

在他们不灭的梦想中，找到努力的方向；
在他们奋斗的历程中，破译成功的密码；
在他们成功的故事中，汲取我们成长的力量！

小学生世界名人学堂

探索商业巨人的奥秘

TANSUO SHANGYE JUREN
← DE AOMI

丛琳◎主编

 吉林出版集团有限责任公司



小学生世界名人学堂

TANSUO SHANGYE JUREN
DE AOMI

探索商业巨人的奥秘

丛琳◎主编



图书在版编目 (C I P) 数据

探索商业巨人的奥秘 / 丛琳主编. — 长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2012.10

ISBN 978-7-5463-3481-3

I. ①探… II. ①丛… III. ①故事 - 作品集 - 世界 IV. ①I14

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第136289号

探索商业巨人的奥秘

TANSUO SHANGYE JUREN DE AOMI

编 者: 丛 琳

选题策划: 陈 曲

责任编辑: 金 昊 闫 言

出 版: 吉林出版集团有限责任公司

发 行: 吉林出版集团社科图书有限公司

电 话: 0431-86012753

印 刷: 长春市东方票证印务有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

字 数: 75千字

印 张: 7.25

版 次: 2013年1月第1版

印 次: 2013年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5463-3481-3

定 价: 10.00元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。0431-85810663

目 录

胡雪岩1

山姆·沃尔顿9

比尔·盖茨16

福特23

松下幸之助32

杰克·韦尔奇40

马云.....48

杰夫·贝佐斯.....56

盛田昭夫.....65

李嘉诚.....73

安迪·格鲁夫.....81

乔布斯.....89

俞敏洪.....98

戴尔.....105

胡雪岩



职业：商人
国籍：中国
雅称：红顶商人
人格魅力：眼光敏锐、机智

有情有意的“红顶商人”

胡雪岩年幼时家境贫寒，靠帮别人放牛为生。年龄稍大一些后，他被父母送进学堂。

每当老学究在讲台上念着那些孔孟之道时，胡雪岩都无比烦心，他觉得这些理论除了让人变得更加没有生机和迂腐以外，没有一点用处。他总是一边打着哈欠，一边无聊地看着窗外，一点也不在意老师是否看见他这样做了。老师终于忍无可忍了，一次下课后，老师把他留下了，生气地质问他：“胡雪岩，难道你听不得圣人的话

吗？”胡雪岩索性豁出去了，他不仅不认错，反倒问老师什么是“圣人之言”。老师忍着怒气回答道：“《四书》、《五经》，孔孟之言论，诸子之言论都是圣人之言。”胡雪岩索性说开了：“圣人都故去了，我们还学这些干什么？”他也不管老师生不生气，便走了。那时的他天天面对着这群只知背书的迂腐学子，只能凭空长叹。他认为这些人只空谈报国理想，却并没有真正的实际行动，连自己都养不活，拿什么来爱国，他们并没有真正关心过民生，也没有想过自己今后的发展之路。



错落有致的胡雪岩故居

后来，胡雪岩的父亲去世了，全家顿时陷入了困境，家里的人都等着作为长子的他养活。反正胡雪岩也不想上学，他想去学真正的本领赚钱，于是经一个亲戚的推荐，胡雪岩便去杭州一家于姓的钱庄老板家当学徒，从扫地、倒尿壶等杂活儿干起。这期间，胡雪岩学到了很多做生意的真本事，他跑腿快，懂察言观色，干活勤快，不管受到什么样的委屈，都当做是学本领的学费，从不叫苦叫累。钱庄



胡庆余堂

的老板越来越赏识他，3年后，老板因为他勤劳、踏实，便让他做钱庄的正式伙计。1860年，钱庄的老板得了重病，去世前夕，他把胡雪岩叫到床边，对他说：“因为我没有子嗣，你又是个踏实、本分的人，我就把钱庄交给你了。”胡雪岩流着泪给钱庄老板送了葬。就这样，胡雪岩成了当地的一个商绅。

