

THE DESTINIES OF FAMOUS BUSINESSMEN IN THE WORLD

世界名人命运丛书

总 主 编 戴安康
副总主编 陈鹤鸣



世界著名 实业家的命运

——主编：张纪森



广西人民出版社

世界名人命运丛书

总主编 戴安康
副总主编 陈鹤鸣



世界著名 实业家的命运

主编：张绍焱



广西人民出版社

责任编辑 龙 钢

责任校对 邓农琳

图书在版编目(CIP)数据

世界著名实业家的命运/张绍焱主编.—南宁:广西人民出版社,
1999.4 (2003.6 重印)

(世界名人命运丛书/戴安康主编)

ISBN 7-219-03885-2

I.世... II.张... III.实业家—列传—世界 IV.K815.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 034363 号

世界著名实业家的命运

张绍焱 主编

广西人民出版社出版

(邮政编码:530028)

南宁市桂春路6号)

787×1092 1/16开本

27.5印张 668千字

广西新华书店发行

广州番禺新华印刷有限公司印刷

2003 年 8 月第 2 版

2003 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 7-219-03885-2/K·775

定价:36.00 元

序

傅殷才

《世界著名实业家的命运》一书就要出版了,听了这个消息,我感到很高兴。高兴的原因,不是说这本书的理论有多么新颖,也不是说书中介绍的道理有多么高深,而是因为这本书通俗地叙述了世界几十位著名实业家的坎坷命运,深而不晦,浅而不泛,相信读者开卷有益。

我国目前正处于经济体制转型时期。一方面,计划经济正在舞台上由主角变为配角;另一方面,市场经济像个幼小的皇帝,并无实掌帅印的能力。在这种情况下,谁来执经济发展之牛耳?谁来领市场开拓之风骚?

历史把这项重大使命交给了中国的实业家们。

有人说,是亨利·福特给美国社会装上了四只轮子,是洛克菲勒的石油托起了美国工业化的航船,是卡内基的钢铁建起了美国的摩天大楼,是伍德鲁夫的可口可乐开创了美国的现代生活方式。这些话的确有一定的道理。时势造英雄,美国一大批杰出的实业家正是看准了时机,抓住了机会,才把他们的英名永远雕铸到国家经济发展的纪念碑上。其实,日本、韩国等国家也是一样,在这些国家经济起飞时期,一大批经济界的英豪脱颖而出,比如,日本的松下幸之助用短短的几十年时间,便使世界每个角落都感受到了“松下电器”的影响和冲击。

拿破仑说过,东方睡狮一旦醒来,便会震惊全世界。现在,中国这头沉睡了百年的雄狮已经醒来,并且正摇头摆尾,昂首跨入 21 世纪。中国经济的飞速发展正受到全世界的瞩目!与此同时,中国一大批实业家已经崭露头角,跃跃欲试。但是,因为上百年的闭关锁国,中国的实业家们缺少开拓开放的经营意识,缺少必要的经验。一方面,他们渴望在面临的改革开放的大潮中把握好自己的命运;另一方面,他们又缺少把握好自己的命运的坚强信心。这就是说,我国的实业家们依然缺少深谋远虑、驾驭市场、适时进退的本领。

孙子说:“不知彼,不知己,每战必殆。”

任何“盲人骑瞎马”的经济行为都将等于自己向死亡之墓跨进。

于是,中国的实业家们非常关注自己的命运。

谁能为中国社会装上四只车轮?谁能开创中国的现代生活方式?谁能在沉浮的商海中永踩浪尖?

我想,最关键的是,看谁能做到“知彼知己”,看谁能有超前的忧患意识。

《世界著名实业家的命运》这本书便为中国实业家们更好地把握自己的命运提供了较为翔实的“参考材料”。它可以帮助中国的实业家们“知彼知己,百战不殆”。

读了《世界著名实业家的命运》这本书的稿子后,我的感触很深。其实,这几十位实业家,说起来很多读者大概都知道,但我想很多人可能只知其皮毛,并不真正了解他们与痛苦命运

抗争的历史。作者抓住了“命运”这个主题,把几十位实业家写得有血有肉,栩栩如生,读后令人感动。作者对实业家的行为并不议论,也很少总结,只是从生到死,娓娓道来,一生的辛酸坎坷便跃然纸上,使读者如身临其境。现在,我对足智多谋的洛克菲勒、铮铮铁骨的佐川清、大器晚成的克罗克等实业家的命运仍历历在目。所以,我想,就写作手法和技巧而言,这本书应该说是成功的。当然,对这几十位实业家命运的评判,最终是读者自己的事。是优是劣,是成功还是失败,是应总结经验还是应吸取教训,我认为,读者应该有自己的见解。

最后,我想提醒读者的是,任何一位实业家的命运,都不可能成为自己的人生之路,千万不要被别人辉煌的业绩迷乱自己心神而死照硬搬地去“东施效颦”,切记:路在脚下。

啰嗦了这么多,我想主要为了一句话,就是:对广大读者来讲,这本书应该说是很有益处的,因此,便欣然作序。

总 论

张绍焱

孙子曰：“兵无常势，人无常形，能因敌变化而取胜者，谓之神。”

