

成功者的启示丛书

● 编著：郑立新

雄才多 磨难

——在逆境中成功的
著名企业家

学苑出版社

雄才多磨难

——在逆境中成功的著名企业家

编 著

郑立新 刘 青

朱东松 方立新

学苑出版社

(京)新登字 151 号

图书在版编目(CIP)数据

雄才多磨难:记在逆境中成功的著名企业家/郑立新等
编著. -北京:学苑出版社,1995.4

(成功者的启示丛书)

ISBN 7-5077-0589-7

I. 雄… I. 郑… II. 企业家-企业管理-经验-丛书
IV. ①C931.3-51②F279

学苑出版社出版 发行

社址:北京万寿路西街11号 邮政编码:100036

河北省大厂县胶印厂印刷 新华书店经销

787×1092 1/32 6.75印张 150千字

1994年1月北京第1版 1995年4月北京第2次印刷

印数:5000~11000册

定价:6.80元

目 录

1. 创造男人的帝国——吉列的艰难创业之路…………… (1)
2. 百货奇才——麦西创建百货公司…………… (6)
3. 披荆斩棘的开国君主——亨利·福特的奋斗史 …… (11)
4. 疯狂的创业者
——杜兰特通用汽车公司创业记 …………… (16)
5. 霸王传奇
——艾尔弗雷德·斯隆经营通用汽车公司 …………… (21)
6. 不甘寂寞的“王子”——休斯整顿美国电器市场 …… (26)
7. 电梯之神——奥蒂斯父子的创业历程 …………… (31)
8. 银行大腕——贾尼尼创办美国银行 …………… (36)
9. 通讯业“好汉”
——西奥多·维尔经营美国电话电报公司 …………… (44)
10. 欧洲电器之王——飞利浦公司的创业之路…………… (49)
11. 不平凡的人——菲力普·亚默尔的不凡经历…………… (53)
12. 电熨斗的故事——利查逊的不平坦之路…………… (58)
13. 由小商贩到饭店大王
——希尔顿的坎坷创业之路 …………… (62)
14. 勇于标新立异的人
——冰之王弗雷德里克·图德的艰难创业历程…………… (66)
15. 一个勇于开拓未知领域的人
——塞缪尔·科尔特的奋斗史…………… (71)

16. 由童工到亿万富翁
——尤金尼·杜尔奈的发家史…………… (76)
17. 负债累累的发明家——查尔斯·古德伊磨难记…… (81)
18. 女性的骄傲
——伊黛·罗新撒尔少女公司的发展之路…………… (85)
19. 黑人大亨——乔治·约翰逊创业记…………… (89)
20. 几度低谷 几度峰巅
——A&P 艰难曲折的发家史 …………… (94)
21. 靠女人发家——柏特利成功的美谈…………… (99)
22. 华人金融大亨——蔡志勇搏击华尔街 …………… (103)
23. 由小厂主到工业巨头
——罗辛·卡弗艰辛的创业之路 …………… (108)
24. 坎坷的创业者
——默里·哈波尔创建彭特尔公司 …………… (112)
25. 剃刀之战——六十年代吉列公司磨难记 …………… (117)
26. 丰田传奇——丰田汽车公司从困境中崛起 …………… (121)
27. 本田的神话——本田宗一郎发家史 …………… (130)
28. “经营之神”——松下幸之助的坎坷经历 …………… (135)
29. 废墟上建起的电子帝国
——索尼公司的创业之路 …………… (139)
30. 滴水聚成“洋”
——日本三洋电器公司总裁井植薰的成功之路 … (144)
31. 拉链大王——吉田忠雄的传奇经历 …………… (150)
32. 汽车工业的救世主
——李·艾科卡的传奇经历 …………… (155)
33. 重建汽车王国
——罗杰·史密斯挽救通用汽车公司 …………… (163)

34. 在人生的大漠里跋涉
——纺织业巨头克里斯托弗·霍格的曲折经历 … (170)
35. “苹果金童”——苹果公司在硅谷中崛起 …………… (175)
36. 勇气创造奇迹
——弗雷德·史密斯与联邦快递公司的创业历程…………
…………… (182)
37. 敢为天下先——ICI 公司的创业之路 …………… (188)
38. 永不低头的人——戴维·普拉斯托的传奇经历 … (193)
39. 一代名车的始作俑者
——亨利·利兰的创业足迹 …………… (199)
40. 保险业不保险——德雷顿的成功之路 …………… (203)

