

读一本书胜阅十年商海

伊力 编著

一文钱 创天下



江苏文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

一文钱创天下/伊力等编著. - 北京:兵器工业出版社, 1997.7

ISBN 7-80132-300-9

I. 一… II. 伊… III. 企业管理-经验 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 16055 号

一文钱创天下

伊力 庞海 尹洋 编著

※ ※ ※

责任编辑 刘莹

兵器工业出版社出版发行

(邮编:100081 北京市海淀区车道沟 10 号)

各地新华书店经销

河南省开封宏达书刊印刷装订厂印装

*

开本:850×1168 1/32 印张:13.5 字数:318 千字

1997 年 8 月第 1 版 1997 年 8 月第 1 次印刷

印数:1—10000 定价:19.80 元

虽然今天我还买不起一条旧船，但并不等于说
将来永远也买不起新船

——包玉刚



98
F279.1
148
2

一文钱创天下

伊力 庞海 尹洋编著



兵器工业出版社



序 言

世界上有两个公认为聪明的民族,同时也是最善经商的民族:一个是犹太人,一个是中国人。

——德国学者利希霍芬

吾治生产,犹伊尹、吕尚之谋,孙、吴用兵,商鞅行法是也。是故智不足与权变,勇不足以决断,仁不能以取予,强不能有所守,虽欲学吾术,终不告之矣。

——商人之祖白圭

对成功的看法,一般中国人多会自谦那是幸运,绝少有人说那是由勤奋及有计划地工作得来。我觉得成功有三个阶段。第一个阶段完全是靠勤力工作,不断奋力而得成果;第二个阶段,虽然有少许幸运存在,但也不会很多;现在呢?当然也要靠运气,但如果没有任何个人条件(即有眼光判别机会,然后持之以恒),运气来了也会跑去的。

——香港巨富李嘉诚

有一则寓言这样写道:西邻之家有五个儿子,一子朴讷,一子聪敏,一子目盲,一子驼背,一子跛足,于是他就因人制宜,让朴讷的去务农,聪敏的去经商,目盲的去算卦,驼背者去搓麻,跛足者去纺线,结果人尽其才,丰衣足食(明·吕柟《泾野子》)。自然,就利益而言,是农不如工,工不如商,要数从商的聪敏之子获利最巨了。

可见,在世界上最为聪明而善于经商的中华民族中,商人又是最为聪敏的阶层之一。那么中国商人的智慧到底是什么呢?

答案自然是多种多样的,因为中国人的经营智谋本身就是博

大精深的,正如白圭所说的如伊尹、吕尚治国,孙子、吴起用兵,商鞅行法一样,涵盖既广,底蕴亦深。诸如尚德诚信、义利两立的经商道德,察时观变、能知取予的经商方法,完物上种、质高货真的经营根本,善任厚待、管理有术的用人之道,薄利多销、储饶待乏、诚一专注、胜自出奇等等经营策略,以及亦商亦文、士魂商才的商业文化精神……但如果要总结出具有中国特色的商业智慧的根本要旨,我们非常赞同顾骏先生的概括:

借驾驭人理来变幻物理,借调度人性来开发物用,借策动人心来提升物价,借操纵人事来消弭物争。一句话,就是“以人为主”。

是的,以人为主,以人为中心,以谙熟人情物理的聪敏来把握人的天性,从而确定目标,最大限度调动自己的主观能动性,运用全部聪明才智,去策动人心,激发消费者的购买欲望,操纵人事,成功地实现商业诸环节的转化,达到商业活动的最终目的——尽可能多地赢得利润。

这一智谋的上上之策或者说最高境界,我们认为就是“一文钱创天下”,也就是通常所说的白手创业术。这是无数渴望弄潮商海、一朝致富者所孜孜以求的经营“金手指”,自然也是古往今来无数商场天骄的不传之秘。其实,无非就是这么两面,一面是心力决定一切,即具有一种“妄心”,只有把“一文钱”当作大事业来做,远大志向加上奇智巧谋,从而驾天驭地,假人借物,开创出自己的商业天下,这就是当代世界企业策略理论中所说的“雄心(或野心)的水平”在创业中的关键作用。另一面是无形资本的智力、技能与介于有形无形之间的体力的完美结合的商业精神,把极为有限、几乎等于零的有形资本——“一文钱”用作一个支点、一个启动装置,引发那些自然的或社会的放大机制,从而使一文钱形成无限的购买力,通过艰苦经营,孜孜奋斗,从而使自己的事业实现从“一”到“无

限”的飞跃。

正是从“以人中心”的商业经营本旨和“一文钱创天下”这一商业智慧的最高境界出发,我们策划了《一文钱创天下》这一选题,奉献给读者朋友。期望以人中心来阐明这些商界巨子、统帅们之所以独占鳌头的自身修养和成功的必备素质,以及鏖战商海的全景式的经营艺术和智慧世界。

“天下熙熙,皆为利来,天下攘攘,皆为利往。”物竞天择,适者生存。市场经济的启动,迎来了一个商业竞争的战国时代,历史给了我们一段绝好的机遇。拿破仑有言:不想当元帅的士兵不是好士兵。放眼商海,谁人不想在市场上夺魁拔筹?谁人不想做一番经天纬地的伟业?对于正在望海兴叹或者跃跃欲试以及身在商海、鏖战正急的各界朋友,这本《一文钱创天下》将会给您以全方位的启示和本质上的参悟!

