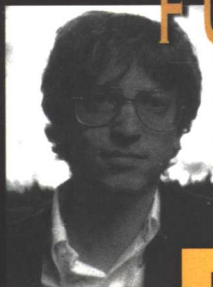
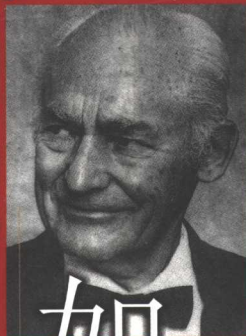


王荣国 主编

FU HAO RU
SHI SHUO



富豪



如是说



沈阳出版社



改变思想 改变命运

富豪如是说

Fu hao ru shi shuo

王荣国主编

沈阳出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

富豪如是说/王荣国主编. —沈阳: 沈阳出版社, 2001.6
ISBN 7-5441-1677-8

I. 富... II. 王... III. 企业家—生平事迹—世界
IV. K815.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 038419 号

沈阳出版社出版发行

(沈阳市沈河区南翰林路 10 号 邮政编码 110011)

沈阳市第二市政建设工程公司印刷厂印刷

开本: 880 × 1230 毫米 1/32 字数: 220 千字 印张: 10 $\frac{1}{2}$ 插页: 2
印数: 1-4000 册

2001 年 8 月第 1 版

2001 年 8 月第 1 次印刷

总策划: 姜波

责任编辑: 姜波 刘大鹰

责任校对: 刘捷

封面设计: 孔鸥

版式设计: 邱延 高凤利

定价: 15.00 元

《富豪如是说》编委会

主编：王荣国

副主编：李东来 刘晓霞

执行主编：李德戈

编委(按姓氏笔画为序):

王荣国 刘晓霞 李东来 李德戈 韩 威

目 录

第一编 海外华人企业家

不是先知 也能成功——王安 /3

著名的华裔美籍电脑巨子。一只手拿着“中国牌”，上面写着刻苦耐劳，宽厚待人，知人善任；另一只手拿着“美国牌”，写着冒险进取，着眼现在和未来。这也许就是他事业成功的要素。

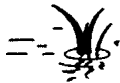
资讯公路上的雅虎酋长——杨致远 /7

一个戴着高度近视镜的毛头小伙子；一个普通博士学位攻读者；一个日夜在互联网搜索资料的网虫；一个一夜间拥有了上亿美元的富豪。杨致远——YAHOO! 的创办人之一，在 26 岁时创造了令人梦寐以求的创业神话。

1. 我愿与 Yshoo! 共同面对挑战 /8
2. 因特网——新的沟通媒体 /13
3. 雅虎品牌可以代表更多的东西 /14

兵家的管理哲学——庄迪君 /17

近年来马来西亚经济领域涌现出的杰出人物之一。将中国古老的兵法运用到现代经济实践中，庄迪君在企业管理上创建了自己一套独特的



理论。

第二编 亚洲富豪如是说

创造 挑战 牺牲——金宇中 /35

1936年出生的他曾经一贫如洗。“知其不可为而为之”，是他的行动信条，也是他取得辉煌成就的秘诀。他是韩国经济振兴的真正英雄。

博采众长 匠心独运——朴圣秀 /48

在韩国，有一家最大的成衣集团英伦公司。独占韩国成衣业的鳌头。该集团却推出不同的品牌，还赢得了相当的利润。这个绝妙策略的始作俑者就是朴圣秀。

要建立一个庞大而永恒的产业——李秉哲 /50

他把“三星”从一个小本经营的贸易商行发展成为拥有24个大企业的国际性大财团，逝世前5年，他荣获了美国波士顿学院授予的名誉经营学博士称号。然而，他从未取得过一张正式的毕业文凭。

企业就是自己的家——盛田昭夫 /56

他是一位“有违常规”的经营者。他认为：外行才会创出全新的东西。他使用不合常理的日本直销方式，不可思议地将产品打入了国际市场。

让消费者认识自己——吉田忠雄 /62

30年代初，一个二十三岁的日本青年，只身来到上海学做生意。1934年他创办了第一家专门生产拉链的公司。他制造的拉链，可以绕地



球赤道 50 圈！雄居一方的世界“拉链大王”创造了奇迹。

我们充满了必胜的信心——本田宗一郎 /69

在世界摩托车销量中，每 4 辆中就有一辆是他的产品——“本田”，几乎在世界的每一条公路上都留有“本田”的足迹。越是身处逆境，越是鼓动起强烈的进取之心。这就是本田宗一郎的性格。

