



向成功挑战丛书

谋生学

张恨芳 编著

静若处子
历尽艰辛

泰山压顶显本色
始为强中强

踏破铁鞋
抓住人性弱点

方成人上人
致命一击



内蒙古人民出版社

向成功挑战丛书

谋生学

内蒙古人民出版社出版

(呼和浩特市新城西街20号)

郑州市中牟印刷厂印刷



开本:850×1168毫米 1/32 印张:37 字数:900千字

1998年2月第一版 1998年2月第1次印刷

印数1-10000套

ISBN7-204-03975-0/F·164

全套总定价:52.80元(本册定价:18.60元)

目 录

第一章 我是奸商我怕谁 (1)

世界上最成功的股票大王

巧借名人发迹的首饰大王

洗罪高手陈松青

股市枭雄李明治

亦奸亦忠的詹培忠

第二章 我是野心家 我要成功 (40)

霸气满胸 盛田昭夫征服世界

坚毅果敢 卡内基炼钢成巨人

孤注一掷 哈默名利双收

草原牧歌 热比娅信手写成功

壮志言酬 施振荣欲与盖茨比高低

第三章 商人说：让我们钟情于金钱吧 (95)

松下幸之助 钟情金钱的经营之神

- 罗忠福 大胆走向金钱世界
里甘 玩耍金钱的“魔术师”
- 第四章 我很穷 但是我很勤奋 (135)
- 尝尽艰辛 佐川清以苦立丰碑
鲍洛奇 且把贫寒作阶梯
拼命工作的推销之神原一平
- 第五章 钱可以不赚 机会不可放过 (188)
- 善把机遇 李晓华空手搏巨富
克罗克 此生无悔创大业
刘永好 春风得沐好年华
- 第六章 忍者无惧 (227)
- 堤义明 十年一忍撼全球
坚韧不拔 迪斯尼画笔征服世界
- 第七章 “异想天开”也风流 (268)
- 王永庆 不信命运信自己
李光斗 但凭灵感纵商海
- 第八章 善良无价 (314)
- 帕卡德 决不解雇一个工人
林绍良 善良为本成大器
- 第九章 做个“死心眼”的生意人 (343)
- 皮卡·卡丹 先吃螃蟹数风流

姜伟 矢志不渝驰商海	
第十章 生意人的第三只“眼”	(381)
充满活力的土光敏夫	
罗网英才的传媒大王奥克斯	
慧眼识珠的汽车大王艾格龙尼	
“贵人”相助的尼克斯道夫	
“朋友+助手”成就休斯大业	
知人善任的金融大王基安尼尼	
妙手回春专家卡尔森	
扭亏大师艾柯卡	

第一章 我是奸商我怕谁

当今世界最著名的股票大王曾说过这样一句话：“我不是一个投资者，而是一个投机的人，我对股票本身和它们的股息毫无兴趣，我一向主张做一本万利的生意。”这句话听起来令人大惊失色又热血沸腾。在香港，有“金牌庄家”之称的詹培忠，他的沉浮就像一则传奇，有人向他请教不败术，詹培忠说：我是奸商，所以我安然无恙！一语道破玄机：奸商无敌。然此奸非彼奸，而是应了中国那句俗语：四两拨千斤！若以小财吞大财，以空手搏巨富，不“奸”怎行！身陷重围，生死攸关，不“奸”又怎行！人在商场，身不由己，“奸”是商人的真本色，但却不是最高境界。

世界上最成功的股票大王

在纽约的华尔街，怀揣百万美元就像一个乞丐。在华尔街的金融海洋里，只要抓住一块木板，就会被送上财富的巨轮，呼风唤雨。约瑟夫·贺希哈无疑是一个成功的冒险家，他以 255 美元为本钱，在一年之

内就赚了 16.8 万美元。他开始执着于以小博大，一本万利的生意。他总是在人们认为他要亏光的同时赚得盘满钵满。他被誉为当今世上最成功的股票大王。

世纪之交，一个孩子来到人间。

1911 年春季的一天，在大街上吵嚷着的华尔街纽约证券交易所场外市场旁，站着一个 11 岁的男孩子，他在那里站了一整天，眼睛睁得大大的，他被当时的情形迷住了，看得有些神魂颠倒，差不多把什么都忘到了九霄云外。人行道上和窗子里的股票掮客，把他们手中的帽子来回摇动着，就像聋哑人打手语一般。这个男孩被完全迷住了，虽然他不知道他们在做些什么，但却暗下决心，以后要再回到这里。