创造男人的帝国

——吉列的艰难创业之道

吉列公司统治世界剃须刀市场近一百年,仅1962年,它的单刃刀片就占有美国市场的70%,双刃刀片更高达90%。然而,它的创始人金·坎普·吉列却经历了一段坎坷的创业历程。

推销员的梦想

十九世纪末的美国,社会处于激烈竞争中,到处传诵着许多人一夜之间发财致富的故事,吸引着大批的年轻人去追求、探索。

金·坎普·吉列就生活在这个时代的美国。1871年,他16岁的时候,就因父亲的生意被大火烧毁而被迫辍学。他开始为芝加哥和纽约的一些公司充当推销员,以后又为堪萨斯的一家公司服务。

吉列干活非常卖劲,每天为了推销货物四处奔波,很快便积累了一大笔钱,还娶了一个温柔可爱的妻子,生活得美满幸福。

当时的美国,很多人都凭着两三项发明而成为富翁。当吉列还年幼的时候,他的父亲也经常搞一些小发明,这使得吉列自幼便对发明有着浓厚的兴趣。

推销员的生活虽然干得十分出色，日子过得也很富足。可是，躺在温柔乡里的吉列似乎并不感到满足，他总感到生活里好象缺了些什么。

每天回家，吉列都津津乐道向妻子讲述别人的发明事迹，幻想着有朝一日自己也能走上一条靠发明致富的道路。

艰难的实验

1895年，吉列给王冠公司当推销员。有一天，老板威廉·佩因特告诉他，如果发明一种用完即扔的产品，顾客就得总是来购买，这样就能很快发财。这段话对吉列的触动很大，他开始思考着自己的发明计划。

吉列每天出门之前都必须剃须修面。一天，他用一把用钝了的普通刮胡刀刮脸，虽然事先他磨了很久，刮的时候还是在脸上留下了几道血痕。看到一堆废弃的剃须刀，他的灵感突然来了：“为什么不发明一种更方便的刮胡刀呢？”

吉列异常兴奋，感到成功就在眼前。

吉列毅然辞去了推销员的工作，到五金店里买回了锉刀、夹钳、黄铜、带钢、关起门来埋头设计。

吉列设想，新的剃须刀一定要安全，便于拆卸，还要能够更换刀片。他把自己关在一个小实验室里，发疯似地做着实验。

然而，时间一天天地过去了，那近在咫尺的成功却总离他有一段距离。转眼，吉列在炉火的熏烤下做了六年的实验。新式刀片占据了吉列的一切，他把自己的命运和家庭的温暖全都抵押上去。

一天，吉列疲惫地到田边看着农夫用耙子平整土地。看着

农夫手中挥动自如的耙子，他突然受到了启发，他感到那就应该是刀架的形态。

吉列终于突破了过去归式长柄刮刀，设计出了新的刀架。他把薄刀片夹在两块薄金属片中，然后用一个当柄用的螺丝装置将其拧紧。这种新式刀片设计精巧，即使刮脸时不太细心，也不会刮破皮肤。

1901年，吉列制造出几件新式刀架的样品，设计出加工机械的图样，开始四处寻找厂商加工。然而，吉列即便是使尽了他那推销员的口才，那些只认钱而没有商业眼光的老板们丝毫不给他情面。看来，要想生产出新式刀架，只有自己集资生产了。

广告战略

吉列的努力终于如愿以偿了。他拿着自己的新式刀架，筹集了6万多美元的投资，于1903年成立了“吉列安全刮刀公司”。

吉列的刀片终于上市了，然而，却并不象想象的那样受到用户的青睐。转眼一年过去了，也只卖出了五十多把刀架和一百七十来个刀片。惨淡的经营惊得投资者们目瞪口呆，吉列更是忧心忡忡。

可是，吉列并不气馁，他依然对前途充满了信心。前进的道路总是坎坷的，经不起挫折就不可能达到成功。吉列始终相信，只要男人们的胡须还在不断地长出来，吉列就一定能成功。

为了使新式刀架为普通大众所接受，吉列开始把眼光盯在广告上。他悄悄地请了一位漫画家画了几幅漫画，其中一幅

是一对男女，男的满面胡须，盯着一柄新型刮胡刀；另一幅则画着几个不同的男士在不同的地方刮胡子。

漫画广告很快在闹市上竖立起来，让人忍俊不禁。漫画的形象性很快让公众知道了吉列新式刮刀，吉列乘胜追击，继续到一些销路很广的刊物上登广告，告诉公众新式的剃须刀安全舒适，不会伤及皮肤，而且剃须方便，即省钱又节约时间。

