

孙志福 著

商界角逐

中国国际广播出版社

图书在版编目(CIP)数据

商界角逐/孙志福编著. -北京:中国国际广播出版社,1999.10

ISBN 7-5078-1847-5

I.商… II.孙… III.角逐-商界 IV.N49

中国版本图书馆CIP数据核字(1999)第70076号

商界角逐

编者 孙志福
责任编辑 徐荔军
封面设计 国广设计室
出版发行 中国国际广播出版社
社址 北京复兴门外大街2号(国家广电总局内)
邮编 100866
经销 新华书店
印刷 敦煌印刷(北京)有限公司
开本 850×1168 1/32
印张 6
字数 108千字
版次 1999年10月第一版 1999年10月第一印刷
印数 1-10000册
书号 ISBN 7-5078-1847-5
定价 9元

国际广播版图书 版权所有 盗版必究
(如果发现图书质量问题,本社负责调换)

前言

- 商业竞争无比激烈。如要击败对手，突围而出，必要懂得运用谋略。
- 避实击虚，以退为进，商场兵法千变万化。
- 怎样以弱胜强，如何反败为胜，本篇以实例另析商场上用兵之道。

目录

智商人生意兴隆.....	1
小个商主变大富.....	1
路透另起炉灶.....	3
路透社取人之长转败为胜.....	4
路透社抢先一步以快取胜.....	5
古尔德一天净赚美元两千万.....	6
儿子欺义反赢信任.....	7
华尔克夺得尼加拉瓜.....	8
古尔德设计赚威廉.....	9
洛克菲勒负债经营创办企业.....	10
洛克菲勒黑夜抢铺油管.....	11
洛克菲勒设饵钓人鱼.....	11
洛克菲勒独霸石油市场.....	13
杜勒斯计保美孚石油公司.....	13
卡内基率先兴办钢厂.....	14
奈林捷足先得大发其财.....	15
巴拿马运河与一张邮票.....	16
迪巴诺推销面包有术.....	17
炸药托拉斯.....	17
诺贝尔的轮船工厂.....	19
诺贝尔咬牙渡难关.....	20
来自俾斯麦的贷款.....	22
诺贝尔的活广告.....	23
奥斯曼以诚信创业.....	25
土光敏夫一举成名.....	27
阿姆谢尔与水管工交友.....	28
长岛商人巧卖汽车.....	29
逐次降价销商品.....	30
致人"死亡"的香烟反畅销.....	30
艾利森的"是"字战术.....	31
报专利穷汉成富翁.....	32
把宝押在小公司上.....	33
约翰逊善揽英才.....	33
土光敏夫的"饭盒作战".....	35
山本村佑胜美商.....	36
李光前稳扎稳打，细水长流.....	37
纳弗尔招揽买主有方.....	38
李光前善揽职工.....	38
华尔连锁店的成功秘诀.....	39
"善的循环"经营原则.....	40
李氏家族永掌公司.....	41

独树一帜的经营思想	42
郑周永生财有道	43
一万个电灯泡的赌注	44
"三星"的信条	45
"尿布大王"尼西奇	46
"福袋"的妙用	47
"索尼"录音机的遭遇	47
索尼公司的价格"U"型线	48
"索尼"领导日本电子新潮流	49
料事如神的超级船王	50
三井胜三菱	52
三井公司东山再起	53
成功始于"欧洲舱"	53
耶伯生卖船	56
"披头士"风行全球	57
享誉全国的"阿托中心"	58
一张旧钞的神奇作用	59
金宇中勇争输美配额	59
植树旅馆	60
邮售赢得了顾客	61
阿奈特·鲁成功的奥秘	63
吉斯产品传天下	64
柏天尼踢球不忘经商	65
地中海俱乐部追赶时代新潮流	65
法国香水公司抢市三招	66
"美洲虎"重振雄风	67
"本田"汽车异军突起	68
富有远见卓识的 BHP 公司	69
利用星星大发其财	70
一种新的会议程序解救了一家公司	71
别出心裁的"猎鹰"汽车广告	71
艾柯卡与"野马"汽车	72
艾柯卡巧拟推销广告	72
日本汽车占据美国市场	73
改头换面大获其利	73
广告奇才重光武雄	74
电器老板妙用球队	74
里根总统卖画	75

