

财富隐私 (外国篇)

财富神话的背后

各行各业的精英们
打造财富神话的心灵圣经


寒心◎主编
汗牛◎策划

Fortune



破解财富的谜底

本书讲述普通人创造财富的不普通的故事

 中国纺织出版社

财富隐私

(外国篇)

寒心 主编



中国纺织出版社

内 容 提 要

随着经济的发展和观念的转变,人们对财富的心态越来越平静,很自然,坦言财富稳私成了一场新的心灵洗礼。本书讲述一些普通的外国人从白手起家到拥有属于自己的一片天空的风雨历程,酸甜苦辣,尽付其中。成功人士都是一步一步走过来的,每一个成功人士都有一本自家的经,相信,书中自有黄金屋。

图书在版编目(CIP)数据

财富稳私·外国篇:财富神话的背后/寒心主编.北京:
中国纺织出版社,2001.10

ISBN 7-5064-2007-4/F·0161

I. 财... II. 寒... III. 企业管理-经验-世界

IV. F279

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 029613 号

责任编辑:刘 焯 责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号

邮政编码:100027 电话:010—64168226

http://www.c-textilep.com

E-mail:faxing@c-textilep.com

北京云涛印刷厂印刷 各地新华书店经销

2001 年 10 月第一版第一次印刷

开本:850×1168 1/32 印张:10.75

字数:237 千字 印数:1—8000 定价:18.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

序 言

看着别人成功，瞧着别人发财，心里痒痒的。别急，心急吃不成热豆腐，让我们好好想想，是什么原因使你不能猛展财运呢？是什么原因使财富只光顾别人家呢？答案可以有很多，但谁也不敢说他的就一定是标准答案，可是，你总可以找到一个最接近你情况的解答。

天赋是上天注定的，或曰不可更改的，但是勤奋和有效的好方法却是可以通过后天补救的，也就是说，天资聪颖者自然就容易成功，再加上适当的理念和汗水，可能就离财富不远了。但尽管天资平平，只要充满热情，善于思考和进取，总是时刻寻思着更轻松更有效的方法，那么与财富的缘份后天也能修得。

每一个成功人士都有一本自家的经，每一个成功人士都是一步一步走过来的。

本书讲述一些普普通通的社会人从白手起家到拥有自己的一片天地，这片天地不一定很大，但总是属于自己的。人说七十二行行行出状元，只要有恒心有眼光，干什么事情都会心想事成。请相信，你一定行，总会有适于自己的天地。永远都不要埋怨，不要泄气，不要叹息机遇来得太迟。有些人在二十几岁甚至十几岁就鸿运来临，有些人在三四十岁功成名就，有些人则苦熬到五六十岁突然一鸣惊人。财富和成功永远只属于时刻思维着和时刻准备着的人们。这些人可喜可敬，他们是如何一步一步走过来的呢？他们又是如何从平凡走向辉煌的呢？

本套丛书分中国篇和外国篇两本,分别讲述中国人和外国人积累财富的经历和理念。

本套丛书由寒心主编。作者有禹清华、关倩、马亮、蒋利辉等多人。

焯子

笔于未名湖畔

2001年7月

目 录

目 录

第一章 意志与勇气的成功

成功需要勇气,只有你具有英雄的勇气,你才有成为英雄的可能。

- 正义使者皮根斯/2
- 为裹腹而奋斗/6
- 超越 24 小时的推销/9
- 72 岁的世界首席推销员/11
- 门不当户不对的联姻/15
- 成功的法宝——收购/20
- 空中霸主弗雷德/23
- 俭以养德,致富之道/28
- 艾柯卡背水一战/31
- 汽车战/33

第二章 信念托起太阳

信念是成功的灵魂。

- 苹果的又一功效/38
- 母亲的遗传/41
- 我是天生的推销员/44
- 防御性反击作战成功的“伏特加酒战争”/48
- 迅速解决战斗/50
- 善变的米尔顿·雷诺兹/53
- 最亮的新星/55
- 拉维特险中取胜/58
- 约瑟夫巧施反间计/60
- 政府代理人装神弄鬼/62

第三章 真诚面对承诺

真诚能打动一切。

- 英国制造业的领头军/66
- 百货业的女王——哈罗德/69
- 抵挡不住的品质诱惑/72
- 因为吃亏而成富翁/76
- 笑的使节/78

第四章 管理为王

企业的一切营销手段其实质就是管理策略的外向化。

- 化大为小法/84
- 有规矩才成方圆/86
- 吉尼斯世界纪录中的百货店/90
- 联合利华——名品多多/93
- “草莓酥饼”开天下/96
- 超越梦想/98
- 瑞典人的骄傲/102
- 卡尔森兼顾利弊/105
- 联合集团的管理策略/107
- 揭开泰森公司的“面纱”/111
- 雀巢咖啡向日本“挺进”/114
- 不随波逐流的西夫勋爵/117
- 站在没有硝烟战场上的伍德将军/121
- 吉伦哈马的管理模式/124