他的人生体会——松下幸之助 /83

不仅是一位出色的经营管理大师，还是一位睿智的哲人。他求财得财，求名得名，求寿得寿。是极具传奇性的人物。他的经营心得，诚为企业家之至宝；他对人生的领悟与哲思，则闪烁着智慧的火花。

1. 苦恼并非坏事 /85
2. 松下的企业精神 /98
3. 智慧的思考 /109

企业家必须有挑战精神——安藤百福 /119

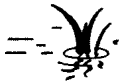
机遇和灵感使他成功地发明了世界上第一种方便面，这是 20 世纪最伟大的发明之一。为此，他付出了无数的努力和艰辛。

权力在主宰着生活——堤康次郎 /126

他不是一般意义上的商人。最高职务曾任日本众议院院长。他一生的奋斗成果斐然：留下了至少 8000 亿日元的资产。他就是 20 世纪 80 年代末世界首富堤义明的父亲。

企业是一场马拉松赛跑——堤义明 /131

孤独与隐逸使他在世界企业之林独树一帜。从 1987 年起，他连年被



美国权威杂志《福布斯》评为世界首富。“日本服务业第一人”的称号他当之无愧。

从挫折中积极奋起——稻盛和夫 /147

1959年，27岁的他与7条硬汉歃血为盟，创立了京都制陶公司。后来，他又以惊人的气魄，创建了第二电信电话公司，在与实力雄厚的大企业竞争中异军突起。

第三编 澳大利亚富豪如是说

拒绝完美 只要机会——默多克 /163

他是传播界的魔鬼。有人恨他，有人爱他。他百无禁忌。迎合人的心理，就是他的经营法宝。

第四编 欧洲富豪如是说

流行不是艺术而是生意——可可·香奈尔 /173

她的经历是战后所有女性的抱负与渴望演绎成的一个成功故事。她一直与时尚同存，她的名字就是优雅的同义词。是女性永远的憧憬。她的影响将持续到21世纪。

人的价值跟利润一样重要——安妮塔·罗迪克 /178

34岁，有两个孩子。对经营一无所知。却创造出了畅销世界的化妆品和一套独特的经营体系。



第五编 美国富豪如是说

被土豆炸出的灵感——克洛克 /197

52岁才开始创业。将汉堡放进标准生产线，让所有的人吃到味道完全一样的汉堡。他在无意间创造了美国文化的新代表。

你按按钮——其余的我们来——乔治·伊士曼 /204

一个坚定的发明家，一个富有创新意识的企业家，一个待人亲切、宽厚有情的人。虽有亿万家产，但都悉数捐赠，身后不留一文。伊士曼叙说的不是一个贫而变富的神话。

他不相信任何诀窍——哈劳德·詹尼 /209

懂得销售与生产，对会计与金融又富有经验。49岁接手摇摇欲坠的美国国际电话电报公司。20年的苦心经营，缔造了当今世界最大的联合企业之一。

他的用人秘诀——玛丽·凯·阿什 /216

胸前佩戴着大黄蜂形状的钻石别针。45岁退休之后自立门户，开始了化妆品直销事业。20年后，公司年销售额超过3亿美元，跻身世界500强行列。

只要我们坚持工作——保罗·高尔文 /224

20年代从蓄电池开始进行创业。研制出新款手机，进军半导体产品市场。曾经是小镇上一个卖爆米花的男孩儿，日后却成了摩托罗拉的创始人。



他希望有敌人存在——特朗普 /230

他有超群的天赋和胆识,有独特的经营艺术和管理才能。他希望所有敌人存在,他愿意同他们斗,将他们打翻在地。

企业成功经营的十大规则——萨姆·沃尔顿 /237

20世纪80年代,美国的首富竟是一个叫萨姆·沃尔顿无名小辈。他的企业在“全球500强”中排第四。在混乱中寻找秩序,为最广大的公众提供满意商品,一个最普通的人创立了最普通的事业——沃尔玛商场。

