

艰商

天下第一商的三重门

砥砺门：无“艰”不成商
智慧门：无“巧”不成商
诚信门：无“誉”不成商

誉商、艰商、巧商告诉你什么？
世界上最具影响力的潜规则商法
当代商战中的至高境界
企业百年不倒的大智慧
未来200年企业面临的冲击浪潮
首部揭示商界龙门奇局的扛鼎之作

梁萍 主编

艰商

梁萍 主编

天下第一商的三重门

砥砺门：无“艰”不成商
智慧门：无“巧”不成商
诚信门：无“誉”不成商



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

艰商/梁萍主编. - 北京:中国经济出版社,2005.1

ISBN 7-5017-6455-7

I. 艰… II. 梁… III. 商业经营—经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 048935 号

出版发行:中国经济出版社(100037·北京市西城区百万庄北街3号)

网 址:www.economyph.com

责任编辑:乔卫兵(电话:010-68300010)

责任印制:张江虹

封面设计:红十月工作室

经 销:各地新华书店

承 印:北京市地矿印刷厂

开 本:787mm×960mm 1/16

印 张:20 字 数:295千字

版 次:2005年1月第1版

印 次:2005年1月第1次印刷

印 数:5000册

书 号:ISBN 7-5017-6455-7/F·5201

定 价:32.00元

版权所有 盗版必究

举报电话:68359418 68319282

服务热线:68344225、68369586、68346406、68309176

编委会名单

主编：梁 萍

编委：蔡 平 周 中 李 新 包锡忠

马敏敏 马建法 马 静 倪小娟

秦 英 华红莲 韩 笑 王 华

刘思思 韩 江 蒋小芬 蒋立立

总序

国内著名的成功学院院长甘霖先生说过：“环境是难以一时改变的，有的甚至是不可改变的，但人们对环境的态度是可以掌控的，这就给每个生命提供了自由成长的巨大空间。”

实现自己的理想，做一个成功的富商，已成为当今中国很大一部分人士前进的方向。因为他们已真正认识到强国富民才是振兴中国的重要策略。

有言道：无誉不成商，无艰不成商，无巧不成商。《誉商》、《艰商》《巧商》成为人们跨跃商界龙门的“三重门”。本书从这“三重门”出发，以一个生动的故事揭示了推开这“三重门”的最佳途径和有效方法。

《誉商》一书告诉人们，信誉对于一个成功的企业家或商人，是多么重要。

全球第一 CEO 韦尔奇之所以能把一个烂摊子通用公司做成全球第一，其秘密就是他发现了信誉的价值，他向信誉要效益。他说：“第一个就是诚信，这永远是最首要的一条价值观”。为此，他把一个具有传统的机械制造业公司转向了服务领域。他也因此从信誉服务上获得了滚滚财源，并引领了一个信誉时代的来临。

众所周知的巨人总裁史玉柱，1997年巨人大厦没盖成，巨人集团瞬间崩塌，史玉柱一夜之间从富豪成了穷光蛋。但史玉柱向世人宣布：“老百姓的钱他一定要还！”为了这一诺千金承诺，史玉柱终于在信誉的支撑下站了起来，后来不但还清了欠款，还成了巨人投资有限公司的掌门人。并被主流媒体评为：2001年度影响中国经济的十大风云人物之一。

《艰商》是拨开富豪的迷雾，让人们看看富豪成功的又一秘密。大凡世界上有所成就的人，都经历过一番寒彻苦的。巨商的成功更是如此。有资料研究表明世界上的富豪80%都是草根阶层出身，他们创业时往往

学历不高,也无资金,他们都是靠着“不怕吃苦”的坚韧精神,白手起家,最后成为了令人羡慕的富豪。

而且,没有哪位巨商天生就是巨商,他们都是普通人,他们的成功秘诀就在于他们敢于面对失败和挫折,能够勇往直前跨越逆境。

例如香港富豪霍英东富甲一方,但他成功的背后却是一部艰辛史。霍英东从小家境清贫,七岁时父亲在一场风灾中船覆人亡。他当过铲煤工、打铁工等,坎坷的生活不但没有将他拖垮,反而锻炼了他坚强的奋斗意志,后来在面对商场上的险恶环境时,他也从不畏惧,总是从容应对,一代巨商就此诞生。

有道是商场是战场。商场上涌现出来的智慧绝不亚于一场战争的智慧,如何在商战中取胜并成为常胜将军,就要会运用“巧”计,这也是每一位成功的商界巨子所必须具备的素质之一。

