



像他们那样 创富

最故事系列 成功
商业巨子
经典励志故事

毅力 / 智慧 / 机会 / 勇气 / 诚信 / 放弃

英涛 著

马云

牛根生

¥

朱家良
减勤

¥
寿良

张兴标

比尔·盖茨

湖南文艺出版社
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE



像他们那样 创富

最故事系列 成功
商业巨子
经典励志故事

毅力 / 智慧 / 机会 / 勇气 / 诚信 / 放弃

英涛 著

湖南文艺出版社
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

像他们那样创富：成功商业巨子经典励志故事 / 英涛著.

—长沙：湖南文艺出版社，2009.1

ISBN 978-7-5404-4308-5

I. 像… II. 英… III. 企业家 - 生平事迹 - 世界 - 青少年读物

IV. K815.38-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 213625 号

像他们那样创富

——成功商业巨子经典励志故事

出 版 人：刘清华

作 者：英 涛

责任编辑：陈新文

整体设计：进 子 吴学军 蒋武智 郭 燕 李俏丹

排版制作：佳尚设计

湖南文艺出版社出版、发行

(长沙市雨花区东二环一段 508 号 邮编：410014)

<http://www.hnwy.net>

湖南省新华书店经销

长沙化勘印刷有限公司印刷

2009 年 2 月第 1 版第 1 次印刷

开本 = 787 × 1092mm 1/16

印张 = 13.25

印数 = 1-8,000

书号 = ISBN 978-7-5404-4308-5

定价 = 20.00 元

若有质量问题 请直接与本社出版科联系调换。

目 录

毅力

- 你们一定需要这个→002
- 争做第一人→004
- “墓碑”更重要→006
- 未来不是规划出来的→009
- 用死的力气来活→011
- 把不可能变成可能→013
- 别忘了蚂蚁→015
- 不要停下来→018
- 把简单的事情做好→021
- 出租车里的 CEO→024
- 还有什么不可以战胜→027
- 你养过鸡吗→029
- 凭什么让别人相信你→031
- 一辈子只做一件事→033
- 用勇气铲平成功之路→035
- 在绝望的时候活下来→037

智慧

- 百事可乐的假想敌→041
- 认清自己的优势→044

三十五块钱的希望→046
成败由自己定义→048
戴上面具看自己→050
电扇为什么不能是彩色的→052
敢为人后→054
个性就是财富→056
借一双翅膀来飞翔→059
看清楚自己→061
浪漫也是一种实力→063
落水的高尔夫球→065
“迷路”也是路→067
你以为你是谁→070
它管用→072
它值得→074
为了少干二十年→076
握在手中的财富→079
与别人不一样→081
原来气球可以这样做→083
只要动一下→085
只要眼睛没被烟雾迷住→087

机会

让委屈变成机会→090
厕所旁边的黄金→092
成功的停顿→095
感谢对手→097
还能做九千件事→099
杀出一条穷路来→101

失败中的机会→104
因为总结，所以成功→107
灾难也可以是机会→110

勇气

冲上前线→113
宝剑送英雄→115
从心灵激发→117
赌的就是自己→119
发财要趁早→121
红灯也不怕→123
就凭我行→125
卖的就是生活方式→127
让敌人站到你的屋檐下→130
融入进去→132
投资自己→135
我还有架梯子→137
小中“建”大→139
一眼的机遇→142
有“空”就有钱→144
跃上高枝→147
“张冠李戴”之妙→149
最大的创新就是模仿→151
做真实的自己→153