这个 11 岁的孩子，长大后就成了最有成就的玩股票专家，一位当今最著名的股票大王——约瑟夫·贺希哈。

贺希哈出身贫寒，在家里 13 个孩子中，他排行 12。幼年丧父的他，6 岁那年，迫于生活，抵达纽约市的布鲁克林，与母亲和兄弟姐妹们开始了更加贫苦的生活。1908 年，在一场大火中，母亲不幸受了伤，于是贺希哈便流落在街头，自谋生计。他是靠捡垃圾才得以活命的，贫穷的生活苦不堪言，于是他发誓要永远脱离贫穷。

贺希哈对几年前华尔街纽约证券交易所的情景铭心难忘，他决定回到那里去，他希望自己不久之后便是一个富翁。

14 岁那年，贺希哈真的又回到了场外交易市场，但时机

并不对。那是1914年，第一次世界大战刚开始，纽约证券交易所和美国证券交易所都关闭了。每个人都很穷，公司负债累累，当他来到证券交易的场外市场时，那些原先的股票掮客们正在玩纸牌。当他把想做的事情告诉他们时，他们一个个坐在地上，放肆地取笑着这个年幼的少年，然后说他们自己也在找工作呢。

贺希哈没有因遭到嘲笑而放弃。他执着地在华尔街上，耐着性子一家一家去找，在办公大楼中一层一层地去问。或许是上帝被少年的诚心打动了。当他来到120号的信奎布大厦时，贺希哈终于在爱默生留声公司找到了一份办公室工友的差事。而且中午还要兼任接线生。

他满怀热情地开展新的工作，渐渐地，这个14岁的少年发现实际工作与他的梦想相差甚远。他要的不只是这些，他要做一个股票经纪人。

慢慢地，他发现爱默生公司的总经理——里查德·魏克夫，也是《华尔街日报》的编辑和发行人，在他的办公室里有一个股市行情的指示器。工作6个月之后，贺希哈忍不住壮着胆子冒冒失失的闯进了魏克夫先生的办公室。他怯生生地站在总经理办公桌前，辉煌的梦想在他心中不停地敲击着。他突然不顾一切地大声说：“我不愿再做办公室的工友，我要做一个股票经纪人。”魏克夫望着稚嫩的贺希哈，并没有责怪他的鲁莽，反而对他的胆量很是欣赏。两星期后，贺希哈开始为魏克夫先生绘制股票曲线和图表，周薪12美元。这一绘就是3年，这期间，他不断学习股票知识，不断充实自己。

17岁，对贺希哈来说是重要的一年。他开始自立门户，开创自己的事业。这一年，他第一次赚了大钱，也第一次得

了教训。第一次涉足股票交易市场时，他仅有自己辛苦挣来的 255 美元的本钱。他是在股票的场外市场当经纪人，不到一年，他赚了第一笔财产：16.8 万美元。他欣喜不已，他拿出一部分钱为母亲买了一幢房子，以使用自己的钱使母亲生活得更舒适一些。

这时，第一次世界大战结束了，贺希哈似乎有点聪明过头了，他固执地在股市猛跌时，用很便宜的价格买下了拉卡瓦纳钢铁公司的股票。这一次他赔光了，他本想以此为起点开办实业，没想到赔得只剩下 4000 美元，他从一个富翁又变成了穷小子，但对于他来说，这些钱没有白花，他买到了教训。

他从一个富翁变回穷小子，很多人都以为他这辈子不会有什么改变，可他总令人感到意外。

一切从头开始。他有着聪明的头脑和准确的判断力。1924 年，他放弃了证券的场外交易，改做起列入证券交易所买卖的股票生意。一年之后，他开设了自己的贺希哈证券公司。到 1928 年，28 岁的贺希哈已成为一个标准的经纪商，每月收益 20 万美元，这是普通年轻人不敢想的数目。

1929 年到了，他发现几乎所有的人都开始放弃自己的工作，加入股票投机的阵容。他看到了山雨欲来的情势，那些人使出全力，把股价越炒越高，于是，在 8 月份，他把手中的股票一古脑儿地全部抛出，这一次，他净赚了 400 万美元。这次大获全胜后，他又做了一系列短线交易，在暴跌的 1929 年 12 月，他又开始买进，第二年 3 月和 4 月，他又把股票全

