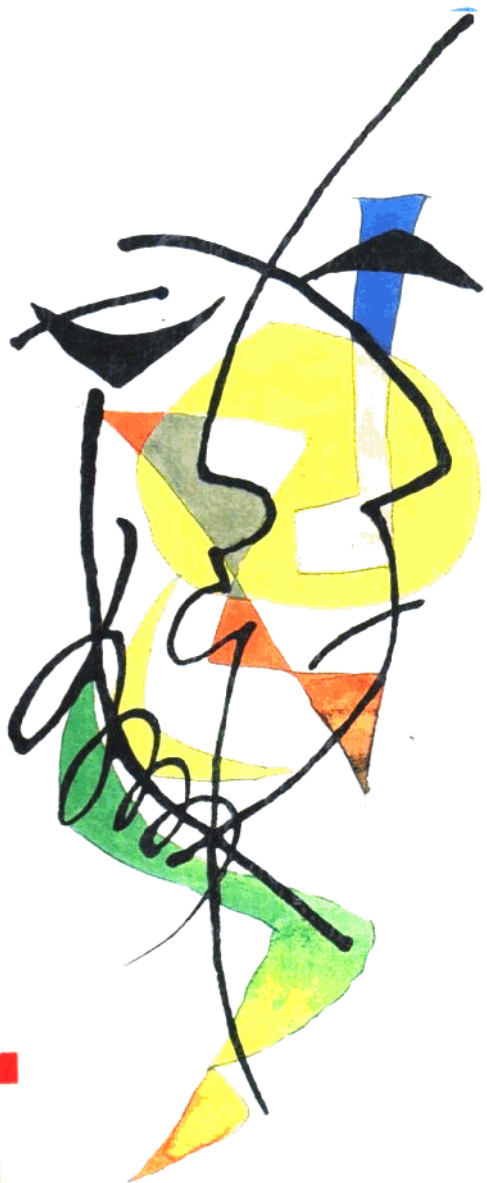


世界名人点子丛书

渠福启 主编

世界富豪的

▼ 点子 ▲



世界名人点子丛书编委会

主编 渠福启

编委 (以姓氏笔画为序):

丁公喜 方 雷 李文朝 肖正荣
别立平 郑杰文 贺立华 徐德奎
渠福启 董新兴

《世界富豪的点子》编撰人员

主编 范宝云 任发杰 赵荣强

撰稿 范宝云 赵荣强 管延忠 金 之
林 羽 王 英 肖正荣 别立平
王小林 王淑增

出版前言

点子，是人们在做事情、处理问题时表现出来的计谋、办法。点子多，计谋高，做起事来就会得心应手，左右逢源，就会化险为夷，转败为胜。

人是有思想的动物，而点子无疑是人类思想宝库中闪闪发光的明珠。一个好点子，可以使一个政治家在政坛角逐中取得成功，飞黄腾达；一个好点子，可以使一个军事家绝处逢生，转败为胜；一个好点子，可以使一个企业起死回生，生意兴隆。对一个普通人来说，日常生活和工作中也离不开点子。一个好点子可以使您的生活如鱼得水，游刃有余；可以使您的事业蒸蒸日上，兴旺发达。今天，我们的国家已进入了一个向市场经济过渡的新时期，经济生活已成为我们的国家和社会，乃至我们个人生活的主旋律，一个经商的热潮已在全国兴起且经久不衰。“经商热”带动产生了“点子热”，从企业的新产品开发、形象设计到产品的推销都离不开点子，点子成了企业经营能否成功的关键。

在世界几千年的文明史中，曾涌现出了无数点子多、计谋高的人物，这其中有著名的政治家、军事家和企业家，他们无疑是在各自的领域内取得成功的佼佼者。我们组织编写的世界名人点子丛书，精选了这些精英人物成功的点子故事，以图给当代的政治家、军事家、企业家以及我们普通人提供借鉴。由

于点子具有触类旁通的特点，政治家、军事家和企业家的点子是可以互相借鉴的，对我们普通人的工作和生活也是有深刻启示的。点子的触类旁通、可以互相借鉴的特点，从日本的一些企业成功地运用《孙子兵法》来经营、管理企业这件事中可以得到例证。