智商人生意兴隆

入境而问禁，入国而问俗，入门而问讳。

——《礼记·曲礼上》久很久以前，有弟兄两人，各置办了一些货物，出门去做买卖。他们来到一个国家，这个国家的人都不穿衣服，称作“裸人国”。弟弟说：“这儿与我国的风俗习惯完全不同，要想在这儿做好买卖，实在不易啊！不过俗话说：入乡随俗，只要我们小心谨慎，讲话谦虚，照着他们的风俗习惯办事，想必问题不大。”哥哥却说：“无论到什么地方、礼仪不可不讲，德行不可不求。难道我们也光着身子与他们往来吗？这可太伤风败俗了。”弟弟说：“古代不少贤人，虽然形体上有变化，但行为却十分正直。所谓‘陨身不陨行’。这也是戒律所允许的。”

于是弟弟先进入了裸人国。过了10来天，弟弟派人来告诉哥哥，一定得按当地风俗习惯才能办得成事。哥哥生气了：“不做人，要照着畜牲的样子行事，这难道是君子应该做的吗？我绝不能像弟弟那样做。”

裸人国的风俗，每月初一、十五的晚上，大家用麻油擦头，用白土在身上画上各种图案，戴上各种装饰品，敲击着石头，男男女女拉着手，唱歌跳舞。弟弟也学着他们的样子与他们一起欢歌曼舞。裸人国的人们无论是国王，还是普通百姓都十分喜欢弟弟，相互关系非常融洽。国王把他带去的货物全都买下来了，付给他10倍的价钱。

而他的哥哥来了之后，满口仁义道德，指责裸人国的人这也不对，那也不好。引起国王及人民的愤怒，大家抓住了他，狠揍了一顿，全部财物都被抢走了。全亏弟弟说情才把他救了下来。

小个商主变大富

集腋成裘时候，当梵授王在波罗奈治理国家的时候，有个小商主，聪明睿智，具有天生的经营本领。

有一天，他在大街上捡到一只老鼠，便决定用它为资本做点买卖。他把老鼠送给一家药店铺，得到一枚钱。他用这枚小钱买了一点糖浆，又用一只水罐盛满一罐水。他看见一群制作花环的花匠从树林里采花回来，便用勺子盛水给花匠们喝，每勺里搁一点糖浆。花匠们喝后，每人送给他一束鲜花。他卖掉这些鲜花，

第二天又带着糖浆和水罐到花圃去。这天，花匠临走时，又送给他一些鲜花。他用这样的方法，不久便积聚了 8 个铜币。

有一天，风雨交加，御花园里满地都是狂风吹落的枯枝败叶，园丁不知道怎么清除它们。小商主走到那里，对园丁说：“如果这些断枝落叶全归我，我可以把它打扫干净。”园丁同意道：“先生，你都拿去吧！”这青年走到一群玩耍的儿童中间分给他们糖果，顷刻之间，他们帮他把所有的断枝败叶捡拾一空，堆在御花园门口。这时，皇家陶工为了烧制皇家餐具，正在寻找柴火，看到御花园门口这堆柴火，就从青年手里买下运走。这天，青年通过卖柴火得到 16 个铜币和水罐等 5 样餐具。

他现在已经有 24 个铜币了，心中又想出一个主意。他在离城不远的地方设置了一个水缸，供应 500 个割草工饮水。这些割草工说道：“朋友，你待我们太好了，我们能为你做点什么呢？”“等我需要的时候，再请你们帮忙吧！”他四处游荡，结识了一个陆路商人和一个水路商人。陆路商人告诉他：“明天有个马贩子带 500 匹马进城来。”听了陆路商人的话，他对割草工们说：“今天请你们每人给我一捆草，而且在我的草没有卖掉之前，你们不要卖自己的草，行吗？”他们同意道：“行！”随即拿出 500 捆草，送到他家里。马贩子来后，走遍全城，也找不到饲料，只得出 1 千铜币买下这个青年的 500 捆草。