历史即将跨入 21 世纪，孙子的名言非但没有失去意义，相反，他的话愈加熠熠生辉。我理解，孙子所说的“敌”，放在我国社会主义市场经济条件下，指的是市场。一个聪明的实业家，要善于按照市场的变化及发展趋势，确定对策，谱写好自己命运的旋律。

几十位实业家的命运，实际上就是几十位超级富豪在市场大潮中中流击水的光辉写照。也许，他们辛酸的创业、顽强的拼搏、复杂的命运会对我们有所启示。

钱·挣钱·挣钱规则

“世界上再没有比没有钱更痛苦的事情了。”不管你现在在哪个国家，在任何时间，和任何一个已开化的民族成员谈话，这句话都作为一条真理传播着。是的，社会越是进步，生产力越是发展，钱的魅力，似乎就越是巨大。如果是在茹毛饮血的远古时期，部落之间只需拿小麦稻米交换生猪羊皮，不存在钱的问题，只要有物，物物交换就足以维持当时社会生产力的进步了；到了封建社会，我国有了“万般皆下品，唯有读书高”一说，乍一看，读书比挣钱重要，其实不然，“三年清知府，十万雪花银”，读书是为了做官，做官是为了挣钱，一句话，钱仍是大多数封建士大夫的最终追求目标；人类进入资本主义社会以后，钱的作用便到了登峰造极的地步，有人把钱称作魔鬼，有人则称它为天使，有人视钱为衣食父母，有人则视钱为虎狼豺豹；人类过渡到社会主义社会后，一些人头脑发热，把钱视作洪水猛兽，加以清除，谁料到，社会物资供应秩序大乱，没有办法，又只得把钱这个神奇的东西请了回来。

当然，任何盲目崇拜金钱的行为都是违背社会公德标准的。莎士比亚笔下刻画的高利贷商人和巴尔扎克塑造的葛朗台形象都是对拜金主义的无情鞭笞。孔子也曾多次教育弟子“重义轻利”。但是，如果把钱从社会中清除出去，认为钱和商人是社会中的渣滓，我们将为此付出惨重的代价。我以为，钱成为经济运行过程中的润滑剂这一点作用不容忽视和排斥，在人类进入共产主义社会前，钱的存在和价值恐怕不会一时消失。

“世界上再没有比挣钱更难的事情了。”这也是人们经常传诵的一句口头禅。的确，想将别人口袋中的几个美元装入自己的口袋，不大动一番脑筋似乎是不可能的事。在挣钱能力大小是否决定挣钱多少的问题上，众人意见并不尽一致。有人说，挣钱多少主要看你继承了前辈多少，基础如何；有人说，主要看你的运气好坏；有人说，主要看你的勤奋程度怎样；有人说，要挣钱主要看你能否抓住机遇；等等。仁者见仁，智者见智，关于挣不到钱的理由，更是五花

八门。有人讲,我这辈子机遇不好,生不逢时,怀才不遇;有人讲,我的家庭出身不好,应该生在一个富裕的家庭,是上辈拖了我的后腿;有人讲,我生来身材矮小、丑陋,甚至说残疾,不为社会所容;有人讲,我的学历太浅,婚姻不如意,要不是这样,我早就是个百万富翁了……

基于上面两个内容的考虑,我想,既然钱很重要又很难挣,那么,如果我们写出几十位实业家的命运,使读者自己从中摸索出一点道理和路子出来,我们的目的便也真正达到了。

当然,几十位实业家的命运对我国目前的企业家来说,更值得了解、参考和思考。随着我国改革开放的全面深化与社会主义市场经济的建立,越来越多的各种类型的企业被推入市场。变化繁多的市场需求和日趋激烈的市场竞争,不但给企业增添了更多的风险、困难和机会,也给企业家和企业领导者增加了更为重大的责任,提出了更高的要求。企业的领导者必须在全面深入细致地研究分析企业内外的形势和客观条件变化的基础上,竭尽全力去改革转换经营机制,明晰产权关系,增强企业活力,在残酷的市场竞争中求得生存、巩固和发展。西方经济学专家认为,“企业家才能”是生产要素的重要内容之一,离开了“企业家才能”这一要求,企业不可能得到正常的运转和经营。“正是企业家将生产要素(资本、劳动和技术)组织起来进行生产,并通过不断地创新改变其组织方式才带动了经济增长。隐藏在经济增长背后的‘国王’就是企业家。”奥地利著名经济学家约瑟夫·A·熊彼特这样评价说。事实上,无论是美国,还是日本等其他工业发达国家的经验都表明,出类拔萃的企业家在其工业化进程中占有举足轻重的地位。企业家的诞生,不仅有赖于市场经济客观环境的完善,并且取决于企业家个人素质的全面提高;不但依赖于企业家系统掌握经营管理知识,而且更取决于企业家学习借鉴他人的经验教训,以及个人的实践。因此,我国现在的企业家阶层,如果不能放眼去望望成功的同伴,望望成功的先辈,不仔细揣摩一下超级富豪的命运,不细心地悟出些东西并认真学习,那么就不一定能很快增长智慧和才干,不能很快提高管理水平,不能从实际出发处理问题和作出决策。

是不是超级富豪们有什么成功的秘诀呢?