部脱手。在别人谈股色变之时，他又大赚了一笔。

之后，贺希哈发现了另一条赚大钱的途径，那就是加拿大。他曾听人谈起加拿大的金矿，给他留下了深刻的印象。1933年初，贺希哈在多伦多开设了一家证券公司，成为了那里少数的经纪商之一。那时，正是美国银行关门的日子，而在加拿大，贺希哈的志趣和财富才刚刚开始。当他发现一个梦想的经济市场时，他说：“我不是一个投资者，而是一个投机的人。我对股票本身和它们的股息毫无兴趣，我的主张一向是要做一本万利的生意。”果然，这一次财神又幸运地向他走来，贺希哈以两角美金一股的代价，取得了一家矿业公司59.8万股上市股票。1934年7月，这家公司的股票上市3个月后，股价直升到每股2.5美元。在这时，贺希哈慢慢地卖出，到10月底，他决定全面撤退。10月一家钢铁公司上市，这家公司在丰富低含量铁矿苗黑矽石矿的业区。他买进这家公司的股票时，没有人知道苗黑矽石是什么东西，但他知道，而且断定会赚大钱。开始买入时，每股价值1.4美元，他进进出出好几年，净赚了155万美元，他几乎无需进入公司内部，就赚了一大笔钱。

40年代末期，他第一次得到了在铀矿业上的利息，这方面的利润，事后被证明是他一生所接触的事业中，最引人入胜的。他曾阅读过有关加拿大地质情况的书，也知道如何使用计算游离质点的仪器。于是他在沙克启温省西北部的阿沙巴斯卡湖区，买下了470平方公里藏铀地带的申请采矿权。他聘请法兰克·求宾负责他的矿业技术顾问组的工作，用以监督他所拥有的20多个矿业公司。求宾是个学者，以前经他仔细分析研究，断定铀矿都深藏在地下，可是没有一个矿商相

信他，因而拒绝投资，最后，他才找到贺希哈。1952年，贺希哈听求宾解释他的理论时，他又具备了一些地质知识，他对求宾充满了信心。1953年4月6日，贺希哈投下了3万美元，让求宾开始钻探工作。贺希哈并答应求宾，若探矿成功，求宾有1/10股票的优先权。求宾的1/10，使他成为了数百万元的富翁。挖出的矿苗被送到温哥华去做分析试验。5月间的一个星期六下午，一个巨大的标准信封送到了求宾的办公桌上，试验的结果，在56件样品中，含铀的有50件。

但是，麻烦事也开始了，首先，必须有一个行动迅速的公司组织，在矿区内打更多的界桩以便申请更多的采矿权。由于贺希哈拥有了30年代他成功的事业普林斯顿公司1/10的股票，于是他向公司提出要求，给他人力和金钱支持。他和普林斯顿公司的总裁巴克在地图上画出了一个范围，建议这个范围之内的所有权益属于一个新成立的贺希哈的公司——比启铀矿公司，到北部地区立界桩的人由普林斯顿派遣，所有花费和利润，两个公司平分。一切都在秘密地进行。贺希哈一面派人去打界桩，一面又派人在各个地方购买采矿执照。到7月11日，在各个矿业登记部门，涌来了许多律师和工程师，签订了1400份申请采矿的权益书，覆盖了5.6万亩的土地。人们被惊得不知所措。贺希哈和他的朋友一声不响地完成了加拿大历史上最神奇的一次立桩要求采矿权的事件。

当人们为自己的每一笔生意盘算能赚多少钞票时，他却问自己：这次我能输得起多少？

这次事件的胜利，又给贺希哈带来了一个问题：现在，

你得到手了，你又拿它怎么办呢？经过 20 年的投机生涯，他的生意遍布全加拿大，石油、房地产、金矿、铜矿、铁矿，这次铀矿可谓更上一层楼。经过仔细考虑，他想到了股票。他要把在各地事业上的股票全部从荷包里拿出来，加在一块儿，再以一种合理的顺序放在一起。他为了盘算如何能看守住他的财产，弄得疲惫不堪。于是，他求助于他在华盛顿的专家——前美国国务卿艾奇逊。艾奇逊发现新泽西铀业公司和菲普斯·道奇公司可能有意购买贺希哈的矿产，经过仔细的钻矿测试和研究投资计划的图表后，这两家公司表示愿意购买贺希哈的铀矿的 $\frac{2}{3}$ 的股权。但由于出价太低，而被贺希哈拒绝。真是吉星高照，不久又有了好运。里奥·铁诺公司刚把它在西班牙的铜矿、磷矿和黄铁矿的大宗股权全部脱手，而对铀矿的投资表示十分浓厚的兴趣。这个消息传到贺希哈在纽约的法律顾问哈瑞斯的耳中，他立刻劝说贺希哈，要把握住这个将他支离破碎的王国定于一统的大好机会。从长远来说，贺希哈和里奥·铁诺的利益是一致的，里奥·铁诺想取得贺希哈在加拿大全部矿业王国的长期控制权，而贺希哈正需要找一个箱子把他的财富全部放进去。于是，加拿大里奥·铁诺矿业公司成立了，贺希哈把它的全部家当，包括 46 家不同的加拿大矿业公司，其中有一家公司又包括了 17 个早期的公司——都放进了这个精美的新“容器里”。虽然贺希哈并没有得到选票控制权，但他持有最多的单份股票，占总数 55%。

