

世界超级 经商大亨语录

金宁

科学出版社

9.1

(京)新登字 130 号

内 容 简 介

本书收录了世界超级经商大亨关于经营法则、用人之道、推销之术等方面的语录。

可供行政管理人员、企业经营人员、大学师生等阅读参考。

图书在版编目(CIP)数据

世界超级经商大亨语录/金宁编. —北京:科学技术文献出版社, 1995. 6

ISBN 7-5023-2426-7

I. 世… II. 金… III. ①企业管理-经验-世界
②企业管理-格言-世界 IV. ①F279.1②H033

中国版本图书馆 CIP 数据核字(94)第 11189 号

科学技术文献出版社出版

(北京复兴路 15 号 邮政编码 100038)

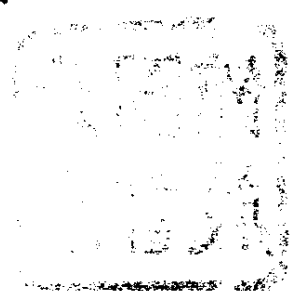
北京建华胶印厂印刷 新华书店北京发行所发行

1995 年 6 月第 1 版 1995 年 6 月第 1 次印刷

787×1092 毫米 32 开本 4.375 印张 94 千字

社科新书目:390—086 印数:1—5000 册

定价:5.00 元



中国《史记·货殖列传》论经商

用贫求富，农不如工，工不如商，刺绣文不如依市门。

富者必用奇胜。

故善治生者，能择人而任时。

论其有余不足，则知贵贱，贵上极则反贱，贱下极则反贵*。

* 这句话是对商品价格的精辟论述。根据商品充足不充足，就能判断这种商品价格是贵是贱，充足则贱，反之则贵。某种商品价格贵到顶点就会贱下来，反之，价格低到顶点就会贵起来。

前 言

我满怀热情地、衷心地将这本书献给广大企业家、下海者、所有企盼由穷变富者。

我敢大胆地说：这本书中的超级大亨的每句话均价值千金。这些震撼世界的超级企业巨星，他们（或他们主持的企业）现有资产，均以亿美元计，几十亿美元计，甚至数百亿美元计。本书中所选录的话，正是他们在过去至现在的漫长岁月里，在充满成功与失败的商战中，用血和汗换来的宝贵经验的结晶，是用无数金钱冶炼出来的一颗颗法宝。他们凭借这些法宝，从残酷的商战中冲杀出来，取得了今天的辉煌成就。他们的话，闪烁着哲理、智慧的光芒。从这个意义上看，说他们的话一句千金，实不为过。

目前，我国正从计划经济向市场经济转变。今后，摆在每个人面前的将是竞争，是没有硝烟但又充满火药味的商品战场，或沉或浮，几乎没有第三种选择。在这种形势下，我将此书献给读者，希望这些超级大亨的话能给您增添力量和勇气，能在波涛汹涌的商海中，为您提供一条能够乘风破浪的航船，一盏能够辨

明方向的航灯,帮助您在商战中成为勇者、强者、成功者、胜利者。

目 录

世界超级经商大亨语录

美国 500 家成功企业创办人谈“成功企业 57 条经验”	(1)
汤姆斯·约翰·沃森制定的 IBM 公司“三 信念”	(4)
汤姆斯·约翰·沃森谈“尊重个人”	(4)
附:IBM 公司歌颂沃森的歌词	(5)
小托马斯·J·沃森谈“公司哲学”	(5)
小托马斯·J·沃森谈“企业成败的关键”	(5)
小托马斯·J·沃森谈“从不犹豫提拔自己 不喜欢的人”	(6)
小托马斯·J·沃森谈“管理最忌讳让问题 睡大觉”	(6)
附:美国国际商用机器公司的 八条管理原则	(7)
约翰·洛克菲勒谈“成功三要诀”	(7)
阿尔弗雷德·斯隆谈“经营四诀”	(8)
阿尔弗雷德·斯隆谈“顺潮流者繁荣昌盛”	(8)
阿尔弗雷德·斯隆谈“财产与人才的关系”	(8)

