



海外富翁 经营之道

四维 罗丁 江帆 刘滨 北辰 编译



C91
95

海外富翁经营之道

四维 罗丁 江帆 刘滨 北辰 编译

黑龙江人民出版社

1989年·哈尔滨

责任编辑：王 爽
封面设计：李 欣
责任校对：李睿玲

海外富翁经营之道

四维 罗丁 江帆 刘滨 北辰 编译

黑龙江人民出版社出版发行

(哈尔滨市道里地段街179号)

开本787 × 1092毫米 1 / 32印张· 6

字数：130000

1989年5月第1版 1989年5月第1次印刷

印数—10000

ISBN 7-207-00748-5 / F·116

定价：2.20元

编 者 的 话

《海外富翁经营之道》一书，刊载了近代世界上近百名百万富翁的发家史，内容涉及了他们的方方面面。这之中有他们在创业中的含辛茹苦；在困境中的坎坷与奋斗；在竞争中的智谋应变；在经营中的方法与秘诀。同时也写了他们发迹的历程，他们独特的思维和鲜明的个性，以及在不同社会制度下的人际关系纠葛……。

因此，读者通过此书在审视实业之群诸多侧面的时候，不仅能够激起你的风险意识和进取精神，还可以领悟到立足于世的人生哲理。

如今，在改革开放、发展商品经济的历史背景下，我们推出《海外富翁经营之道》一书，自信这是适时之举。期望对你的事业能有所助益。

编 者

一九八八年三月

目 录

1	保罗·盖帝经营史·····	(1)
2	女点心业主的创业史·····	(7)
3	“芬克”的发家秘方·····	(8)
4	泰国财政之王陈弼臣·····	(11)
5	金堆玉砌闪闪生辉的事业·····	(14)
6	使考陶尔兹公司转危为安的神人·····	(16)
7	被列宁接见过的美国百万富翁·····	(18)
8	令人折服的女改革家·····	(20)
9	菲亚特公司何以转败为胜·····	(22)
10	西德抢新鲜公司·····	(24)
11	一个家族兴衰的启示·····	(25)
12	家庭公司显神威·····	(26)
13	美国女企业家与日俱增·····	(28)
14	乐做古怪生意的科恩·····	(29)
15	亿万富翁戴马雷的经营策略·····	(30)
16	凤凰影业公司的创使人·····	(32)
17	哥伦比亚的经济奇才·····	(34)
18	松下公司的大经理山下俊彦·····	(36)
19	三名创造世界最大速递网络的大学生·····	(38)
20	腰缠万贯的辛格浩·····	(40)
21	为满足所有用户而烦恼·····	(43)
22	拉链大亨吉田·····	(45)

23	瑞典沃尔沃公司的改革家·····	(47)
24	托马斯·利普顿的美洲计划·····	(51)
25	一个传奇式的华人贸易商·····	(53)
26	出卖“成功之道”的企业家·····	(55)
27	亿万富翁坪内的经营之道·····	(58)
28	史密斯的经营术·····	(60)
29	台湾的亨利·福特——燕维安·····	(61)
30	创造奇迹的人·····	(62)
31	低价商品同样在市场上走俏·····	(64)
32	为汽车美容的人·····	(66)
33	磊落的富豪士光敏夫·····	(67)
34	日本机器人大王——稻叶清·····	(68)
35	美国的青少年企业家·····	(71)
36	美国企业家的代表人物·····	(74)
37	贫寒出身的台湾富豪王永庆·····	(75)
38	“痴人说梦”般的雄才大智·····	(76)
39	违抗父命的女企业家·····	(78)
40	芬兰的女广告专家·····	(79)
41	世界巨富包玉刚和他的接班人·····	(80)
42	“全线奖”荣获者桑德爾的经营方法·····	(83)
43	南朝鲜“三星财团”的巨头·····	(84)
44	台湾女强人——吴舜文·····	(88)
45	泛美航空公司的创始人·····	(92)
46	爱玛和卡隆门的发财之道·····	(95)
47	苹果电脑公司的创立和发展·····	(97)
48	日本最大企业家斋藤的微笑·····	(100)
49	从工人到总裁的山本健一·····	(104)

