



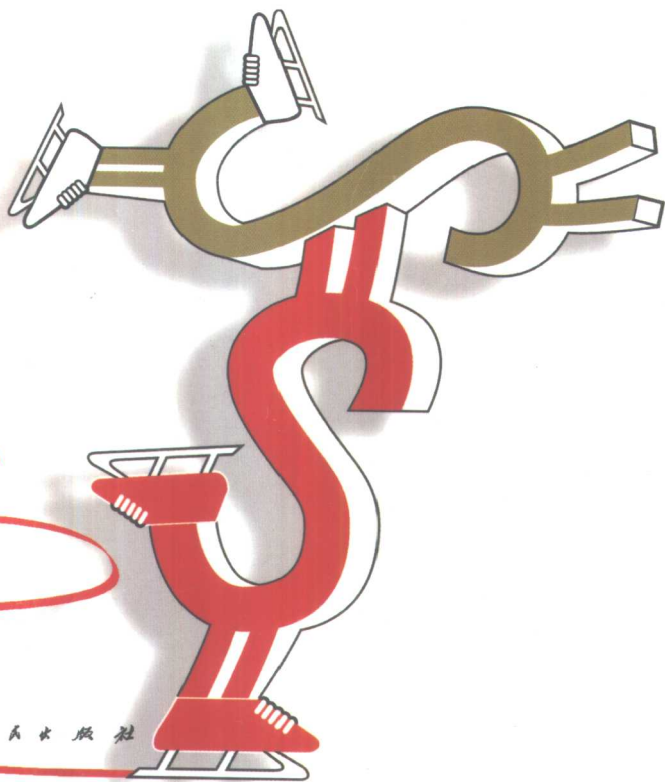
经

樊立勤◇著

商

智慧

创业成功之道



上海人民出版社

经 商 智 慧



创业成功之道

上海人民出版社

樊立勤
◇ 著

图书在版编目 (CIP) 数据

经商智慧/樊立勤著. —上海: 上海人民出版社, 2001
ISBN 7-208-03855-4

I. 经... II. 樊... III. 商业经营-通俗读物
IV. F715.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 044843 号

责任编辑 崔美明

装帧设计 陈楠

经 商 智 慧

——创业成功之道

樊立勤 著

世纪出版集团

上海人民出版社出版、发行

(上海福建中路 193 号 邮政编码 200001)

新华书店上海发行所经销 上海颀辉印刷厂印刷

开本 850×1168 1/32 印张 7 插页 5 字数 153,000

2001 年 11 月第 1 版 2001 年 11 月第 1 次印刷

印数 1-7,000

ISBN 7-208-03855-4/F·791

定价 12.50 元



作者简介



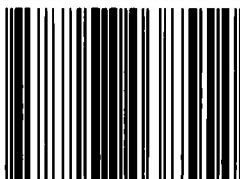
樊立勤，北京密云县人，1963年毕业于密云二中，

1970年毕业于北京大学生物系。曾在邓朴方主持

的康华公司从事国内外政策研究工作，后调往中国

国际合作公司至今。现任北京立勤咨询公司总经理。

ISBN 7-208-03855-4



9 787208 038554 >

定价 12.50 元

经
商
智
慧



目 录

一、遥望商海 岸边浅谈	1
二、几家大公司(集团)的业绩、成就和地位	15
洛克菲勒家族的美孚石油公司	16
杜邦家族的化学公司	21
阿曼德·哈默和他的公司	24
比尔·盖茨的微软公司	26
盛田昭夫的索尼公司	29
松下电器公司	32
李嘉诚的长江实业公司	34
三、起步创业 各出奇招	37
洛克菲勒:赢得决定命运的一搏	40
杜邦:以制造黑色火药起家	55
哈默:打通美苏的贸易通道	63
比尔·盖茨:与“蓝色巨人”成功合作	81
盛田昭夫:让产品面向社会	100
松下幸之助:以信用创出招牌	111
李嘉诚:“待人以诚,执事以信”	126
创业经要	135
四、扩充、巩固与拓展	145
从“塑胶花大王”到“房地产大王”	145