中华民族是一个聪慧民族，自古以来就以点子多、智谋高著称。因此，我们在组织编写世界名人点子丛书时，突出了中国历代名人的点子。

我们组织编写的这套丛书，同一般智谋类读物相比，有一个明显的特点，那就是编著者没有抽象地谈智谋、谈点子，而是通过人物故事来谈，通俗易懂，生动形象，易于接受，雅俗共赏。

对一个出版工作者来说，一个好点子就是一本好书，一本社会效益和经济效益俱佳的图书。我希望自己今后能够想出更多更好的点子，策划出更多更好的图书，为广大的读者提供更多更好的精神食粮。

董新兴

1996年10月

目 录

华人篇

倡实业救国的儒商张謇.....	3
辉煌的荣氏家族	10
与洋商竞争的简照南	15
“工业先导”范旭东.....	19
“火柴大王”刘鸿生.....	22
“猪鬃大王”古耕虞.....	28
“现代郑和”董浩云.....	38
“海运大王”包玉刚.....	40
“经济强人”霍英东.....	47
“珠宝大王”郑裕彤.....	50
超级巨富李嘉诚	58
“领带骄子”曾宪梓.....	68
“经营之神”王永庆.....	78
“宝岛船王”张荣发.....	87
“灰姑娘”刘秀忍.....	93
“民族光辉”陈嘉庚	102
新加坡巨富郭芳枫.....	106
“金融骄子”黄祖耀	113
“亚洲糖王”郭鹤年	115

印尼首富林绍良	118
印尼“钱王”李文正	125
“正大”庄主谢国民	129
泰国金融巨头陈弼辰	136
制“假”大王刘文汉	144

亚洲篇

“三菱”霸王岩崎弥太郎	151
敢为天下先的丰田佐吉	164
“出光教”祖出光佐三	174
“钢铁巨子”稻山嘉宽	178
创造奇迹的本田宗一郎	180
创“八百半精神”的和田	184
“索尼”缔造者井深大	188
“货运大王”佐川清	193
“经营之神”松下幸之助	205
“三洋”霸主井植薰	217
“重建大王”坪内寿夫	223
“西武的中兴之祖”堤义明	230
创“索尼”辉煌的盛田昭夫	237
韩国“不倒翁”李秉吉	245
“现代”的主宰郑周永	249
“乐天”之王辛格浩	258
“大字”老板金宇中	266
印度首富塔塔家族	270

神秘的富翁卡索吉	272
----------------	-----

美欧篇

“华尔街大佬”摩根	279
“石油大王”洛克菲勒	292
“发明奇才”乔治·西屋	307
“新闻巨子”普利策	312
“商海奇才”梅隆	316
“大众”车王福特	318
“电影大王”迈耶	322
“大众银行家”贾尼尼	327
“石油帝王”格蒂	335
足智多谋的哈默	346
广播业泰斗佩利	355
创不朽欢乐的迪斯尼	360
苦出身的富豪鲍洛奇	365
化妆品业巨擘玛丽·凯	374
“与世界竞争”的“通用”王	382
火药家族杜邦	391
“快餐王”克罗克	399
“飞机大王”休斯	406
DEC 创始人肯·奥尔森	417
理财能手巴费特	420
打不倒的艾科卡	428
敢于挑战的詹姆斯·林	432

美化生活的埃丝黛·····	440
CNN 老板特纳 ·····	445
“房地产大王” 特朗普 ·····	448
“电脑骄子” 盖茨 ·····	453
飞速“奔驰”的戴姆勒·····	455
“三结义”铸成的“玻璃王” ·····	457
从文学家到富豪的爱德华兹·····	465
梦幻时装大师瓦伦蒂诺·····	469
“世界船王” 奥纳西斯 ·····	472
伟大的发明家诺贝尔·····	476
创“电器之星”的飞利浦兄弟·····	482

