

国外优秀企业家成功之路

吉林大学出版社

郭枫 主编

内 容 提 要

本书从国内外有价值的信息资料中收集了日本、美国、联邦德国和加拿大等几十个世界各国超优秀企业家成功的实例,经过精编而荟萃成书的。其中最著名的有:日本的经世状元、“尿布大王”;美国世界广告大王、公关之王、腰缠万贯的传奇人物;联邦德国的世界男国里的女经理;德国的超级生意人;西德的钢铁经理,以及有的从学徒或“冒险”,乃至一字不识,而一跃成为世界瞩目的大富豪或百万、亿万富翁。阅读此书会开阔您的视野、增长您的才干,启迪您的创新精神。

本书适合各类型工商企业厂长、经理和从事经营管理业务人员,以及经济类院校师生阅读参考。

国外优秀企业家成功之路

郭 枫 主编

★

吉林大学出版社出版

长春市新时代科技图书发行公司发行

吉林省科技情报印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 7.5625印张 169884字

1989年5月第1版 1989年5月第1次印刷

印数: 1—3000册

ISBN 7-5601-0244-1/F·44

定 价: 2.70元

前 言

神州大地，改革大潮推进企业振兴发展，这一崭新形勢，给我国各行各业企业家提出了新的任务和更高要求。企业要振兴，要求企业家开拓进取；企业要搞活，要求企业家增长才干；企业要发展，要求企业家扩大视野。我国企业家担负重任，认真总结本国企业家经营管理的实践是必要的，但“它山之石，可以攻玉”，国外优秀企业家的经验不可忽视，特别是国外运用现代化管理方面的知识和经验，需要我们学习和借鉴，博采众长，丰富自己，努力提高经营管理能力，为发展社会生产力，促进中华民族的振兴作出新的贡献。

本书内容既有企业家创业入门要诀，成功企业家应有的素质与才能，也荟萃了一些企业家创业和成功的经验介绍。这些典型经验对如何成为一个成功而出色的企业家等方面，无疑会有一定的参考价值。我们也希望这本书能够成为我国各行各业企业厂长、经理和立志于企业家的益师良友。参加本书编写的有（按姓氏笔划为序）：王双祥、刘进良、吴长润、迟玉来、孙毅、范立群、徐云舫、祝玉辉、郭 枫、韩诗韬、韩双利、魏占武。由中国华夏研究院副院长郭枫同志担任主编。

本书与同时出版的《国外著名企业成功之道》一书为上下姊妹篇。

在本书编写的过程中，曾参考了国内外学者专家的著述及报刊资料文献，有的内容直接作了选用，谨此向有关编著者表示谢意。

在本书编写过程中，笔者力求避免枯燥的内容，使读者从生动有趣的实例中，了解国外优秀企业家的成功之路是怎样走出来的。但限于水平，难尽如人意，欢迎广大读者批评指正。

郭 枫

岁次己巳年二月于长春

目 录

企业家成功要则

- 一、企业家创业入门要诀…………… (1)
- 二、企业家创业的成功经验…………… (4)
- 三、企业家成功的三大特点…………… (7)
- 四、企业家成功的四大要素…………… (9)
- 五、企业家成功的十大准则…………… (10)
- 六、企业家成功十戒…………… (12)
- 七、企业改革家的八大特征…………… (15)
- 八、企业家的百年大计…………… (18)
- 九、如何成为优秀的企业家 (经理) …… (21)
- 十、90年代企业领袖新形象…………… (25)

国外优秀企业家成功实例荟萃

称霸一方的“拉链大王”

——日本拉链制造公司总经理吉田忠雄…………… (27)

本田是怎样成功的？

——日本本田公司总经理本田宗一郎…………… (34)

• 1 •

在向强者挑战中成为强者

——日本第二精工舍社长服部一郎……………（42）

企业振兴之王

——日本来岛造船厂总经理坪内寿夫……………（45）

信誉是无可代替的财富

——日本“赤福”总经理滨田益嗣……………（49）

我之以外 皆为我师

——日本野村证券公司总经理田渊节也……………（52）

培养上下平等 以诚待人的厂风

——日本菊水化学工业公司总经理远山昌夫……………（56）

竭尽全力 征服天命

——日本三洋电机公司总经理井植薰……………（59）

先干后看以求胜

——日本高级技术公司总经理三井孝昭……………（64）

“尿布大王”的发家史

——日本西沼公司董事长多川博……………（67）

洞察潜在需求 及时战略转移

——日本东京索瓦蓄公司总经理儿岛绢子……………（70）

日本的经理“状元”

