

商界108将

方伟华·编

香港明星国际出版社



商界 108 将

方伟华 编

※

香港明星国际出版公司出版发行
(香港屯门中央邮局邮政信箱 399 号)

湖南省临湘市印刷厂印刷

※

787×1092 毫米 1/32 开本 8.2 印张 160 千字

1993 年 5 月第 1 版 1993 年 5 月第 1 次印刷

印 数:1—5000

国际统一书号:ISBN 962—502—022—5

定 价:5.20 元

F-713

前言

希望自己一夜之间成为富翁，无论是才出茅庐的青年，还是年过花甲的长者，都是梦寐以求的。然而，商场如战场，优胜劣汰，水火无情。既使你有万贯家财，在变幻莫测的市场竞争中，只要你无所适从，经营无策，

时度势

结构

并发

色的

事迹

商实

通，

只

生

角

是，

经

旁

F715/32

目 录

古代名商范蠡.....	1
“经营圣手”裴明礼.....	4
“猪鬃大王”古耕虞.....	6
“珠宝商”铁宝亭.....	8
商界“奇人”古河.....	10
“一大把”曹南山.....	12
“缎子王”传奇.....	14
“手帕大王”姚思伟.....	16
“烧鹅大王”甘穗辉.....	18
乐老板的广告策略.....	20
经商行家朱榕青.....	23
王光英的“闪电战”.....	26
私营企业家牟其中.....	29
饮料“霸主”李经纬.....	31
“白板纸王”欧大栋.....	33
“孩子王”宗庆吉.....	35
胆大心细的“杨百万”.....	37
“牛皮”大王朱祥杰.....	39
青年企业家林大元.....	41

“主意大腕”何阳	43
“扭亏能手”王桂兰	46
商界“孔明”孔德明	49
“蚊帐富翁”杨义安	51
“城南虎”周兆达	53
“饭店标兵”张建坤	55
赵磊“三招鲜”	57
袁懋樟与企业文化	59
张雪明的赚钱“非常道”	62
“治店能手”王树安	65
“三无”经理任智伟	67
“文化商人”相总	68
商场女将邹洪	70
“科技”商人王龄	72
“市场经理”胡振斌	75
“商战”中的“少帅”	76
刘学懋的经营哲学	78
“塑料大王”王永庆	80
“世界船王”包玉刚	82
“橡胶大王”陈嘉庚	86
“光学仪器大王”黄克兢	89
“牛奶大王”钟文梁	91
“台南王”王玉云	92
罗桂祥和他的“维他奶”	95
香港旅馆业巨子杨志云	97
台湾百货批发业巨子高大峰	99

大器早成的莫汉·梅真尼·····	101
环球信差——钟普洋的成功之道·····	104
香港淘沙业头号大亨霍英东·····	106
“经营之神”——松下幸之助·····	110
“计算机大王”尼克斯多夫·····	112
“摩托车大王”本田宗一郎·····	114
广告大王辛格浩·····	116
“糖王”郭鹤年·····	118
“尿布大王”多川博·····	121
“百货零售业大王”蔡明祥·····	124
“食油大王”黄奕聪·····	125
“剃刀大王”吉利·····	127
“时装大王”斯瓦兹·····	130
“牛仔裤大王”莱维·施特劳斯·····	133
“执照生意”之王皮埃尔·卡丹·····	136
“拉链大王”吉田忠雄·····	140
“希腊船王”奥纳西斯·····	143
“世界饭店大王”希尔顿·····	145
“面条大王”安藤百福·····	147
“关西饭店王”浦木清十郎·····	149
“三好”商人三岛哲男·····	152
办店“高手”特林·····	155
“商业天才”伍洛·····	157
“纳豆”王高野·····	159
“赤福饼”王滨田·····	162
“假发业”之父刘文汶·····	165