后来由于他帮助了一个自己的患难好友，那个好友知恩图报，便帮助他一跃成为杭州一富，这个朋友便是王有龄。王有龄在道光年间就已捐了浙江盐运使，但是没有钱进京。当时王有龄所有的朋友都离开了他，只有胡雪岩在王有龄没钱进京的时候，给了他500两银子，叫王有龄速速进京谋个官职。王有龄在天津遇到了故交，经其推荐便到了浙江巡抚门下，当上了粮台总办。王有龄发迹后没有忘记当时对自己伸出援助之手的胡雪岩，于是为报知遇之恩，帮助胡雪岩把现有的钱庄生意做得更大。随着王有龄的不断高升，胡



胡庆余堂的中药制作工具

雪岩的生意也越做越大，除了钱庄之外，他还开了许多家店铺。

当时王有龄没钱进京，很多朋友都瞧不起他，不但不帮助他，反而还嘲讽他，只有胡雪岩凭着浓浓的情谊，在朋友患难的时候帮助了他，可谓慧眼识英雄。胡雪岩从小的经历让他阅人无数，他知道蛟龙在浅水里不可能有大的出息，无论他人怎么看待王有龄，他都不在意，因为他知道王有龄是个有着非凡抱负的人，于是便伸出援手，帮助了王有龄，这正是胡雪岩独具眼光的地方。

胡雪岩除了帮助过王有龄，也帮过左宗棠的大忙。1862年，王有龄因丧失城池而自缢身亡，当时经曾国藩推荐，左宗棠继任浙江巡抚一职。由于战争，左宗棠的部所在安徽，迫于形势，左宗棠部的响项已欠近5个月，而且很多人不是战死就是饿死了，左宗棠一下陷入了困境，他看着饿死的民众和一双双需要他救命的眼睛，苦恼无比。正在他一筹莫展的时候，他听说开钱庄的胡雪岩是个乐于助人并讲义气的人，而且他也曾帮助过王有龄，就想找他求助。胡雪岩在当时人缘极好，又会说话，和许多人都成为了莫逆之交。当左宗棠找到他时，说明了来意，胡雪岩对左宗棠说：“您不要愁，人在困难时都有需要被人帮助的地方。这件事包在我身上，只要有小弟能帮上的，绝对没得话说。”左宗棠被胡雪岩的雪中送炭深深感动了。

在当时的战争环境下，胡雪岩竟然在3天之内筹齐了10万石粮食，这在当时几乎是谁也不可能完成的事，然而胡雪岩出色地做到了。左宗棠深深地为胡雪岩的情谊所感动，他开始重用胡雪岩，从此，胡雪岩便以亦官亦商的身份往来于宁波、上海等洋人聚集的通商口岸。他在经办粮台转运、接



胡雪岩故居

济军需物资之余，还紧紧抓住与外国人交往的机会，与外国军官交往，为左宗棠训练了约千余人的全部用洋枪洋炮装备的常捷军。这支军队曾经与清军联合进攻过宁波、奉代、绍兴等地，战功赫赫。在左宗棠任职期间，胡雪岩管理赈抚局事务。他设立粥厂、善堂；修复名寺古刹；收殓了数十万具暴骸；恢复了因战乱而一度终止的牛车，方便了百姓；向官绅大户劝捐，以解决战后财政危机等事务。胡雪岩因此名声大振，信誉度也大大提高，财源滚滚来也就不在话下了。

庚申之变是胡雪岩大发展的转折点。当时战争中许多人的生意都无法再做下去，但是胡雪岩不同，他眼光独特，做不了钱庄生意，便要做军界生意。当时大量的募兵经费都存在于胡雪岩的钱庄中，再加上被王有龄委以办粮械、综理漕运等重任，几乎浙江一半以上的战时经费，全掌握在了胡雪岩手中，这为他日后的发展奠定了良好的基础。但是，胡雪岩和别的商人不一样，别的商人满眼都是钱，