——日本京都陶瓷公司创办人兼社长稻盛和夫……………（73）

薄利多销和售后服务

——日本第一产业公司总经理久保道正……………（77）

艰苦创业 知人善用

——日本华人女企业家刘秀忍的成功道路…… (80)

远见·积累·创新

——日本“卡西欧”计算机总公司经理榎尾忠雄 (83)

准确判断三个月后的趋势

——日本三浦工业公司总经理三浦保…………… (86)

蓄他人之长 又个性显明

——日本企业收买专家高桥高见…………… (89)

干别的公司干不了的事

——日本武田机械公司总经理武田实…………… (94)

企业整顿家

——日本洋上工厂董事长大山梅雄…………… (97)

在竞争中保持技术领先

——日本电气公司总经理小林宏治…………… (103)

“没有产业就没有出路”

——日本横河电机公司董事长横河正三…………… (106)

适应新时代 开发新产品

——日本田中造纸工业公司总经理田中治助… (109)

一向信奉重担子主义

——日本企业界元老、东芝株式会社
社长土光敏夫…………… (112)

既为买主着想 又密切与主顾关系

——日本“佐贺主妇之店”总经理牛岛国枝… (114)

一位美国最成功的企业家

——美国数字计算机有限公司总经理肯尼斯·

H奥尔生…………… (117)

力挽狂澜 妙手回春

——美国通用汽车公司董事长罗杰·史密斯… (120)

世界广告大王

——美国萨奇兄弟公司创办人查里和莫里斯… (127)

精明干练 赚钱有术

——美国梅沙石油公司总裁皮肯斯…………… (134)

勇于向强者挑战

——美国女强人乔治亚娜·泰莉…………… (138)

“相信人的创造力 它的潜力是无穷的”

——美国发明家和企业家埃德温·兰德…………… (141)

“成功是没有终点的旅途”

——美国多米诺皮扎饼公司总经理、腰缠万贯

传奇式人物汤姆·莫纳汉…………… (143)

软件“金童”

——美国软件开发公司总经理威廉·盖茨…… (145)

追求真实的超人

——美国原国实电话电报公司董事长哈罗

德·吉宁…………… (150)

善于抓住机会

——美国著名企业家尤伯罗斯…………… (156)

“中子杰克”

——美国通用电气公司董事长小约翰·韦尔奇 (158)

“专业沟通者”

——美国公关之王鲍勃·格雷…………… (162)

廉价商店大王

——美国马特廉价商店总经理沃尔顿…………… (165)

男人王国里的女总经理

——意大利电讯设备公司经理玛丽莎·

贝里莎莉奥…………… (170)

“返老还童丹”

——意大利奥立万蒂公司总经理德佩内蒂…… (176)

勇于改革 增强竞争力

——意大利菲亚特汽车公司经理吉德拉…………… (180)

全世界最优秀的女性经理

——联邦德国泰斯冷轧钢厂总经理霍尔曼…… (182)

办事果断 勇于开拓

——联邦德国女企业家什克丹茨…………… (185)

实事求是 刻苦努力

——民主德国女企业家赫尔特·黑格尔…………… (188)

“我们的目标是国际市场”

——联邦德国治厂有方专家格里希…………… (191)

“钢铁经理”

——西德蒂森钢铁公司总经理佐尔…………… (193)

“超级生意人”

——法国“美心”集团创办人皮埃尔·卡丹… (197)

从中国农民到巴黎企业家

——法国巴黎皮件厂总经理林昌祺…………… (200)

认准目标 迎接挑战

——法国汤姆森公司董事长戈麦斯…………… (204)

不会写字的企业家

——英国香肠大王艾尔伯特的自述…………… (206)

他创造了一间全新的工厂

——瑞典“富豪公司”总经理皮尔·吉伦哈马 (209)

“冒险”企业家

——南朝鲜头号大富豪郑周永…………… (214)

“鸡窝里飞出了金凤凰”

——巴西农村的世界“养鸡大王”阿·容·

雷曾德…………… (222)

从学徒到亿万富翁

——新加坡丰隆集团主席郭芳枫…………… (226)

“了解消费者心里”

