

100例  
经典系列

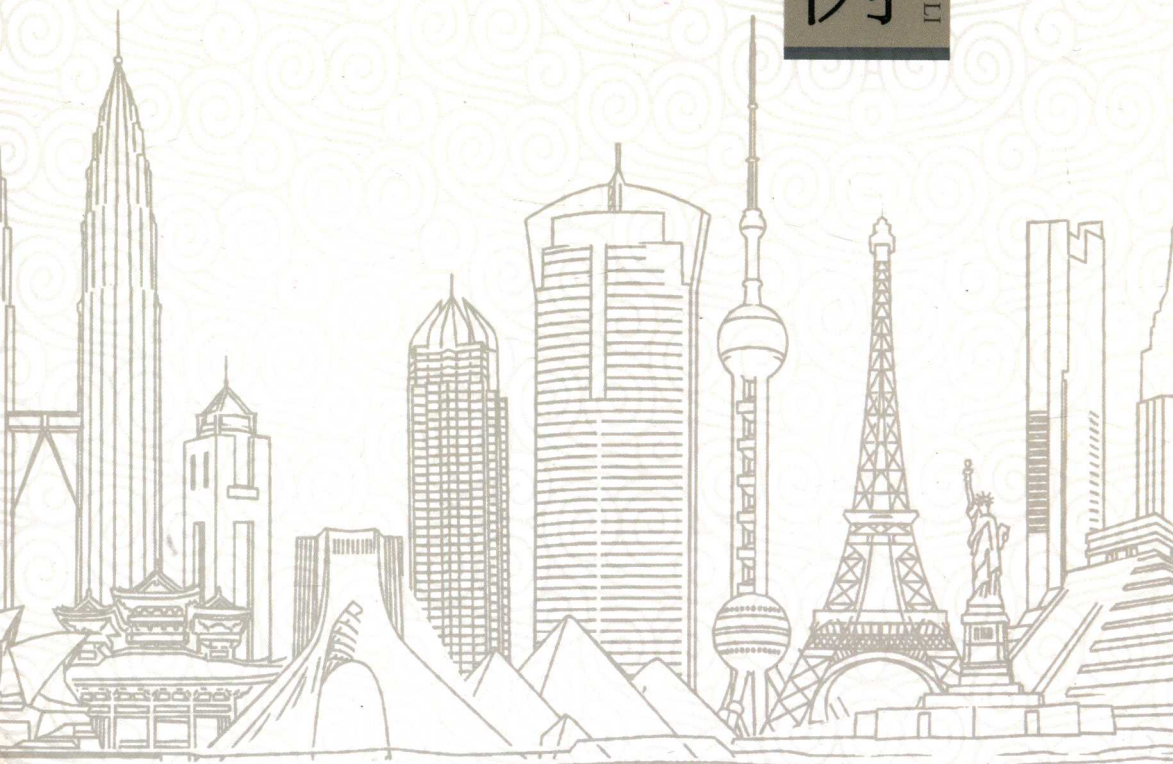
# 中外 创业传奇100例

刘上洋  
主编

ZHONGWAI CHUANGYE CHUANQI 100 LI



百花洲文艺出版社  
BAIHUAZHOU LITERATURE AND ART PRESS

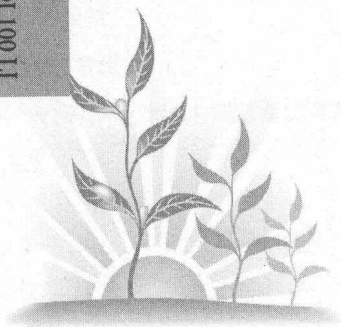


刘上洋 主编

中外

ZHONGWAI CHUANGYE CHUANQI 100 LI

创业传奇100例



百花洲文艺出版社

### 图书在版编目(CIP)数据

中外创业传奇100例 / 刘上洋主编. — 南昌: 百花洲  
文艺出版社, 2016.8  
ISBN 978-7-5500-1858-7

I. ①中… II. ①刘… III. ①企业管理-经验-世界  
IV. ①F279.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第182132号

## 中外创业传奇100例

刘上洋 主编

---

|       |                            |
|-------|----------------------------|
| 出 版 人 | 姚雪雪                        |
| 责任编辑  | 童子乐                        |
| 美术编辑  | 方 方                        |
| 制 作   | 张诗思                        |
| 出版发行  | 百花洲文艺出版社                   |
| 社 址   | 南昌市红谷滩新区世贸路博能中心一期A座20楼     |
| 邮 编   | 330038                     |
| 经 销   | 全国新华书店                     |
| 印 刷   | 江西千叶彩印有限公司                 |
| 开 本   | 720mm×1000mm 1/16 印张 25.25 |
| 版 次   | 2017年1月第1版第1次印刷            |
| 字 数   | 366千字                      |
| 书 号   | ISBN 978-7-5500-1858-7     |
| 定 价   | 35.00元                     |

---

赣版权登字 05-2016-253

版权所有, 侵权必究

邮购联系 0791-6894736 邮编 330008

网 址 <http://www.bhzwyy.com>

图书若有印装错误, 影响阅读, 可向承印厂联系调换。

编委会主任：刘上洋

编委会副主任：陈东有 虞国庆 钟健华

编委会委员：杨六华 张天清 任 辛

汪立夏 周森昆 傅伟中

曾建华 吴菊华 吴清汀



## ■ 从零开始

|                              |    |