满身都是铜臭味，而胡雪岩却为国家作出了很大贡献。从咸丰十一年开始，他就从上海、宁波购运军火、粮米等接济清军。他还协助左宗棠开办企业。当时左宗棠在上海的采运局、在福建的船政局，都是胡雪岩经手购买外商机器、军火以及邀聘外国技术人员，这为当时清政府在军事工业上的发展作出了不可磨灭的贡献。后来，当经济达到了一定的高度时，他又专营丝、茶出口，垄断了市场。到同治十一年，他的阜康钱庄支店已达 20 多处，遍及大江南北，资金 2000 余万两，田地万亩。

除了军事、丝茶之外，医药业也有他作出的贡献。同治十三年，胡雪岩打算开一家药店。这家药店以一个熟药局为基础，当时胡雪岩费了很大功夫重金聘请浙江名医，搜集古方，总结经验，选配出丸、散、膏、丹及胶、露、油、酒的药方 400 余个，精制药方，便于携带和服用。当时清王朝战争频繁，百姓民不聊生，到处都是瘟疫和痢疾。胡雪岩的药铺研制的药物如“胡氏辟瘟丹”、“诸葛行军



胡雪岩故居中景色优美。

散”、“八宝红灵丹”等药品，对战争时期流行的病痛非常起作用，受到了当时士兵和百姓的普遍欢迎。而且，他的药从不乱要价。他亲自写了一个“戒欺”的匾放在自己的药店里，教育他的店员，医药关系到他人性命，千万不可有半点欺诈和马虎，卖的药一定要是真的，做出的药一定是最精致的，各种药只从这味药的产地购买。有时候，在外面买的药他还是不满意，就亲自种植或开设养鹿园。招牌为“真不二价”的胡庆余堂，成为国内规模较大的



设计考究的胡雪岩故居

全面配制中成药的国药号，享誉中外，对中国医药事业发展起了巨大的推动作用。

左宗棠为维护国家统一，带棺出征新疆，可是却面临着大军粮响欠缺的严峻问题。就在各方相互推诿的艰难时刻，一代“红顶商人”胡雪岩挺身而出，不辞劳苦担负起筹借洋款的重任，协助左宗棠西征保住新疆，这充分表现了胡雪岩的爱国之情。胡雪岩很看重情义二字，算得上是一个生意场上的性情中人。在他功成名就之后，他并未忘记他的发迹之地杭州，他依靠自身的能力为杭州百姓做了许多义事，因此博得了“胡大善人”的美名。胡雪岩还极其热心于慈善事业，乐善好施，除了捐运给西征军的药材外，他还多次向直隶、陕西、河南、山西等涝旱地区捐款赈灾，赈灾款估计已达 20 万

两白银。更鲜为人知的是，在轰动朝野的“杨乃武与小白菜”一案中，胡雪岩为伸张正义，利用自己的关系活动京官，赞助钱财，为此案最终昭雪立下了汗马功劳，并借此案使他的义声善名更加深入人心。此外，他还两度赴日本，高价购回流失在日本的中国文物。从这一切举动中可见他行侠仗义的仁厚之心和一颗拳拳爱国之心。

山姆·沃尔顿



全 名：山姆·沃尔顿
职 业：沃尔玛连锁超市前总裁
国 籍：美国
主要成就：沃尔玛连锁超市的创始人
人格魅力：节俭、诚实、勤劳、创新、追求卓越

最“抠门儿”的富豪

提到山姆·沃尔顿，也许很多人都不知道，但提到沃尔玛，相信没有几个人不知道。早在 1985 年，《福布斯》杂志就将山姆·沃尔顿列为全美富豪排行榜的首位。就是这个穿着一身自己商店出售的廉价服装，开着货运车上下班，戴着折价的棒球帽的毫不起眼的“小老头儿”，创造了财富神话，开创了他自己的“连锁帝国”。