诚信

体贴→156
好的习惯决定成功→158

卖给自己吃→161

人是最没有风险的→163

体贴 + 创意 = 赚钱的革命→166

推销的是自己→168

小心流弹→171

一盒内脂豆腐→174

一厘米的差距→176

一支烟→178

重视他们→180

付出

先放好你生命中的大石块→184

付出比取得更重要→186

赢在饶恕→188

成功需要不断的放弃→190

扶起你的树→192

亏就是赚→194

你准备好了吗→196

七分力，七分利→198

像火山一样喷发→201

只做大事→203

自己给自己搭桥→205

毅力

要把这一件事情做好,做成永远具有核心竞争力的产品,永远不被别的公司淘汰,就必须心无旁骛,像打井一样,自始至终认定一个位置挖下去,这样挖得越深,水也就越甜。

其

实失败离成功只一步之遥，只要你不轻言放弃，成功就会向你招手。



你们一定需要这个

日本松下电器公司的总裁松下幸之助，年轻的时候家里十分贫困，所有的生活来源都靠他来承担。他天天为了养家糊口而疲于奔命。

一天他来到一家电器工厂求职，希望工厂的负责人能够安排他一个哪怕是最底层的工作。可这位负责人见他衣着肮脏，又瘦又小，压根儿就瞧不起他，但又不好直截了当地拒绝，就随口说，“你过一个月来吧，那时候也许我们这里需要人。”过了一个月，松下幸之助真的又找去了，这位负责人又推托说你过几天再来吧，我们还需要研究一下。过了几天，松下幸之助又去了，这回负责人干脆说出真正的理由，“你这个样子是进不了我们工厂的，你走吧。”松下幸之助没有走，而是问这个负责人，“你告诉我到底要怎么样你才会答应我来你们工厂上班。”这位负责人告诉松下幸之助，到这家工厂上班不但需要衣着整洁而且需要懂得一些电器方面的知识。两个月后松下幸之助再次推开了这位负责人的门。这位负责人在对松下幸之助一番考核之后，感叹地说，“我在这个位子上几十年了，还是头一次见到你这样有耐心和韧性的求职者。”



人物链接

松下幸之助被人称为“经营之神”，“事业部”、“终身雇佣制”、“年功序列”等日本企业的管理制度都由他首创。他用一句话概括自己的经营哲学：首先要细心倾听他人的意见。

与松下幸之助相似的西蒙·福格也有这么一段求职故事，那时西蒙·福格刚从大学毕业，一直找不到工作四处碰壁。一天，西蒙·福格来到世界上著名的《泰晤士报》编辑部。他问总编，“你们需要编辑吗？”总编头也不抬，“不要！”“那么你们需要记者吗？”“不要，不要！”总编不耐烦地说。西蒙·福格毫不气馁，“那么，排版校对呢，或者说打杂也行。”总编干脆下逐客令，“你给我出去，我们这里什么人也不需要。”西蒙·福格微微一笑，“不，你们一定需要这个。”一边说一边取出一块告示牌。总编一看不由得笑了。告示牌上写着“额满，暂不聘用人员。”总编再看西蒙·福格，他仍旧一脸的真诚与执著。总编决定聘用西蒙。

西蒙·福格和松下幸之助都成功地被聘用，这和他们锲而不舍的精神有关系。而我们许多人在求职的时候一遇到一点拒绝或者挫折就落荒而逃，根本没有勇气和智慧再说一句，“不，你们一定需要这个。”其实失败离成功只一步之遥，只要你不轻言放弃，成功就会向你招手。

大

为做第一，或者说是站到人生的最前面，这本身就是对自己的一种肯定，给自己一种积极向上的心态，只有拥有这样的心态，才能够把自己的事业做得越来越好。



争做第一人

1972年，靳羽西移居到美国的纽约，在一次偶然的機會当中，她成了曼哈顿有线电视台的一名中英文主持人。在主持节目的过程中，她发现许多十分有趣的事情，许多美国人都了解当时的中国，经常有人会问靳羽西一些十分好笑的问题。

一天，她刚走上台阶，就碰到一位美国同事十分好奇地盯着她的脚看，最后非常奇怪地对她说：“你怎么是大脚？不是说中国妇女的脚都是小的吗？”靳羽西十分惊讶，七十年代的美国人竟然还会问出这样的问题来，可见他们多么地不了解中国。

回到办公室，靳羽西忽然间产生了一个想法，就是专门制作一档反映中国的电视节目在美国的电视台播放，这样就可以让美国人近距离地了解中国了。想法一产生，靳羽西再也放不下，因为她知道这对于自己来说是一个机会，而且在当时的美国没有人做这样的节目，如果节目做得好，一定会成为自己事业的一个新起点。但靳羽西心里还是十分地不安，她毕竟没有做过这类节目，她也不知道从哪儿下手，因为她就是美国做这类节目的第一人，根本就没有谁可以借鉴。