编著者

1997 年春于郑州

目 录

“长江”不择细流，故能浩荡万里

——香港巨富李嘉诚

- 从小推销员到塑胶大王..... (2)
- 进军房地产 其势如破竹..... (4)
- 接管和记洋行：商战中的一记妙手..... (7)
- 业务国际化 扎根在香港..... (9)
- 成功的秘密 (11)
- “前有陈嘉庚 后有李嘉诚” (14)

东方“奥纳西斯”的非凡航程

——世界船王包玉刚

- 高瞻远瞩的最初决策 (20)
- 稳健而又诚实的经营作风 (22)
- 独特而又有效的经营之道 (26)
- 船王的一片报国心 (29)

白手创业，雄霸影坛数十年

富甲天下，娱乐圈中第一人

——东南亚影业霸主邵逸夫

- 初出茅庐 创办“天一” (32)
- 顺风使舵 转赴南洋 (33)

移师香港	再展宏图	(37)
投身影业	孜孜以求	(40)
面临挑战	厉行革新	(43)
功成名就	报效祖国	(46)

“金利来，男人的世界”

——东南亚领带大王曾宪梓

慧眼独具	白手起家	(49)
锐意创新	驾驭市场	(50)
“领带大王”	的经营之道点滴	(53)
取之于民	用之于民	(55)

“让中国航运事业扬威世界”

——中国船王董浩云

开创中国现代航运	(58)
成功地把中国航运推向世界	(59)
“忙碌就是福气”	(62)
船王与文化界	(64)

从不名一文到经营之神

——世界塑胶大王王永庆

出身贫寒	艰苦创业	(67)
投资塑胶	一鸣惊人	(69)
挺进美国	再拓新疆	(73)
科学管理	巧妙经营	(77)

世界“超级航运帝国皇帝”

——长荣集团的主人张荣发

人穷志坚 敢为天下先 (86)

国际航运界的后起之秀 (88)

具有日本风格的管理模式 (90)

“一支球拍打出天下”

——世界网球拍大王罗光男

独辟蹊径 艰苦创业 (92)

名牌“肯尼士”行销全世界 (94)

多种经营 推销有术 (95)

成功的经营策略 (97)

全世界最高摩天大楼的投资者

——台湾东帝士集团总裁陈由豪

东帝士的开创与发展 (100)

庞大的东帝士集团 (102)

投资建造世界最高的摩天大楼 (103)

对大陆进行投资的“金三角” (104)

空手创天下的杰出银行家

——泰国金融界的魁首陈弼臣

从搬运工到世界最大的银行家之一 (107)

陈弼臣成功的奥秘 (109)

严格的家教和杰出的新一代 (112)

拳拳赤子情 (114)

“奋进！人生就是要奋进！”

——泰国钢铁大王李石成

- 由一爿“小小家具店”起家…………… (116)
- 大力与外资合作以拓展业务…………… (118)
- 致力于事业却不忘肩上的责任…………… (119)

神秘富豪，商战高手

——亚洲糖王郭鹤年

- 投身糖业 一举成名…………… (121)
- 全方位出击 多元化发展…………… (125)
- 郭鹤年的成功之道…………… (128)

毅力与信心：成功的法宝

——马来西亚建筑巨子杨忠礼

- 承袭父业 发扬光大…………… (132)
- 意志坚强 信誉至上…………… (133)
- 积极把大马建筑业推向世界…………… (135)

“亚洲新崛起朱古力王”

——东南亚工商界巨子林庆金

- 白手创业…………… (137)
- “亚洲新崛起朱古力王”…………… (140)
- 满腔热情办文教…………… (140)

天时地利人和，实业报业双翼

——万金油大王、报业巨子胡文虎

- 继承父业 虎标万金油享誉世界…………… (142)
重视宣传 虎标万金油深入人心…………… (145)
利国利民 胡文虎甘捐巨资为社会…………… (149)
将门虎女 胡仙终成报界女强人…………… (151)

雪可折柳，柔能克刚

——亚洲皮革业巨子郑镜鸿

- 远渡南洋 艰苦立业…………… (154)
挺进日本 以柔克刚…………… (156)
重返东南亚 经营多元化…………… (159)
郑镜鸿的为人处世原则…………… (160)

“最重要的是如何做人”

——新加坡饼干大王周子敬

- 终生难忘的牛烘煨红薯…………… (162)
星岛幸遇陈嘉庚…………… (164)
“饼干大王”享誉东南亚…………… (165)

