

主 编/赵申生
副主编/徐仲君

他们怎样成为 百万富翁

文匯出版社

他们怎样成为

百万富翁



文匯出版社

主编/赵甲生 副主编/徐仲君

责任编辑:黄健同

封面装帧:马书敏

他们怎样成为百万富翁

主编 赵申生

文匯出版社出版发行

(上海市虎丘路 50 号 邮政编码 200002)

全国新华书店经销

上海市翔文印刷厂印刷

1996 年 10 月第 1 版 开本: 787×1092 1/32

1996 年 10 月第 1 次印刷 字数: 200000

印数: 1—5000 印张: 9.5

ISBN7-80531-379-2/G·250

定价: 12.50 元

前 言

别开生面的社会变革，将人们推向以经济活动为中心的全新世界；风起云涌的经济大潮，带给人们串串思考。适应形势，驾驭时代，力当强者，已成为人们共同追求和强烈愿望。

披览浩瀚书卷，纵观中外今昔，我们看到了一代又一代，一批又一批驰骋经济沙场的勇士骁将。他们凭藉自己的智慧和胆略，机敏和毅力，扬长避短，出奇制胜，独领一域风骚，演出了一场场或惊心动魄或耐人寻味的剧目，为后人留下可资借鉴的成功经验和新颖独特的思想火花。将其归纳整理出来，献给社会，该是一件有意义的事。于是，产生了编写这么一本书的构想，并最终形成这部书稿。

全书介绍了100个富豪人物/家族，他们生活在不同时代和地域，奋斗在不同行业。他们中未必都能列入世界“最富有者”的排行榜，大多也并非靠祖业的惠泽致富，他们是依靠自己的顽强拼搏和聪明才智，从无到有，从少到多，逐渐积累，终成大业。比较那些靠世袭、继承而在富有程度上可能高几个等级者来说，他们对读者或许更有借鉴作用和实际意义。

我们以截取一个历史断面，采撷几朵生活浪花的手法，以可读性强的内容和流畅精炼的笔触，叙述了一个又一个耐人咀嚼的故事。所提供的资料力求鲜活准确，如人们都知道皮尔·卡丹是一位顶级服装设计师，实际上他还是一位经营饮食业的行家。书中反映的既有域外人士的聪明，也有中华民族

DN7154 16
的智慧；既告诉人们成功之路多坎坷的道理，也展示了三百六十行，行行能致富的诱惑。在反映业主们“干了些什么”的同时，注重介绍他们是“怎么干的”；有“结果”，也有“过程”，使读者花很短时间读完一篇文章后，能产生若干联想，获得一点启迪。

由于历史原因，以及各人所处的时代、国度不同，业主们的某些做法受到特定条件的限制，我们今天不能简单地模仿移用。

戏法人人会变，各有巧妙不同。且看这些事业和金钱的“魔术大师”们是如何施展其法的。

编写者

1996年1月

目 录

前言	编者
----------	----

足智多谋

智慧生财的科学巨富——诺贝尔	(1)
以头脑取胜的企业家——奥尔森	(4)
大智大勇的房地产巨子——李嘉诚	(6)
24岁“退休”的石油探险家——格蒂	(9)
有主见的百货公司总经理——波特里	(12)
耐人寻味的商业鬼才——贾尼尼	(15)
善于培养客户的银行家——李文正	(18)
靠发明致富的柯达之父——伊世曼	(20)
“三靠”成一体 的拉链王国总裁——吉田忠雄	(23)
为人称誉的经营之神——王永庆	(26)
聪明好学的发明奇才——西屋	(29)

出奇制胜

富有传奇色彩的石油大王——哈默	(33)
善出奇兵的金融大王——摩根	(36)
以同名产品享誉世界的企业家——松下幸之助	(39)

具有预见天赋的船王——奥纳西斯	(41)
棋高一着的养鳄巨富——杨海泉	(44)
垄断市场的猪鬃大王——古耕虞	(46)
以廉取胜的商业枭雄——中内功	(50)
瞄准冷门的黑人企业家——约翰逊	(53)
稳当求实的邮购公司创始人——沙玉	(56)
善发奇想的证券大王——冯景禧	(59)
称雄世界的娱乐业王——邱德根	(62)