吉列的广告预算为每副剃须刀 5 美分，并且对顾客保证每片刀片至少可以刮 10 到 40 次。吉列的广告战略终于取得了成功。第二年，新式剃刀架就售出了 9 万把，刀片更高达 14,200 只。吉列剃须刀开始向市场迈进。

在战争中前进

1912 年，第一次世界大战爆发了。吉列也一刻不停地把眼光盯着战局的发展，盘算着如何把自己的新式剃刀推向世界。

1917 年，美国被卷入了战争。走上战场的士兵们不能向以前那样带着剃刀和磨刀的皮条、磨石。吉列相信，士兵们一定更乐于使用新式的保险剃刀。

吉列不失时机地向政府提议，以优惠折扣把自己的新产品卖给政府，很快，美国政府便发给每一个士兵一把吉列牌保险剃刀要求他们整肃仪容。紧接着，一把把新式剃刀被送进了盟军战壕。

虽然吉列的剃刀是以成本价卖给政府的，甚至自己还得掏运费，可是战后，士兵们都养成了用吉列剃刀刮须的习惯。战争结束后，盟军士兵又把这些剃须刀带回了自己的祖国，免费为吉列剃刀进行宣传。

二十年代,吉列又大做广告,把剃刀批发给商店,让商店当作给顾客的赠品,使得吉列剃刀深入到社会每一个角落。

吉列的剃刀的销售量终于大幅度地上升了,吉列开始在世界各地投资建厂,使得吉列剃刀传遍了世界各地。

百 货 奇 才

——麦西创建百货公司

世界上最大的百货公司之一——美国麦西公司，是由麦西在一百多年前创立的。麦西这个渔民的儿子，有着一种百折不挠的精神，一次又一次的失败，并没有压垮他，最后，他终于走向了成功。

波士顿谋生

麦西 19 岁那年，带着自己多年积攒的 500 美元，来到波士顿谋生。一年以后，他遇到了一个荷顿的贩布小商人，两人合伙开了个布店。麦西第一次涉足商业。

然而，麦西与荷顿妹妹的婚姻使得他与荷顿分道扬镳了。麦西另找了间小房子，和妻子一块开了个小店，经营针线、钮扣等小商品。

麦西以为小百货家家都要用，生意肯定会兴隆。可实际上针线等东西消耗量太小，一包针线卖出去后可以用上几年，要想赚钱很难。

没多久，麦西便把小店关了，盘存的物资卖出去之后，本钱也丢了一大半。

从此，麦西决定经营热门货。不久他就开办了自己的布店。麦西满以为自己经营布店的经验，能够轻车熟路，获得

长足发展。

可是，一经营起来，麦西才发现情况并不象想象的那么好。布匹、服装虽是热门货，可顾客们却习惯同老布店打交道，并不信任麦西这个外乡人。麦西的店面显得冷冷清清。

要吸引顾客就必须增加品种货色，做广告来扩大影响。可这些都需要大笔的钱。

正在这时，美国西部掀起了淘金热，麦西也动心了。他把存货盘给了荷顿，带着妻子踏上了西去的旅程。

波士顿的谋生岁月留给麦西的除了失败还是失败，那么在西部等待他的又会是什么呢？

西部淘金

加利福尼亚荒凉的平原给人一种冷清的感觉。而出产金砂的金矿上却挤满了人群，人们为财富互相争夺着，毫不相让。

可实际上并不是只有挖金砂才能赚到钱，为挖金者服务的各种方式也都是生财之道。

麦西来到旧金山，打定主意不去淘金，而是发挥自己所长，开了一个小店，依旧走经商之道。

麦西吸取以前的教训，坚持经营热门货，并且走薄利多销之路。他看到一种淘金用的平底锅非常好销，就购进了一大批，然后以低于其商店一成的价格出售，结果很快便销售一空，他由此赚了一大笔钱。

由于麦西的商店价格便宜，很快便在淘金者中享有了声誉，光顾的人也越来越多，麦西也很快积累了一大笔资金。

一年之后，麦西感到自己要想在商业上有所发展，还是应

该回到东部去，只有在那些商业中心，才能开办一流的商店。

哈佛山实验

麦西终于把旧金山的商店顶让出去了，带着一大笔钱和自己的经营之道，和妻子一块回到了马萨诸塞州。他们在哈佛山一带定居下来，开始尝试着用新的经营方法经商。

麦西在哈佛山开了一家布店，虽然店面很小，麦西还是很快显示了他的不凡。

麦西采取了一系列令人耳目一新的办法，经营他的小店。麦西首创了明码标价的制度，商店里所有的商品一律标明价码，任顾客挑选。这在当时差不多是百货业中的一种革命，很快推动了整个百货业的发展。