50	表面斯文的冒险家——波音·····	(107)
51	可口可乐的百年史·····	(110)
52	凯劳哥的成功·····	(113)
53	世界最大联合企业董事长的憾事·····	(115)
54	一个普通而又奇特的大财阀·····	(119)
55	美国航空界巨子·····	(123)
56	以情取胜的推销·····	(125)
57	美国最成功的企业家·····	(127)
58	借中国食品声誉起家的亿万富翁·····	(129)
59	半瘫女老板在走强者的路·····	(133)
60	美国铁路建筑师和商人汤姆森·····	(135)
61	少年经理真可畏·····	(138)
62	不受金钱左右的女服装设计师大师·····	(141)
63	美国汽车大制造商福特家族·····	(143)
64	雨天的启发使她走上了成功之路·····	(150)
65	本田的最大资本和他成功的秘诀·····	(157)
66	从制鞋起步的耐克公司·····	(158)
67	自动降价法带来的效益·····	(159)
68	善于突破逆境的平岩·····	(161)
69	劳斯莱斯公司的经营宗旨·····	(163)
70	三菱财团创始人岩崎的经营哲学·····	(164)
71	绝妙的经营术·····	(165)
72	日立公司的日立魂·····	(166)
73	“寝室创业”的迈克·代尔·····	(168)
74	钢铁怪杰威耶的人生哲学·····	(170)
75	独具个性的三大企业家·····	(172)
76	百万富翁的人格特征·····	(173)

77	美国大老板的年薪	(174)
78	一份奇特的遗产	(175)
79	两种推销法而导致的不同结局	(176)
80	企业家必备素质的测验	(176)
81	生意中的“三思考”	(178)
82	谈判的技巧	(179)
83	推销员应具备的素质	(182)
84	驰名于世的瑞士手表新经营策略	(184)
85	值得效仿的理财之道	(184)

1. 保罗·盖帝经营史

保罗·盖帝是个成功的石油商之子，他自童年起就受到石油热的熏陶了。1914年，他21岁时正式投身到石油业。那时，他刚结束在英国牛津大学的2年教育，回到美国，原来的计划是进入外交界服务，但是他延缓了这项计划，想先在奥克拉荷马州试试运气，在不知是否藏油的区域开凿油井。

时机很有利，当时正是美国石油业的全盛时期。每天有人发财也有人破产。许多把家产全都投资在油田中的人，发现他们的资产和努力的收获只是几个伤心的干洞；今天以高价买进的油田，第二天可能就会发现是一分不值。这是个极有刺激性的赌博，赌注很高，保罗·盖帝被卷进去了。

1915年晚秋，保罗·盖帝得知有块油田在拍卖，便去勘探了那块地，认为极有希望。但他当时没有资产，每个月只有100美元的生活费，根本无法跟其他油商竞争，于是他请求他存款的银行派代表到拍卖场中替他喊价。这一招果然灵验，许多凿井人都以为如果一个银行家来参加拍卖，唯一的可能是，有一家大的石油公司也对那块地有意，并且准备压过其他人的任何喊价，所以别人都放弃了出价，结果保罗·盖帝以500美元的最低价把这块地买到了手。紧接着，他就与人合作，于次年1月初开始了他的第一个油井的试挖工作。幸运的是，1个月后，他就挖到了油矿，并且每天能产720桶原油。2周后，他把油田卖给了一家炼油公司，分得了12,000美元。虽然比起其他人所赚的，这笔钱并不惊人，但

却足以使保罗·盖帝相信他应该留在石油业中，继续凿井。此后，他不断买进卖出油田，不断钻井。通常他自任地质家、法律顾问、钻井监督、爆炸专家，甚至有时还兼任搬运工人。

1916年，他与父亲合伙组建了盖帝石油公司。仅几个月，他就做成了好几笔赚钱的买进卖出生意，也买进了几块能产油的土地，于是盖帝公司迅速发达起来了。相应的，他在其中的30%的股份也渐渐值钱了。此外他还经常谋求其它生财的机会。终于经过3年的艰苦、辛劳的工作，他在美国石油工业中已打下了基础。虽然当时他还不满24岁，但已是个成功的凿井人了，而且已赚得了第一个100万美元。他是个百万富翁了！