富婆布欧夫人的生财之道·····	170
靠垃圾发财的约克伦·····	172
“神人”巴菲特·····	174
“当今阿信”牛岛·····	177
“搬家业”名星夺田千代乃·····	180
彼得——从服务员到大老板·····	183
“薯蔓式”经营者宫崎辉·····	185
西方世界的管理巨人马克士·····	188
“最伟大的生意人”史密斯·····	190
世界名商榷尾忠雄·····	192
“推销之神”原一平·····	195
“味精霸主”铃木·····	197
“快餐店”主麦可唐纳·····	199
法国最大的零售商莱克勒·····	201
“酿酒状元”中岛胜美·····	202
“推销状元”盛田·····	205
“文化”富豪赤川次郎·····	207
“石油王国”的鳌头洛克菲勒·····	208
“球拍”王子米山·····	209
发“小”财的莱佛森·····	213
“矮人将军”特纳·····	215
“女中豪杰”儿岛绢子·····	217
“冷门”圣手约翰逊·····	220
能说善辩的亚柯卡·····	222
商界未将高斯·····	224
皮件商林昌横·····	226

商界女强人杨雪兰.....	227
“推销突击队员”拉第埃.....	229
“经营怪杰”北田光男.....	231
善于突破逆境的企业家平岩.....	233
拯救破败企业的能手雅各布.....	235
“贺卡先驱”霍尔.....	237
北村茂男的“人才策略”.....	238
弃官从商的哈克勒尔.....	241
赫英志的“形象战略”.....	243
饭店集团“司令”威尔逊.....	244
随机应变的亚尔默.....	246

古代名商范蠡

我国春秋时期出了一位著名商人——范蠡。范蠡字少伯，楚国宛（今河南南阳县）人，曾为越国大夫。公元前494年，越国被吴国打败，范蠡曾经跟随越王勾践到吴国作了两年人质，返回越国以后，范蠡帮助越王勾践发愤图强，打败了吴国。他认识到越王勾践这人只可共患难，不可同安乐，作为臣子，大名之下，难以久居。于是，写下了“狡兔死，走狗烹；飞鸟尽，良弓藏；敌国破，谋臣亡”的千古名言，急流勇退，弃官而去。

后来范蠡到了齐国，改名为鸱夷子皮，带领家人在海滨垦荒种地，时间不久，积累了巨额财富。齐国君听了他的贤名，擢他为国相。不久，范蠡双辞去相位，并将家中财产尽数分给亲戚朋友，然后携家出走，来到今山东定陶经商。他认为这个地方处于天下的中心，交通便利，是经商贩运的好地方，于是定居于此，自号陶朱公。

范蠡不仅是一位卓越的政治家、军事家，而且还是一位经济学家和商业企业家。他在齐国期间治产业千万钱。来到定陶之后，一边和家人耕种土地，养殖五畜，一边看准时机做买卖赚钱，19年之中又“三致千金”。成为当时最著名的“富商大贾”，以致“言富者”皆称“陶朱公”。

范蠡经商致富的经验，据史书记载，概而言之，有这样几个方面：

一是利用天时。从春秋末期到战国年间，我国商品经济有了很大发展，出现了一批拥有资产巨万的“富商大贾”，从而冲破了陈陈相因的重农抑商政策的桎梏。正如司马迁所指出的那样：“各劝其业，乐其事，若水之趋下，日夜无休时，不召而自来，不求而出之，岂非道之所符，而自然之验耶？”（《史记·货殖列传序》）。范蠡正是顺应了当时这一社会经济的重大变革和发展商业的客观趋势，乘时而起，经商致富，终于驰名于天下。

二是选择地利。吴王夫差为了称霸中原，于是继承了他的父亲阖闾未竟的事业，把邗沟这一水利渠道向北延伸，连接淮河以北的水系，沟通了泗水和济水的联系，从而利用人工运河把长江和淮河两大水系连接起来。由于人工运河的开凿，水系联接，交通便利，大大促进了南北经济的发展和文化的交流。位于济水之滨的陶邑（山东定陶县），原是一个地处穷乡僻壤的小城镇，自从水渠沟通之后，却成为南北交通的枢纽和货物集散的中心。“朱公以陶为天下之中，诸侯四通，货物所交易也。”范蠡就是看中了定陶具有商业发展的优越地理条件，才在携带妻儿老小漫游了三江五湖之后，来到定陶“治产积居”。

三是生财有道。范蠡是一个善于治理营生、经商有术的企业家，并且具有朴素的辩证思想。他认为世间一切事物都在不断地发展变化，时局形势的兴盛与衰亡也不例外。因而必须在经营活动中做到待时而动，顺其自然，因势利导。这样才能治国国强，治家家富。他根据时势的变化来选择自己