世界首富和“计算机软件王国”的形成	157
“盛田风格”与索尼公司的拓展	168
成功构筑“石油帝国”	177
 五、从哈默的经商、处世看犹太人的精明	180
 六、成功者的话	192
松下幸之助的话	192
盛田昭夫的话	202
李嘉诚的话	210
 七、结 语	217



题记

§ 你贫穷,因为你还没有找到打开财富之门的钥匙。

§ 这本书,中学生也应该读一读,它不仅讲了自己如何创业,还讲了如何成人、如何做人的道理;天下的事从来都是因人而异,先成人而后成事;事因人成,事在人为,此理千古不变。

一、遥望商海 岸边浅谈

美国的石油大王、美孚公司的创始人洛克菲勒这样评价自己:“即使你们把我身上的衣服剥得精光,一个子儿也不剩,然后把我扔到撒哈拉沙漠中心地带,但只要有两个条件:给我一点时间,并且让一支商队从我身边经过,那要不了多久,我就会成为一个新的亿万富翁……”

凡是听到过洛克菲勒这句话的人,没有一个人会认为他是在吹牛,因为这时他凭自己的奋斗,早已成为人所共知的亿万富翁了。

后来成为世界首富,更为当代青年顶礼膜拜的楷模、电脑软



件专家比尔·盖茨就极为欣赏洛克菲勒的这句话,并把它当作自己的座右铭一样认真对待,以此鼓舞和激励自己。盖茨正是在这样一种精神的支持下取得成功的。

引起我们注意的不仅仅是这种令人叹服的精神力量,更重要的是这段谈话所表现出的令人震慑的自信心。也就是说,他不仅具有一往无前的气概,而且有实现目的和达到目标的办法。应该说,后者更重要。因为精神是表象,办法是根据是基础,是产生自信心之源。

洛克菲勒是怎样产生自己的自信心,确信自己一定会成为亿万富翁的呢?

他的力量的根据是什么?

他的具体办法是什么?

这些办法对我们有没有用,从中可以借鉴些什么呢?

这是每一个准备经商、同样想成为百万富翁并肯于动脑筋的人不能不问一问、不能不想一想的问题。

盖茨就这么问了,也认真想了,并且找到了真谛,他也取得了成功。

别人是不是也可以同样学会一些东西,取得一些成就呢?当代中国人、当代中国青年是否也可以通过学习而走向成功之路呢?

事实上百万富翁、千万富翁、亿万富翁毕竟是少数,在美国、在全世界都是如此,在中国当然也不会例外。经商下海者多如牛毛、众如羽片,而成功者却凤毛麟角,屈指可数。

然而,洛克菲勒和所有商业上的成功者都是实实在在的人,干的是实实在在的事,走的是实实在在的路。商业活动是人世间最具体、最真实、最直观的物质活动,那么一切成功者的道路自然是睁眼可见、伸手可及、一目了然、有据可察的。那么,他们



的经验、办法、招数为什么不可以学习、借鉴和参考呢？同样，一切成功者在取得成功的过程中又都会遇到各种各样的困难、阻力、打击，也都会犯各种各样的错误，经历一次又一次的失败，遭受一次又一次的挫折，备尝一次又一次令人难以忍受的痛苦，这些教训就像成功的经验一样宝贵和重要。学习它们不仅使后来人少犯错误，避免失败，预防挫折，减少痛苦，还可以从中获得巨大的精神力量，迈出更坚定的步伐，走向成功之路。前车之覆，后车之鉴。