通往金融天堂的路不止一条——沃伦·巴菲特 /241

他曾经是世界首富。像希腊神话中的迈达斯神,他有点石成金术。他投资的《华盛顿邮报》、可口可乐等企业。曾连续多年超过道·琼斯工业指数几十个百分点,令华尔街人士瞠目结舌。

专门收买濒于破产的企业——保罗·道密尔 /253

他专门收买濒于破产的企业。这类企业一到了他的手中,个个都起死回生。

不让假货在市面上流通——亨利·J·霍金士 /258

一个农家子弟,没上过多少学,竟成为国际知名的企业家。他身上具备了经营者的智慧、创业者的坚毅、农民的淳朴。他靠此获得了成功。

做企业的领导人——杰克·韦尔奇 /263

一位全美最受赞誉,也是最令人敬畏、最感困惑、最备受争议的老板。他将“最令人敬重的首席行政官”这个荣衔让给了与他仅有一票之差的比尔·盖茨。他亲手为美国企业界重组画下了一张极具价值的蓝图。



他相信,而且决不放弃——吉姆·麦克拉姆 /290

美国速食业的开拓者。经营着世界第二大快餐连锁店。他协助创办的“夜间商业报道”至今仍在向全世界广播。

整合优势 整合未来——艾尔·努哈斯 /294

“什么都干得出的混小子”。从不讳言自己要名要利,也不讲究谦逊处世的陈词滥调,造就了颇具争议和传奇色彩的美国报业巨人。

美国一百七十位百万富翁的致富秘诀——查理斯·卡尔森 /303

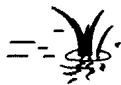
访问调查了美国一百七十位百万富翁。从他们的致富经验中,归纳出了人人都可晋身七位数身价的行动手册。

将技术深入生活——安迪·格罗夫 /306

犹太人聪明的大脑,格格不入的偏执性格,却创办了闻名全球的英特尔公司。开辟了世界计算机产业的崭新时代。

做老板的艺术——保罗·盖蒂 /311

蜚声世界的石油大王,生前曾是世界首富。1916年在俄克拉荷马州建立了自己的第一座油井。1917年,24岁的他已成为百万富翁。他的成功,没有秘密,没有神奇的公式。只有两点与众不同。



第一编

海外华人企业家



原书空白页



不是先知 也能成功

——王安

他是著名的华裔美籍电脑巨子。

1940年从上海交通大学电机工程系毕业；1944年去美国读书；1948年获得了哈佛大学应用物理学博士学位，并开始了电脑设计和应用的专题研究。

1951年，他发明了一种名叫“磁性脉冲控制仪”的初级计算机组件。这项重大发明，为今天的微电脑奠定了基础，也使他的名字——王安，在美国工业界名声大振。

1967年，王安公司第一次公开发行股票，竟出乎意料地在证券市场上掀起了一阵空前的抢购狂潮。而拥有全部股份64%的王安家族，转眼间成了拥有5000万美元的巨富。

从六十年代起，王安公司先后推出第一部电脑排版机、第一座电子记分器和第一架可写方程式的计算机。此后，王安又先后推出了“迷你电脑”、卡片辨认机、自动打字机、无线电打字印刷机、记录带辨认机、廉价的文字处理机等等，使他在世界电脑业激烈的竞争中一直保持着不可动摇的领导地位。

王安，这位华裔美籍计算机设计制造家的成功，究竟有多少是属于中国，又有多少是属于美国？



王安一只手拿着“中国牌”，写着刻苦耐劳，宽厚待人，知人善任；另一只手拿着“美国牌”，写着冒险进取，着眼现在和未来。这也许就是他事业成功的要素。

读了下面这篇文章，您或许对王安的成功能有更深刻的理解。

自他创立王安电脑公司 35 年以来，从一人工场干起，如今成了个资产近 3 亿、员工逾 3 万的跨国公司。公司也从专替政府、科学实验室以及工业界制造特殊的数位设备而演变成生产办公室全面电脑化的设备了。在这些演变的过程中，公司始终以 42% 的平均成长率逐年壮大。王安公司过去发展的历程中，每每能处于善发现机会而加以掌握的良好地位上。虽说多少是靠点运气，但也是在每一成长阶段中他对于技术、产品、管理以及财务上善作决策的成果。在上述这几方面，除了工程上他是受过正式的训练之外，其余的企业经营之道，他都是在挑战来到面前时才随机学习的。