1918 年，山姆·沃尔顿出生于美国阿肯色州的一个小镇上，是一个土生土长的农村人。他的父亲当过银行职员、农场贷款评估人、



出现在世界各个角落的沃尔玛购物广场

保险代理和经纪人，是一个讨价还价的好手。山姆毫无疑问地继承了父亲的优良品质，而对山姆影响更多的还是他的母亲。母亲有许多良好的生活习惯：爱读书，对人热情，做事勤奋，勤俭持家。这些品质都深深地影响着萨姆，为他以后的成功奠定了基础。

由于家境不富裕，山姆从小就需要靠打工来赚零花钱。他送过牛奶、卖过报纸，还养过兔子和鸽子出售。18岁的时候，山姆进入了密苏里大学攻读经济学学士学位。在学校里，萨姆也是个活跃分子，曾担任过大学学生会主席。萨姆大学毕业的时候正值二战爆发，他毅然决然地参军了。

二战结束后，山姆回到故乡，此时他已经有了自己的小家。他和妻子海伦向岳父借了两万美元，作为启动资金，开了一家小店，这是山姆的第一家店。在经营这家小店的过程中，山姆学会了采购、定价、销售等最基本的经商知识。由于山姆为人和善，他的商品又都物美价廉，附近的居民都愿意到他店里来买东西。

然而并不满足于这个小商店的成功的山姆·沃尔顿，有着更大的野心。几年后，山姆和妻子卖掉了小店，迁居到阿肯色州的本顿维尔，开了第一家以他们的家庭姓氏“沃尔顿”为名的商店。在拥有了 15 家连锁店以后，1962 年，山姆和弟弟詹姆斯在罗杰斯城终于开设了第一家完全属于他们自己的商店——沃尔玛。从此沃尔玛的连锁店如雨后春笋一般遍布阿肯色州，就这样，一个零售界的奇迹诞生了。到 2001 年，沃尔顿家族财产总额达到 931 亿美元。2004 年 10 月，靠沃尔玛超市起家的沃尔顿家族 5 位股东包揽了美国《福布斯》杂志全球富豪榜的第 6 位至第 10 位，总资产 1000 亿美元，约为世界首富比尔·盖茨个人资产的两倍，沃尔顿家族也成了名副其实的全球最富家族。

沃尔玛自开店伊始就获得了很大的成功。第一年，本顿维尔的商店营业额就已经达到了 70 万美元，到 1969 年沃尔玛的连锁店已



沃尔玛超市内商品琳琅满目

经达到 18 家，成为了名副其实世界上最大的连锁零售王国。但这样的结果并不能使山姆满足，他的未来的策略是这样的：首先进军小镇，占领小镇市场，再逐渐向全国推进，以形成星火燎原之势。在这个过程中，山姆坚持即使少于 5000 人的小镇也照开不误。因为一些零售业巨头大都会忽视这样的地方，而这正是“山姆式的商机”。事实证明，山姆的决定是英明的，这些小镇为以后沃尔玛的扩展提供了更多的机会。

因为山姆自幼便尝尽生活的艰辛，所以他的身上有着根深蒂固



沃尔玛仓储超市

的节俭品质，这种品质在他后来的创业与经营中都起到了不可忽视的作用。在产品价格决策上，沃尔玛以低价销售全国知名品牌，从而赢得了顾客的青睐；在物流管理上，采用配送中心扩张领先于分店的扩张的策略；在数量上，沃尔玛更是始终保持

了极其理智的控制。在店铺数量上，沃尔玛虽少于竞争对手凯马特，但却不妨碍其销售额上的优势和行业公认的领袖地位。

山姆曾说：“我们和所有沃尔玛的员工并肩合作，这就是秘诀。我们为每一位顾客降低生活开支。我们要给世界一个机会，来看一看通过节约的方式改善所有人的生活是个什么样子。”山姆的“薄利