贺希哈终于发现了使他由穷通往富有的最快捷径，这就是他选择的事业，这个事业终于在 1955 年爬到了顶峰。

多伦多银行大厦的第 19 层楼上，在贺希哈设备豪华的套房里，墙上挂着风景、静物和抽象画，这些都是他那价值百

万美元的美国现代艺术收藏的一部分，墙上还有一幅加框的格言“想象力是创造的首要法则”。在贺希哈的桌上放着一个蛋糕，上面写着“里奥·铁诺——贺希哈，团结，我们永存。”贺希哈旁边站着一个高大潇洒的英国人莱特，他是英国已有83年历史的里奥·铁诺公司新近在加拿大创立的子公司——加拿大里奥·铁诺矿业公司的老板。贺希哈切完了蛋糕舒了一口气，唱到“我会永远爱你”。他刚刚完成一笔交易，以他在加拿大遍布各地的矿产业的股票——这些矿产包括铀、金、铁、铜等，是贺希哈经过了20年时间，花了480万美元的代价取得的——换取了加拿大里奥·铁诺公司价值3100万美元的股票和债券，外加公司董事会主席的职位。

身高只有5.4英尺的贺希哈，如今高高站在他自己所创造的灿烂辉煌的事业顶峰。这个移民到美国的犹太孩子，出身于布鱼克林贫民区无法无天的环境中，终于成为纽约市华尔街和多伦多饱经风霜、精于世故的赚钱老手。

在贺希哈的经营中，从来没有什么预先拟好的计划，他所依靠的只是一时动机。在他的成功路上，我们可以分析出一些因素，那就是他自己定的一个简单的公式：时间、金钱和魄力。最后这一点尤为重要。这位成功的投机家有一个特殊的定理，用他自己的话说就是：“不要问我能够赢多少，而是问我能够输得起多少！”

巧借名人发迹的首饰大王

很多美国人都说彼得森“奸得很”。因为他出生于贫穷的移民家庭。如果凭他自己老老实实的干，他

一辈子也休想赚到一百万。然而，正是他的“奸”才，借助名人的威信，获得银行贷款，终于实现了自己的梦想，创立了“美奇戒指公司”。后来又凭借女影星的宣传效应，最终才成为首饰加工业的泰斗，成为美国家喻户晓的人物。

1908年，亨利·彼得森出生于英国伦敦。不久，父亲去世，彼得森随母亲移居纽约。为了早日学得一门手艺，立足社会，15岁的彼得森来到运河街的一家珠宝店当学徒。

这家珠宝店在纽约市极负盛名，因为店主卡辛是少有的能工巧匠。无论什么材料，一经他的加工，都能变成价格昂贵的首饰。卡辛首饰因此深得权贵、富翁、名流的喜爱。

卡辛教学徒的方法既特别又严格。彼得森第一天上班，就练习凿石头。卡辛要求学徒必须把一块拳头大小的石块，用手锤和钻鏊打成10块形状、尺寸相同的小石块，并声明，干不完不准吃饭。

这是一项难度极高，也极其有效的训练方法。彼得森在练习基本功的同时，还培养了坚韧不拔的性格。

日复一日，年复一年，彼得森完全变了。他为人谦和，技艺超群，深得卡辛的厚爱。薪金也由原来的每周3美元涨到14美元。当美好的前程向彼得森招手时，命运却捉弄了他。彼得森和卡辛之间发生了一场误会，竟至师徒之间情断义绝。

彼得森不得不离开珠宝店，在社会上独自闯荡。几经周折，彼得森终于找到一份适合自己干的工作，为一家首饰工厂当检验员。然而30年代经济大萧条来临了，他再次丢掉了

工作，就像一个被家人遗弃的婴儿。

在经济危机的冲击下，做首饰业越来越难以糊口。学徒生涯中彼得森练就了一副不向命运低头的性格，他决定自己开辟一条新路，自己开店，搞首饰加工。

为了活下去，彼得森一天到晚走街串巷却揽不到一点生意，他肚子饿扁了，却一点也不气馁。

彼得森找到从前的朋友詹姆想办法。詹姆这时与别人合开了家小珠宝店。乐于助人的天性，使詹姆向彼得伸出友谊之手。于是，彼得森在詹姆与人合开的那家 12 平米的小店里，又添了一张桌子。