几天后，水路商人朋友告诉他：“有条大船进港了。”他又想出了一个主意。他花了 8 个铜币，临时雇了一辆备有侍从的车子，冠冕堂皇地来到港口，以他的指环印作抵押，订下全船货物，然后在附近搭了个帐篷，坐在里边，吩咐侍从道：“当商人们前来求见时，你们要通报三次。”大约有 100 个波罗奈商人听说商船抵达，前来购货，但得到的回答是：“没你们的份了，全船货物都包给一个大商人了。”听了这话，商人们就到他那里去了。侍从按照事先的吩咐，通报三次，才让商人们进入帐篷。100 个商人每人给他 1 千元，取得船上货物的分享权，然后又每人给他 1 千元，取得全部货物的所有权。

由于小商主巧作经营，在很短的时间内，以一只老鼠为本，获得了 20 万元钱，成了远近闻名的富商。

机会很多，但不是每个人都能把握得住，而要把握住机会，就必须懂得经营策略。小商主开始在几元资产的情形下，采劝以物易物”的策略，逐步起家，然后”巧借东风”，利用海陆商人的到来，使用”奇货可居”的策略，终于大发横财，一举成为富商。

弗利师人之长终成人业

取人之长（大胆引进外来技术、资金和人才，振兴自己经济的一种韬略。）世纪的时候，英国有一个名叫理查德·弗利的铁匠，在斯图尔布里奇附近从事铁器制造。凭借着传统的工艺，弗利和其他英国铁器商一直在铁器制造业中处于霸主地位。但是，后来瑞典的铁器创造者发明了一种叫做“分裂法”的新工艺，制造出的铁器又快又好，成本也低，因而对弗利及其同行的霸主地位构成了严重威胁。其他英国铁器商束手无策，把铁器业的经营地盘拱手让给瑞典人，但弗利却不妥协，他决心学习和掌握这种新的工艺，运用瑞典人的发明成果，与瑞典人相抗衡。弗利在开设铁工作坊以前是个乡村提琴手，曾经走乡串巷卖过艺。于是，他便利用自己的这个条件，假扮成一个流浪艺人到欧洲大陆上巡游。他走遍了比利时、德国、意大利和西班牙的各大城市，秘密搜集铁器行家们的技术资料。最后，弗利来到瑞典。他在那里装成一名铁器工人，在多家工厂做工，从而发现了“分裂法”工艺的秘密。弗利立即回到英国，说服了一些朋友与他一起采用新工艺制造机器。经过多次艰苦的试验，弗利成功了，新研制的“分裂”机终于在斯图尔布里奇问世。

这一成功使弗利能够充满信心地与瑞典人竞争，再次确立了他在铁器制造业中的权威地位，从而为弗利家族的财富奠定了基矗“取人之长”，其意是指在经营、创造活动中，充满了竞争和较量，新的技术革新和进步也层出不穷。因此，一个真正的经营者，不能故步自封，自我封锁，而应目光向外，密切注意他人之长，随时取而用之，为自己的经营创造活动服务。即使实力雄厚的竞争对手一度击败了自己，也不要轻易泄气，而应善于总结经验教训，虚心地向对手的优越之处，就是“师夷之长以制夷”，这样才能常立于不败之地。弗利成功的例子正说明了这个道理。

路透另起炉灶

夫兵形象水，水之形，避高而趋下，兵之形，避实而击虚。

——《孙子·虚实篇》路透在来到伦敦创办国际通讯社之前，曾有一段时间在德国的古城亚琛从事通讯社的工作。在这里，他为自己将来的腾飞从各方面奠定了基矗1849年10月，普鲁士政府正式开通了从柏林到位于同比利时交界处的亚琛之间的电报线，并交付供商业通讯使用。这样亚琛的地理位置一下子便重要起来，利用柏林与亚琛之间电报线从事服务也成了十分有利可图的事业。路透得知这个消息后，立即行动起来，准备抓住这个机会干一番事业。他赶到柏林，想在

那里仿效巴黎的哈瓦斯也办一家通讯社。但是有一个叫沃尔夫的人已经抢在他前头，在柏林建立了“沃尔夫办事处”。沃尔夫家中广有资财，经济实力雄厚，且有着与路透同样精明的头脑和才干。面对这样的对手，路透十分明白自己无力挑战。

但是，路透并没有气馁和绝望，他避实就虚地打了一“嘲闪电战”，马不停蹄地又赶到亚琛一瞧亚琛的生意尚无人问津，路透喜出望外，马上开办了一家小小的单独经营的电报办事处。路透广泛收集欧洲各个主要城市的各种行情快讯，经处理后汇编成“路透行情快讯报”，然后利用尽可能快的交通联络工具提供给订户。由于不辞辛苦，加倍努力，路透的经营市场很快打开，一个时期以后，竟然出现了一股争相订购路透快讯稿件的局面。路透终于站住了脚跟。