在商界游戏规则下,如何巧借力量发展企业,如何以小搏大,以弱胜强,超常发展企业,《巧商》给我们展示了一个令人拍案叫绝的智慧图谱。

例如,现任海南省省长的卫留成,曾经是中海油公司的总裁,他在领导中海石油这样大的国企中,把商战中的“巧”发挥到了极点。他被称为国企中的“大哥大”。他运用“巧”力把中海油推向海外上市。卫留成终于把中海油打造成了一艘驶向世界的强大战舰。

与卫留成运用“巧”术不同的是柯林格尔集团总裁顾维军,他的“巧”则体现在国内兼并收购中。

希望广大读者能从《誉商》《艰商》《巧商》中受益多多,能够跨过这“三重门”,成为未来商界巨人。

对于本书责任编辑乔卫兵先生的大力支持表示衷心的感谢!对于参加本书的编辑工作人员表示感谢!本书在编写过程中参考了一些专家学者的有关资料,限于时间和条件,没有一一联系,在此表示最诚挚的谢意。限于编者水平,难免有错误,敬请专家学者指正。

目 录

总 序

第一章 艰商霍英东的“白天鹅”传奇

霍英东是香港大富豪，这位著名爱国企业家在他的一生中，每一次大的成功背后都有一部艰辛史。面对艰辛，立志从商的霍英东从未畏惧，他用自己的智慧战胜困苦，创造了许多奇迹，尤其是在中国改革开放之初，他率先在广州兴建“白天鹅”宾馆时，留下了许多动人的传奇故事。

- 白手起家创建温泉宾馆/2
- 陷入困境仍然力挽狂澜/7
- 破釜沉舟依然正气凛然/20

第二章 “王光英旋风”是怎样形成的

被誉为“红色资本家”的王光英，因为他与国家主席刘少奇的特殊亲戚关系，而受尽了艰苦磨难。然而作为一名爱国工商巨子，王光英面对艰险挺过来了。改革开放之后，王光英虽已年逾花甲，但他壮心不移，在中央的支持下，他担任了光大公司的董事长，为国家作出了突出贡献，他用实际行动证明了他这位“复活的红色资本家”的智慧。

- 在硝烟弥漫里创办自己的企业/28
- 老骥伏枥 志在实业/30

➤ 生命是银 责任是金/38

第三章 苦心经营的艰商陈嘉庚

陈嘉庚是著名爱国华侨资本家,他从17岁便离开家乡来到新加坡,在异国他乡艰难创业。在19世纪20年代他已成为东南亚最大的资本家。回首往事,陈嘉庚的每一次辉煌背后都充满了沉甸甸的辛劳与汗水,他先后开过米店,而且负债累累,他以坚强的毅力还清债务,最后拥有了自己的工厂、商号、十几万资产,开始了新的创业。

➤ 在烂摊子上挣扎崛起/44

➤ 愈战愈勇是强者/48

第四章 500元起家的艰商冼冠生

谁能想到:“冠生园”的创始人冼冠生一生经历多少次失败,他从开小饭店开始就不断地遭受失败的厄运,到他创办“冠生园”期间长达15年,都是在失败的阴影下度过的。而作为一名成功商人就是要有这种胆量,敢与困苦艰难斗争到底,最终他创的“冠生园”成了金字招牌。

➤ 一百次失败又何妨/56

➤ 否极泰来仍苦心经营/58

➤ 精益求精一切从用户着想/64

第五章 除车开业的出租车大王周祥生

周祥生在上海滩被称为“出租车大王”。最初他是靠除汽车出租,他

把一个个的艰难踩在脚下,让成功随他同行。他不怕艰难,开了车行,越开越大,到了1937年他拥有汽车370辆,22个分车行,800多名员工,不但击败了称霸上海滩20余年的洋商云飞车行,在国内同行中也是霸主。

- 赎车开业背水一战/68
- 抓住机遇苦心经营/71
- 在内外交困中无奈辞职/76

第六章 披荆斩浪的船王卢作孚

卢作孚在中国交通史上留下了浓重的一笔,这位航运巨子,在他创办民生公司时的第一艘轮船就经历了匪劫,他在其一生的航运事业中命运坎坷历尽苦难。他虽然拥有长江船队,但他一生廉洁,勤俭,死后家徒四壁,没有给子女留下财产,但他开创的航运事业却后继有人。

- 历经坎坷创办民生/80
- 百折不挠向目标挺进/83
- 永无坦途的事业之路/89

第七章 出身穷儒的味精大王吴蕴初

吴蕴初被称为“味精大王”,他的创业道路曲曲折折。吴蕴初因家境贫苦读不起书,后来只学过一年的外语,并在一家小学当英语老师。他在做苦力时接触到化学,从此对化学产生了浓厚的兴趣。当他看到日本人的“味精素”时,自己便研究,经过多次失败最终成功,然后开办了天厨味精厂。