的经商目标。他的“旱则资舟，水则资车”的经营思想，是符合辩证法的。

范蠡还认为要想经商获取更大的利润，还必须具备经营商业的专门知识和技能。由于商品经济的发展，必然会带来市场竞争，这种竞争无疑是商品经营者之间的一场智力和实力的决斗。因此，为了竞争，经营者之间往往是谁也“不余力而让财”。其结果必然是优者胜，劣者败。如同司马迁所说：“能者辐凑，不肖者瓦解”，十分尖锐地揭示了市场竞争当中，那种优者压倒劣者的无情场面。

范蠡在经商活动中还提出一个“积蓄之理”。所谓“积蓄之理”指的是经商致富的一些活动原则。这些活动原则是“务定物，无息币，以物相贸易，腐败而食之物勿留，无敢居贵……”，他以为储存商品时，一定要认真分析一下未来市场的发展情况，不要储存那些不能生息取利的商品，否则就会造成亏损。他认为在以物易物的交易活动中，所经营的商品要讲求质量，切勿使货物存放的时间过于长远，否则就会占压资金，减缓资金的周转，而影响买卖的正常进行。这些道理，可以说是中国古代最早出现的商业经营原则。

范蠡是距今两千多年前的历史人物，他所提出的一些精辟的经济理论和治商之道，在今天仍然具有一定的借鉴意义。

“经营圣手”裴明礼

做生意要有点预见性。预见不是无根据的胡思乱想，也不是拍脑袋即出的盲目决断，而是根据某种初露迹象的苗头，看到事物发展的趋势，并据此而从事某种经营，获得成功。

唐朝人裴明礼，就是一个善于利用市场信息，根据事物苗头来做生意的商人。《太平广记治生篇》中曾专门记述了此人经商成功的故事。

裴明礼之所以获得成功，成为远近皆知的买卖行家，就是因为他善于见微知著。世界是可知的，即使是来无形，去无踪的风；同样可以察知。“夫风起于青萍之末”，只要用心体察，风的苗头同样可以让人找到。做生意也要有这种寻找风的苗头的本事和精神。有些一时被人们认为价值不大的东西，往往蕴藏着较大的潜在价值。裴明礼善于识别和经营它，果然大获成功，使他成为当时很有影响的大富商。

有一次，裴明礼看到城中金光门外有一片大水坑，卖价极为便宜。裴明礼根据水坑的地理位置和今后生意的发展趋势，看到了他的价值，就购买了下来。此后，他便在水坑的中央竖起一个大木杆，上面吊了一个筐子，并在木杆上张贴了这样一则广告：凡用石头或砖块击中筐子者，赏铜钱百文。一下子哄动了全城，都去那里击筐领赏。就连一些过往行人，

也都随手用石头投击一下。杆高筐小命中率很低，百里难挑一二。所投石块大多落入水坑。很短时间，那片大水坑即被填满。裴明礼就在这片土地上搭起了牛羊棚圈，供贩卖牛羊的商人使用。很快，牛羊的粪便堆积得象小山一样。牛羊粪便是很好的农家肥料。春耕时节，农家耕种需要肥料，裴明礼就不失时机地将牛羊粪便出售给庄稼人，得钱一万多贯。几年后，裴明礼在这块地方盖起了房屋、院落，办起了蜂房，生产蜂蜜，并栽种了各种花卉草木。花卉多可以为蜜蜂提供足够的食物，蜜蜂又促使花木生长繁荣。这样，林蜂互相促进，酿造的蜂蜜就越来越多，收益也越来越好。

一片无人问津的大水坑，变成了林茂蜂繁，房屋成排的好地方，足见裴明礼的营生手段之高。他高明之处就在于见微知著，能够看到商品的潜在价值。金光门外的大水坑，在一般人眼里，不过是个臭水洼，没有什么用处。对裴明礼来说，这却是一个可以营取可观利润的场地。说到底，事物的价值取决于人们头脑中的商品生产观念以及经营水平的高低。正是这种不同的经济认识，使人们对同一事物，产生不同的感觉。一个只看到眼前的一点，一个却看到了发展的未来，这就是营生之道在于见微知著。裴明礼正是以此发家致富并闻名远近的。裴明礼的营生高明之处还在于他并不是好大喜功，而是讲求实实在在的买卖，他所经营的不过是牛羊的粪便，再就是养蜂取蜜，尽管盈利微薄，但是粒米成箩，滴水成河，销路多了，利润也就会滚滚而来。