想到第一个，靳羽西忽然想起小时候的一件事情，有一天自己的父亲忽然问她：你记得世界上最高的山是哪一座吗？她马上回答说是珠穆朗玛峰，因为父亲曾经告诉过她。父亲又问，那第二高的呢？靳羽西回答不出来。父亲又问是谁第一个走出宇宙飞船登上月球的？靳羽西马上回答出来，父亲又问谁是第二个呢？靳羽西又回答不出来。父亲看着靳羽西说：“记住了，别人永远记住的是第一个，第二个和默默无闻其实没有什么差别，所以你这一辈子永远要记住，你要去争的永远是第一。”想到这件事的时候，靳羽西忽然信心大增，她决定不管如何都要去试试，因

为只有试过了自己才能够无悔。

不知经过多少波折，靳羽西制作的电视系列片《看东方》终于在美国的电视台播出了，这部反映东方文化、东方风俗人情、自然风光的电视系列片，一下子打动了美国人，他们终于明白东方文化和东方风俗是什么样的，而不是他们所想象的那样。在做《看东方》节目的同时，靳羽西想到中国人也同样需要了解美国，了解世界，于是她开始制作《世界各地》，并最后成功地和中央电视台合作，在中央电视台播出。这也是中国人第一次通过电视看到和了解了外面的世界；更是中央电视台的屏幕上第一次出现由美国人制作并主持的节目，难怪许多媒体说靳羽西是第一个将东西方联系起来的电视记者。

其实在靳羽西身上这样的第一的事情还很多，她是第一个为美国公众电视网（PBS）主持中华人民共和国国庆三十五周年庆典的电视直播节目的主持人，她还第一个专为亚洲女性设计色彩理论系统、专为亚洲女性研制了化妆品，她还第一个……

第一！争做第一！是靳羽西一生不变的追求，其实靳羽西心里也明白，想做第一和最后能不能做到第一，和许多因素有关，但追不追求第一和敢不敢去做第一却和自己有关，只有去争取了，那么第一没有做成，自己也是无悔的。

靳羽西今天也终于明白了父亲当时的苦心，其实父亲并不是要求自己什么都要去争第一，而是希望自己能够有一个良好的心态，因为做第一，或者说是站到人生的最前面，这本身就是对自己的一种肯定，给自己一种积极向上的心态，只有拥有这样的心态，才能够把自己的事业做得越来越好。



人物链接

靳羽西是个不安于现状的人，挑战构成了她生活的要素，她总是展开双臂迎接挑战。多年来，电视主持人的工作需要她长年化妆，她也有机会用过世界上各种化妆品，但她还是常常为找不到适合亚洲人肤色的化妆品而烦恼。因此她开辟一项新的事业，创立了羽西化妆品公司，研制了一套专为亚洲女性设计的羽西系列化妆品，开始了“美的使者”的历程。

如今，在中国国家统计局和中国中央电视台的调查评比中，“羽西”牌化妆品获得了“消费者心目中的最佳名牌”第一名；羽西化妆品公司成了中国化妆品行业中的佼佼者；她还与世界五大化妆品企业之一的法国COTY跨国企业合作，在上海浦东建立了世界一流水平的化妆品生产企业。《纽约时报》再次发表文章，说靳羽西是“中国化妆品的皇后”。她正在竭尽全力使自己的又一个梦想变为现实，那就是——让占中国人口将近一半的女性们漂亮起来，让西方人刮目再看东方。

墓

是每个人的归宿，碑是对人一生的记录，而椅子则代表人在世界上的一种位置。



“墓碑”更重要

还在读大学的时候，宋山木就懂得，在困难面前，只有努力去做，才能得到最好的结果了。

大二那年，他十八岁，父亲说你已经成人了，要自己养活自己了。于是，他先是把照片印成书签卖给别人，两分钱的成本，他卖一毛钱一套，这样一个月就挣了三十五元，抵得上父亲当时一个月的工资。另外，他还用父亲给他买的相机，在图书馆门前摆了个照相摊子，六毛钱一份。挣钱的同时他也在意艺术上的求索，他成立了摄影协会，在快毕业时，还搞了一个个人摄影展，可以说是过得轰轰烈烈。

1991年夏天，刚研究生毕业的他准备到深圳买一台便宜的电脑，然后回校当老师。谁知到达深圳的那个晚上，他身上的钱就被偷了。有位好心的清洁工大婶叫他睡火车站，可是深圳火车站晚上九点半就关门了，于是他走到一个草坪上过了一夜。第二天他拿出身上最后的几块钱在一个小吃店吃完早点后，发现老板有电脑却不会用，于是他帮老板用电脑打出了一份漂亮的菜单。老板给了他两百元钱，说要是到外面打要五、六百元。在老板的点醒之下，他决定留在深圳闯荡，因为深圳当时懂电脑的人才很少。