- 曲折而神奇的创业之路/96

- 为祖国的化学事业出力出汗/102
- 在动荡的时局中不忘自己的企业/106

第八章 由小做大的艰商陈光甫

陈光甫是中国知名的金融家。他以苦为乐的主张,成为他事业成功的秘诀。他曾干过7年的学徒,在艰苦的学徒生涯中,靠自己的艰苦努力学到了不少中国商业金融方面的知识,1898年他考入银行,从此与金融结下不解之缘。他先后担任过上海银行董事长,面对重重困难,他闯出了一条特色之路。

- 十年寒窗学经营/110
- 特色经营遭人妒/112
- 以苦为乐追求多元化发展/120

第九章 靠一双手打拼天下的艰商丁健

丁健是当代华人创业榜样,他毕业于北京大学化学系,后留学美国认识了田溯宁博士,二人在美国德州成立了亚信公司,他们的目标是利用英特网技术将中国企业及中国经济发展信息介绍给美国。同时将美国经济及美国企业的信息传递给中国。以后他们将亚信迁到北京,1999年丁健任亚信公司首席执行官,在强大的压力和挑战面前,他穿过“艰苦”的迷雾雷区,最终迎来曙光。

- 边学边做的 CEO/126
- 成功永远是偶然的/129
- 在挑战面前/136

第十章 巴蜀奇才刘航琛的艰商之路

在旧中国奇才常被人视为歪才，刘航琛的经营之道始终在一个“艰”字上打转。他是个才子，毕业于北京大学经济系。他经营祖上留下的一个酒厂“爱人堂”，想以此“经济救国”，但却遭人暗算。他从政收拾一个残局，曾经登上四川金融界巨头的宝座，后来却被人整为贪污犯，他又回到实业救国之路，仍然与“艰苦”搏斗。

- “经济救国”梦的破灭/140
- 从收拾烂摊子做起/145
- 亿万家产的阴影/155

第十一章 艰商吴士宏的奋斗之路

在吴士宏的人生履历上写满了“艰”字，这位从不向命运屈服的中国女性，从北京的护士到自学成才，从勤杂员到销售员，从 IBM 销售渠道总经理到中国微软总经理。她在“艰难”的事业道路上，一次又一次尝试着实现自己的梦想，她的奋斗之路给了人们许多启迪。

- 甘苦自己知/162
- 任人评说/168
- 再一次艰难地创业/171

第十二章 在商战中决不低头的传媒大亨李亦非

李亦非是中国当代的女强人，美国《财富》杂志首次进行年度 50 位国际商界女强人评选，她榜上有名。她还被《财富》杂志及 CNN 评为“亚洲最有影响力的商界女性之一”。她在自己创业的道路上走过一段不

平凡的历程,她流过泪,但为了事业,她面对未来更加激烈的传媒商战,从容迎战。

- 一分耕耘一分收获/178
- 开拓中国传媒市场/181
- 精明的职业经理人/186

第十三章 创造神话的艰商吴一坚

吴一坚是一位从小喝羊奶长大的当代著名企业家,他后来凭600元踏上了创业之路。他辞去公职到海南创办了一座年产20万台电视机的工厂,其中的艰辛可想而知。他曾连续24小时在赶火车谈判,饿了买一瓶汽水,一块面包吃,到了晚上商店关门,他就只好饿肚子,常常饿得没办法了只好拼命喝水,为省钱他买了100个馒头,整整吃了半个月。

- 怀揣600元的创业之路/194
- 打出一片新天地/198
- “防疫体系”促成“品牌效应”/202

第十四章 白手起家的艰商左宗申

左宗申小时候是孤儿,他成了当代著名的企业家,对于艰苦的从商生涯,他有过深刻的体会。但可贵的是,艰苦并不可怕,可怕的是被艰难所吓倒。他卖过武侠小说、做过服装生意,贩过水果,最终在“艰”字运走向了成功。他创办了宗申摩托集团,并被美国《福布斯》杂志评为中国大陆前100位首富企业家之一。

- 孤注一掷下海经商/208

➤ 从修车铺到著名企业集团之路/210

➤ 在瞬息万变的市场面前/214

第十五章 越挫越奋的艰商荣海

荣海从脱掉长衫不当老师下海经商,他就始终与“艰难”为伍。1988年,成立海星时,他自己掏出3万元启动资金,其中有10名是他的同学、亲戚、教师和实验室工人。他没有想到的是当企业刚有起色,三个核心人物闹分家,他把财产平分了。他请留下的人吃了一顿饭,他悲愤不已、泪流满面,发誓说:“你们信任我,我一定能闯出一片天地来!”