同心有力，协力有成

——享誉国际的“杨协成”

- 创立店号 名满漳州…………… (168)
南下星洲 惨淡经营…………… (170)
多种经营 享誉国际…………… (173)
同心协力 事业昌盛…………… (175)

从学徒到巨头

——新加坡玻璃大王陈家和

- 壮志凌云的小学徒…………… (177)
- 迅速崛起的“玻璃大王”…………… (179)
- 诚信仁爱 奋斗不已…………… (181)

独步千岛之国的“御准大享”

——印尼首富林绍良

- 出身农家 聪颖好学…………… (185)
- 南渡印尼 初露锋芒…………… (187)
- 抓住机遇 勇往直前…………… (189)
- 林绍良的经营秘诀…………… (194)

一条旧自行车内胎起家的汽车大王

——东南亚汽车大王谢建隆

- 穷极无聊的小修车匠…………… (198)
- 矢志创业 屡败屡战…………… (200)
- “汽车大王”名震东南亚…………… (202)

一代天骄

——电脑巨人王安博士

- 受过良好教育的青少年时代…………… (204)
- 哈佛大学的高材生…………… (206)
- 独立创业 壮志凌云…………… (208)
- 生财有道 用财有方…………… (213)

令人痛心的衰落·····	(215)
--------------	-------

敢于冒风险才可能赚更多的钱

——美国钢铁业巨子谭仲英

善于使破产企业起死回生的“神医”·····	(221)
-----------------------	-------

敢于冒风险才可能赚更多的钱·····	(224)
--------------------	-------

享誉世界的“大龙精神”

——丹麦春卷大王范岁久

中国春卷走向世界·····	(226)
---------------	-------

“大龙精神”探秘·····	(228)
---------------	-------

“中国人请吸中国烟”

——烟草大王简氏兄弟

“中国人请吸中国烟”·····	(232)
-----------------	-------

削价竞销·····	(235)
-----------	-------

优惠销售·····	(236)
-----------	-------

商标大战·····	(238)
-----------	-------

舆论大战·····	(243)
-----------	-------

“遍地是黄金，看你识不识”

——面粉大王荣氏兄弟

做面粉生意最好·····	(246)
--------------	-------

三新集团·····	(249)
-----------	-------

商海搏击·····	(251)
-----------	-------

经营谋略·····	(255)
-----------	-------

棉纱、面粉大王被绑记·····	(256)
-----------------	-------

征服海洋的人

——中国化学工业的开拓者范旭东

“锅炉房”激起的宏图·····	(259)
智斗卡内门·····	(263)
创建硫酸铔厂·····	(270)
生产第一 科研是根本·····	(275)
征服海洋的人·····	(277)

商场怪杰，海上闻人

——买办巨商虞洽卿

“赤脚财神”的传说·····	(279)
从学徒到买办·····	(281)
经营航业 一炮打响·····	(283)
独办“三北” 跻身三强·····	(285)
投机政治的得与失·····	(287)
借债大王·····	(289)
只买旧船，不购新船·····	(291)
借债发家·····	(293)
水路变陆路，财源滚滚来·····	(294)

“人无笑脸休开店”

——冠生园主人冼冠生

500 块钱起家·····	(297)
三本主义·····	(300)

避凶趋吉举要·····	(303)
广告迷·····	(305)
冠生园经营术·····	(307)
奥菜早点 独领风骚·····	(310)

一个中国人的骄傲

——火柴大王刘鸿生

从买办到富翁·····	(312)
火柴大王·····	(317)
水泥大战·····	(321)
危机中求生存·····	(325)
中国天才的企业家·····	(329)

没有钱的大亨

——中国船王卢作孚

在航业消沉时产生·····	(333)
川江逐鹿·····	(338)
民生精神·····	(342)
有效的管理·····	(346)
光荣与梦想·····	(350)

商场父子军

——义瑞行创始人李氏父子

取信于施美洋行·····	(354)
击败“其来洋行”·····	(357)
打垮“中原公司”·····	(360)

插手内贸·····	(362)
与官僚资本周旋·····	(363)
竞争手段·····	(366)

霸主之路

——绸业大王蔡声白的成功历程

学成归国 经营丝绸·····	(372)
振兴“美亚” 初试身手·····	(374)
“丝绸霸主”战南洋·····	(375)
好景不长 复兴无望·····	(378)

日日行，不怕千万里；常常做，不怕千万事

——纺织工业家刘国钧

创建大成公司·····	(380)
竞争·兼并·发展·····	(382)
经营方略·····	(386)

“得一人之好感，远胜于得千人之金钱”

——金融企业家陈光甫的志与术

“上海银行是苦出身”·····	(390)
接近政治如玩火·····	(393)
人争近利，我图远功；人嫌细微，我宁繁琐·····	(395)
顾客是衣食父母·····	(398)
“得一人之好感，远胜于得千人之金钱”·····	(400)