第五章 创新至尊

创新是一切事物发展的根本。

- 生存的源泉——创新/130
- 由点到面的思考/133
- 弃旧置新,化险为夷/134
- 全能冠军梅考克/137
- 成功的法宝——盯住女人/141

- 真真假假的坚尾计算机公司/143

第六章 机遇,一旦拥有,别无所求

机遇只赐给那些有准备的人。

- 先发制人/148
- 精工社改变钟表形象而控制市场/150
- 有心者,事竟成/152
- 一个报童的发家史/154
- 服装业奇才——苏尔·柏格/157
- 空手掘金的角荣建设公司/160
- 泰德·特纳暗渡陈仓/162
- 永远领先的西门子/165

第七章 成功,以人为本

世界上最伟大和最神秘的动物是什么?是人!

- 船级社老大——劳埃德船级社/170
- 服务是你赚钱的秘诀/174
- 秘诀先生/178
- 敢于否定自我的布伦南/180
- 从别人那儿找到自己想要的/183

- 育人育己,致富良方/185
- 一个在竞争中求成功的企业/188
- 昔日庄园主,今日改革者/190
- 攻其弱点法/194
- 奥济雷斯·席尔瓦知彼知己/196
- 英国石油巨子乔达诺/198
- 起了关键作用的“萧何”/201
- 善于用人的福特家族/205
- 大通曼哈顿银行的人才战略/209
- 注重“人”的希尔顿/212
- 人才,三星的根本/216
- “把人放在首位”的拍立得公司/220

第八章 策划财富

对于智慧的人来说,他的财富只是暂时在别人的口袋里,由他们保管而已。

- 拨弄乘巧术亦奇/226
- 粗中有细法/228
- “取经”英之杰贸易公司/230
- 英国电子巨人——GEC/233
- 洋芋片的战斗/235
- 李生并购/238
- 山鸡变凤凰/242

- 黑暗中总会有一双敏锐的眼睛 /245
- “高招儿”生产者 /249
- 时装宠儿——范思哲 /252

第九章 国际化的发展战略

走一条路只会看到一条路的风景。

- 日本大和精工株式会社的经营战略 /258
- 富士通的辉煌期 /261
- 三菱汽车开进美国市场 /264
- 牛仔服公司“入侵”海外 /267
- 索尼在英国的待遇 /272
- 身手不凡的安娜·宝婷 /276
- 顺应时代潮流——跨国经营 /279
- 英国石油公司的冒险创业 /282
- 敢于冒险的奔驰公司 /285

第十章 兼并收购,从小到大

加速创新,促进企业内、外部变化;兼并收购,让“你”从小到大。

- 麦道“嫁给”波音 /290

- 善于推销的华尔街杰夫·贝克/294
- 电脑业的恩恩怨怨/298

第十一章 小鱼吃大鱼

存在的即是合理的,世界上没有什么不可能发生的事情。

- 保险业界无人能比的劳埃德/304
- 艺术品实现其金钱价值的地方——索恩比拍卖行/307
- 正面进攻的成功范例 IBM/311
- 成功稳步走/314
- 坐收渔利法/317
- 火眼金睛法/320
- 两强相遇法/322
- 三角商战法/325
- 放长线钓大鱼法/327

第一章

成功需要勇气

意志与勇气的成功

引言:成功需要勇气,只有你具有英雄的勇气,你才有成为英雄的可能。

正义使者皮根斯

引言：人天生就是一个赌徒，只不过很多人消沉于赌桌上的赌。如果你去干事业、去创造，那么，你正是在用你天赋的才能和智慧做赌资，去搏取壮丽的人生。

石油大亨出身的收购兼并业巨头——博纳·皮根斯的名字让其同行们听到总是心头一惊。由于博纳·皮根斯总拿那些经营管理不善的石油企业开刀，动辄数亿至数十亿的发出威胁，使得石油公司的老板们对他恨之入骨，然而中小股东却把他视为“打虎英雄”。

皮根斯对石油大企业的官僚主义作风深恶痛绝是有原因的。20世纪50年代，他在菲利浦石油公司工作时，目睹公司首脑们不顾科学瞎指挥所造成的种种巨大损失，以及他们毫不俭点的奢侈生活，年轻的皮根斯常常在心里暗暗发誓：“总有一天要拿你们开刀！”

1976年，皮根斯已是梅萨石油公司的董事长，他大胆地将收购目标对准了实力比自己强得多的哈戈通石油公司。那时美国石油界的兼并都采用“友好收购”的方式，皮根斯也不例外，对哈戈通公司动之以情，晓之以理。但是哈戈通公司并不买账，断然拒绝了

皮根斯。

软的不行就来硬的，皮根斯公开以换股方式收购哈戈通，并耐心劝说哈戈通的大股东把股票卖给自己。最后，经过长达1年零3个月的来回争夺，哈戈通公司只好认输。自此，皮根斯开了美国石油界“恶意收购”的先河，并一发不可收拾。