保罗·盖帝常被人问过这样的问题：“我——或是其他的人——该怎么做，才能成功呢？”他回答说，在事业上谋取成功，没有什么绝对的公式。但如果能遵行某些原则的话，能将成功的希望提高很多。这些原则是他在毕生的事业生涯中一直遵行不悖的。他认为：

1. 几乎没有例外，在商场中赚大钱的方法只有一个——就是做你自己的事业。想从商的人应该选取他熟悉而了解的那一行。显然地，刚开始他不可能熟悉所有该知道的，但是在他还没有对这行有充分而具体的工作知识前，他不应该遽然开始。

2. 商人绝不能无视于一切生意的中心目标——为更多的人，以更低的价钱生产更多更好的商品，或提供更多更好的服务。

3. 节俭为商业成功的必需条件。商人一定要严格规律自己，不作浪费，不论是在私生活上还是在业务上“先赚钱，再考虑花钱”是企业成功的人的最佳信条。

4. 永远不要忽视或遗漏任何合法的扩张机会。但另一方面，商人也永远要保护自己，不致受诱惑作盲目的扩张计划，而事先却缺乏充分的判断及考虑。

5. 商人必须亲理业务。他不能指望他的雇员能象他一样又能作又能思想。如果他们能，他们就不会是雇员了。

6. 商人必须不断寻找新的方法，来改良产品及服务，以求增加生产及销售和降低成本。时机很重要，一般商人在生意顺利的时候，往往不去考虑谋求经济的方法，但那却是他们能有心力余暇考察业务的时机。许多商人都是在景气不景气的時候才恐慌，结果往往弄错了方向，反而使得成本升高。

7. 商人必须愿意冒险——如果他认为值得的话，他可以冒险投资及向外借款。但借款一定要设法迅速还清，失去信用最易导致关门大吉。

8. 商人一定要不断寻找新的或未经开发的市场。世界大部分的人和地方，都盼望能买到外国货，精明的商人要向国外市场动脑筋。

9. 对工作及产品负责的好信誉，最能带给消费者信心。商人必须顾及品质保证，以及维护消费者的利益。值得大众信赖的厂商，毫无困难地能使订单源源不断。

10. 不论一个人积累了多少财富，如果他是商人，他就必须永远将自己的财富作为改进大众生活的一个工具。他必须记得，他对同仁、雇工、股东，以及社会大众都有责任。

如果你有能力认清周围无数的好机会，也能遵行上述的原则，也愿意努力工作的话，你也可以赚进百万元。

人需要运气，知识，勤劳——尤其是勤劳——这三样，才能变成百万富翁。但更重要的是，他需要“百万富翁脑筋”：充分灵敏的头脑，把一个人的技巧和学问，贯注于他生意上

的事项和目标。

有一次，保罗·盖帝雇了一个叫乔治·密勒的人，主管加州洛杉矶郊外保罗·盖帝拥有的一些油田。乔治是一名诚实的、勤奋的、懂行的人。他的薪水与他所负的责任相称，而他似乎完全满意于他的工作收入。但是，每次保罗·盖帝去看自己的工地，检查挖掘现场、装备和油井，都免不了见到一些保罗·盖帝认为是错误的作法或不讲效率实效的情形。同时保罗·盖帝觉得乔治花太多时间在洛杉矶的办公室里办公，而在外头——油田上、现场上的时间不够，乔治无法亲自监督作业情形，贯彻其责任。所有这些因素，使生产的费用高，进度缓慢，利润减少。但保罗·盖帝喜欢乔治，而且确认乔治拥有第一流监督管理的条件。过了几个星期，保罗·盖帝与乔治进行一次谈话，明确告诉乔治，这种工作方式，应该改进。

“很怪，我不过在现场呆个把小时，就发现好几个地方，可以用更好的或更廉价的方式去做，增加生产和利润。”保罗·盖帝告诉乔治：“坦白说，我不懂为什么你看不出来”。

“那是你自己的油田”，乔治说明：“油田上的一切事物，跟你都有直接切身的关系。那就足以使你眼光锐利，看出节省——因此，可以赚更多钱的方法。”