妙手回春

还阳有术的企业家——道密尔	(65)
起死回生的重建大王——坪内寿夫	(68)
永葆青春的“时装王子”——贝内通	(71)
以技术革新为本的钟表王——汤姆克	(74)
荣耀一时的世界首富——堤义明	(76)
利益共享的传播业巨子——正力松太郎	(79)
善于推销的保险业巨子——史东	(83)
高招迭出的金融奇才——陈光甫	(86)

以小搏大

做小买卖的大富翁——吉列	(89)
以小做大的春卷大王——范岁久	(91)
信誉至上的八百伴人——和田良平	(94)
新招频出的巨富——刘鸿生	(96)
从海员起家的航运业巨子——张荣发	(99)
胆识兼具的实业巨子——林绍良	(102)
与顾客共济的制刷商——佛勒	(105)

佩戴自由勋章的娱乐大王——迪斯尼·····	(108)
滚动发展的大银行家——黄祖耀·····	(111)

借梯登楼

与体坛共命运的明星——阿迪·····	(114)
借冠移冕创市场的汉堡包巨头——克罗克·····	(117)
后发制人的可乐大王——肯特·····	(120)
敢为人先的美国汽车之父——福特·····	(123)
善于学习的“日本福特”鼻祖——本田尚一郎·····	(126)
时装与烹饪共举的大师——卡丹·····	(128)

锐意开拓

不断创新的“民生”王——卢作孚·····	(132)
命为路名的买办商人——虞洽卿·····	(134)
寄希望于自己的企业家——兰德·····	(137)
争强好胜的集团总裁——贝尔普斯科尼·····	(140)
善创未来的子午线轮胎之父——米西令·····	(143)
勤思善谋的茶业首富——李瑞河·····	(145)
力挫群雄的“饭店国王”——希尔顿·····	(148)
数“王”集一身的经济显要——陈永裁·····	(151)
后起之秀大儒商——张謇·····	(154)
工业救国成大业的实践者——范旭东·····	(156)

百折不挠

让市长妒忌的电器巨星——飞利浦·····	(160)
勇往直前的现代企业巨人——艾科卡·····	(163)
令人起敬的“财界总理”——土光敏夫·····	(166)

眼明手快的珠宝巨商——郑裕彤	(169)
乱世担纲的石油公司总裁——沃尔特斯	(171)
锲而不舍的百货业巨头——麦西	(174)
顽强奋进的优秀企业家——郑周永	(177)
善于调动积极性的管理奇才——卡尔松	(179)

纵横捭阖

谙熟金融的“世界船王”——包玉刚	(183)
文商结合的新闻女王——胡仙	(185)
一腔热情寄事业的化妆品皇后——艾丝蒂	(188)
天设地造的外交型巨商——卡索吉	(191)
精明而仗义的“亚洲糖王”——郭鹤年	(194)
多方出击的工商业巨子——盛宣怀	(197)
果断善谋的“速成财阀”——金宇中	(200)
被誉为“国王”的工业巨子——阿涅利	(203)
不可思议的世纪狂人——休斯	(206)
危难之中显本色的飞机王——威尔森	(209)
绵里藏针的银行家——张嘉璈	(212)

把握机遇

组织奥运会的富翁——尤伯罗斯	(215)
不甘人后的运动鞋巨商——耐特	(218)
善捕机遇的肉类加工业主——亚默尔	(220)
奋勇拼搏的房地产巨子——霍英东	(223)
捷足先登的金融巨人——陈弼臣	(226)
驰骋政坛的富商——奥斯曼	(229)
多面手的影视巨头——邵逸夫	(232)

崇尚传统的“面包大使”——布瓦拉纳·····	(235)
艰苦奋斗的玻璃巨商——陈家和·····	(238)