1979年的世界石油危机使得原油价格从每桶13美元暴涨至40美元，滚滚不尽的财源流进了石油公司的口袋。皮根斯却指出危机掩盖了石油公司经营中的问题。他的观点很有预见性，此时经营不善的大公司纷纷露出破绽，股价节节下挫，一时间，美国18家最大的石油公司有6家被兼并。皮根斯在这个潮流中简直如鱼得水。

就在皮根斯收购技术炉火纯青的时候，他冒然袭击了比自己大6倍的城市石油公司，然而不抵对手，被对方反咬一口。脱险之后，他养精蓄锐一段时间，又缠住猎物不放。猎物实在顶不住了，干脆以“宁为玉碎，不为瓦全”的精神，主动让海湾石油公司兼并。皮根斯不得已又先后向美国石油公司和超级石油公司发起袭击，终因力量不敌对手而未能得逞，但三次袭击使他总计得利1亿美元。

1984年，皮根斯把兼并目标指向石油超级王国——海湾石油公司。此时海湾公司虽有很大的经营潜力，但由于多角化经营失利，股价十分低迷。皮根斯在海湾公司股价低于40美元时悄悄大量买进，然后突然公布收购意向。结果，海湾石油公司为了摆脱这个不速之客的纠缠，置石油超级王国的尊严于不顾，宣布与标准石油公司合并。从此，口碑大跌，使得皮根斯得以报一箭之仇。皮根斯虽然收购不成，但转眼间净赚4亿美元，原来海湾石油公司的小

股东们也个个得到了好处。一时间,他成了华尔街上伸张正义的英雄,他只要对哪家石油公司说三道四,那家公司的股票就会上涨。

1984年,他履行以前许下的誓言,向宿敌“官僚主义”的菲利浦石油公司发起袭击。菲利浦很识相,立即实行改组计划,高价买回皮根斯手中的大批股票。谁料,菲利浦喘息未定,又有收购者联合皮根斯再来厮杀,菲利浦只得加码付出买命钱,虽然没被兼并,但欠下70亿美元的债务,需要16年才能缓过气来。

1985年初,皮根斯又盯住了特拉华州的乌诺考尔石油公司。这家公司的董事长哈特雷是皮根斯的死敌。正因为此,这次并购从一开始就是一场恶战。

2月底,皮根斯宣布已持有乌诺考尔公司9.8%的股票,并通知乌诺考尔公司要么紧缩,要么就准备接受收购挑战。但对于这场恶战有所准备的哈特雷却一口回绝了皮根斯,可皮根斯并不打算放弃。

1985年4月7日,皮根斯发动突然袭击;以每股54美元收购乌诺考尔公司的所有股票,并派人向乌诺考尔公司的股东游说,甚至还向乌诺考尔公司所在地的司法界游说,希望他们支持收购意向。一连串的打击迫使哈特雷把反击战的指挥部从华尔街搬到了洛杉矶。

哈特雷到底也不是好惹的,他宣布了一个“自杀性反击计划”:如果皮根斯购买的股票超过20%,他就将用贷款以72美元一股的高价与皮根斯争购,并且争购中,不买皮根斯手中的股票。他的出价比皮根斯高30%,而且全用现金支付。这一招非常厉害。在这紧要关头,是继续增加控股权呢?还是放弃?生死也就在此一

搏了。如果皮根斯敢于继续增加控股权,这个计划就会启动,乌诺考尔公司就会因高价买回股票而背上沉重的负债,并很有可能破产,公司的股票破产后可能一钱不值,但皮根斯却无法将它们脱手。因此,只要这个“债务炸弹”一爆炸,哈特雷、皮根斯和乌诺尔公司将同归于尽。

皮根斯果然被镇住了,只得向德拉威尔和洛杉矶两级法院控告哈特雷的计划违法。一审二审判决结果是皮根斯胜诉,但还要由特拉华州立法院作终审判决。这最终的判决不仅关系企业的声誉,两家企业的命脉都掌握在它的手中。

哈特雷此时动用一切可以动用的力量向特拉华州法院施加压力。他威胁说,如果最终裁决皮根斯胜诉,将使所有在特拉华州有分支机构的大公司心寒,他希望法庭从保护本州的工业出发,制止皮根斯的行动。

5月17日,特拉华州法院判哈特雷的计划合法,引得美国司法界一阵大哗。从法律的角度说特拉华州法院开了一个恶劣的地方保护主义的头。

这次兼并虽没有成功,皮根斯还是将手中1/3的股票以每股72美元卖给了哈特雷,净赚1亿美元。从商业角度上说,他还是打了一个胜仗。

1986年,美国证券委员会作出裁决,宣布哈特雷的自杀计划为非法。而在此之前皮根斯又兼并了先锋石油公司,他正一步步地迈向石油大亨的宝座。