综合两方面的情况可以断言，经商致富之路是可以走的，他人的经验是可以借鉴的，他人的教训是可以减少自己再犯错误的，这种学习对于今天和后来的成功者是完全必要的。

任何事物任何人，当你对它不认识不了解的时候，它对于你是陌生的、神秘的、令人深感茫然甚至似乎是不可知的。但是，当你大胆地接触了它，深入地了解了它，神秘感就消失了，就会发现它不但是可以认识的，而且是可以掌握的。创业、发家致富当老板也是这样。

通过对一些成功企业家的观察、了解和研究，以及自己多年在公司中的生活体验，我发现不同类型的成功者，无论处于多么不同的时代，不同的国家，从事多么不同的行业，不同的事业，在他们之间总有一些共同的东西：共同的素质、共同的态度、共同的精神，这种共同的东西，不因时间、地域、政治环境的差异而改变；反之，在失败者之间往往也有一些共同的东西，只是它们与成功者完全不同罢了。

既然成功者们都有一些共同的东西（当然他们也会有极大的不同，否则就不会是一个个独立的人），这些共同的东西就是事物规律性的体现，事物本质的暴露，也就是从事这一事物的原则性的要求。



成功者这些共同具有的、本质性的、规律性的、原则性的东西，充分告诉后来者，它们是可学的，而且是必须学的。这是每一个想走入成功者行列的普通人的必要条件。换句话说，就是学习掌握了这些成功者共同具有的、本质性的、原则性的东西，纳入了事物发展的正常规律，就有可能成功；而忘记、违背或根本蔑视这些共同的原则性的东西，则一定会失败。

为什么学习这些东西只是可能成功而不是一定成功呢？很简单，因为这只是原则而不是实践。实践的过程不仅仅是贯彻原则，更多的是灵活运用。

平时人常讲“商场如战场”，确实如此。战争是有规律性的，研究战争就是研究它的规律性，以及在实践中掌握规律、适应规律、取得胜利，使自己成为战争中的成功者、胜利者。于是，战争理论、战争法则——“兵法”就应运而生了。

“兵法”也就成了必修课。历史上每一个从事战争的人都不能不认真研习兵法。

既然“商场如战场”，商场也有自己的法则，自己的规律，而且这些规律和法则也是可以学习、认识和掌握的，那么每一个从事商业或准备经商、办公司、“下海”的人认真学习一下这些法则也就十分必要了。

遗憾的是，商界至今还没有像属于军界经典的《孙子兵法》那样的商界经典，这也是很多准备投身商海的人心中无底、不知所措、感觉茫然的原因之一。

从历史上看，中国古代确实产生过极为辉煌的经商治世的经典之作，司马迁《史记》中的《货殖列传》就是其中的佼佼者，但是这些优秀作品、杰出思想并没有受到重视，更没有发扬光大，因为中国古代从政治上来说，文人走的是孔丘学说“学而优则仕”的路，千千万万的文人沿着统治者设计规定的这条路亦步亦



趋地走着，走到老，走到死。一代又一代周而复始，而且认为这是唯一的正路，是康庄大道。经商之学为君子所不齿。知识分子把心思都用在“老死仕途”上，又怎么会去发扬光大经商之学呢？

从经济上来说，中国统治阶级自古就信奉重本轻末的治世之道，这个“本”就是农，这个“末”就是商。这种思想一直延续下来，直到新中国建立后仍旧没有多大改变。可见其是多么根深蒂固。在这样一种社会背景之下又怎么会产生优秀的商业学说呢？又怎么会鼓励人们走经商之路呢？思想的贫乏必然会导致理论的衰竭，没有像样的著作也就可以想见了。

新中国成立了，本应该各方面都有一个彻底的改变，经济学的著作、经商思想都可有一个新的起点，而其实并非如此。

这时，不仅一切经济学著作，而且一切大学中的经济系研究的都是所谓宏观经济，说的是政治与经济的关系、生产力与生产关系、阶级斗争与无产阶级专政，在这种情况下，又怎么会鼓励人们经商致富和产生这方面的杰出著作呢？中国需要通俗易懂的、实用的“传道、授业、解惑”的经商务世之作。