答案当然是否定的。

要找到一条“放之四海皆准”的真理式的赚钱之路绝对是不可能的事情。

要知道,事物总有特殊性的一面。有的企业家出身豪门,有的则出身贫寒;有的有所继承,而不少的竟靠白手起家……

那么,面对几十位超级富豪的命运,我们是不是觉得无规律可言,杂乱无章,束手无策了呢?

答案同样也是否定的。

人类可以认识规律,发现规律,并用之改造自然,改造社会。

赚钱的富豪们同样有其一般性的一面。他们都知道,赚钱同样有规律,他们绝对不可违背或改造经济活动的一般规律。比如,杰出的企业家善于用自己的智慧和能力,经常对形势和企业内外的客观条件的变化作出准确恰当的分析判断,为应付情势和对手,及时给企业选择并实施一个最为合适有效地利用一般经济规律的经营形式和方法,包括企业目标、方针、原则、计划、制度、战略、策略等,以取得最好的效益,求得生存和发展壮大。

下面我们将概括地列出几十位超级富豪命运的几个具有代表性的特点,以求抛砖引玉,使大家更加尽力去思索一下他们的命运,悟出更多的道理。

坚忍不拔的钢铁意志

“水滴石穿，绳锯木断”。几十位超级富豪均有不同的顽强挣扎的拼命经历。有的在贫穷的死亡线上徘徊数载；有的在平凡的岗位上扮演了上百年的卑微角色；有的一直郁郁不得志，只到晚年才事业有成；有的天生丑陋，万事碰壁；有的曾在班房中度过数个春秋。但是，这些创造世界奇迹的伟人们，都有着“精卫填海”般的不凡气势与恒心，正是靠着耐心和顽强，靠着坚忍不拔的钢铁意志渡过了一个又一个难关，苦尽甘来。

就拿日本经营奇才坪内寿夫来说吧。坪内寿夫天生丑陋不堪，书中对他的外貌有详尽的描述。他“巨大的头部长着两只芭蕉叶样的大耳朵，一个又肥又短的朝天鼻，恰恰又有两只眯缝眼。五官分布如此不匀称，实属罕见。身高不足 170 厘米，而体重却有 105 公斤，腰围 127 厘米，像肉球似的滚动着，很容易使人想到非洲的巨象”。

正是这样一个其貌不扬甚至说极其丑陋的男人后来却拯救了 108 家日本濒临破产的大企业，组建了世界最大的造船集团。

正是这样一个相貌丑陋毫无背景的男人现在却要去见东京建设局的课长，可以想象那将是多大的一个难关。

然而，不见课长便拿不到施工许可证，拿不到施工许可证，他要建剧场的打算便会成为泡影。

当时，按常理来说，办理施工许可证手续最快的要一周时间，最慢的一个月内也会得到批准。不过，坪内寿夫可不同，因为他的丑陋，他办事将难上加难。

他抱着希望来到东京建设局，求见课长，课长对此事却不理不睬。

他只有天天到建设局的走廊等候。一天天过去了，一星期一星期过去了，终于等到了课长在走廊中露面了。但是，课长对他不感兴趣，大概是太丑陋的缘故，课长十分讨厌他。他仔细地呈诉请愿，课长却根本听不进去，课长大概只有一个想法“快点赶这个丑陋的怪物走开”。这样，坪内寿夫又过了数日，在走廊等了数日，课长却还是铁了心肠，毫无理由地加以拒绝。今天，课长说“我没时间听你说”，第二天，课长说“不要缠着我，你真烦人”，第三天，课长说“我说不行就不行”。

就这样，日复一日，课长对坪内寿夫看不顺眼，存心整他。但是，坪内寿夫就是不到黄河心不死，他仍然日夜守候在走廊，一定要把课长的心打动。

时间不知不觉地过去了，夏去秋来，坪内寿夫的行动感染了建设局的人，大家都表示同情，并为他出谋划策。事情也真巧，课长的儿子不幸死于车祸，肇事者逃逸。课长怀疑是坪内寿夫所为，因而，坪内寿夫被警方收审了 3 个小时。事后，冤情终于得到洗刷，建设大臣益谷秀次以最高负责人的身份向坪内寿夫致歉。坪内寿夫乘此机会向大臣陈述请求，施工许可证得到批准。

真可谓“功夫不负有心人”。坪内寿夫为了一个许可证，能在走廊中等候上百个日夜，能忍受无数次谩骂和白眼，真应了“吃得苦中苦，方为人上人”这句俗语。

美国人克罗克早期奋斗史和坪内寿夫有些相似。克罗克是风靡世界快餐中的老大——麦当劳的总经理，他大器晚成，早年经历过许多磨难。

当他 36 岁的时候，他还是一个推销商，他受聘于一家纸杯公司，他的职业便是把手中的纸杯推销出去。

和英国人不同,20世纪30年代的美国人对市场上新出现的一次性的纸杯并不感兴趣。

1930年,克罗克发现了一个大市场,那就是沃尔格林饮料公司。公司店外停着许多汽车,店门中挤满了顾客。克罗克根据停车量和门口顾客的进出量估计,每天这个店要销出饮料1万杯。如果改用纸杯,销量也许会达到1.5万杯,那么一年就会用掉500万只纸杯,好大一个市场!