“避实击虚”一般是作为军事上的谋略。其意思是避开敌人的主力所在，攻击其力量薄弱的地方。但在经济领域中，这一谋略也常常具有实际意义。像路透一样，当面对实力比自己强大的对手时，在没有取胜把握的情况下，应该发扬主动、灵活的精神，另觅他途，避免以弱碰强。在没有强大竞争对手的地方再施展自己手脚，这样才能实现自己的目标。

路透社取人之长转败为胜

兵以速为策者，其机在速。……少纵则失之。

——《纂辑武编》

世纪 5、60 年代，在欧洲和美洲大陆上，普遍使用了电报线路来传递新闻和情报，大大缩短了通讯所需的时间。但是，由于大西洋海底电缆未能铺设成功，使得欧洲与美洲之间的消息得不到及时的传递和交流。当时唯一的手段仍是依靠定期航船。

随着美国南北矛盾日益尖锐，战争随时可能发生，欧洲各国政府和社会各界人士十分关注那里的形势，希望尽快得知最新的消息。为此，在各个报社和通讯社之间形成了激烈的竞争。

当时，英国的报社和通讯社都是采用下面的方法来报道美国的消息的，即：派一艘小型蒸气艇到英国南部朴茨茅斯附近的南安普敦港口外等候，当由北美大陆驶来的船舶到达港口外海面时，大船上便有人把装有新闻稿的一个木盒扔到海里，小型蒸气艇上的人再把木盒捞上来，然后迅速地开进南安普敦港，再跑到电报局把木盒里的稿件内容发往伦敦，从北美来的只有一艘船，而派联络艇取稿件

的却有好多家。由于取到新闻稿件的时间基本差不多，所以没有一家新闻能独占鳌头，比别家抢先一步。

到 1853 年，“磁力电报公司”和“电报通讯公司”铺设了一条连接苏格兰和爱尔兰的海底电缆，从此他们采用了新办法：派联络艇在爱尔兰南面的昆士兰海面上迎候北美开来的船舶。昆士兰比南安普敦离美国的距离近了大约 400 海里，所以能够先候到从北美来的船只。联络艇上的人拿到木盒后，可以立刻到附近的科克市给伦敦发直通电报。路透社的有关人士并不了解这个新情况，仍然利用老办法。有一天，他们突然发现上面两家公司比路透社更早地向订户提供了一条内容相同的稿件。这个消息对路透来说无疑是个晴天霹雳！因为提供快讯一直是路透社的拿手好戏，现在竟然让别人插了一手，如果不立即采取有效措施，后果不堪设想。

经过苦思冥想，路透认为，“除了用秘密作战来战胜对手的秘密作战之外”，别无他法，他采取的具体办法是：在对手已经占据了的昆士兰西面 90 公里处的克鲁克黑文修建一个电报基地，悄悄地铺设一条连接克鲁克黑文和科克市的专用电报线，以便从地理位置和传送速度上压倒对手。为了做到万无一失，路透还专门准备了一只只能坐三人的小舢板，在克鲁克黑文海面上值班，一旦发现有从北美开来的船只，就发出信号让联络艇主动迎上前去取稿件。

因为对手也是在这一带海面迎候从北美来的船只，所以路透社在这个环节上领先不了多少。但是对手在拿到稿件后要航行 100 余公里返回科克市才能发报，而路透社的联络艇只要开到附近的克鲁克黑文就行了。等到对手的联络艇经过航行赶到科克市的时候，伦敦的路透总社早就收到了电报，并且已经编成快讯稿送到订户手中去了。就这样，路透成功了，他借人之梯，取人之长，终于转败为胜。

路透社抢先一步以快取胜

兵贵拙速，不尚巧退，速者乘机，迟者主变。

——《明·登坛必究·卷十六》；多年前，当路透社创办时，它只是一个“新闻夫妻店”，和当前的兴旺景况不可同日而语。路透社的创始者虽不是英国人，但其发迹却是从英国开始的。