保罗·盖帝以前从未这样想过，一连几天都在思考乔治的话，然后决定做个试验。保罗·盖帝跟乔治又做了一次谈话。

“听我说，乔治，假如我把这片地交给你，”保罗·盖帝提议。“我付给你利润的百分比，而不是薪水。我们的作业越有效率，利润就会越高——而你赚的钱就越多。”

乔治考虑了一下，认真地接受了这个提议。

局面立即改变了，真象奇迹似地。一旦乔治了解他自己对油田“也有直接切身的关系”，他真的就放手工作了。他不再仅仅是领取工薪的职员，他开始真正关心减低费用，提高产量，增加他要共享的利润。乔治以一种与过去完全不同的眼光来看油井现场的工作情况，立刻就看出以前看不到的错误。乔治遣散一些多余的工人，最大程度地降低生产费用，利用他本身学到的知识，想出更好的作业方法。以前乔治每个星期都有2、3天坐在洛杉矶的办公室里，如今一个月才到那儿去1、2次，而且每次去的时间都很短，办完事马上回到油田。

当保罗·盖帝又去察看那片油田时，已经是乔治以新的方式管理油田的60天之后。保罗·盖帝详细地察看作业情况，但是不能找到毛病。不用说，保罗·盖帝跟乔治主管比以往赚了更多的钱。

依据保罗·盖帝地观察，发现人的才干和工作态度，基本上可以分成四个类型：

第一类人，当他们完全为自己工作的时候——当他们拥有和操作自己的事业——工作最出色。这种人不愿受雇于别人。他们的愿望是，充分地独立。他们才不关心按月领薪工作的安全感。他们要建立他们自己的安全感，完全靠自己建立他们的前途。总而言之，他们要当自己的老板，甘心承担责任，甘心冒险。

第二类人，由于有许多的原因，不要自己做生意但是他们替别人工作，取得最大，有时候是卓越的成就。从完全拿佣金的第一流推销员做起，完全依靠他们的成绩，成长为商业界最佳的高级干部。

第三类人，包括那些只愿拿薪水者，这种人不太喜欢冒

险，而且当他们受雇于别人时，安于享有安定薪水的安全感，工作成绩出色。这类人专心，可靠。他们对老板忠心，但是满足于普通薪水有限的鼓励，期望偶尔薪水增加一点。他们缺少前面两类人的进取心和独立性。

第四类人，是那些为别人工作的人，他们缺少要为其老板赚钱的动机或欲望。显然地，在一个自由企业的体系里，这种态度是致命的。不过，有不少的人，在商业界里拥有——或想拥有经理职位的人，他们的想法跟一般邮政人员几乎一样，反正他们能按时领到薪水就行了。

好多象这种邮政人员的人，花了好几年——甚至好几十年——想爬上成功之梯的上面几级，但是奇怪怎么也爬不上去。他们不能明白为什么他们不能担任重要职位，不能“发财”。

他们失败的原因是什么呢？事实上是因为他们的思想。

那一种“百万富翁脑筋”，它会使一个人在事业上遥遥领先，不管是自己当老板，或替人做事。有百万富翁脑筋的人，永远是，而且最主要的是，关心成本和利润。它最可能第一、二类人中找到。这种百万富翁脑筋，在第三种人中，很难见到。在第四种人中，是完全不存在的。正是这些对他们自己的价值有最荒诞妄想的人——这些做得最少要求最多的人，把服务的公司看成一座宝山，只想到他们该得到的好东西，没想到他们该付出忠心，努力地工作。

2. 女点心业主的创业史

李玛丽在香港的点心制造业上，可算是首屈一指的人物，她拥有最大的点心制造厂，在台湾、洛杉矶、纽约等地均开有分店。尽管经营此业已30余载，李玛丽在填写表格时，在职业一栏中总是写“家庭主妇”。

当初的出山，实属偶然。3个孩子在国外上寄宿学校，李玛丽一个人在家闲得无聊，心想，为什么不把我在美国得到的政治经济学士学位派上用场呢？1965年，她办了一所烹饪学校，后来，又在电视台主持一系列烹饪节目。1966年，在几个学生的建议下，她创办了自己的第一家面包房。但直至今日，她始终坚持说从未向经商的丈夫要过“一分钱”。