超越自我

魄力过人的女杰——吴舜文·····	(241)
善建销售网的皮鞋制造商——比尔·····	(244)
勇于进取的森林公司董事主席——孙炳炎·····	(247)
善用人才的电子电视公司总裁——利维·····	(250)
从学徒走向成功的企业巨人——郭芳枫·····	(253)
注重科研的美国咨询大王——利特尔·····	(255)
得益于书本的股市之神——是川银藏·····	(258)
被理想驱赶的养殖家——御木本幸吉 ·····	(261)
敢于革新的企业家——梅真尼·····	(264)

家族合作

实力雄厚的面粉和纺织巨子——荣氏集团·····	(267)
精明又高明的“聚财之神”——蔡氏兄弟·····	(270)
建立索尼电子世界的“淘气小孩”——盛田昭夫和井深大 ·····	(272)
靠技术发明致富的制碱大王——索尔维财团·····	(275)
与现代化同步的科威特首富——阿甘宁家族·····	(278)
独辟蹊径创大业的巨富——斯里曼家族·····	(280)
世袭的军火巨商——杜邦家族·····	(283)
强悍精明的钻石霸主——奥本海迈尔父子·····	(285)

足智多谋

智慧生财的科学巨富

——诺贝尔

举世闻名的阿尔弗里德·诺贝尔既是一名科学家、发明家，又是一位杰出的大企业家，他终生从事发明、研究、生产炸药事业，不但为人类改造自然作出巨大的贡献，也为人类积累了一笔宝贵的财富。

以性命换专利

诺贝尔于1833年10月21日出生在瑞典斯德哥尔摩，父亲是一位建筑师和机械师。少年时代的诺贝尔先后到俄国、德国、英国和意大利等地“游学”，学到了许多先进的科学技术。当时欧洲的一些国家工业发展很快，到处都在开发矿山、兴修铁路、开凿隧道、挖掘运河。为了适应工业发展需要，诺贝尔与其父兄投身于炸药的研究。1862年，弟弟爱弥儿以性命的代价试验成功雷酸贡引爆硝化甘油，诺贝尔因此得到“硝化甘油炸药”的发明专利权。硝化甘油炸药虽然开始大批量地销售，

但存在的问题也随之而来。首先是不能长期保存，其次在运输和贮藏上也大有缺陷，强烈的振动就会引起爆炸，世界各地在搬运硝化甘油过程中不断发生惨案。诺贝尔经过多次试验，又发明了甘油和硅藻土混合物——达那炸药。由于诺贝尔炸药的发明，很快便运用到开矿和筑路上去，繁重的体力劳动从此减轻，工效成倍提高。阿尔卑斯山长达 14 公里的隧道提前好几年竣工，节省了 500 多万瑞典克郎。诺贝尔的炸药虽取得全世界的信誉，给他带来了巨大的利润，但他仍然冒着危险，不断实验。1875 年诺贝尔发明了更安全可靠、爆炸威力更大的胶质炸药；1887 年他又成功制造了无烟炸药，诺贝尔先后取得了 129 项炸药的专利，赢得一笔巨大的财产。

以专利建公司

“我一定要在炸药事业上开出一片新天地”，诺贝尔早就下定了这个决心。随着各种炸药的不断发明，诺贝尔考虑如何在自己的发明中获得最大的利润。他申请发明专利，但从不出卖专利，贯彻了自己研究——发明——创建工厂、制造产品——推销产品的作法。当诺贝尔第一次取得“硝化甘油炸药”的专利后，马上建立了自己的工厂，生产自己的产品。以后又在德国汉堡建立了诺贝尔炸药公司，一时汉堡成了购买炸药的中心，英国、美国、葡萄牙，以及澳大利亚的商人接踵而来，争先恐后地要求订货。诺贝尔为了确保自己的权益，他相继在世界各地成立了诺贝尔炸药公司。1871 年，英国的诺贝尔炸药公司在苏格兰成立，诺贝尔亲自担任公司负责人，掌握公司的经营权。依此形式，美国旧金山、法国、比利时、西班牙、加拿大等地诺贝尔炸药公司相继成立。由于策略运用得当，公司获得巨额利润，成为世界性大企业。今日化学工业、石油工业等