1850 年，路透夫妇来到伦敦，并于 10 月 14 日在两间租来的房间里宣布正式创办路透社。工作人员除了他们夫妇二人外，只有一名 12 岁的办事员。可见，

其规模小得可怜，其影响也是微乎其微。如何打开局面、扩大影响并最终获得公众对自己这家新闻社的承认呢？

当时正处在资本主义上升时期，资本活动、商业经营和金融事业正日益活跃并复杂化，各种各样的商业和金融信息日趋重要。路透夫妇看准了这一行情，利用英法海底电缆正式使用的有利时机，广泛收集和汇编各种商业、金融消息，以《路透社快讯》的形式发售给交易所、银行、股票商、投资公司、贸易公司等等金融机构，由于它提供的消息及时、准确，因此颇受欢迎。

到 1852 年，它的《快讯》已在欧洲声名远扬。在此过程中，路透社逐渐形成了自己传播新闻的特征：快、新、准。1853 年俄土战争爆发，第二年扩大为克里米亚战争，路透社把它作为最重大的新闻加以发布并作了尽可能详尽的报道，使英国社会及时地了解到战争的情况。这既给人们加深了路透“快、新、准”的印象，也大大提高了它的地位。1865 年 4 月，美国总统林肯被刺，路透社抢先报道了这一重大消息。经过这一系列不懈的努力，路透社终于奠定了它在国际新闻报道中的重要地位。从此，它的影响不断扩大，终于成为当今世界上几家最主要的新闻通讯社之一。

抢先一步的目的是为了最大限度地争取市场一个高明的经营领导者，必须学会适应日新月异的变化。路透夫妇经营新闻事业的成功，正是由于他们看准了“快”的重要性，从而走上了成功之路，赢得了信誉。

古尔德一天净赚美元两千万

奇货可居（囤积稀有之物，待高价抛售。）871 年，美国大资本家古尔德几乎收买了除国库以外的美国市场上所有的黄金，基本上控制了金价。但当时国库还有不少黄金，如果政府抛售黄金，金价势必会下降。因此，古尔德处心积虑，设法控制国库。

古尔德了解到格兰特总统有一妹妹嫁给了柯尔平上校，而柯尔平也不富裕。于是，他设了一计。

一天，古尔德找到柯尔平，十分客气地邀请他入股。柯尔平坦率地表示没有资本，古尔德忙说：“不要紧，您用不着拿一分钱，只要表示一个愿望就行了。我很敬佩上校的为人与才能，十分想与您交朋友。这点小意思就算鄙人的一点诚意吧。”柯尔平看到有利可图，何乐而不为。于是两人签约：柯尔平在古尔德那

里认购 2 百万美元的黄金股，只要黄金价格上涨，每周可以领到这些黄金股的涨价费。若黄金下跌，按惯例，他相应要作赔。

为了防止金价下跌，柯尔平用不着古尔德示意，就自己主动地利用妻子，劝总统不要抛售政府手中的黄金。通过这种方式，柯尔平着实也赚了不少钱。古尔德又用同样的手段，收买了财政部长的秘书入股，也保证了财政部不抛售国库黄金。

市面上黄金渐少，金价自然迅速上升。最高时达到每盎司 146 美元。到同年 9 月 22 日，市场上黄金不见了。这种形势引起全美国一片愤怒之声，格兰特总统迫于舆论，决定抛售出国库黄金。柯尔平等劝说无效，马上把这一紧急情报告诉了古尔德，同时又使总统暂缓一天宣布。就在这一天内，古尔德抛售了他所有的黄金，净赚了两千万美元。

收购了美国市面上所有的黄金，这的确是古尔德一生中最大的杰作。一天之内净赚 2 千万美元，也是十分罕见的。古尔德使用的方法即是吃小亏占大便宜，抓住关键人物以投机取巧。

儿子欺义反赢信任

探突破口法（这里的突破口主要相对手由于思想欠严谨而留下的空子，是可击之德。）国铁路大王范德比有两个儿子，小儿子在南北战争中负伤致死。威廉是大儿子，老范德比不相信学校教育，因此，大儿子上完小学就不念书了。由于知识不足，威廉也没有表露出什么特殊才华。范德比眼看自己精力不足，无人有能力承担家业，自然也时常伤心。