华人篇

倡实业救国的儒商张謇

张謇（1853——1926），字季直，号啬庵，清末甲午（1894）科状元，授翰林院修撰。他主张实业救国，大力发展近代工业，赢得了“东南实业领袖”的美誉。

1853年5月，张謇出生于江苏南通一个富农兼商人家庭。由于受父亲的影响和封建文化的熏陶，张謇从小热衷仕途功名，学习异常勤奋。因此，他16岁时就考取秀才。1885年，以第二名中举。在慈禧太后60岁寿辰的1894年，清政府特别举行了一次“恩科会试”，张謇高中状元。同年，中日甲午战争爆发，这场战争以中国的失败而结束。目睹战后中国被西方列强瓜分的危局，张謇深感“剥肤之痛”。随着维新运动的蓬勃兴起，要求独立发展民族工业的呼声日益高涨。受民族危机的刺激和维新运动的影响，张謇已无意封建仕途，提出了“实业救国”的口号，立志发展实业，改变中国国穷民弱的状况。

1895年底，总理衙门奏请各省设立商务局，“以维护华商，渐收利权。”不久，两江总督兼南洋大臣张之洞奏派张謇在通州设立商务局，这正是张謇“实业救国”的好机会。他四处奔走，筹资办厂。1899年，大生纱厂终于开工生产。经过他的苦心经营，到1913年，大生纱厂共获净利540万两，已发展成为拥有200万两资本、6.7万枚纱锭的大厂，是“欧战以前华资纱厂中唯一成功的厂”。到张謇70岁寿辰的1922年，大生的资本达

900 万两，纱锭 15.5 万枚，加上其他企业，张謇拥有资本 3400 万元，成为东南实业界的“巨子”。

张謇由醉心于仕途的一介书生，最终成为名贯华夏的实业大王。这除了当时特殊的时代条件之外，还在于他头脑灵活，经营有方。

一、恃可成之心，作可败之计

在一个半殖民地半封建化的国度投资建厂，发展实业，其难度之大可想而知。如果对自己没有充分的信心，对可能遇到的困难甚至暂时的失败没有必要的思想准备，很可能浅尝辄止，半途而废。

张謇决定创办实业，但是从何入手呢？他觉得中国的棉纺织业历史悠久，原料充足，于是选择了有“亚洲产棉胜处”之称、交通运输便利的通州，准备兴建大生纱厂。

大生纱厂最初定为“官招商办”，预计招股 60 万两，在上海方面招集 40 万两，通州方面 20 万两。张謇满怀信心地四处游说，多方“招商”。起初，上海、通州共有六人认办，这便是大生纱厂最初的“通沪六董”。但沪董方面一直迟疑观望，有的直接打了退堂鼓，当地一些有钱人不相信一个穷书生能办大厂，也不肯出钱入股，招股工作陷入困境。

这时，正巧上海商务局要低价出卖一批“官机”。这批“官机”是三年前湖北南纱局向外国洋行订购的 4 万枚纱锭的纺织机，货到之后，南纱局又不要了。张謇闻讯便与上海商务局达成协议，将“官机”折银 50 万两作为大生纱厂的股金，另需招商 50 万两，大生纱厂由“官招商办”改为“官商合办”。机器虽有了着落，可商人们对官府办厂缺乏信任，商股仍无法募集。在万般无奈之际，张謇遂向张之洞求援。张之洞设法将“官

机”平分，由张謇和盛宣怀在通州、上海分办两个厂。这样，大生纱厂只需筹募股金 25 万两，同时把“官商合办”改为“绅领商办”，以利于向民间商人集股。

1899 年，历经磨难的大生纱厂终于投产，但困难却很快接踵而至。开工以后，对棉花的需求日多，而纱厂却缺乏周转资金，无力购买原材料、支付工资、维修设备等。张謇又为资金的事四处奔走，结果处处碰壁，打算另请富绅经营，最终也未成功，准备租给上海巨商，但因对方条件苛刻而未达成协议。正在张謇一筹莫展时，一本地股东用自己正在经营的同兴宏布社的全部资金接济了大生纱厂，使纱厂恢复了生机，加上这年夏秋之间棉纱价格大涨，当年就赢利 20 多万两，大生纱厂终于度过了资金危机，在棉纺织业站稳了脚跟。原来那些持怀疑观望态度的人也纷纷表示愿意捐资入股，张謇利用这一有利时机迅速扩大企业规模。到 1904 年，大生纱厂增资 63 万两，新增纱锭 2.4 万枚，机器设备也相继更新。