不过,要说服总经理麦克先生,改用纸杯,那可不是件容易的事。

克罗克走进麦克的办公室。

“祝贺您,麦克先生,您的生意太棒了,不过,我有个办法解决您店堂拥挤状况,使贵店的营业额急剧上升。”克罗克说。

“请快点告诉我。”麦克先生显得很急切。

“我想,如果事先把顾客所喜好的饮料装进带盖的纸杯里,放在柜台易取的地方,顾客一到就可以取走他所需的饮料,这样,您的营业额便会上升。”

“天哪!你肯定是疯了,卖一杯酒,我可以收进15美分,而我的玻璃杯仍然在那儿。可是用了你的纸杯,每一杯啤酒又不能加价,这就是说,每卖一杯啤酒,我就会增加1.5美分的成本,你就会分去1.5美分。亲爱的,你是拿我当傻瓜。”“克罗克,我不想同你浪费时间了。”

克罗克碰了一鼻子灰。

尽管麦克像赶狗一样把克罗克赶到门外,但克罗克一点也不生气。他知道,他是一个推销员,而麦克先生是一个顾客。顾客有一万个理由拒绝做无利于自己的事。而推销员没有一个理由去怨恨顾客。

克罗克开始思考自己推销失利的原因。是的,还是自己说的理由不充分,比如,很多顾客等不及走掉了,这一部分顾客的美元,公司并没有赚到,公司雇了很多清洗工洗杯子,清洗工的工钱还是要公司出,如果改用纸杯,一切问题便迎刃而解了。

他再次去找麦克先生。但是,麦克先生仍在犹豫,迟迟不给答复。

最后,克罗克决定,给麦克占些小便宜,免费让麦克试用纸杯。他要求麦克自己计算一下,用纸杯经营下去,市场份额会增加多少。

终于,麦克尝到了用纸杯经营的甜头,他找到克罗克,说沃尔格林总部及所有快速服务分店的纸杯生意全部给克罗克。克罗克仅在这家店里一年就销售出上千万只纸杯!

其实,和他早期推销纸杯的经历一样,克罗克正是靠着顽强的毅力,在后半生把他的麦当劳推销到全球!

共同繁荣的用人之道

《孙子兵法》讲:“视卒如婴儿,故可与之赴深溪;视卒如爱子,故可与之同死。”这句话告诫企业家,要千方百计运用各种方式,全力使职工把自己的个人利益和命运同企业紧密结合在一起,荣辱与共,生死相依。

有日本“经营之神”美誉的松下电器公司总经理松下幸之助先生深谙用人之道。他把整个国家比作一架战车,自己和全体员工就绑在这架战车之上。书中对他如何产生这种思想和怎么做都有详尽的描述。

那是1932年,松下幸之助到一家寺院参拜神灵。那家寺院有一个宗教团体所经营的木材制造厂,员工近100人,于轰隆轰隆的杂音中,这些无私奉献劳役工作的善男信女们秩序井

然,表情严肃,令人肃然起敬。在归途的电车上,松下幸之助不禁自我反省起来,为什么他们如此爱岗敬业?回来之后,松下幸之助每每自问,夜夜思考,以求最佳答案。经过长时间的思考,他认为,必须把员工的富裕、公司的兴衰与国家的命运联系在一起,使职工明白,国家强盛了,公司生意好了,个人才会得到实惠。于是,松下幸之助便向全体员工颁布了“松下精神”书函。其内容有5条:产业报国精神、正大光明精神、亲睦合作精神、奋斗向上精神、遵守礼节精神。

多少年来,松下幸之助要求员工,在每天工作开始之前,大声朗诵“松下精神”,在每天工作收工之前,大家还要一起合唱公司歌。

靠着“荣辱与共,生死相依”的信条,松下电器公司的员工精诚团结,亲如一家人,他们的电器响遍全球!

把公司全体职员的命运连在一起,大家共生死、共存亡,这是超级富豪们的用人之道!现代企业管理,老板们为了使职员与其团结合作,往往以发配股票的方式,更加科学地、明确地把全体员工“绑在一架战车上”。美国人比尔·盖茨就是这样。比尔·盖茨现在是世界首富,到1995年,他的个人财产达139亿美元,被美国人称为“坐在世界巅峰上的人”。这位世界头号富翁知道,要想稳住职员的心,使大家尽力把他的微软公司推向鼎盛,必须给职员发配股票,职员持有股票,自然关心股票的涨落行情,自然会为公司效益而努力工作。实践证明比尔·盖茨的想法和做法是正确的。现在,他的公司日益红火,同时,公司内至少有3人是10亿万富翁,最少有2000名雇员魔术般地成为“百万富翁”。

台湾首富蔡万霖也是一个善于以“共同繁荣”来激励人的好手。比如,1985年,他拿出4亿新台币股票,让科长级以上员工入股,等于白白送给这些干部100多万元。有些人问蔡万霖为什么要这样做,蔡万霖说得非常干脆:“我一个人做大富翁没啥了不起,如果每个跟我做事的人都能成为小富翁,才是我的骄傲!”