一天，威廉来找范德比，“父亲，我看到你马厩里的粪太多了，因此，我要来你马厩收粪，你打算要多少钱一洛德？”老范德比奸滑惯了，对儿子也要敲上一笔，他说：“4 块钱一洛德。”出乎老范德比意料之外，大儿子竟傻乎乎他说：“好吧，一言为定，4 块钱一洛德。”

儿子很高兴地走了，老范德比却号陶大哭。老伴好说歹说都没用，仍是一把鼻涕一把泪他说：“唉，我的家业算完了。我们的儿子是一个废物，市场上马粪 2 块钱一车，他竟愿意出 4 块钱一车，我的家业怎能传给这样一个傻瓜？”

一星期后，威廉又来到父亲这里。他说：“父亲，我已派人把粪运走了，这是粪钱。”

老范德比接过钱一数，只有 12 块钱，问道：“威廉怎么回事，我把粪堆积如山，何止是 3 车，30 车也不止。”威廉却说：“父亲，你错了，我一共运了三船。”老范德比顿时恍然大悟，原来英文中洛德一词，意思为一载，既可用马车载，也可用其他工具载。

老范德比装作发怒地骂儿子说：“好哇，你竟敢给老子玩起文字游戏来了，还不快滚出去。”

晚上，老范德比吩咐佣人做了一桌丰盛的饭菜。在吃饭时，他笑逐颜开地对老伴说：“老婆子，我们庆祝一下，这一杯先敬你，你生的这个宝贝儿子用洛德一词把我给骗了，我一生骗人，我儿子却能骗我，真是青出于蓝而胜于蓝，我们算有福了。”

威廉的聪明在于他善于钻别人不注意的空子。由此，我们也看到范德比一家尔虞我诈的程度。

华尔克夺得尼加拉瓜

调虎离山世纪 40 年代末期，在太平洋沿岸的加利福尼亚州发现了金矿。这个消息传开后，不仅美国出现了黄金热，欧洲大陆也有成千上万的人离乡背井，奔赴美洲采金。这些欧洲人大多是在纽约登陆的。当时美国还没有联通太平洋到大西洋的铁路，巴拿马运河还没有提上议事日程，所以前往旧金山的人们往往要坐轮船绕道南美最南端。老范德比看到了一个发财的机会，他亲自去尼加拉瓜，与总统查摩罗签了一个秘密的协定，范德比垄断了尼加拉瓜过境专利，开避了一条航线，穿过尼加拉瓜。在短短的几年中，范德比在这条航线上赚了好几百万美元。

华尔克看到这条航线财源旺盛，肥水都流入范德比的腰包，十分嫉妒，因此想把这条航线夺过来，据为己有。

他知道范德比老奸巨猾，范德比若留在国内，自己是斗不过他的，因此，就使了调虎离山计。

华尔克重金收买了范德比的私人医生，由他劝说范德比必须去法国休养半年，否则生命有危险。此外，他还收买了一些与范德比家有往来的夫人、太太、让他们去范家，在范德比的妻子、儿媳和女儿面前吹风，说范德比劳累过度，必须休养一个时期，美国的空气不如巴黎，若不去巴黎，将会心脏病发作等等。妻子、

女儿、儿媳听后十分着急，一天三次地规劝老范德比出国休养，老范德比终于中计，于 1855 年 10 月动身赴巴黎休养去了。

老范德比的前脚刚跨出纽约，华尔克就开始行动了。他运了好几百名打手和满船军火前往尼加拉瓜。登陆后，他同内好配合，以迅雷不及掩耳的速度，攻占了尼加拉瓜首都，查摩罗总统一急之下，心脏病发作，一命呜呼。华尔克扶植了一个民族败类做总统，自己则任尼加拉瓜军总司令。不久，新政府宣布取消查摩罗与范德比的协定。

古尔德设计赚威廉

巧于用间美国内战期间，西联电报公司在美国处于垄断地位，其总经理是诡计多端的老范德比。古尔德早就看上了西联电报公司，只是老范德比不好对付，因此只好等待时机。老范德比死后，由其大儿子威廉·范德比继任老板。古尔德看到时机已到，想出一着妙棋。