一开始，宋山木通过展示自己的才能，被一家电子厂老板看中，每个月给他一千二百元工资，而当时他准备就职的那家学校校长的月工资才二百六十元。

在电子厂的好日子没过多久，因为厂里来了个博士，宋山木的地位就不再是第一了，这时正好深圳光明乳业公司要定制一套财务软件包，宋山木抓住这个机会，辞了职，借了光明农场一间办公室，没日没夜地编程，很快就把软件完成了。在得

到专家的高度评价后，他得到了他的第一桶金——四万元。

有了第一桶金，自然就想着下一步要再发展。在当时，人们都认为IT业是个很有前途很火爆的行业，照常人的眼光来看，宋山木应该继续再从事编程。但他却认为，盛极必衰，而电脑职业培训教育才是一座别人没有发现的深埋的金矿。古人说授人以鱼，不如授之以渔，宋山木说，只有人们普遍的需求，才是恒久不变的利益点。于是，他花了一个晚上的时间，用圆珠笔写下几百张纸条，“电脑培训，收费八十元”，这个最原始的广告在他走家串户的投放之后产生了效果，山木电脑培训就这么开创了基业。

为了做好宣传，宋山木动了许多脑筋。那时候，在深圳比较像样的电影院只有南国影院这一家。于是，有相当长一段时间，每当观众们正看得入迷时，电影屏幕上突然就会打出“急找宋山木老师”的字样。如此反复，不知就里的人们开始纳闷，这个叫宋山木的老教授怎么这么闲，每天吃饱了就来看电影？

到现在，只要到北京、上海、杭州、青岛、深圳等国内各大城市，在机场你总能看到有人高举着牌子，牌子上面写着“山木培训接XXX”。实际上，这也是狡猾的宋山木打的一个幌子，为的还是扩大知名度。

而现在，宋山木也的确很有知名度了，作为中国培训界领军人物，他的山木培训学校不但在国内遍地开花，而且还开办到了香港、新加坡、伦敦。在英国的官方网站上，他的山木教育集团与海尔、华为并列。他的头上顶着英国剑桥管理博士的方帽子，还有“教育家”、“实业家”这两个耀眼的光环，个人资产达到数千万。

成功的宋山木说，这一切得感谢他的父亲。小时候的宋山木非常调皮，掏鸟窝、打架、砸玻璃，只要有一天不干这些事就是太阳从西边出来。而只要他一犯错，严厉的父亲对他就是一顿打。父亲要是吩咐他去做一件事他没做好，等待着他的也是父亲的一顿棍棒。这种只问结果不问过程的教



人物花絮

许多人都知道宋山木还有一手管理的绝活，宋山木自己叫做“纳米管理”，其实就是现在流行的“成功在于细节”。但在这方面，宋山木绝对是个先知。他粗起来似关公耍大刀，细起来像个绣花姑娘。比如山木的员工每天必须九点零三分到岗。朝九晚五，为什么要多出那三分钟呢，就是不给你迟到的理由。迟到了，对不起，没有借口，只有罚钱。还比如，人们注意到，山木培训的每一位员工都姓黄金，什么黄金明、黄金丽、黄金凯、黄金妞妞什么的。为什么呢？宋山木想得周到：每位老师都叫代号，学员不知道教师的真实姓名，就算这位老师跳槽到别的培训班，也无法带走大批学员。先不说这招是不是冤枉过正，单说宋山木细腻的心思，也令人佩服。

育使他明白了，不管做什么都要想尽办法尽力去做好，不然就没有好果子吃。

台湾漫画家几米在绘本《地下铁》中，用了两页的篇幅画满了各种各样不同风格的空椅子，而在椅子的前面，他又用两页画满了墓碑。几米说，墓是每个人的归宿，碑是对人一生的记录，而椅子则代表人在世界上的一种位置。

对于宋山木来说，坐过什么样的椅子，坐过多少椅子，都不重要，最重要的是把自己的“墓碑”写好，所以，他才能发挥出所有的智慧和能量，把自己的人生最完美地表达在“墓碑”上。