|------------------------------|----|
| 石油大王约翰·洛克菲勒——来自贫民窟的第一个亿万富翁   | 3  |
| 酒店王国的缔造者康拉德·希尔顿——发掘自己独到的才华   | 7  |
| 保险业巨人克莱门提·史东——永不失败的成功之道      | 11 |
| 台湾电脑业霸主施振荣——从母亲卖鸭蛋获得的启示      | 14 |
| 台湾首富郭台铭——像一个地瓜默默地长大          | 18 |
| 台塑大王王永庆——借来两百元起步             | 21 |
| 世界木雕大王张果喜——小雕刀雕出常青树          | 25 |
| 新疆巨富孙广信——一名退伍兵的光荣与梦想         | 30 |
| 中国“赤脚首富”刘永好四兄弟——凑来千元资本创造百亿财富 | 34 |
| 深圳巨富缪寿良——赤手雄心搏击人生            | 37 |

## ■ 失败了再来

|                               |    |
|-------------------------------|----|
| 创造美国汽车业奇迹的艾柯卡——在大败局中背水一战      | 43 |
| 硅谷独狼杰里·桑德斯——永远打不倒的斗士          | 46 |
| 巨人集团董事长史玉柱——重新站立起来的巨人         | 49 |
| 经营之神松下幸之助——不断地寻找新的生机          | 52 |
| “达美乐”创始人汤姆·莫纳汉——在失败中重生        | 55 |
| 创立联邦快递的弗雷德·史密斯——从人生阴暗处看到胜利的曙光 | 58 |

|                      |    |
|----------------------|----|
| 萍钢骄子涂建民——挽狂澜于既倒的钢铁汉  | 62 |
| 新东方教育集团俞敏洪——从绝望中寻找希望 | 66 |

## ■ 把小事情做成大品牌

|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| 芭比娃娃之母露丝·汉德勒——以一个玩具拉开成功大幕     | 71  |
| 肯德基大叔哈兰·山德士——让炸鸡香飘世界          | 75  |
| 称雄世界拉链业的吉田忠雄——再小的事情也可以有大作为    | 78  |
| “剃须刀王”金·坎普·吉列——来自最初那一刹那的灵感    | 81  |
| 牛仔裤发明者李维·斯特劳斯——一条裤子延伸掘金梦想     | 84  |
| 指甲钳大王梁伯强——锤子剪刀布各有各玩法          | 88  |
| 全美最成功的女企业家玫琳凯·艾施——一场最小也是最大的革命 | 92  |
| 领带大王曾宪梓——名牌是怎么创造出来的           | 95  |
| 全球饰品王国大姐大周晓光——从不起眼绣花针做起来的大生意  | 99  |
| 世界打火机行业老大周大虎——从流浪汉到亿万富翁       | 103 |