他先花了 100 万美元开了一条新电报线路，成立了太平大西洋电报公司。威廉·范德比意识到了古尔德的威胁，立即派人与他谈判。经过讨价还价，威廉以 500 万美元买下了太平大西洋公司。太平大西洋公司的设备及人马全都转入了西联电报公司。而且，由于知识与技术的原因。太平大西洋公司的艾克特还做上了西联的总工程师。威廉·范德比十分得意，认为不仅扩大了实力，而且还进了一员虎将。

过了一些时候，爱迪生发明了四重发报机，比原来的电报效率提高了一倍以上。西联公司派艾克特与爱迪生谈判。临行前，威廉叮嘱艾克特要用低于 5 万美元的价格收买爱迪生的专利。威廉·范德比自以为西联是一垄断公司，爱迪生别无他择，一定稳操胜券。

然而，艾克特是古尔德预先设下的内线。他一边与爱迪生谈判，一边把谈判的进展告诉古尔德。

在谈判的第一天夜间 10 点，古尔德与艾克特一同乘车赶到爱迪生家，把爱迪生请上马车，然后直奔古尔德公馆而去。一到古尔德家，艾克特忙说：“我今天上午跟你谈判的时候，是代表西联。现在我代表的是现在成立的美联电报公司。我与古尔德先生愿意出 10 万美元收买您的专利，而且要请你出任本公司的总工程师，薪金好说。”爱迪生是一科学家，不懂生意经，他觉得这个条件比西联的好多了，因此就应诺下来。古尔德在撤走西联总工程师和掌握爱迪生这张皇牌的

形势下，要挟西联。威廉·范德比大呼上当，几乎气死，然而又束手无策，只好同意二家公司合并，由古尔德任总经理。

古尔德把刚成立的太平大西洋公司卖给威廉，并非投降，其目的是在西联里安插自己的人马，从内部搞垮威廉。他一夜之间夺得皇座更由于能抓住时机，利用了爱迪生这张王牌。可以想象，西联如果不答应古尔德的条件，肯定会走向破产。

洛克菲勒负债经营创办企业

借鸡生蛋 翰·洛克菲勒是“洛克菲勒王朝”的创建者，是美国企业界的拿破仑。

1855年起，洛克菲勒中学毕业后，在休伊特—塔特尔商行找到一份工作。到1858年，他已能挣到年薪600美元。然而，他知道自己对这家公司的贡献还不止于此，因此，要求加薪。这一要求被拒绝了。洛克菲勒一气之下，找到了莫里斯·克拉克，两人决定合办企业。洛克菲勒当时仅有800美元，于是就到他父亲那里借到1千美元。此后，为了扩大自己初创的企业。他一再到父亲那里借贷，借钱的利息总是100%。在第一个年头里，他们的代理商号经销了45万美元的货物，从中赚取4千美元，第二年盈利又上升到1.7万美元。

在1863年，莫里斯·克拉克的一个朋友塞缪尔·安德鲁斯加入了克拉克—洛克菲勒商号的合股经营，并建议经营炼油业。这一建议得到了克拉克与洛克菲勒的一致同意。

但是，到1865年初，兴旺发达的公司由于合伙人意见上的分歧而分裂了。洛克菲勒对于克拉克在扩大业务方面所表现的畏畏缩缩的态度愈来愈恼火。这时商行已负债10万美元，而洛克菲勒还想进一步扩大企业。双方僵持不下，于是大家同意将企业出售给出价最高的人。

拍卖是1865年2月2日进行的。洛克菲勒代表安德鲁斯和本人为一方，克拉克为一方。克拉克开始喊价500美元，洛克菲勒加到1千美元。喊价扶摇直上，从4万美元升到5万美元。又升到6万美元。最后莫里斯·克拉克挣扎着说：“7.2万美元。”洛克菲勒立即接口说：“7.25万美元。”克拉克有气无力的摊开双手说：“这个生意归你了。”

洛克菲勒当时是初出茅庐，自然没有这么多钱，他从银行中借出 7.25 万美元给了克拉克。洛克菲勒后来和一位友人叙旧时说，那一天是“我一生中最重要的那一天，这一天决定了我的事业。”

自身的经济实力不足，又要发展自己，有时可以负债经营，借得钱来，组织生产，以求赚回更多的钱，壮大自己的实力。洛克菲勒从开创小商行到买下这一小公司，无一不是负债经营，然而他却成功了，由此足见其过人的胆识与智慧。