他对经营方针的看法十分单纯。在王安电脑公司成长的各个阶段中，他获取下一阶段成长所需的知识。成长过速或者准备不够就想动手，那便是自找麻烦，必有灾难上身。他并未真正巴望王安公司的成长每年会超过 50% 以上，因为无论哪一年，他只认为他在学习应付比目前经营规模大 50% 的公司而已。每次一项小小挑战来临，他都准备充分、信心十足地充实他的能力，以便面对下一成长阶段中更大的挑战。

今日里他得以回顾往日，分析一下他何以采取此一方针之原因。他发现，在他来美之前，在中国所学得的为人处世态度与价



值观念，对他做生意之道有着很大的影响。这种价值观念与儒家的美德有许多共通之点。儒家的思想是中国的一种思想体系，强调行为要端正、要有节制。我虽然崇尚儒家精神，但我从未想过把中国的这种古老哲学思想搬来适应现代美国的情况。

在我决策过程中所存在的某些长处，相信对事业之成败有很大的关连。最要紧的一点当在求简。我不喜欢繁复的辩解与说明，一个科技问题无论是有多么深奥，通常总可以化成一种简单而易于了解的形式。在他的电子专业领域中，最简单的解决办法，每每也是最佳的办法。同理，一个企业家所面对的问题，看来也许是繁复无比，包含了许多变数，通常经过熟虑之后，它可以分解成较简单的形式，而其关键的变数就会显露出来了。1971年他决定要退出电子计算器生意时，同事们都考虑到市场占有率、竞争地位的保持、甚至收益来源等等。他的着眼点却摆在半导体电路出现后，价格直线下降所引起的战略影响上。很容易就可看得出来，计算器就要变成一种可以比价而不比值、并有各种厂牌可以任选的商品了。在这种商品市场中，要想与人竞争，他们的条件绝不是最佳的。当时这项决策的理由并不明显，可是一经去繁就简的分析下来，决策也就并非难事了。

除了简单化外，获得成功的其他因素应包括：沟通、节制、耐心、适应力、果断、信心、思想不泥古、社会责任感，最后，还得靠点儿运气。这些因素交互影响，有一些还会跟别的相抵触，例如耐心与果断常是背道而驰的。在他的每一个决策中，这些因素可以说都发挥了作用。

如果说从这些因素的交互影响能产生出什么观念的话，那便是权衡的观念了。这大体上也是一种儒家思想。其实权衡无非是



想在任何既定情况下，明白自己所处情况的定位而已。它可使人在遭受压力的情况下不致迷失方向而不知所措，它可以调剂果决而不致于流于独断专横，也可使过分的信心获得收敛以免误蹈风险。

当今高科技市场竞争激烈。许多脱离了大公司或学术界来打天下的企业家们，就发现光凭好构想及好产品，要想开办一家公司并能生存于竞争者林立的大企业之中是不够条件的。这又引起了一种可以称之为相对反应的现象，人们开始认为，一个没有销售、经营与财务方面的专门知识与技术诀窍的业余者，是无法立于不败之地的。

这一点他倒不以为然。他刚移民来美创业时所面对的挑战不比当今为少，变迁本身不断地提供机会给能够认清其重要性的人，不论其是否处于创业阶段，同时也不一定非得是个专家才能获得成功，更重要的，不必一定非是来自哪个阶级、哪个种族或政党。只要有常识与一些训练，他就可以在异国他乡参与竞争，获得成功。他发现，一早去上班时，用不着抛弃他的价值观念也可以行得通。他在创业过程中照样犯过错，但他可以把它的影响减到最小，而把它变成一项可以从中汲取积极意义的教训。

要应付开办和培植一家企业的艰巨任务并无任何魔法，即使在深奥的高科技领域也是如此。你不必具有先知的本事也能获得成功。你不必一定得有一个企业管理硕士的头衔，不要被他们所唬住，也不必去追随那些不时受到美国公司董事会重视的时髦做法，照样能兴旺发达。他坚信他所说过的事业经营方针，可能对从事其他行业者都有裨益。