“猪鬃大王”古耕虞

旧中国猪鬃大王古耕虞经营企业时，特别注意收罗人才，培养人才，他认为，一个企业的兴衰，很大程度上取决于经营管理人才。因此，古耕虞在这方面花的精力不少。他培养人才的经验是，既要培又要养。培，就是帮助他们树立企业的信心，掌握商品知识和其他经济方面的有关知识；养，就是企业的各种待遇和他们的前途是稳妥可靠的。培和养这两方面是相辅相成的。

古耕虞招收职员的要求是：中学生，预备为二年至三年，然后升为正式职员；大学生和留学生，进来就是正式职员。职员分 55 级，多数人每年升一级，约有百分之十几升 2 级，百分之几升 3 级。在前途教育中，使他们明白，只要好好干，两、三年内就可以养家糊口，成为公司的股东，五、六年后就可以生活得比较优裕。

古耕虞父亲办企业时，取名“古青记父子公司，”大有“传诸万世”之意，古耕虞接手后，大胆地开放股权与外姓，他宣布企业是社会上的事业，不是姓古的独占。他认为，对于谁能担任董事长和总经理，要选贤任能，不是只有姓古的才能当，所以，古耕虞时，整个公司的领导层中，姓古的不过几个人。大多数经理、协理都是从外面聘请来的，有些还

是古耕虞“三顾茅庐”从其他地方请来的，后来，古耕虞搜罗国内人才不足，还请了 10 个美国人，几个德国人充当技术顾问。

1946 年，古耕虞在美国设代表处，公司大多数人向他建议，任命他胞弟古大冈为宜，因为他胞弟是美国明尼苏达大学的经济学硕士，但古耕虞却认为不可，认为他尚无实际经验，不足当此重任，而另派别人充此重任，古大冈仅作普通职员。古耕虞认为：用人如不以才能为依据，仅凭关系，别人是不会服气的，这怎么能使企业发展呢？

由于古耕虞坚持任人为贤，他手下延揽了一大批人才，他的事业一派兴旺气象，他所办的公司，也成为当时国内有数的大企业。

在经营企业中，人才至关重要。选拔人才是任人唯亲，还是任人为贤，这是企业成败的关键。在世界科技日益进步的情况下，一个企业要发展，就必须以当代最新科技成果来装备自己，而要达到此目的，必须要有掌握、运用这些装备，并不断把这些装备创新的人才，古耕虞成功的妙诀，在于他恰当地选用了人才，而且对人才做到又培又养，从各方面去关心他们，使他们能团结在自己周围。这他的企业服务。

“珠宝商”铁宝亭

旧北京德兴源珠宝店之所以成为全国有名的几家珠宝大店之一，老板铁宝亭常以廉价收罗珠宝，囤积居奇，而后大获其利，是其重要原因之一。

30年代，前清故宫常以珠宝、古瓷向美国花旗、英国汇丰等银行抵押借款，如到期不能偿还，便将抵押品依约处理。银行不认识珠宝翡翠的真伪和价值，只要获得本利，结清贷款就心满意足。而债务人只要得款还债，即使所剩无几，也满意。因此，铁宝亭便乘机将这些珠宝翡翠廉价全部收买。

北洋军阀孙殿英盗掘清慈禧太后的坟墓后，所获珠宝翠玉甚多，都拿到前门廊房头条珠宝店或崇文门珠宝市场去出售，一些珠宝商人鉴别力极差，又怕担风险，因此都不敢买进，有的即使买进后，也希望快些脱手，于是铁宝亭又乘机将这些珠宝全部买进。

这样，铁宝亭的资财越聚越多，德兴源的名气也越来越大。国内一些达官贵人的太太素知德兴源珠宝店货真价实，都登门买首饰。如宋美龄曾在德兴源买过珍珠项链和翠戒，顾维钧夫人也在那里买过翡翠朝珠一串，张学良夫人于凤至买过30颗一串的翠串等。甚至外国珠宝商人也慕名而来。德兴源成为当时国内最大的珠宝店之一。