大企业的模式，各跨国公司的经营方法，诺贝尔在上个世纪就已开创了。

以厚利设巨奖

1896年12月10日，诺贝尔因心脏病突发而结束了非凡的一生。这位终身从事炸药事业，没有结婚的科学发明家、大工业家留下了巨额财产，其在19个国家和地区的93家大型企业，价值3300多万瑞典克郎（含200多万英镑）。诺贝尔用最不寻常的方式处理了这笔遗产。还在逝世前一年，他亲手用瑞典文起草了遗嘱，其中提到：“我所留下的全部可变换为现金的财产，作为奖励基金，它的利息每年将以奖金的形式，分配给那些在前一年里曾赋予人类最大利益的人。利息将被平分为五份，一份给在物理方面作出最重要发现或发明的人；一份给作出过最重要的化学发现或改进的人；一份给在生理和医学领域作出过最重要发现的人；一份给在文学方面曾创造出有理想主义倾向的最杰出作品的人；一份给曾为促进国家之间的友好，为废除或裁减常备军队以及为举行与促进和平会议作出过最大或最好工作的人。”

诺贝尔逝世已近一个世纪了，诺贝尔奖金一直是举世公认的最高科学奖。诺贝尔奖金设置90多年来，记录了二十世纪重大的科学成就，对世界科学事业的发展起了明显的推动促进作用。诺贝尔，“多么仁慈而伟大的人物，人们依赖他的贡献，使得人们智慧生活更见充实”。

（陈君辉）

以头脑取胜的企业家

——奥尔森

有谁能相信，一家年收入达 76 亿美元的企业，其老板的年龄居然才 29 岁。其规模大于亨利·福特谢世时的福特汽车公司，也大于安德鲁·洛克菲勒退休时的美孚石油公司。创造这个奇迹的是高智能企业——美国数据设备公司的主宰者肯尼思·奥尔森。

锦上添花出奇兵

奥尔森出生于美国康涅狄格州的工业中心斯特拉特福。独特的生活区域的影响和当设计师的父亲的启蒙，发明创造的才华在奥尔森小时候就已露端倪。14 岁时，他自己建成了三个无线电台；用土造探测器为女朋友在海滩上找回丢失的手表。经过马萨诸塞理工学院的培育，奥尔森的才华更加熠熠生辉。当时，正是电子计算机时代的开端，前景如何尚未被真正认识。具有独特眼光的奥尔森以其科学的头脑和敏锐的眼光，意识到电子计算机的广泛应用性，遂与助手筹建了“数据设备公司”，专业生产半导体线路板和电子计算机。开业之初，条件极差。办公室是一家停业的锯木厂的小屋子，再配上寥寥无几的旧家具和一张折叠台，简陋的设施维持着新生公司的运转。当时，已有一家国际商用机器公司抢先占领了市场，年收入达 10 亿美元，是一个很强劲的对手。但奥尔森毫不灰心，努力开拓适合自己能力的产品。

经过市场分析,奥尔森决定制造普通工程师能买得起的便宜型计算机。由于价廉实用,产品很快赢得一大批顾客,从而在市场上占据可贵的一席。

奥尔森懂得,对一项产品的开发不可能是全部创新的,但又不能步人后尘。因此,每当有新产品问世,奥尔森便立即追踪研究。既着眼其长处,更注意发现其短处,从而达到以己长补其短的目的。即使无可挑剔,他也会在功能、价格、适用性等方面加以改进。这类“锦上添花”的产品自然深为消费者青睐。

全新的管理方法

激烈竞争的市场,迫使各企业主斗智斗勇,拿出奇招。为了保证产品的质量,奥尔森要求每一个高级职员从头至尾负责一项产品的全过程,从生产、销售到利润的实现,一竿子插到底。这一招数相当奏效,使更多的人有机会像企业家那样独立实施自己的计划,开展业务活动,从而有效地调动了大家的积极性,既培养出一批全能型、技术型管理者,也淘汰了一些平庸之辈。这一招使得公司的年利润增长率保持在30%的水平。

