在王永庆的带动下，1990年，大批台湾集团企业前往大陆考察，掀起了新的投资热潮。仅“台塑”集团就计划在厦门市海沧岛投资数十亿美元，这项“九〇一”工程代表了王永庆新形势下的愿望——“借助大陆，称霸世界”。

经营要旨

了解王永庆的人都佩服他的经营能力。

尽管王永庆只受过小学教育，但他比谁都明白“人”在企

业中的重要性。他认为人才必须从基层训练起,用轮班训练的方式培养实力。“新人进台塑,要下工厂受训3个月,这是对他好,一个人大学毕业,没有在实践中学习,就不了解,3个月其实不够,要下厂6个月甚至一二年。如此做科长、厂长、经理,才能对现场了解的程度更深,若不了解清楚,怎么指挥?”为了培训人才,王永庆创办了“明志工业专科学校”,根据工厂的需要开设工业管理、化学工程、电机工程等专业,并且注重培养学生的实际能力。当发现人才后,王永庆注意建立公平待遇,追求人事合理化,目的是要做到“人尽其才”。

作为一个大集团企业的董事长,王永庆先生注重对“企业精神”的培养。他曾经说过:“我认为最有效,同时最有意义的做法,莫过于选择永远追求更大贡献,作为企业的目标。为了对社会做更大的贡献,企业就会鼓舞斗志,继续扩充事业规模,经常保持有一个须再劳苦心力去规划、经营的工作挑战;或者不断地致力于提升管理水准,追求至善的境界。”他认为,品质是企业进步的原动力,企业的成败就在于人、事、物三者的品质。王永庆讲究从事实出发,实事求是,从根源着手去追求工作的合理化。

王永庆的经营管理经验还表现在他的“企业管理三要件”上:一,刻苦耐劳,不畏横逆,在体力的磨练中注入精神意志;二,要有知识,有从学校教育中培养而来的头脑,并要懂得思考;三,要注意积累经验,从成功中吸取,也从失败中获得。

在企业界日本人并没有怕过什么人,但他们从来都不敢小瞧王永庆,并封之为台湾的“经营之神”。

“我的字典中并无退休二字”

在朋友的眼中，王永庆是一个标准的工作狂。一周工作6天，极少娱乐休闲，连打开电视和家人谈谈心的时间都没有。“我们已落后发达国家很多，有许多事必须马上去做，不能再耽搁，我们要勤劳。”

勤俭持家，深受中国传统文化熏陶的王永庆打小时候起就养成了勤俭朴素的习惯。他可以投资建立医院，为社会大众作公益事业；也可以捐款2.5亿美元给一家私立医院；但他却不能容忍公司职员私自更换新地毯，尽管只有1000美元。王永庆不喜欢讲究排场和体面，他认为舒适齐整就是吃穿的最高准则。许多巨富出门在外，坐的是私人飞机，住的是总统套房，而王永庆直到上了岁数，才被迫坐头等舱。

对于儿女们，王永庆更注意以勤俭观来教育他们，告诫他们不要因为有了有钱的父亲就可以无所事事，花天酒地。“中国人有句古老的俗话：富贵不超过3代，白手起家的第一代，往往缺乏创业的条件，自然会感觉到，如果不努力，根本没有出头的日子。为了追求创业的条件，事事必须耗费苦心，在困难中创立起来的基础，一定比较踏实。第二代及第三代如果善加利用这个基础，应该比第一代更加有所成就。但人在舒服的环境中往往不太容易激发向上的志气，第二代多少受到第一代言行的影响，还知道用功。到了第三代，不但没吃过苦，甚至也没有见过，就容易松懈。人一旦松懈，外在的条件都无济于事。这种过程的演变，往往让人不知不觉的疏于防范。所以说，富贵不超过3代。”这段话陪着王家后代长大，也就向世界宣告了“台塑”的辉煌明天。

如今，“台塑”的拓展速度实在令世人吃惊。在台湾岛内，“台塑”已拥有 40 多座工厂，并曾连续 13 年保持排名台湾最大民营企业的首位。1986 年，“台塑”三家上市公司的总市值高达 57 亿美元。“人的生命及其精力都有极限，必须全神贯注并且持之以恒，才有可能追求卓越。这是我以一生创办事业的经验，亲身印证过的一个非常卓纯的理念。”王永庆这样说。

（杨 光）

汽车行业的神奇巨人李·亚科卡

传记作品《亚科卡》畅销世界，其作者——世界闻名的美国克莱斯勒汽车公司董事长兼总经理李·亚科卡也因此名扬全球。不断有新的崇拜者投书亚科卡，甚至有许多人还恳请他参加总统竞选活动。仅1985年头两个月，亚科卡就被1270个不同组织邀请去讲演。在美国任何城市的大街上，过路人都要同他聊天、握手，他俨然成了重要人物。1983年在纽约的阿尔·史密斯纪念会上，纽约政坛显要人物几乎都在场，而人们的热情却全都倾注在亚科卡身上。