彼得森不善辞令，却不得不干类似推销的工作。他挨家挨户宣传自己的手艺，希望能接到一些活。然而，没有名气和信誉，谁都不肯把贵重的东西交给陌生人。

十多天过去了，彼得森走街串巷，不但没揽到一件活计，还遭到无数的斥责和嘲讽。人们一听他的来意，不是马上关门，就是破口大骂。

万事开头难，彼得森一边安慰自己，一边继续上门找活。半个多月过去了，彼得森发现，这种办法实在行不通。

“我这是怎么了，为什么人家见了我就像见了瘟神一样？”

彼得森停下脚步，反复地思考，他自言自语道：

“如果我是那些房子的主人，听到一个陌生人开口就说：‘喂！先生，请把你的宝石拿来如何？我的手艺蛮不错，加工出的首饰会让你称心！’”

说完之后，彼得森不禁笑出了声，连日来的疲惫、颓丧

一扫而光。彼得森意识到，在前半个月中，自己的找活方式实在太莽撞、太荒唐了。难怪没有找到一件活计。

彼得森于是改换了方式。他先将那些有能力添首饰的人名记在本子上，然后按照他们的住址一一写信，介绍自己的专长，并在信中约好上门服务的时间。信寄出后，彼得森按约好的时间登门走访。这种方式果然有效，彼得森再没吃过闭门羹。不久，他揽到了第一桩生意。

一位贵妇请彼得森进门后，郑重其事地问道：

“彼得森先生，请问你的手艺在哪儿学的？”

“运河街珠宝店的卡辛老板。”彼得森平淡地说。

“噢！真是太好了！原来你是卡辛的徒弟！”贵妇人惊喜地说。

随后，贵妇人拿出一枚2克拉的钻戒，放心地交给彼得森，说戒指松动了，需要紧固一下。

彼得森万万没想到卡辛的名字在这些阔人心中竟有如此分量。他欣喜若狂。就像在沙漠中发现了绿洲。他忽然心中一动，决定不再做老实人，而是借师父的名气来揽活。从此，彼得森每次登门走访，他总是自我介绍说：

“我是卡辛的徒弟——亨利·彼得森……”

彼得森的活计源源不断，看来那些富人人都知道卡辛的大名。然而，詹姆的合伙人却妒火中烧，非要撵走彼得森，否则就抽回资金。詹姆无奈，把实情告诉了彼得森。

命运对彼得森特别的残酷，总是在他渐入佳境时，当头棒喝。彼得森只好另寻出路，他在广告栏上看到，一个卖手表带的人想找人合伙租房，就按地址去了。但新房的房租是詹姆那儿的2倍，彼得森只有拚命干活，才能维持生计。

一年多后，彼得森在纽约首饰行业中渐渐有了名气。新泽西州一家戒指工厂，慕名前来，请彼得森作技术监督，另外还有许多人找彼得森加工首饰。彼得森的收入不断增加，有时每周能赚到 170 美元。

一个终生难忘的日子里，彼得森接待一位终生难忘的人，如果没有他，彼得森的首饰永远不可能得到上流社会的承认。

1935 年秋，一个名叫哈特·梅辛格的人登门拜访彼得森。

彼得森惊得目瞪口呆，在学徒时，彼得森就知道哈特·梅辛格的大名。他是美国最有名气的首饰批发商。卡辛曾经说，再贵重的首饰，如果不经梅辛格之手，是很难卖出好价钱的。现在，这位首饰加工者的福星，竟幸运地降临到自己门前，令彼得森真有点受宠若惊。

梅辛格也是慕名而来。他找彼得森的目的，是想长期订购彼得森加工的首饰。当梅辛格知道，眼前这位其貌不扬的年轻人是彼得森时，心中不禁疑虑重重。

梅辛格听完彼得森的自我介绍，知道彼得森是卡辛的高徒，心中的疑团顿时消散。梅辛格认真观赏了彼得森设计、加工的首饰样板，对这位年轻人更加信任。梅辛格当即与彼得森签订了货单，并给予彼得森自行设计的自由。

彼得森成为梅辛格的特约供应商，名声大振。他的手艺得到上流社会的承认，找他加工首饰的人越来越多。但他渐渐发现，搞首饰加工依赖性太强，是不会有大出路的。随着名气和生意的不断扩大，彼得森信心倍增，决定开一间生产