由于有了资金，麦西可以增加商品种类来吸引顾客，因此，他在卖布的同时，还卖其他一些日用百货。

为了吸引顾客，麦西无所不为。他还在每个不同的季节，推出不同的时令热门货，令顾客耳目一新。

此外，麦西还在广告上大作文章，利用不同的报纸，登出了内容、形式都非常新颖的广告，令人们耳目一新。

麦西的一系列措施，的确吸引了不少顾客。然而，哈佛山的地方太小，店面也不大，他的那种大家风范吸引来的顾客人数毕竟有限。很快，他便感到入不敷出了，紧接着，他连老本都赔了进去，再度陷入困境。

哈佛山的商业实践，终于让麦西再一次尝到了失败的苦头，他深感到，“江小容不了大龙”，从此，他把眼光放的更远了。

进军纽约

就在麦西再次陷入绝境，空有满腹经营之道而没处使的时候，荷顿主动找上门来。

荷顿知道，麦西是个真正的经商人才，虽然他走过许多弯路，经历了很多失败，荷顿也反对他同自己的妹妹结婚，可是，他相信麦西终有一天会成功的。而且，麦西现在也一步步地成熟起来，这次哈佛山的失败只不过是由于商店的地址没有选好而已。如果麦西的商店开在大地方，比如说波士顿，他那一套经营方式就一定能凑效。

荷顿这次来找麦西，是想和他再次联手经商，在波士顿开一家商店。荷顿认为，美国的经济正在起飞，只要有才能和魄力，就一定能使事业飞黄腾达。

荷顿要麦西和他一块到波士顿去共同创业。麦西也深深地被荷顿的设想所打动。他又何尝不知道这是一个创业的好时机呢？他又何尝不知道自己失败的原因呢？可是在他的心中正在酝酿着一个更远大的设想。

他对荷顿说：“这回我要办一个全美国最大最好的商店，我打算到纽约去，在那里，我一定能取得成功！”

麦西在纽约 14 号街开了一个店面，开始用他自己的经营之道，得心应手的经营。

麦西非常重视研究市场情况，不断推出新的服务措施，提高服务质量。在麦西公司对店员的服务态度要求非常严格，店员不允许和顾客发生争执。麦西还经常对每个店员进行不同形式的考验，有时他还请人到店里故意给店员出难题，以提高店员的服务水平。遇到了不合格的店员麦西便会毫不客气地

把他们解雇的。

麦西公司仍然坚持“薄利多销”的原则，使顾客能买到便宜合适的东西，以此来吸引更多的新顾客。麦西还最早在美国实行记帐买货的办法，即方便了顾客，又促进了销售。麦西公司总是在不断地改进自己的经营方式，只要能方便顾客，他们就千方百计地想办法满足。在这里，每一个顾客都会感到自己是上帝，都会得到世界上最好的服务。

由于麦西经营有方，十年之后，麦西公司便占了纽约 14 号街的半条街。进军纽约，麦西终于取得了巨大的成功。

一百多年后的今天，麦西公司依然是世界上最大的百货公司之一。

披荆斩棘的开国君主

——亨利·福特的奋斗史

威尔·罗杰斯在 20 世纪 20 年代说过“福特和查理·卓别林是世界上最知名的两个人物。”这话并不过分：曾被称为“经营怪杰”的亨利·福特，其“永远帝王”的风格，至今仍为许多人所追念，尤其是他在磨难中成功的动人事绩，更为人们所称颂。

无所事事的少年时代

1863 年 7 月，亨利·福特生于美国密执安州的一户普通农家。七岁时，在底特律城，亨利第一次看到了火车头并发生了浓厚的兴趣。他兴奋的一夜未眠，第二天一早就找来小壶和雪橇试制游戏用“火车头”。但是，一向勤俭而又严肃的父亲却不许他胡思乱想，除了上学之外，亨利必须要照料好一个个鸡舍。看鸡舍束缚了亨利的手脚，占用了他琢磨火车头和钟表的时间。亨利因而对这项工作十分讨厌，以至长大后一见到鸡肉就连连作呕。一天又一天，亨利终于无法忍受父亲强制下的农事而离家出走，到底特律密执安车厂当见习生。但他却在上班的第六天就被开除了。原因是，老资格的熟练工人无法修理的机械，亨利却不费吹灰之力就能修好，这的确让前辈们太丢面子了。亨利的父亲得知儿子被解雇，就把亨利介绍到朋友的黄