大生纱厂终于创办成功了。张謇深有感触地说：“天下事不可看得太难，看难了就畏缩不前，没有勇进之心；也不可看得太易，看易了立志不坚定，一试不得便丢失了，都是不对的。”两江总督刘坤一前来向张謇表示祝贺时，曾问他取得成功的秘诀，张謇回答说：“没有什么秘诀，无非是时时恃可成之心，时时作可败之计。”

二、求人之长，成己之用

张謇曾说过：“一个人办一县事，要有一省的眼光；办一省事，要有一国眼光；为一国事，要有世界眼光。”正是这种高瞻远瞩、虚怀若谷的气度，使他在创办实业的过程中，始终不闭目塞听，妄自尊大，而是不断“开拓胸襟，立定志愿，求人之

长，成己之用。”

张謇认真吸收和借鉴了别人的经验教训，狠抓企业经营管理，并亲自制订了“厂约”。工厂分工细致，职责明确，各任其事，奖罚分明，消除了贪污行贿、推诿扯皮和人浮于事的弊端。由于有一套严格有效的经营管理制度，改善了企业风气，增强了企业的凝聚力和竞争力。

大生纱厂在国内立稳脚跟之后，张謇便把眼光投向了国外，力图从先进的资本主义国家身上寻找成功的经验。1903年，他赴日本参加了劝业博览会，利用这次机会，他对日本的农业、工商、教育进行了长达两个多月的细致考察。这次考察，张謇收获很大，他在《癸卯东游日记》中写道：“日人治工业，其得最要，在知以予为取而导源于欧，畅流于华，遂足分欧之利而兴其国。”他认为中国有比日本诸多有利的发展经济的自然条件，国家必须充分利用得天独厚的自然资源，大力发展实业，并对关系国计民生的实业积极采取支持和保护政策。归国后，张謇相继成立了江浙渔业公司和上海大达外江轮步公司、天生港轮步公司，以发展我国的渔业和船运业。他还在吕四办起了盐业公司，提出了“变盐法大纲七条”，从税收、体制、价格、管理、设官等方面，对旧盐法进行大胆改革。他聘请了日本技师按新法制盐，在各大盐场试验以晒代煎，不仅降低了制盐成本，且提高了盐品质量，所制出的盐曾在国际博览会上获得头等奖。

1906年，张謇又参加了意大利米兰的博览会，他一方面利用一切可能的机会收集总结西方国家先进的工商业技术和经验，一方面对外宣传中国渔业发展的历史与现状。

三、苟欲兴工，必先兴学

为了解决专业技术人员匮乏的问题，张謇曾一度重金聘用

外国技师和技工，并给予他们非常优厚的生活待遇。但他们自恃有技术，在厂内盛气凌人，颐指气使，还常常拿技术卡人。这种情况使张謇认识到，培养自己的技术人才已刻不容缓了。而培养人才必须办教育：“苟欲兴工，必先兴学”；“有实业而无教育，则业不昌”。

1902年，张謇利用大生纱厂多年的盈余和劝募所得，选定通州城东南已荒废了的千佛寺为校址，动工兴建通州师范。该学校是我国第一所正式师范学校，占地41亩，于1903年4月27日正式开学。后来学校规模不断扩大，陆续开设了农、工、蚕桑、土木、测绘等学科。接着，张謇以通州师范为中心，又创办了一批幼稚园、小学、中学。他特别重视职业教育，先后创办了农业、医学、纺织专门学校。1920年，张謇将三校合并为南通大学。这样，在南通逐步形成了学科门类和办学层次都比较完整的普通教育体系。由张謇创办或资助的学校还有吴淞商船学校、吴淞中国公学、复旦学院、龙门师范、扬州两淮中学和师范、南京高等师范和南京河海工程学校等。