## ■ 永远充满激情

|                                |     |
|--------------------------------|-----|
| 微软帝国的缔造者比尔·盖茨——世界上有桌子的地方就会有计算机 | 109 |
| 钢铁王安德鲁·卡内基——下决心要从自己手中击败穷困      | 113 |
| 时装帝王皮尔·卡丹——以无法抑制的热情为人们制造美丽     | 116 |
| 传媒巨头萨默·雷石东——我希望我所做的一切都是第一      | 119 |
| 迪斯尼王国的缔造者沃尔特·迪斯尼               |     |
| ——不断地用新的创意来改变世界                | 122 |
| 推销之神原一平——历经磨难的小个子              | 126 |
| 车坛黑马郑周永——一个执着的追梦者              | 130 |
| 华人电影事业的开拓者邵逸夫——用激情打造电影王国       | 134 |
| 凤凰卫视创始人刘长乐——血液里始终澎湃着新闻人的冲动     | 137 |
| 民营汽车“狂人”李书福——总在“闯红灯”的人         | 141 |

## ■ 不靠运气靠思路

- “世界公民”阿曼德·哈默——他的商业思路总是与众不同 | 150
- “股神”沃伦·巴菲特——靠分析而不是靠运气取胜 | 153
- 中国标王段永平——从打工皇帝到投资王者 | 157
- 麦当劳主人雷蒙德·克罗克——就是因为眼光比别人看得远 | 161
- 传媒大王鲁珀特·默多克——无休止地收购和追求 | 164
- 缔造沃尔玛帝国的山姆·沃尔顿——寻找价格里的哲学 | 168
- 娃哈哈老总宗庆后——让全国人都喝他做的饮料 | 172
- 船王包玉刚——以清醒的头脑选择正确的思路 | 175
- 正泰集团董事长南存辉——“变”的智慧 | 179
- 金融“巨鳄”乔治·索罗斯——发现经济学的“测不准定律” | 185
- 香港富豪郑裕彤——小杂役变成鲨胆大亨 | 189

## ■ 善抓机遇做大事

- 摩托罗拉之父保罗·高尔文——总是比别人做得更早 | 195
- 颠覆传统的民营企业家庄广昌——对“机会”猎犬般的灵敏 | 199
- 成就可口可乐霸业的阿萨·坎德勒  
——神话来自一个微妙而伟大的灵感 | 203
- 三星创始人李秉哲——在别人认为没有机会的时候创造机会 | 207
- 赚钱如光速的彭小峰——抓住太阳能发电的先机 | 211
- 中国“炊具大王”苏增福——永远跑在市场前面 | 215
- “统一”创始人高清愿——台湾的经营之神 | 219
- 正大集团掌舵人谢国民——先谋善断见机不让 | 222
- 华为总裁任正非——企业界的“土狼” | 226
- 万向集团董事长鲁冠球——从小铁匠到知名企业家 | 230