然而除了管理专业的课程，中国不少大学经济系设置的许多课程对经商创业的作用不大，有的效果还正相反。恰如鲁迅先生所说，正好是“你不说我倒还明白，你越说我是越糊涂。”

为什么会是这样呢？

除了教学体制、教学内容、教师素质等诸多因素之外，就是念书不等于创业，研究经济学不等于经商，学者教授不等于企业家，理论与实践不是一回事。

很多人因为没有机会进入大学学习而遗憾，甚至抱憾终身。这种心情是可以理解的。大学确实是一个极为特殊的环境，它可以增加人们的知识，开阔人们的眼界，扩大人们的交往，更全



面认识社会,从而给人提供上进的阶梯和更多的机遇。然而人生最重要的还是认识社会,经商尤其如此。创业与学历关系不大。一个人不要因为没入大学而自惭形秽,也不要以为自己读了大学就有了创业的本钱和能力。这是性质不同的两回事,在中国尤其是这样。

为什么这样说呢?

通观寰球商界,除了现代的比尔·盖茨以外,白手起家、打出天下、干出一番事业,成为商界巨子的大学毕业生并不多,专学经济的就更少而又少。这与他们年复一年、一批又一批毕业的庞大队伍相比是极不相称的,是不成比例的。可见这种学习与创业并无必然的关系。成功者很可能更有他因。即使对比尔·盖茨而言,对他产生决定性影响的:一是西雅图的湖滨中学,二是他以技术服务于其中的公司,而不是他为了开拓眼界、见识人才而入的哈佛大学。

世界上数一数二的商界巨子,如美国的洛克菲勒、杜邦,日本的松下,香港的李嘉诚,无一不是大学毕业生,这是很能说明问题的。

我所接触的北大毕业生中,在商业上创业或为商业服务而成为“大款”的,理工科多于文科,外语系高于其他各系,而经商最不成功的恰恰是经济系、哲学系的毕业生。

怎样来看待现在大学办的各种经济学的讲座或学习班,特别是 MBA 班呢?

首先说,这种学习班如果是讲“管理”,尤其是介绍世界上先进国家的管理办法、管理经验,那是十分必要的。那是一种专门的学科,一种重要的知识和学问。李嘉诚的公司就聘请了大批欧美大学毕业、学管理的高级人才。管理人才是任何一个成规模够水平的公司所必不可少的,没有他们,公司就不能正常运



作、迅速发展、扩大规模、成就大业。但这里说的是白手起家进行创业，是经商立世而不是立世之后的管理。

第一步要解决的是生存、立业。

事实上，上一个 MBA 班一次要交 5 万元，人们的普遍看法是：“有 5 万元我还上什么学习班呢，干什么不行啊？”显然，上学习班的不是为了创业，而创业的又上不起这种学习班，这种班在报上直呼“大款班”就不足为怪了。那是“阳春白雪”，而社会多的是“下里巴人”，显然上这种班对创业是不对口的。

另外，由于我们国家的学校、特别是经济类院校，包括一些冠名以管理的院校系科，由于理论和实践的脱离，学校和社会的脱离，学者和企业的脱离，所讲所授的内容很多与实际不很贴切。创业者要知道的是怎样赚钱，怎样把一个人、几个人的体力、智力转化为金钱，而不仅仅是了解钱这个东西是怎样演进的过程和在社会上的作用。他要知道钱怎样变成自己的而不是钱自己怎么变，他要知道钱对自己的影响而不仅仅是对社会的影响。遗憾的是，学校课堂上讲得最多的是后者而不是前者。

对于青年学生、部队战士、下岗工人、分流干部、青年农民、普通市民来说，第一步是创业和创业后的发展。这才是最重要的。

帮助他们解决问题正应该从这里入手。

当你有钱进入一个专业的学习班，那是好事，但当你的经济条件不允许这样的话，也不用沮丧、懊恼和叹息。金钱并不与学习的内容、学习的效果完全成比例的，金钱并不能体现各种学习的价值。