李玛丽的公司如今在香港已发展到有52家商店，台湾有9家，纽约5家，洛杉矶3家。除此以外，她在香港还拥有若干家饭馆和小吃店，所以雇员加起来达到1600人。

精明能干的李女士利用香港的繁荣和对西点不断扩大的需求，向市场提供600多种点心，使精制的西点在香港普及开来。她的点心房声名大振。香港的新郎们如今以能在婚礼上向来宾赠送李玛丽公司的点心礼品券为荣。

但57岁的李女士深感作为一名妇女创业之艰苦，要想有所建树就更不容易，到很容易坏了名声。1984年，香港谣言四起，说她的公司要倒闭了，弄得大批持礼品券者涌向商店要求兑换现金。李不得不在两天内卖掉100万块点心。她说：“人们总是挤兑我们女人，就连我和我的合伙人都是妇女这

一点，都不能容忍。”人们不相信两个女人能把个事业弄得如此红火？

3个孩子中，没有一个经商的，李玛丽自己着手作退休准备，逐步把权力、责任下放。最近她不得不把公司的30%的股份转给了一名高级职员。一年中，有很多时候，她跑到美国和英国看望孩子们，或照看那里的分店。尽管事业蒸蒸日上，但有些人总不大相信，一个女人如何能把某种业余爱好变成了如此兴旺发达的一项事业，这是李玛丽所奋斗的成功之点。

3. “芬克”的发家秘方

联邦德国第三大高档时装公司——“芬克”时装公司是一家专做女式时装的公司，位于法兰克福附近，在联邦德国有职工1100人，在其他国家还有近2000人，年产量200万件，销售额405亿马克，在欧洲颇负盛名。“芬克”的名字来自开办该公司的女企业家，芬克女士本人就是一位著名的服装设计大师。如今，在联邦德国以至西欧，人们一提到连衣裙，就想起了“芬克”，“芬克”简直就成了连衣裙的代名词。

“芬克”时装大多通过专业时装零售商和高档时装店销往世界70多个国家和地区，主销西欧共同体各国。据说世界约有100万妇女购买“芬克”时装。

“芬克”时装公司的产品分4组，每组有自己的商标，自成体系，各有风格。

1. “芬克”时装2件套、3件套、连衣裙、针织长裙、

大衣、晚礼服等。这组时装有适合办公及城市穿着的，有过周末或旅行时穿着的，也有出席鸡尾酒会、晚会的时装。这组时装的对象是30—50岁左右、有职业的、风度优雅的妇女。这类服装在“芬克”时装中处于优势，占销售额的50%左右。

2. 组合时装，这是当今时装的重要支柱，太都是针织衣与裤子、衬衫与裙子相配，活泼潇洒，色彩谐调，既有整体感又有单一性，适合各种场合穿着。这组时装的对象为爱运动的、年轻的妇女，占销售额的20%左右。

3. 各种女外装，尺寸38—52，是为欧洲肥胖型妇女设计的。这种服装扬长避短，别具一格，深受特殊体型妇女喜爱，占销售额的20%左右。

4. 高档巴黎时装，包括2件套、3件套、连衣裙、晚礼服等。这种时装款式独特，个性突出，做工精致，价格昂贵，是专为各界社会名流设计的，占销售额的10%左右，其中用丝绸面料做的时装占20%。

“芬克”时装公司总部有设计、制版、打样、广告、销售、计划、管理、仓库、包装、运输等部门，在联邦德国有5个时装加工厂，在香港地区和葡萄牙、南斯拉夫、意大利、瑞士等国有10个加工厂。四分之三的产品在国外加工，香港是“芬克”公司的主要加工基地。公司总部将所有的面料、款式裁剪、辅料等提供给它的加工厂，加工完后再由总部集中，进行双重质量检验，负责包装发运。

“芬克”时装公司的宗旨是：款式新、批量小、价格高、质量精、把关严、交货快、服务好。他的销售特点是先接单后生产。按期交货的销售制度在欧洲服装加工业中相当普遍。具体做法如下：