## ■ 以诚信赢得市场

德国首富阿尔布莱希特兄弟——一辈子为穷人开店 | 240

日本货运业巨头佐川清——诚信和情义是永远的路标 | 243

华人首富李嘉诚——做生意首先要学会做人 | 247

华侨巨贾李光前——有一颗感恩和诚实的心灵 | 251

海尔总裁张瑞敏——决不让一台次品流入市场 | 254

空调业“四大天王”之一李兴浩——财富是金钱、信誉加人脉 | 258

中国西裤王林聪颖——死死抓住质量这一关 | 262

开心人大药房董事长梁永强——卖良心药做开心人 | 265

华东破烂王彭保太——破烂堆里“淘金砖” | 269

## ■ 靠创新打天下

将人类带进汽车时代的亨利·福特——汽车王国是这样炼成 | 275

世界摩托业巨子本田宗一郎——用发明和创造来满足顾客需求 | 279

“IBM”创始人托马斯·约翰·沃森

——市场永远是引领技术的最好手段 | 283

惠普创始人戴维·帕卡德和比尔·休利特

——硅谷精神的诠释者 | 286

“苹果”电脑创始人乔布斯——用创新改变时代的人

| 289

索尼之父盛田昭夫——使“日本制造”走向世界 | 293

电子游戏机之父诺兰·布什内尔——玩出来的亿万富豪 | 297

时尚女王可可·香奈儿——用时装来阐释不断变化的时代 | 300

泰豪集团董事长黄代放——敢于问鼎行业一流 | 303

用友软件董事长王文京——中关村精神的诠释者 | 308

中国计算机工业旗手柳传志——让联想龙腾四海 | 312



## ■ 在网络江湖当英雄

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 雅虎酋长杨致远——引领互联网时代的革命      | 318 |
| 盛大网络董事长陈天桥——弄潮儿勇向涛头立     | 322 |
| 网易总裁丁磊——神话诞生的过程          | 326 |
| 阿里巴巴总裁马云——西湖边的神话         | 330 |
| 网景的灵魂吉姆·克拉克——借“鸡”生蛋一夜暴富  | 333 |
| 搜狐董事局主席张朝阳——觅食的狐狸长成了巨人   | 336 |
| 百度帝国的李彦宏——搜索全球           | 340 |
| “企鹅帝国”与马化腾——从网虫到QQ之父     | 344 |
| “美国在线”掌门人史蒂夫·凯斯          |     |
| ——一个网络神话提前落幕的启示          | 348 |
| 网络大亨周鸿祎——性格决定命运          | 352 |
| eBay全球副总裁邵亦波——在网上淘金的“神童” | 357 |

## ■ 用风险投资演绎财富神话

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| IDG公司总裁麦戈文——IT媒体界投资之王        | 362 |
| 软银集团孙正义——软件投资的大赢家            | 366 |
| 北极光创投公司邓峰——在风险投资的过程中体验快乐     | 370 |
| 丰隆集团第二代掌门人郭令明——开拓性扩张的守业者     | 374 |
| 沙特王子阿勒瓦利德·本·塔拉勒——从白手起家到风投大鳄  | 378 |
| 蓝山中国资本创始合伙人唐越——理性与激情兼备的投资人   | 382 |
| 美国中经合集团中方总经理张颖——风投是一种最高境界的赌博 | 387 |
| 凯鹏华盈执行合伙人周志雄——独到眼光成就“男枭”投资神话 | 391 |

|     |     |
|-----|-----|
| 后 记 | 395 |
|-----|-----|



# 从零开始

CONG LING KAISHI

“从零开始”需要非凡的梦想。同样大的一块铁，铸成马蹄铁只值10元钱，制成手表的发条，就值30万元。梦想是一种具有想象力的思考，创业者的事业可以说就是寻梦的历程。一个个充满想象力的梦就是行动的先导。随着事业的发展，梦也越来越多，一切皆从梦想开始。敢于梦想是飞翔必不可少的一根羽毛。把一个个美梦变为现实，是创业者的宿命。

“从零开始”需要非凡的勇气。成功只偏爱于那些勇于从零开始、迈出第一步的人。因为他们的勇于尝试，勇于挑战，自信而执着地迈向自己确立的人生最高目标，他们成为了成功的宠儿。