➤ 企业家的知青生涯/218

➤ 创业之路险象环生/220

➤ 用多元化发展规避风险/224

第十六章 30美元创业的艰商吴鹰

吴鹰是“小灵通”的创始人,他在美国留学时打过工、刷过盘子,后在贝尔试验室工作4年。在知识经济时代,吴鹰这样中西贯通的知本家企业家也同样经历了艰难的创业之路,据说才过40岁吴鹰的胡须已经白色斑斑了。可见创业路上的艰辛。

➤ 30美元闯天下/230

➤ 策划创制“小灵通”/234

➤ 荣誉的背后/237

第十七章 大器晚成的艰商金·坎普·吉列

金·坎普·吉列 40 岁的时候还是一名推销员，他在工作中体验到剃须刀如此重要，因此，他梦想创造一种“用完即扔”的刀片，物美价廉。为了这个理想，他花费了许多精力，终于研制成功，但他的刀片却无人问津，整整一年面对着慢慢艰辛的创业之战，他顽强推销，终于小小刀飞满了全世界。

- 40 岁以后为梦搏击/244
- 机遇青睐有准备之人/247
- 一个靠逆向思维取得成功的典范/249

第十八章 敢于冒险的艰商保罗·盖蒂

世界石油大王保罗·盖蒂，在创业路上遭遇过许多困难和障碍，他曾一次又一次投注大量钱财向地下钻数千英尺的井，结果除了沙以外什么都没有。他也有过许多因油田爆炸或失火，而将其他油井所赚的钱赔光的事，但他从不被困难吓倒，重新开始更辛苦的工作。

- 鸡蛋最终碰过了石头/256
- “永远不会把手离开操纵杆”/261
- 灾难是一个人的试金石/266

第十九章 “乡下佬”萨姆·沃尔顿的奋斗传奇

萨姆·沃尔顿是“零售大王”，1985 年他在美国《福布斯》杂志公布的“美国最富有的 400 人”排行榜首。他曾经创下了每年发展 100 家新

商店的纪录,但他也是从最艰苦的道路上闯过来的,他最初靠 2.5 万元租下一家小杂货店开始踏上经营之道,在日后的商店扩张中,他遇到过许多困难,他视艰难为挑战,最终成为大富豪。

- 在不断的尝试中寻找独特经营之路/270
- 成功之时亦会爆发危机/277
- 企业家的本质/285

第二十章 标新立异的艰商安妮塔·罗蒂克

安妮塔·罗蒂克是英国商界中的女豪杰。她从一家小小美容店起家,历经多种磨难,从英国开到美国,在强手如林的美国百老汇大街将她的化妆品推向全球。对她攻击者有之,赞美者有之,她把前进路上的“艰难”当作成功的垫脚石,她的成功不能不另人刮目相看。

- 从困难和危机中寻找突破口/290
- 勇闯美国市场/294
- 一个脱俗的女人/299

艰商霍英东的“白天鹅”传奇

霍英东是香港大富豪，这位著名爱国企业家在他的一生中，每一次大的成功背后都有一部艰辛史。面对艰辛，立志从商的霍英东从未畏惧，他用自己的智慧战胜困苦，创造了许多奇迹，尤其是在中国改革开放之初，他率先在广州兴建“白天鹅”宾馆时，留下了许多动人的传奇故事。

白手起家创建温泉宾馆

1962年12月7日,香港一家报纸刊登一篇谈霍英东发迹史的《成功人物》,文章说霍英东“这个人,处在20世纪的今日,竟能够一朝发达,如今,竟是香港一位最有名的实业家,应算是异数”。照此文作者看来,霍英东这位企业家的事迹,可以用16个字来概述:白手起家、艰苦创业、名成利就、爱国爱乡。

霍英东原籍广东省番禺县,1923年出生于一个水上穷苦人家,在香港长大。他的童年生活,是在舢板上度过的。他7岁的时候,父亲在一场风灾里,舟覆人亡,尸体后来在荃湾附近被寻得,就地被安葬在青衣岛上。这时,霍英东一家人的生活更加困难,他们迁移到湾仔居住。他和9岁的姐姐、5岁的妹妹,全靠母亲经营小本生意——代外来货轮转运煤炭到岸上的货仓——来糊口。

霍英东从小就非常聪明。当他年纪稍大的时候,姐姐送他入校求学,修习中英文。小学之后,在他12岁那年,进入莫仁中学。他本名官泰,入学时改名英东。抗日战争爆发后,他曾当过苦力、学徒、工人。童年时的清贫家境,坎坷的生活道路,锻炼了他坚强的奋斗意志。

第二次世界大战结束后,霍英东在香港参与经营运输业以及转卖剩余物资。

朝鲜战争爆发,霍英东获得友人资助,大力发展驳运业务。他因有过人的智慧和胆识,加上俗语所说的“时来风送滕王阁”的绝好运气,业务一帆风顺,大有所获,成了当时的运输业之雄,顿时在香港崭露头角。