捕捉机遇的过硬本领

俗话说:“机不可失,时不再来。”可见,抓住机会是取得成功的非常重要的因素之一。有许多人把自己未成功的原因归结为运气不好,其实,没有一个人一辈子总是运气好或总是倒霉。关键是看你能否抓住机遇。

几十位超级富豪无一不是抓住了他们应该抓住的机遇才富甲天下的。

靠石油发财的美国儒商保罗·盖蒂就是这样。盖蒂开始主要经营采油业,做石油勘探和生产业务,所生产的石油必须卖给炼油厂或输油公司。到1929年10月,他所经营的事业充其量不过是一个小小的采油公司罢了。

然而,机会来了。这时美国经济危机爆发。美国股票市场全面崩溃。股票价格垂直下落,美国人所有的财务报表在一夜之间全都失去了意义,市场价值完全被粉碎。任何人想出卖财产,不论什么价格都找不到买主。

盖蒂的公司也陷入了不景气的泥沼。这时,许多人劝盖蒂把财产理清,卖掉公司。“商业会日益恶化的。”他们预料,“经济就要全面崩溃了!”

盖蒂和大多数人的看法相反。他认为大好时机已经来临,现在不是卖出,而是要买进。他想,现在股票价格这么低,正是控制一个具有炼油设施又兼具市场管道的公司的理想时机。换句话说,经济情况创造出一个独特的机会,使他能够在他的能力范围内,获得一个既可钻油

井又可将生产出产品供给消费者使用的综合公司。

他的看法遭到大多数人的嘲笑和责难。他的亲戚、朋友都认为他的荒唐买进是致命的错误，连以往支持他的密友也认为他是疯了。

盖蒂没有让步。他看准了经济危机是个大好机会。

结果盖蒂在经济危机后成了名副其实的亿万富翁。

机遇无处不在，无时不有。有人说，保罗·盖蒂是遇到了美国经济大危机，我不会有那么好的运气。这种看法是不正确的，因为战争时期固然可以出英雄，但在和平年代一样也可出英雄，关键看你怎样把握自己。

日本的第一财团三菱集团创始人岩崎弥太郎就善于在生活中在身边把握机会。

他年轻的时候，因为状告贪官污吏，被抓进牢房，坐了一年监狱。

那时，他正在策划自己的事业，准备大干一番。谁知，却被抓进了牢房。按照常人的观点，一年中他会失去干事业的许多机会。

其实，事情的发展并不是这样，因为他在牢房中抓住了机会。

和他同监狱的那位牢友懂得算术，精于计算，并告诉他“世界上再没有比赚钱更好的事了”。

岩崎弥太郎正是在牢房中得到算术的启蒙教育。另一方面，他晓得，世界上不仅做官能出人头地，经商发财也一样。可以说，牢房生活为他由从政到经商打下了坚实的心理基础。

坐牢房竟也存在着机遇！

“世上无难事，只怕有心人”。

机遇其实较为平等地摆在每个人的面前，关键看你从什么角度去理解去把握它。

占卜未来的神奇眼光

马克思认为，事物总是在发展变化的，发展变化是有一定规律的，而规律又是可以被人所认识并利用的。

几十位超级富豪能准确地认识到事物发展变化规律并加以利用，这是他们共有的一大特点。

不赶潮流，不随声附和，永远有自己的个性，永远有自己的想法和目标，永远有属于自己的“未来”，这些都是几十位实业家的特点。

美国铁路大王斯坦福对未来就有着神奇的眼光。

在美国19世纪早期，大家都在做西部淘金梦。整个美国弥漫在一种“西进淘金”的声浪之中。

斯坦福没有去淘金。

他分析形势后认为，既然人人都想去淘金，那么矿工工具未来肯定会是走俏商品，于是，他便在淘金者的前沿阵地开了家卖矿工工具和杂货的商店，他积累了一大笔资金。

已狠赚了一笔钱的斯坦福并不满足现状，他知道，人们的淘金梦迟早会醒的，淘金时代会马上过去，那时，他的以矿工为顾客的时代就会结束，他必须想新点子。

在淘金热正一浪高过一浪的时候，斯坦福便想到了未来！

斯坦福经过深思熟虑，决心加入共和党，他知道，在政治圈中商业机会无处不在。

后来，他鼎力支持林肯出马竞选总统，并由此获得建造美国西部铁路的大权！

深思熟虑,占卜未来,这就是斯坦福的成功之道!

目前中国大陆个人首富刘永行也是个占卜未来的高手。

刘永行是四川希望集团的董事长,他是靠养鹌鹑积累资金,靠开发猪饲料一跃成为中国大陆个人首富的。

在1989年时,刘永行饲养鹌鹑积累资金已超过1000万元,他跨入了中国首批千万富翁的行列。当时,他养鹌鹑每月可收入20多万元,正处在鼎盛时期。但是,他却睡不着觉了。

他意识到,他的事业所面临的形势发生了根本的变化,他必须为事业的发展寻找新的出路。

他发现,鹌鹑市场可能即将趋于饱和。尤其是许多资金大户开始介入鹌鹑养殖业,他必须从中马上退出来。

“人无我有,人有我优,人优我转。”刘永行有着自己的经营事业的思想观念。

于是,1989年6月,一个惊人的举动如巨石投海,在四川广大农村激起千层浪花。在刘永行亲自指挥下,刘家的十多万只正生着“金蛋”的鹌鹑在众乡亲 and 老顾客的惊叹、疑惑中被全部宰杀!