——加拿大服装设计大王沈云门…………… (232)

企业家成功要则

一、企业家创业入门要诀

美国数百位创业家谈了自己学习创业的亲身经历，以供他人借镜。其要点如下：

1. 到其他公司学习。如有机会到其他公司服务，应悉心观摩老板的经营长处。

2. 雇用精明能干的员工。许多创业家认为，雇用精明能干的员工，不但有助于业务的拓展，而且自己也可向他们学习。

3. 时常与创业经验丰富的人聚餐。只要他人具有你所欠缺的实际经验，你不妨主动积极地邀约对方的空闲时间，多与这类“过来人”聚餐聊聊，汲取他们的点子与心得。

4. 利用视听器材增加管理知识。如电视上有关企业管理的节目，应按时收看或设法录影下来有空时观看，必定有所助益。

5. 与政府有关主管部门人员交朋友。他们可能均是极佳的学习来源，多与他们联系交往，可知道一些新资料或新

机会。

6. 敢于采用“尝试错误”的学习方法。摸索经验或许并非最有效的方式，但自己所领悟的经营要诀，通常是最珍贵、最实在的。

7. 加入经理人协会出席演讲、研讨会、或聚会活动等，将可使你透过非正式场合获益良多。

8. 与员工共进午餐。老板与主要员工每天共进午餐，可加强创意的交流、解决问题，以及互相学习等，真是一举数得。

9. 听取家人的意见。或许你的太太（或先生）很有创意，或许你的父母亲在行销或法律方面颇具经验，总之，听取家人的意见，可获益良多。

10. 多阅读书籍、杂志、报纸、商业通讯，以及交易刊物等，均是极珍贵的咨询来源。

11. 聘请顾问。不仅为了解决问题，也作为学习的资源；尤其当公司业务开始成长时，管理顾问可教你授权的艺术及领导员工的诀窍，同时可辅导你与公司业务一起成长。

12. 购置个人用电脑。市场上现成的许多软体程式，可教你如何把业务经营得更好。

13. 倾听员工意见。你之所以雇用员工，是基于其长处及知识，所以，你应注意聆听员工的心声。

14. 从潜移默化中学习。多与经验丰富或才华横溢的人相处，久而久之，你会发现你大有收获。其诀窍是，时常出外走动，与顾客、员工、专家等多聊聊。

15. 运用供应商的智慧，供应商通常不仅熟悉本行业务，而且能够提供许多对你有所助益的特殊咨询。

16. 每周邀请专家前来演讲，使员工具有最新的商业知

识。

17. 注意倾听顾客的抱怨及赞誉。

从顾客的心声，足以显示你的缺失，以便及时改进；如果你的某些措施显然非常正确，则你应继续保持并做得更好。

18. 摹仿他人。如果你知道某甲在A市创业成功，则设法在B市以同样方式创业。最好直接拜访某甲，预期请他倾囊相授。

19. 修习管理课程。目前，管理顾问公司时常举办专题演讲，而许多大学院校亦开办长期的管理进修班，应利用晚间或周末时间勤加参与或修习。

20. 协助员工成长。为了让员工与你一样维持同样的专业水准，所以应支助员工修习管理课程或参加研讨会。

因为企业的成功也取决于员工的知识。

21. 持续找寻问题。只要你提出问题，大多数人都会乐意解答你的疑问；你的疑问能吸引他人的注意，进而获得他们的钟爱。同样的，如果别人问你问题，你应尽可能地答复；换言之，如果你希望知道更多，你首先必须付出更多。

二、企业家创业的成功经验

美国成长最快的500家公司的创办人，目首前尘、对它想创业的人在不同的创业阶段提出了以下建议：

起步 1. 采取行动莫迟疑，因为年轻时精力最充沛。2. 创业最好事先征得太太或先生的同意。3. 先分别在别的公司求取工作经验。4. 事前不要想太多，免得犹豫不决，而日后后悔。5. 在可以找到员工的地方创业。6. 公司成立之前必须了解市场与顾客。7. 再多试一次是成功的法门。8. 不要犯资本不足的错误。把你预估的成本与资金乘以三倍。9. 调查潜在市场，找出产品或服务上的空隙、然后积极打进市场。10. 设定高目标，并全心投入。