“从零开始”需要发掘自己独到的才智。一个人只要勇敢地开拓，就会发现自己到底能干什么。因为惯性或惰性将自己束缚在一条固定的生活轨道，从而失掉能够使自己的长处得到最大限度发挥的应当属于自己的天地，在创业者看来，这无疑是人生的莫大遗憾。

许多成功的企业家都是从零开始的。他们刚起步的时候什么都没有，有的只是一个美丽的梦、一双坚强的手和一个聪明的大脑，凭着这些最终成就了自己的事业，实现自己的理想。在今天这个时代，白手起家已经不是神话，也不需要半辈子的努力。在成熟的资本市场中，只要你的创意能带来商业机会，你就有可能获得创业所需要的种种帮助，就能创造没钱也能做成大生意的奇迹！

成功的创业者大都具备从零开始的心态，能够抛下包袱，轻装上阵。零是每个阶段的起点，有了这个新的起点，才证明你从前的一切有了质的飞跃，上升到一个新的层次，新的高度。

# 石油大王约翰·洛克菲勒

## ——来自贫民窟的第一个亿万富翁

历史上最富有的美国人究竟是谁？根据世界著名财经杂志福布斯最新测算，不是已连续15年被《福布斯》评为美国首富的比尔·盖茨，而是创立了标准石油公司的石油大王约翰·洛克菲勒。如果将约翰·洛克菲勒当年赚到的财富，换算成今天的金钱，他的个人资产将达到2000亿美元，足足是盖茨的数倍。

谈到自己赚钱的本领，洛克菲勒有一句名言：“如果把我剥得一文不名丢在沙漠当中，只要一行驼队经过——我就可以重建整个王朝！”

### “捡”来十万美元发家

1839年7月8日，洛克菲勒出生于纽约州里奇福德镇，父亲是一个无牌游医，长年在外以药贩身份流浪，导致家庭生活艰难。母亲伊莱扎肩负起养家糊口的繁重任务，独自抚养五个子女。穷人的孩子早当家，洛克菲勒作为长子，从小就学会赚钱养家。和很多出生在贫民窟的孩子一样，洛克菲勒争强好胜，也喜欢逃学。但与众不同的是，洛克菲勒从小就有一种发现财富的非凡眼光。在学校时，他把一辆从街上捡来的玩具车修好，让同学们玩，然后向每人收取0.5美分。在一个星期之内，他竟然赚回一辆新的玩具车。1855年，由于父亲长年在外，家庭经济困难，洛克菲勒高中未毕业便辍学了。随后，他做过复式簿记员，卖过电池、小五金、柠檬水，每一样都经营得得心应手。与贫民窟的同龄人相比，他已经可以算是出人头地了。

洛克菲勒真正赚取的第一桶金，是捡到一批丝绸。那批丝绸来自日本，数量足有1吨之多，因为在轮船运输当中遭遇风暴，这些丝绸被染料浸染了。如何处理这些被浸染的丝绸，成了日本人非常头痛的事情。港口有一个地下酒吧，洛克菲勒经常到那里喝酒。那天，洛克菲勒喝醉了。当他步履蹒跚地走过几位日本海员身边时，海员们正在与酒吧的服务员说那些令人讨厌的丝绸。说者无心，听者有意，他感到机会来了。第二天，洛克菲勒来到轮船上，用手指着停在港口的一辆卡车对船长说：“我可以帮你们把这些没用的丝绸处理掉。”结果，他没花任何代价便拥有了这些被染料浸过的丝绸。然后，他用这些丝绸制成迷彩服装、迷彩领带和迷彩帽子。几乎在一夜之间，他拥有了10万美元的财富。洛克菲勒从一名小商贩一跃成为大商人。