后来的发展形势正如刘永行所料,鹌鹑市场很快趋于饱和,他避过了一次“经济危机”!

和刘永行一样,其他超级富豪在把握局势方面都有着自己的独到之处。他们并不局限于一兵一卒的得失,不拘泥于一时一地的得失,他们都能从整体上把握形势,明确主流,辨明未来的方向!

以上列出了几十位实业家共有的四个特点,我认为,这些特点并不排斥实业家们的其他共性,只不过因篇幅有限,不能一一列出。另外,如果读者自己去摸索出一点东西,那么体会就更深,影响就更大些。

还是那句老话,开卷有益。

目 录

序	傅殷才
总论	张绍焱
01 集官、商于一人的铁路总裁——斯坦福	1
02 日本“三菱”工业的舵手——岩崎弥太郎	9
03 世界上最大钢铁王国的缔造者——安德鲁·卡内基	17
04 美国石油大王——约翰·D.洛克菲勒	24
05 使“奔驰”畅通无阻的人——卡尔·本茨	34
06 中国近代状元实业家——张謇	41
07 高效率的经营怪杰——亨利·福特	48
08 美国金融巨子——贾尼尼	57
09 中国最大民族资本集团的开创者——荣氏兄弟	64
10 蜚声全球的波音飞机公司拓荒者——威廉·波音	70
11 头戴两顶王冠的旷世奇商——胡文虎	80
12 中国化工先驱——范旭东	89
13 中国近代“纺织大王”——刘国钧	97
14 美国旅店业帝王——希尔顿	105
15 中国“火柴大王”——刘鸿生	113
16 可口可乐的“两代强人”——伍德鲁夫和葛施达	120
17 靠石油发财的美国儒商——保罗·盖蒂	129
18 中国航运大王——卢作孚	136
19 日本“经营之神”——松下幸之助	141
20 东西方贸易的开拓者——阿曼德·哈默	149
21 世界娱乐王国鼻祖——沃尔特·迪斯尼	158
22 美国麦当劳帝国国王——雷蒙德·克罗克	165
23 美国飞机行业的天才——休斯	172
24 中国“猪鬃大王”——古耕虞	180
25 智慧与远见铸就的希腊“船界之神”——奥纳西斯	188

26	永不停息的追梦人——本田宗一郎	195
27	香港电影界泰斗——邵逸夫	204
28	勇于创新的索尼公司创始人——井深大	210
29	泰国的“金融巨子”——陈弼臣	217
30	面貌丑陋的经营天才——坪内寿夫	222
31	从丁香花丛中走出的东盟首富——林绍良	229
32	从茶山乡关走出来的塑胶巨子——王永庆	235
33	举世无双的世界船王——包玉刚	242
34	不是赌徒的“一代赌王”——何鸿燊	252
35	志在工业报国的富豪——蒋震	262
36	香港财务奇才——冯景禧	269
37	霓裳艳影中的大师——皮尔·卡丹	275
38	日本“商界硬汉”——佐川清	282
39	爱国商人的榜样——霍英东	290
40	现代隐身富豪——郭鹤年	298
41	慷慨而严厉的聚财之神——蔡万霖	305
42	企业暴君和民意总统——艾科卡	311
43	浑身是胆的商场勇士——郑裕彤	318
44	搏击市场大潮的实业儒商——蔡长汀	324
45	航运大王——张荣发	331
46	香港地产王国的主人——李兆基	339
47	世界领带大王——曾宪梓	345
48	尊崇东方哲学的日本首富——堤义明	350
49	洛杉矶奥运会的救世主——尤伯罗斯	357
50	统领华尔街的帝王——J.P.摩根	365
51	世界汽车天线大王——张连兴	373
52	瑞士钟表工业的“救星”——欧内斯特·汤姆克	378
53	英国特立独行的商使——安妮塔	385
54	中国饲料行业的老大——刘永行	392
55	用集成板描绘人生的电子奇才——柯文昌	399
56	美国计算机软件之王——比尔·盖茨	406
57	世界景泰蓝大王——陈玉书	413
58	世界茶业大王——李瑞河	417
59	向命运挑战的香港首富——李嘉诚	423