大企业家盛田昭夫念念不忘自己父亲曾经说过的话：“一个人只要自己不努力，花费多少金钱也无法使他学到东西。不过，也有金钱能使人受教育的途径，而且是唯一的途径，这就是



旅行。”

这段话,让我们知道两个意思:(1)金钱不能确保一个人学到真东西,相反,一个人只要努力,缺少金钱也可以学到有价值的东西,直到成才。(2)旅行——见识社会是重要的,为此花钱很值得。实际上入 MBA 班、见识大学、了解大学、扩大交往、建立新关系、结交新朋友的意义大于听课、听讲座本身。什么样的话不能写成书,见于文字让别人看呢?听课与看书只是形式的区别,没有本质的不同。

显然,社会需要一些实用的、贴近人生符合普通人生活水平的、深入浅出明白易懂的有指导意义的书。这是一个全新的领域,一块待开垦的广袤之地。

今天,在校或已毕业的青年学生、尚在部队或已复员的军地两用人才、下岗待业自谋生路的工人、有文化想开拓的年轻农民、分流之后离开机关走入新领域的干部,以及不甘于现状的普通市民等等,都面临着一个就业或再就业,下海与创业的现实问题。他们非常需要与人交谈,听人意见,得到指导、启蒙和提示。可这方面的东西太少了。

我希望能为他们做一点工作。

如果你是他们中的一员,我希望这本书能在你步入新的人生开始创业时,成为与你朝夕相处、相知相伴的朋友;在你孤身一人走在人世间“崎岖不平的山间小路”时,成为你手中一根带着灵气的赖以支撑的拐杖;在你行进在雾气弥漫、夜色沉沉、伸手不见五指的旷野时,成为一盏小小的油灯,照亮你脚下的路;在你遇到或宽或窄的河流挡住去路时,成为一叶小舟,帮你达到彼岸;在你迷茫、困惑、苦思不得其解时,成为一把打开你心头闭锁的钥匙,化作一股滋润你疲惫身心的清泉。

我深信:当你决心下定时,它将产生激流推轮运转一样的动



力,这种动力将如核反应堆一样永不枯竭,将像皮鞭一样不间断地鞭挞你的灵魂,使你成功之后永不懈怠。

我就是怀着这样一个目的、这样一种心情写作的。

经商、创业、办厂、办公司是实实在在的、具有极大的诱惑力、充满机遇的事业;但同时它又是极其艰难的、充满风险和挑战的事业。

一旦投身商界,不仅要求人们有极大的灵活性和创造力,而且是对人的素质的全面检验,将使一个人的身体、意志、品行、学识、阅历、胆略受到全面的考验。任何一方面的缺陷或问题都会或迟或早地显出它的后果和影响。轻者涉及个人的前途,重者关系整个的事业:或者根本不会入门,或者浅尝辄止,或者功亏一篑,或者成功如昙花一现,千辛万苦付诸东流。而对于涉足商海,开拓天地的人,这一切又往往联系到个人生活,牵扯到身家性命,让人不得不慎而又慎、稳而又稳。

因此,锻炼是重要的,实践是重要的,学习更是必不可少的。否则,没有准备而贸然行事,不但不可能成功,而且是极其危险的。

我这里所指的办公司、建工厂、经商下海誓死一搏,是指社会上没有地位、没有势力、没有特权,更没有雄厚资金和引人注目的社会关系的普通人而言的。绝不包括国有企业、官办公司、特权产业和海外投资以及有背景的人所经营的事业。那是极为特殊的另一类性质的事业。它和普通市民经办的事业迥然不同,有着完全不同的性质,完全不同的内容。它们不在我论述的范畴之内。