60多岁的亚科卡挽救并重建了濒临倒闭的克莱斯勒汽车公司，使他成了美国人心目中的英雄，当时是1985年。不仅如此，世界许多国家的人民也对他充满强烈的好奇心，《亚科卡》成了畅销书，如在日本，该书一月时间售出了20万册；在曼谷，更是可以自由地翻印；而在伦敦，该书在《每日邮报》的最畅销书栏上名列首位；沙特阿拉伯的政治家们将《亚科卡》作为管理者的必读书。因此，密执安州的州长说：“亚科卡是世界上最受尊敬的企业家。”

不解之缘

亚科卡一生与美国汽车业结下了不解之缘。他1925年生于宾夕法尼亚州的埃伦敦，很早时受其父影响，认为经商是获取成功的道路。抱着这一宏愿，1956年，刚满30岁的亚科卡

打入了美国人称为“神童”的福特汽车公司，在董事长罗伯特·麦克纳马拉手下工作。当时，他已开始展露非凡的管理才能而得到上司的重视，4年之后，便担任了该公司轿车部经理，到1970年底，白手起家的亚科卡凭自己才干登上了福特汽车公司总裁的高位，并创下该公司历史上最为辉煌的业绩：任总裁8年，为福特汽车公司净赚35亿美元的利润。

亚科卡酷爱自己的事业，有敏感的职业灵感，积累了“摸、爬、滚、打”的丰富经验。他具有当机立断的领导魄力和工作作风。面对瞬息万变的汽车市场，他一旦把握行情和时机，便毫不犹豫采取行动。他敢于负责，历来主张让当官就要给权，说话就要算数：干好了，功是我的；干坏了，甘心认罚。他有一套令行禁止的严格管理办法。他总是随身带着一个黑本子，上面记录着每个下属经理按他的年度计划和“誓言”，谁一旦健忘疏漏，都很难躲过他那能使人指点的“鞭子”。

■ 亚科卡超群出众的管理才能

亚科卡超群出众的管理才能在他掌管克莱斯勒汽车公司之后，表现更为出色。

克莱斯勒汽车公司成立于1925年，总部设在工业名城底特律。它和通用、福特汽车公司同属美国老牌垄断企业，始终三分天下，各持一方，共同控制全美国95%的汽车产业。该公司先后在西欧、南欧、南美、南非等地的19个国家和国内13个州设厂，拥有资产近70亿美元，是美国第10大制造企业，在整个西方世界居第14位。

但是，进入70年代以后克莱斯勒汽车公司屡遭不幸。从1970至1978年的9年内，竟有4年亏损。1978年本来是美国

企业百年难遇的好年成，榜上有名的 500 家大工业公司大都坐收渔利，其中亏损公司只有 12 家。而克莱斯勒在这 12 家中成了“状元”，亏损 2 亿多美元，成了美国自编制“500 家公司营业情况”以来第三个亏损大户。

1979 年初，由于中东政局动荡，石油价格暴涨，美国再次出现经济危机，汽车市场大受冲击。克莱斯勒汽车在国内市场上的销售比重仅为 8.1%，库存积压 8 万余辆。亏损 11 亿美元，创本公司亏损最高纪录。积欠各种债务高达 48 亿美元！然而，就在克莱斯勒汽车公司将要倒闭之际，在底特律的另一角传来一个爆炸性新闻：福特汽车公司经理亚科卡因与董事长亨利·福特二世矛盾激化而愤然辞职。

消息传来，克莱斯勒公司象发现了救世主，立即决定聘请亚科卡担任总经理。然而，其他公司也是跃跃欲试，财大气粗的国际纸张公司、洛克希德公司、沙克广播公司等，聘用条件相当优厚。连纽约大学等 4 所商学院都愿聘他当院长。对此，求贤心切的克莱斯勒公司由董事长约翰·里卡多亲自出马，不惜代价，多次恳请，用诚意感动了对汽车业一往情深的亚科卡，同意到该公司就职。

1978 年 11 月 2 日，“底特律自由报”第一版上出现了一条通栏大标题：“克莱斯勒亏损空前！亚科卡受聘克莱斯勒！”亚科卡本人信誓旦旦宣称：我相信再过几年，克莱斯勒就会生龙活虎，重振威风！

清除障碍，挖掘人才

亚科卡深知选准突破口是收整克莱斯勒的关键。很快，他摸清了公司的三个致命弱点。