计划公司策略 1. 写下你的工作计划，然后照计划工作。2. 预期公司损失重大的情况，并事先拟定退路。3. 计划要有弹性，能顺应变化中的市场。4. 虚心求教，采取步骤前先慎重考虑，但在必要时也要能大胆行动。5. 即使公司上轨道后仍然要继续构思计划与观念。6. 不要在日常事务中迷失了长远的方向。7. 不要处处迁就别人的条件，告诉他们你的条件是什么，看他们愿不愿意接受。8. 不要只想赚钱，先努力满足市场上的需要，财富自然随之而来。9. 不要想什么都做，界定你的市场，做这一行的佼佼者，以公平的价格来赚取利润。10. 制定经营策略11. 成功的四个先决条件：好的经营计划、成功的行销、独特的产品与优秀的员工。

管理事业 1. 控制成长，注意成本，充分授权。2. 投资你内行的生意。3. 重视行销。4. 支出必须与销售额同步。5. 多参与社会活动，日久自然会从社会得到回报。6. 从错误中学习。7. 密切注意利润，不要以营业额成长为第一目标，利润才是生存的保障。8. 储备一笔救急金，生意困难时更难借钱。9. 在市场上大胆攻城掠地，但在财务上采保守作风。10. 保持稳定成长。每个人都能应付失败，但成功却有致命的杀伤力。11. 不要亲自参与每一笔交易，你需要有个能付予重任的管理班底。12. 不景气时，不要拖太久才遣资员工，同时尽快控制住支出。13. 严密监督应收的帐款。14. 有钱时要象没钱时一样谨慎理财。

修身 1. 辛苦工作是成功的不二法门。2. 要知道自己的极限，然后谋求改进，接纳忠言，或聘请有才干之士来补己之短。3. 亲自参与开拓市场。4. 一定要懂得利用时间。5. 相信自己的常识判断，坚持品质。6. 尽力做好每一件事。如果错了。坦白承认，然后努力改正。7. 建立诚实的声誉，一般人都喜欢和他们信得过的人做生意。8. 先建立自己做事的条理规则，公司很快也会上轨道。9. 如果你不觉得创业有趣，付出的代价就太高了。10. 别摆大人物的架子，待人要谦虚诚恳。11. 别忘了贪念会让你失去判断力。12. 以真面目示人，别乱吹牛。13. 勇于冒险，不要轻言放弃。

人事管理 1. 公司由人建立，一定要关心招募、雇用员工的问题。2. 在能力范围之内，网罗最佳人才。3. 每一个重要职位(包括你自己的位置)都应储备后备人才。4. 激励员工是成功的关键，奖励必须公平实在。5. 要知道什么时候该雇人，什么时候该开除员工。6. 在公司初创时，

对员工许下承诺要小心。公司扩大后，你未必能履行承诺，徒增不快。7．不要希望员工的想法都一致。你的责任是为行进队伍中的每个人都找到适当的节奏。8．拔擢你尊敬并且信赖的人担任重要干部。9．大胆任用比你聪明的人才。

三、企业家成功的三大特点

怎样才能做一个成功的企业家？这对企业界人士来说，是个颇为迷人的问题。美国企业联合会会长莱维特和主席艾伯丁花了两年时间潜心研究此道，得出如下结论：企业家要想获得成功，必须有远见卓识、冲天干劲和无限耐心。

美国企业联合会是一个中等规模的公司联合体。在从1975年到1980年的五年间，这个联合会下属公司的规模普遍扩大了一倍多，年销售额的增长率为21%，年收入增长率达到27%。这些公司经理成功的秘诀在哪里呢？莱维特和艾伯丁的发现是：

首先，成功的企业家都热衷于基本原则，同时大力鼓励改革，决不容忍官僚主义。他们密切注意公司的财政和经营情况，随时了解影响公司业务的内外因素，亲自过问企业的各种业务，对各方面都作出合理安排，并制定出管理制度。布兰兹油漆公司负责人布哈尔特认为，要实行一项新计划，并不总要进行长时间的研究和提出书面建议，举行一次午餐讨论会就可以了。

成功的企业家富有创造力的火花、独立的行动和大胆追求的欲望。当然，与一般人的想法相反，企业家并不是轻举妄动的赌徒，但是，他们勇于承担大的风险，决不犹豫。他们了解业务经营的全部细节，是一个事事插手的经营管理者。但是，他们强调不拘形式，能着眼于未来，从长远考虑问题，不听从监督，而是喜欢按照自己的判断同全世界比试聪明才