01 | 集官、商于一人的铁路总裁

——斯坦福

在美国西部，有一座美丽的学院城，她在旧金山以南 31 英里，距旧金山大约有 30 分钟的车程。这里原本是一片原始森林，1769 年，西班牙探险家波尔托拉第一次来到此地，命名此地为“圣塔克拉拉市”（西班牙语，译为“高树”）。一个世纪后，一位被称做“兼具帝王野心和奸商坏心眼”的男子看中了圣塔克拉拉市尽头帕洛阿尔托这块风水宝地，他买来用做牧场。在这块宝地上，他培育出许多优良品种的赛马。后来，这位男子意识到，不能仅仅满足于培育良驹，目前更重要的是培养为社会服务的优秀人才，于是，又是在美国西部这块风水宝地上，他创立了后来与东部哈佛大学并驾齐驱、分庭抗礼的闻名世界的高等学府——斯坦福大学。创建斯坦福大学的这位男子便是美国“铁路大王”——里兰德·斯坦福。

做矿工生意发家的守财奴

1824 年 3 月 9 日，斯坦福诞生在纽约州一个大农场主的家庭里。他排行第四，有兄弟 7 人、姐妹 2 人，后来，不幸夭折 2 人，剩下 7 人。

1831 年，斯坦福的父亲老斯坦福已经拥有了许多大农场，在此基础上，他又承包了从奥尔巴尼到荷兰人开拓地斯克涅库他里城的 15 英里的铁路工程。

当时只有 7 岁的斯坦福就已经是个懂事的孩子了，每到星期六，他就拿起铁锹，跑前跑后，帮父亲在承包的铁路工程上挖土、运土。1836 年，斯坦福遵从他父亲的意思辍学参加工作，尽管斯坦福仍想上学，但他是个孝子，父命难违，于是便一面工作，一面自学。两年后，斯坦福到克林顿自由学院读书，主攻法律。1845 年，斯坦福到纽约州首府奥尔巴尼的律师事务所工作，1848 年，他顺利取得律师资格。

让我们来看看这时美国国内的形势。东部地区已经较为繁荣，而西部地区则未开发。美国政府鼓励东部人向西部开拓，其优惠政策差不多就等于谁占得多就归谁所有。加上当时的西部发现了金矿、银矿，一股淘金热正在美国形成。大批的白种人在西进的过程中甩开法律和道义，残酷驱赶甚至屠戮土著居民印第安人，整个美国弥漫在一种“西进淘金”的声浪中……

老斯坦福的几个儿子当然不甘寂寞，他们很清楚，机会已经来临，斯坦福的 5 位兄弟都义无反顾地去了加州，加入到淘金者的行列之中。

斯坦福犯愁了。正值年富力强的他当然同其他美国青年一样，拥有一个“淘金梦”，“抓住机会，就会一跃成为百万富翁”，他当然想到西部加州碰碰运气。然而，他又是个孝子，5 兄弟都去了加州，他的父亲的意见是总要留下一个在纽约州，陪伴他们度过晚年，更何况律事务

所的事业也需发展啊！想来想去，斯坦福暗暗采纳了第二个方案，留在纽约，继续他的律师事务所事务。

1850年，斯坦福和商人的女儿珍·雷斯洛普结婚。

1852年，一场大火烧掉了斯坦福所有的在法律界出人头地的希望。天有不测风云，人有旦夕祸福，正当斯坦福婚姻幸福、事业小有成就、对前途踌躇满志的时候，他的律师事务所不慎失火，这场大火不仅使律师事务所化为灰烬，也把老斯坦福生前为他造的一幢很不错的法律图书馆烧了个精光。

如果说，在1852年之前的斯坦福的事业还算顺利，其主要原因是他的富有的父亲财力上支持的话，那么，现在的斯坦福可真的成了地地道道的穷光蛋了，他该如何选择以后的生活道路呢？

他决定西进。自信的斯坦福认为，广袤的西部自有他英雄用武之地。这时，他的岳父正卧床生病，家里恰好无人照顾，他便把妻子留在娘家，自己只身一人前往西部。

纽约州已没有一分钱的财产，加州也无自己半分产业，妻子也放心地留在了娘家，斯坦福一方面感到分外的解脱，另一方面又觉得压力重重，背水一战，是死是活，就在西部闯荡此一举！

他含泪离开了故乡，踏上了西部的征程。

斯坦福的大哥乔塞在加州的萨克拉门多经营杂货和工具买卖，其他4位兄弟在摩门岛和其他新兴城市开分店。

乔塞建议斯坦福，不必亲自去勘探采挖金矿，可以迂回地想些办法发财。

斯坦福听从了大哥的建议，在黄金城的新兴城市冷泉，开了一家卖矿工工具和杂货的商店，在西部加州站稳了脚跟。

冷泉是一个很奇特的地方，周围散布着新矿场。这是淘金者的前沿阵地。

斯坦福注意到，冷泉附近有许多零乱的村落，村落里住着扎着长辫子的中国人。他们是移民公司从中国广东省、香港地区雇来的苦力。这些挑着扁担、工作勤奋的大辫子苦力，引起了斯坦福很大的兴趣。后来，斯坦福决定把冷泉的分店移往密西根布拉夫。在那里，他开始雇用华工，对中国苦力有了进一步的了解。斯坦福万万没有料到，正是这一帮技术能力非凡、勤奋吃苦的中国苦力日后竟成为他完成大陆横贯铁路计划的决定性因素。