张謇创办的普通教育，是大生实业集团重要的人才培养基地，也为东南沿海各地输送了大批专门人才，促进了当地工商业的发展。

四、自成体系，肥水不流外人田

轻纺工业必须有充足的原料供应。大生纱厂建立之初，就曾因为原料供应不足险些夭折。为了永久地解决纱厂的原料问题，张謇从1901年开始着手创办通海垦牧公司，开垦苏北沿海大片荒滩，大面积种植棉花。他顶风雨，冒寒暑，规划水利，招募民工，历时十年，共“辟田九万余亩，岁产棉四、五万石”，原来寸草不生的盐碱地变成了膏腴良田。大生纱厂从此有了自

己可靠的原料基地，结束了原料供应受制于人的历史。垦牧公司所在的海复镇也日益繁荣起来。

张謇还创办了广生榨油公司，利用大生纱厂轧花的棉籽榨油；创办了大隆皂厂，利用广生油厂的“下脚料”制造皂烛；创办了大兴面厂，利用大生纱厂的剩余动力磨粉，供纱厂浆纱和工人食用；为了解决纺织设备的维修制造问题，创办了资生铁厂，专为大生纱厂修配机件；为了解决原料和产品的运输问题，创办了大中通运公司、大达外江轮步公司、天生港轮步公司；他还创办了懋生房地产公司，为大生集团各厂职工建造宿舍。

张謇还对所有企业进行了合理布局。他把火电厂建在天生港，大生纱厂、资生铁厂、广生油厂建在通州城郊西北便于航运的天生港唐家闸。这既有利于交通运输，又有利于从农村吸收劳动力，还发展了通州城外的两个工业区，形成了现在南通市区一城三镇的格局。

这样，大生实业集团逐步形成了门类齐全、体系完整、分布合理的大型企业群。

五、介官商之间，兼官商之任

经过多年的艰苦经营，大生集团已成为东南沿海地区首屈一指的新兴民族资本集团。张謇因此而享誉全国，成为“东南实业领袖”。张謇在实业方面的巨大成就，与他本人“介官商之间，兼官商之任”的特殊身份以及他与政界要人之间千丝万缕的联系是分不开的。由于他在上层担任过一些重要职务，又是地方绅商中的头面人物，因而具有其他人不可比拟的优势，这是张謇在事业上取得成功的重要因素。

在创办大生纱厂时，张謇依靠官兵保护厂房，开工以后仍得到政府的扶持，取得了“二十年中，百里之内，不准别家设

立纱厂”的垄断权。张謇深知发展实业与政治的关系，因此他虽然一生致力于实业，但并不完全放弃政治。他曾担任江苏教育会副会长、江苏铁路公司协理、中国图书公司总理、江苏谘议局议长，清政府还赏予他三品衔和商部头等顾问等职。1904年，上海纺织业资本家朱畴准备在崇明开设大有公司，清政府商部便出面替张謇加以阻止；后朱畴准备在海门设立裕泰纺织分厂，又遭到张謇的坚决反对。

1911年，张謇出任南京临时政府实业部总长。1913年，他又出任北京政府农商部总长、全国水利总裁等职。张謇的特殊地位，为他大力发展实业提供了有利条件，金融界纷纷争先为他提供贷款，地方官吏也不敢找他的麻烦。因此，张謇的大生纱厂获利甚丰。他用纱厂的部分盈余结合招股，先后创办了通海垦牧公司、广生榨油公司、大达外江轮步公司、天生港轮步公司、资生铁厂等20多个企业，形成了以轻纺工业为核心的大型企业集团。到1921年，大生一、二两厂的历年纯利总额达1600多万两。这样丰厚的利润，在旧中国的民族工业发展史上是罕见的。

第一次世界大战期间，欧洲帝国主义国家忙于大战，暂时放松了对中国的经济压迫，客观上为中国民族工业的发展提供了难得的机会。这是中国民族工业发展的所谓“黄金时代”。但大战结束之后，帝国主义卷土重来，重新在中国大规模投资设厂，肆意排挤和压制中国民族工业。1922年，市场上出现了棉贵纱贱的局面，大生纱厂的利润一落千丈，转盈为亏，后来连企业的正常运转也无法维持了。到1925年，仅大生一厂的债务就已高达900余万两，其他依赖大生纱厂生存的相关企业也举