### 机遇是策划出来的

捡到大批丝绸发家，许多人认为洛克菲勒太有运气了。但洛克菲勒认为他不是靠天赐的运气活着，而是靠策划运气发达。

洛克菲勒生平所办第一家公司，是与克拉克合股在克利夫兰市创办的一家经营谷物和肉类的公司。有一次，洛克菲勒无意中听到英国即将发生饥荒。对其他人来说，远隔重洋的英国发生饥荒和自己没有什么关系，但对于洛克菲勒就不同。他敏锐地意识到这是商机，并自作主张大量收购食品，以致老板恼羞成怒。但不久后的饥荒证实了洛克菲勒的眼光，让公司大赚一笔，老板这才偃旗息鼓。而经此一役，洛克菲勒也为当地商界所熟知。

### 择机而动投身石油业

洛克菲勒在克利夫兰市经营的谷物和肉类公司正办得红红火火时，这时候在美国宾夕法尼亚州已经发现了石油，当时成千上万的人像当初采金热潮一样涌向采油区。克利夫兰的商人们对这一新行当也怦然心动，他们推选年轻有为的经纪商洛克菲勒去宾州原油产地亲自调查一下，以便获得



直接而可靠的信息。

经过几日的长途跋涉，洛克菲勒来到产油地，透过表面的“繁荣”景象，他看到了盲目开采背后潜在的危机。冷静的洛克菲勒没有急于回去向克利夫兰的商界汇报调查结果，而是在产油地的美利坚饭店住了下来，进一步作实地考察。

经过一段时间考察，他回到了克利夫兰。他建议商人不要在原油生产上投资，因为那里的油井已有72座，日产1135桶，而石油需求有限，油市的行情必定下跌，这是盲目开采的必然结果。他告诫说，要想创一番事业，必须学会等待，耐心等待是制胜的前提。

果然，不出洛克菲勒所料，“打先锋的赚不到钱。”由于疯狂地钻油，导致油价一跌再跌，每桶原油从当初的20美元暴跌到只有10美分。那些钻油先锋一个个败下阵来。

3年后，原油一再暴跌之时，洛克菲勒却认为投资石油的时候到了，这大大出乎一般人的意料。他与克拉克共同投资4000美元，与一个在炼油厂工作的英国人安德鲁斯合伙开设了一家炼油厂，公司果然得到迅速发展。

### 先人一步开创垄断时代

就在洛克菲勒雄心勃勃打造石油王国时，他的合作者克拉克这时却举棋不定，不敢冒风险。两个人在石油业务的决策上发生了严重分歧，最后不得不分道扬镳。

他们两人都知道石油前景广阔，在拍卖公司产权时都不肯放弃他们自己在公司的股权，彼此喊价十分激烈。两人从500美元开始叫起，谁出价最高将购得股权。洛克菲勒已下定决心要投入石油生意，因此每次都毫不犹豫地喊出比克拉克更高的标价。

当时，才26岁的洛克菲勒取得了最终胜利。他后来在回忆这个具有决定性意义的时刻时说过：“这是我平生所作的最大决定。”从此，他把公司改名为“洛克菲勒—安德鲁斯公司”，满怀希望地干起了他的石油事

业。洛克菲勒的公司成了克利夫兰最大的一家炼油公司。

在成立标准石油公司之后，也是一个偶然的机会，洛克菲勒在一本公开发行的杂志上发现一篇文章，里面有这么一句话：“小商人时代结束，大企业时代来临。”当时洛克菲勒正因为石油行业利润的无谓竞争、成本浪费和精力的大量消耗而头疼，这篇文章的出现犹如一道曙光。洛克菲勒开始规划自己的垄断事业。此后不到两年的时间，他就吞并了该地区20多家炼油厂，控制该州90%炼油业、全部主要输油管及宾夕法尼亚铁路的全部油车，随后又接管新泽西一铁路公司的终点设施。接着，为控制全国石油工业，他操纵纽约中央铁路公司和伊利公司同宾夕法尼亚公司开展铁路运费方面的竞争。结果，在8年内，美孚石油公司炼油能力从占全美4%猛增到95%。美孚公司几乎控制了美国全部工业和几条大铁路干线。洛克菲勒成功地造就了美国历史上一个独特的时代——垄断时代。