在这一管理思想的指导下,企业上下在销售服务上狠下功夫,努力把握住售前、售中、售后三个互相联系、互相制约的环节。售前,真实、客观地宣传产品的功用;售中,详细地介绍产品的特点、性能和使用维修方法;售后,主动上门服务。全面的配套服务,彻底消除了使用者的疑虑和后顾之忧。

奥尔森十分注重了解下情。他利用在员工餐厅吃饭的机会,听取员工对企业和产品的意见,同时也把自己的想法与大家进行交流,相互启发,藉此沟通了上下之间的感情。有人拿出好主意,会得到奥尔森的重视,只要切实可行,马上付诸实

施。这里，“人人平等”的气氛浓厚，人人都有充分施展才华、实现抱负，以及升迁、流动的机会。

严格的纪律、高标准的要求与关心员工切身利益并举，是奥尔森管理体系的两个轮子，不可偏废或替代。员工发生困难时，奥尔森会慷慨相助；有人因家庭变故而导致精神忧郁时，他会把自己假日别墅借给他使用，休息期间工资照发。

奥尔森独特的管理方法，换来了员工的齐心协力；员工的齐心协力，赢得了公司的兴盛；公司的兴盛，又牢牢地吸引着大批自愿效力于公司的员工。以此形成的良性循环，使数据设备公司战胜了众多的竞争对手，稳稳地立于不败之地。

（乐 尔）

大智大勇的房地产巨子

——李嘉诚

塑料花奇迹

50年代初，李嘉诚的事业初创，在香港办起了他第一家企业——长江塑胶厂，生产塑料玩具和塑料花。当时，塑料花在欧美各国很受欢迎，家庭、公共场所，甚至在墓地和汽车里都用塑料花来装饰。

李嘉诚是个有心计的人，他亲自去意大利考察塑料花生产，掌握了世界最先进设计和技术。回港后，他网罗了全港最优秀的技术人员，生产出既漂亮又便宜的塑料花，压倒了意大利名牌，成为世界闻名的塑料花大王。

当李嘉诚的事业蒸蒸日上时，他的一个客户、美国一家大

财团提出，要包销他全部产品。李嘉诚很注重商业信誉，他不愿回绝以往支持过他的许多老客户，没有同意美国老板的要求。但是那位美国大老板也不退让，竟出价 300 万港元要买下长江塑胶厂。美国人的举止使李嘉诚堕入云雾之中。因为他的工厂连厂房带设备全部资产顶多值 100 万港元，如今却有人出 300 万来买。李嘉诚夫妇左思右想，彻夜不眠，最终决定把厂卖了，有了钱，还可以开一家更大的新厂。当李嘉诚拿到 300 万港元后，他改变了主意，立志去开拓一项新的事业。

人弃我取

李嘉诚开拓的新事业是房地产业。过去，在经营塑料厂时，为扩大生产，他曾经造过两幢大厦。几年后，楼价上涨好几倍。如今，他为自己的新公司取名为“长江实业有限公司”，买下一块地皮，由承包商投标造楼。

李嘉诚的新事业刚刚开端，楼房才造起一半，突如其来刮起了一场风暴，“文化大革命”运动开始了。红卫兵造反波及香港，使那里平静的社会颠簸起来，就像风浪中的一条小船。有钱人惊慌失措，纷纷把他们的工厂、商店、公寓廉价出售，收拾起细软，逃往东南亚和欧美。在人人自危的情况下，香港的房价一泻千里，李嘉诚也蒙受了很大的损失。

此刻，李嘉诚一反往日稳健经营的姿态，出人意料地将他所有的资产都投入到购买地皮和楼房中去。有人预言，李嘉诚孤注一掷的行为将使他身无分文。但随着“文化大革命”的结束，香港又复苏了，首先迎来的是房地产的黄金时代。李嘉诚掌握了大片的土地，资产迅速地增长。到 80 年代初，香港的地价已十倍、二十倍地暴涨，李嘉诚被选为“香港风云人物”。