洛克菲勒黑夜抢铺油管

乘间击（间指时机，指漏洞、薄弱环节。要善于抓住可乘之间，发现可击之。）克菲勒想独占美国石油市场，泰德华脱油管公司自然就成了他的眼中钉。尤其是泰德华脱油管公司从石油产地铺了一条油管直达大湖湖滨的威廉汤油库。这给洛克菲勒带来了很大的威胁。不搞掉这条油管，他寝食不安。洛克菲勒想铺设一条与之平行的油管。可是油管必须通过巴容县的县境，而巴容县是泰德华脱公司的势力范围。而且泰德华脱公司早就促使议会通过一个议案，声明除了已经铺设好的油管外，不许其他油管路经该县县境。

这是一个不小的难题。洛克菲勒苦思了许久，才得一妙计。在一个没有月亮的夜晚，在巴容县的东北角突然来了一群大汉，他们手拿铁铤洋镐，只顾挖土掘沟，很快掘出一条沟，接着又一个劲地把油管埋入沟内，并迅速填平。天还没亮，他们已经全部完工。

第二天，人们发现美孚石油公司已经在巴容县安置了一条油管，县当局准备控告洛克菲勒。这一事件惊动了报界，记者们纷纷采访。洛克菲勒召开了记者招待会，在会上，他说：“县议会的议案规定，除了已经铺设的油管外，不准其他油管过境。希望大家到现场去参观一下，以判定美孚石油公司的油管到底是铺好了的还是没有铺好的。”

县议会自知议案不严密，被钻了空子。无可奈何，只好使这场官司不了了之。

洛克菲勒设饵钓人鱼

“上屋抽梯”，“假之以便，唆之使前，断其援应，陷之死地”。国人梅里特兄弟移居美国后，定居在密沙比。他们早起晚归，积攒了一些钱。后来于无意中发现密沙比原是一个丰富的铁矿区。兄弟两人严守秘密，并开始大量收购地产，成立了铁矿公司。

洛克菲勒早就对该铁矿区垂涎三尺，但由于晚来一步只能眼睁睁地盯着这块肥肉，等待时机。

1873年，美国发生了一次经济危机，市面银根告紧，梅里特兄弟陷入了窘境。正在这时，来了一位救星，他即是本地牧师劳埃德先生。梅里特一家人一看是令人尊敬的牧师，忙恭恭敬敬地把他请进屋去，侍作上宾并聊起家常来。梅里特兄弟从整个国家的经济危机谈到自己的困境，话语中充满了哀伤。

劳埃德牧师一听这些，忙十分热情地说：“你们怎么早不告诉我？我可以助你们一臂之力啊！”

梅里特兄弟听了大喜，忙问：“牧师有何高见？”牧师说：“我有一位大财主朋友，看在我的情面上面，他可以借给你们一笔巨款。”

梅里特兄弟说：“牧师你真是个大好人，真不知怎么感谢你才好。”牧师问道：“你们需要多少钱？”

梅里特说：“42万元”

于是牧师就写了一封借42万元的介绍信。两兄弟问：“利息多少？”

牧师说：“我怎么能要你们利息呢？这样吧，低利，比银行利率低2厘。”

两兄弟以为在梦中，呆了。牧师让他们拿出笔墨，立了一字据：“今有梅里特兄弟借到考尔贷款42万元整，利息3厘，空口无凭，特立此为证。”

梅里特兄弟念了字据，觉得一切无误，高兴地在字据上签了字。过了不到半年，有一天，劳埃德牧师又来到了梅里特家。一进门，他就严肃地说：“我的那位朋友是洛克菲勒，他早晨来了个电报，要求马上索回借款42万元。”

两兄弟早已把42万元花在矿产上，哪能拿出这么多钱？两兄弟无可奈何地被迫上了法庭。

在法庭上，原告律师说：“那借据上写得非常清楚，借的是考尔贷款。”说着，他又引经据典：“什么叫考尔贷款？考尔贷款是贷款人随时可以索回的贷款，故其利息低于一般之贷款利息。根据美国法律，借款人或者立即还款，或者宣布破产，两者必居其一。梅里特兄弟是德国移民，英语都说得不太流利，如何知道什么考尔贷款。当初签字据时，只知借钱要付利息，根本没想到字据上有陷阱，至此才恍然大悟，但已经太迟了。”