1855年，斯坦福搭船回到纽约。这时，岳父已去逝。他问夫人是否愿意随他一起到西部创业。没想到，妻子回答得甚是爽快：“我要去加州！”如果当时珍坚决反对斯坦福西去，他很可能决定留下来，在他的故乡做批发物资生意，那么也就没有以后“铁路大王”斯坦福的故事了。巧就巧在，这时，外界正传言“珍被丈夫——斯坦福抛弃了”，珍毅然决定随夫西去，以向外界澄清事实真相。这些正成全了野心勃勃早准备西迁的斯坦福。

于是，斯坦福便和妻子一道离开家乡，在加州安家落户。此时，斯坦福的大哥乔塞决定去旧金山做生意，他在萨克拉门多的本店有意转让。斯坦福抓住机会，利用他几年来辛辛苦苦积攒的一点钱一举买下本店。这样，斯坦福从身无分文到开始拥有自己的地产和门面了。

历史学家常把里兰德·斯坦福的开头字母L.S.写成“\$（英镑），¥（美元）”来表示他是一个守财奴。实际情况也差不多，因为斯坦福生来反应迟钝，个性木讷，但这一点却得到矿工们的好感。他的生意越做越红火，斯坦福生来就给人一种朴实、老实、本分的印象，但谁也不能否认他具有精明的商业才能和赚钱术。他相信勤奋和节俭，崇尚积累，靠做小生意起家，竟也慢慢积累了一大笔资金。

加入共和党的投机者

已狠赚了一笔钱的斯坦福并不满足现状。他知道,人们的淘金梦迟早会醒的,淘金时代会马上过去,那时,他的以矿工为顾客的时代就会结束,他一定要想新点子……

斯坦福开始分析加州的形势。

来加州的人,一般只有一个目的,就是赚钱,发横财。这些人千里迢迢、携妻带子赶到加州,无非是想大捞一笔。现在加州的人,基本上可以分为两部分,一部分是坚持奴隶制度,另一部分是反对现存的黑奴制度。从南方来加州的移民大多是南方的有产阶级,来的目的仅是赚钱而已。他们带来了南方地主贵族方式的生活形态,有着南方人的传统和傲气。他们原来就是民主党成员,一般坚持奴隶制度,这些有钱人组成了加州的上层社会。另一部分人反对奴隶制度,这些人主要是东北部来的移民,他们之中共和党人居多,他们反对奴隶制度,主张自由、平等、天赋人权。他们之中年轻人、无产阶级居大多数。

从形势上看,斯坦福如果涉足于政治的话,他加入民主党有利些。因为斯坦福虽是东部移民,但他已成为加州富翁、萨克拉门多市的成功商人,他应该加入民主党,打进富人阶级的圈子,以求更好的发展。

但斯坦福可不这样想。别小看了斯坦福,他虽然看起来不重修饰,脚上的两只鞋子经常开口,思维似乎迟钝,口齿谈吐不清楚,但是,实际上,他目光异常锐利,性格深不可测,与众不同。这一点从以前发生的两件事可以看出:第一件事是,几年前,大家都争先恐后来西部淘金,他却沒有赶潮流,而遵父愿在东部开办律师事务所;第二件事是,大家都去淘金发财,他却遵长兄的嘱咐,去淘金人的财,在后方做贩卖物资的生意。斯坦福总是与众不同。

这一次,在关键时刻,斯坦福却撇开众多人梦寐以求的民主党圈子,断然决定加入共和党。虽然还很年轻,但却老道成熟的斯坦福很清楚,民主党中因为南方来的地主多,要想出人头地,机会可不多。而加州共和党的党员,年轻人不少,血气方刚,大多是坚决反对现行体制的激进派。政治风云变幻莫测,机会相反很多,只要他能抓住,他肯定就能成功!

当时,共和党人和民主党人互相暗杀、冲突的流血事件常有发生,斯坦福是冒着生命危险加入共和党的。在流血事件不断出现的情况下,加入新生的力量并不算大的共和党,实在需要相当大的勇气。但勇敢的斯坦福知难而进,丝毫无退缩之意。

因为斯坦福对局势判断准确,义无反顾地加入共和党,加上他个性木讷、人缘极好,所以,刚一进入共和党,他就马上步入加州共和党的领导阶层。

不过,事情往往不能非常令人满意地顺利发展,野心勃勃的斯坦福上台后便尝到了失败的滋味。

1856年8月,加州共和党在萨克拉门多召开了一次党员大会。会议讨论了将在费城召开的全国共和党大会提名总统候选人的问题,斯坦福率先支持约翰·弗莱蒙特将军,并被顺利提名。弗莱蒙特将军曾率领陆地探险队开辟俄勒冈道,是第一位越过内华达山,进入加州的历史性人物。他在共和党人中享有极高的威信。然而,事与愿违,在1856年11月份的总统选举中,弗莱蒙特将军却败北。究其原因,主要是加州选民大都把票投向他的对手——民主党人詹姆斯·布坎南。共和党在加州的影响力不强。另外,布坎南还得到宾夕法尼亚、新泽西、印第安那和所有南部奴隶州的支持,而可怜的弗莱蒙特只得到北部自由州的一部分。

斯坦福本打算等弗莱蒙特登上总统宝座后自己再攀附而上,现在看来,希望彻底破灭了。