洛克菲勒把握了机遇，成就了世界第一个亿万富翁，也留给了我们一个神话。

（李晚成）

# 酒店王国的缔造者康拉德·希尔顿

## ——发掘自己独到的才华

美国的得克萨斯州，位于东太平洋海岸，那儿有一大片广阔的沙漠，印第安风情和沙漠风光让那儿充满神秘而诱人的故事。

20世纪初期，那儿的平静和安宁被打乱了，原因就是那儿发现了大块的油田。无数怀着淘金梦的探险者纷纷从美国东部来到那里，企图从那儿挖掘出属于自己的金矿。

一个刚刚参加完第一次世界大战，从残酷的战场回到美国的年轻人也来到这里，这个人的名字叫康拉德·希尔顿。乘坐了1000多公里火车，穿越整个北美大陆，希尔顿在一个叫锡斯科的小镇下了车。

他看见无数头戴宽边草帽、身穿牛仔裤、操着各地口音的年轻人几乎在同时到达这里，小镇被他们的发财梦搅得热气腾腾，也被来来去去的人流弄得拥挤不堪。

这里确实有机会吗？当然有。可是来这里找机会的人比机会更加多得多，所以许多人乘兴而来，败兴而归。

希尔顿属于晚到的人，留给他的机会并不多，甚至可以说是很少很少。他踟蹰在街头，希望能发现属于自己的机会。

有一家银行张贴告示准备出卖，开价是75000美元。希尔顿从小就有当一个银行家的梦想，他被这张告示所吸引，他走上前去和银行商谈。银行说老板正在外地，他们设法用电报和老板联系，让他过一会来等回电。可是，等他按照约定的时间回到这家银行的时候，银行告诉他：涨价了。老板的意思要80000美元才肯卖。

这样出尔反尔，让希尔顿心情不爽。他不愿和这样的人做交易，就转身离开了银行。

天色已晚，初到锡斯科的希尔顿只能暂时去找个安顿的地方，看看明天是否还有机会。街对面，是一家名叫“莫布利”的小旅店，那里是他眼界里唯一可以住宿的地方。

他把拿在手里的帽子戴到头上，大步朝街对面走去。

一进门，就发现里面比穿越北美大陆的火车厢还要拥挤。许多的人拼命朝柜台边挤去，为的是能够登记到一间客房。

当希尔顿好不容易挤到柜台边时，负责登记的服务员却“啪”地合上了登记簿，嘴里高喊着：“客满了，客满了！”

见大家还挤在店堂里不肯离去，一个老板模样的人走来，不顾大家不断发出的怨言，往外面驱赶客人。大家骂骂咧咧地离开了这里，但希尔顿却磨蹭到最后，他希望看一看，最后能不能有机会。

老板铁青着脸对他说：“说了没有床铺就没有床铺。你想要休息，过8个小时再来，我们这里每天24小时做三轮生意。”

旅店生意如此之好，这难道不是商机吗？希尔顿心里一动，便问道：“这酒店是你开的？”

老板回答：“是的，”但他脸色却不怎么高兴，“我被困在这里了。大家都把资金投到油田上，我却在这儿开旅馆，赚的钱比建油田差远了。”

“那你不如把旅店卖了，”希尔顿试探着说。

“好哇，要是有人肯买，只要50000美元，今晚就可以拥有这里的一切！”

希尔顿心中一阵狂喜。不过，他不露声色，通过与老板谈心，详细了解了旅店的经营状况，最后才故作同情地说：“是啊，你们这儿人人都在发石油财，失去了这个机会多可惜。要不这样吧，你把这个旅店盘给我，我给你现金支付，你就可以解套了。”

老板以为遇到了救世主，对希尔顿的慷慨行为很是赞赏。最后，双方