果

断的错误胜过犹豫的正确。

未来不是规划出来的

他第一次高考，英语是 33 分，第二次复读了一年，英语是 55 分，第三次终于考到 93 分，并且被录取到北京大学西语系，他没有理由不为自己感到骄傲，全村就他第一个大学生，而且读的是北京大学。

可是骄傲的感觉还没有在全身扩散，就被身边的人击得粉碎。全班就他一个人来自农村，不要说和同学用英语交流，就是用普通话和同学老师交流，他也会脸憋得通红，整不出一句流利的话。更可怕的是同学和老师和他说话的神态，一个个一脸的不耐烦，仿佛和他多说一句话，他们就掉价一样。

有一天在课堂上，老师让他回答一个问题，他站了起来，结结巴巴的回答了老师的提问，老师听完之后，问旁边的同学说：“你们听明白了吗？”同学异口同声地说，“听不明白。”老师于是十分生气地对他说：“我除了听清楚你的名字之外，你说的任何一个单词我都听不明白，也不知你的英语是跟哪位大师学的。”听完老师的话，他真恨不得地上有一条缝，能够钻进去。

为了从嘴里吐出的英文能够被同学和老师听懂，



人物链接

从当年的一名初中毕业的乡村拖拉机手，到一名乡村教师；从高考三次不中，到北京大学的高材生；从校园里内向自卑的丑小鸭，到英语系里耀眼的单词王；从被北大扫地出门的穷酸教师，到名动大江南北的培训界领军人物；从大街小巷刷广告的个体户，到亿万身家的上市公司老总；从付不起学费无缘出国的可怜虫，到学员遍布美国的“留学教父”，这一切都因为俞敏洪的坚持。

他开始一天十几个小时地狂背狂听英语，可就是这样，他也逃脱不了从 A 班调到 C 班的命运。更让他觉得可怕的是当他读到大三，所有的同学都开始规划自己的未来的时候，他却被一场突如其来的肺结核弄得休了学。躺在家乡的床铺上，看着头上露出茅草地顶棚，耳朵边传来母亲轻微的叹息声，房门外飘来的中药味，他落泪了，他看不清自己的未来。

病好了之后，他重新回到北大读书。但自卑仍深深根植于他的心底，他不敢向女孩子示好，更不敢对于自己的未来有过多的设想，他只知道努力学习。也许正是他的努力，在毕业的时候，他成为了北大的一名老师。

当看着身边的人前赴后继地去考托福，他的心也开始动了，可是托福没有通过，却让家里的经济捉襟见肘，于是他开始瞒着学校在外面英语培训学校兼课，兼课没有挣到什么钱，却换来了单位的处分一个。

他不想再呆在北大，他想自己创业，自己办英语培训学校。于是他在中关村租了间平房当教室，上午骑着自行车出去，拎着浆糊桶，在电线杆子上贴广告，下午回到教室来守株待兔。

第一天，来了两个学生，看见“东方大学英语培训部”那么大的牌子，却只有他和他的妻子两个人，而且是破桌子，破椅子，破平房。两个学生话没有说到两句，就一去不回头了。

怎么办？是不是自己选择错了。这个时候他的同学和曾经教过他的老师，都劝他回北大教书，不要再在错误的路线上继续走下去。可是他却坚决地对那些劝他回去的同学和老师：“就是错了，我也要走下去。”

他开始做出调整，他心里想，不是学生少吗，我就干脆办免费讲座，只要有人来听，就一定能够抓住这个听的人的心。于是贴出免费讲座的广告，他原以为只要把他租的 50 个人的教室坐满，就算成功，谁知道这个晚上却一下子来了五六百人听他的课。于是他精神倍增，侃侃而谈，并且超水平发挥，两个小时下来，这五六百个学生都记住了他的名字——俞敏洪。

今天的俞敏洪成了中国最富有的教师，他的新东方学校每年以上亿元的产值增长，但俞敏洪最快乐的事情还是给学生上课。上课的时候俞敏洪经常会说到自己的人生经历，在说到这些的时候，他经常重复的一句话就是：未来不是规划出来的。他说，让自己果断地去做，那怕所做的事情有错误，但同样可以在做的过程当中不断地调整它，完善它，从而达到自己想要的结果。因为果断的错误胜过犹豫的正确。