个体、私营、民办公司和企业,今后在某些领域内将会成为经济的主体之一,会对社会生活和社会发展产生重大的影响。



这样,青年学生、部队复员战士、下岗工人、年轻农民、分流干部、普通市民就需要认真面对如何办公司、办企业、下海谋生求发展的现实问题;不是该不该走这条路,而是如何走、走得好的问题。

我相信,走办个体、私营、民办公司、企业之路是一条康庄大道,这一广阔天地确实是可以大有作为的。一切有志向、有抱负、有气魄,想成就一番事业的人都可以大胆尝试勇敢一搏,在这一天地中展现自身建功立业。风险、危机、磨难和痛苦当然会相伴而生,但是“不入虎穴焉得虎子”“不敢出海打不到鱼”,自古如此。

办公司、办厂、经商、下海对于一个人一个家庭来说,确实是一件大事,是一种选择。尼克松以自己的亲身体会说:每一个选择都是一次危机、一种考验。这是至理名言。这是他从自己经历的曲折人生中悟出的道理。选择下海办公司的人应该有这一心境,也就是中国人所说的:“临事而惧,好谋而成”。即做事之前先有所准备。“凡事预则立,不预则废”。

办公司、办厂、下海、经商要做哪些准备呢?还是物质与精神两个方面,或者说金钱、物质条件和主观思想两个方面。而精神和思想的准备更重要,对于普通百姓尤其如此。

那么,怎样进行思想和精神方面的准备呢?我认为最重要的就是学习。学习又包括两方面的内容:

(1) 了解公司、工厂、商业、摊、店的建立、生长、发展、壮大、成功的过程和客观规律。这种过程和规律与自然界产生、成长、壮大的任何事物一样,都是自然的发展过程,都有自己固有的、不以人的主观意志为转移的客观规律。违背了这种规律,就不会成功,就会有危机出现,甚至遭到重大的、彻底的失败。因而认识公司经商的规律,知道它的发展过程是十分重要的。

(2) 了解办公司、经商、成就一番事业的艰辛,同时知道别



人如何面对危机,克服困难,求得发展,取得成功,这不但可以吸取精神力量,也取得了克服危机的知识和经验。

学习与教育一直有两种方法或叫两条路子。一种方法是从理论道理到事例、案例,从普遍的规律一般的情况到个别的内容、一个个事件和一个个人物,从抽象到具体。一般的院校都是这么教学的,事件、案例、人物不过是为了验证说明一下道理和理论。另一种方法是由事件、人物、案例到理论,由个别到一般,由具体到抽象。这种方法实用、简便易行、便于模仿别人的优点,可以达到举一反三事半功倍的效果,确是一种好方法。

例如,在军事领域指挥打仗、学习作战,一种方法就是先学兵法,熟读兵书,然后应用于实践;另一种就是看人物、看战例、看故事,然后“照猫画虎”模仿着干。中国古今不少军事人才都走的是这条路,以此成大事者不乏其人。清朝的开国君主努尔哈赤,中国共产党的一代名将贺龙就是其中的杰出代表。他们读得更多的是《三国演义》而不是兵法,甚至把《三国演义》奉为至宝,读到滚瓜烂熟的地步。其实,作为大学问家和战略家的毛泽东也同样注意《三国演义》和《水浒》等小说的战例研究。其研究深度较努尔哈赤和贺龙有过之无不及,只不过他涉猎更广就是了。日本的一些军官和商人也把学习《三国演义》放在极高的位置,可见这种学习方法有着普遍的意义。采取这种方法对于注重实干,努力自学成才的人是明智之举。

本着这一精神,我也从经商办企业的成功者入手来谈经商之道,用于引导有志于此并希冀致富的人开启智慧之门。

经商办公司、办厂或准备下海一试的人,应该学习模仿或参照哪些人呢?这样的人物、事例太多了。“三人行必有我师”、“十室之邑,必有忠役”说的就是这个道理。能人到处有,就看学不学。如北京的“秀水街”、武汉的“汉正街”、沈阳的“五爱街”以