亨利·福特谈“薄利多销”	(8)
李·亚科卡谈“当好经理最重要是当机立断”	(9)
李·亚科卡谈“要冒一定程度的风险”	(10)
李·亚科卡谈“鼓励个人对集体多做贡献”	(11)
李·亚科卡谈“‘和别人处不好’是致命弱点”	(11)
李·亚科卡谈“我自动减薪,一年只拿一元钱”	(12)
萨姆·沃尔顿谈“经营+准则”	(13)
萨姆·沃尔顿谈“最后意见往往来源于办事员 和仓库管理员”	(14)
雷·克罗克谈“成功秘密武器 Q、S、C、V”	(15)
附:麦克唐纳公司格言	(15)
罗伯特·戈伊朱埃塔谈“管理两要点”	(15)
保尔·奥斯汀谈“最糟不过的事”	(16)
安德鲁·卡内基谈“成本、利润、市场关系”	(16)
查尔斯·史考勃谈“微笑价值”	(16)
保罗·盖帝谈“人文教育对商业生涯的重要性”	(16)
保罗·盖帝谈“经营哲学”	(17)
保罗·盖帝谈“节俭与创意”	(17)
马克·H·麦克科迈克谈“成功经理十戒”	(17)
马克·H·麦克科迈克谈“成功老板六招”	(19)
马克·H·麦克科迈克谈“老板最重要的是实 现价值,而不是行使权力”	(20)
马克·H·麦克科迈克谈“从不起眼的小买卖 做起”	(20)
马克·H·麦克科迈克谈“如何使朋友变成客 户五步曲”	(21)

马克·H·麦克科迈克谈“商务谈判五种基本功”	(21)
马克·H·麦克科迈克谈“如何避免激烈的对抗”	(22)
马克·H·麦克科迈克谈“销售十六字诀”和 “推销员必备五素质”	(23)
马克·H·麦克科迈克谈“对老客户下功夫”	(23)
马克·H·麦克科迈克谈“不仅推销已准备 好的东西”	(24)
马克·H·麦克科迈克谈“花费方式与危险人物”	(24)
马克·H·麦克科迈克谈“如何处理不同级别 经理间纠纷”	(25)
马克·H·麦克科迈克谈“教育员工使他们具有 比赚钱更高一层的境界”	(25)
马克·H·麦克科迈克谈“七种最危险的人物”	(26)
马克·H·麦克科迈克谈“日本商人六素质”	(28)
亚·克罗尔谈“打橄榄球与经营哲学”	(29)
亚·克罗尔谈“推动工作的妙方”	(29)
肯纳特·希尔顿谈“微笑服务”	(29)
劳勃·盖尔文谈“与员工共享权力与责任”	(30)
J·G·威尔逊谈“经营六原则”	(30)
比尔·休利特谈“惠普道路——人向哲学”	(31)
唐纳德·劳埃德谈“波音公司推销策略”	(31)
威廉·理查森谈“波音公司快速服务”	(32)
汤姆·毕尔谈“实行开门政策”	(32)
雷内·麦克弗森谈“人的重要”	(32)
爱德·卡尔森谈“看得见的管理”	(33)
《日本企业管理艺术》谈“卡尔森管理八原则”	(33)

玛丽·凯谈“选择人才的三个条件”	(34)
玛丽·凯谈“女人竞争优势”	(35)
玛丽·凯谈“如何处理公共关系”	(35)
玛丽·凯谈“推销自己”	(35)
玛丽·凯谈“‘赞美’是激励部属的最佳方式”	(35)
玛丽·凯谈“首屈一指的公司里有首屈一指 的人才”	(36)
亨利·基辛格谈“领导者的任务”	(36)
凯特林谈“不欢迎自命不凡的聪明人”	(36)
李玲瑶谈“运用行为科学促进推销六法”	(37)
李玲瑶谈“推销人员必备的十个条件”	(38)
威廉海利谈“事业有成三个条件”	(39)
琳达·沃彻纳谈“公司恪守三原则”	(39)
戴维·奥吉尔维谈“必须录用比自己水平高 的人”	(39)
约翰·斯卡利谈“现代企业资源”	(39)
马尔科姆·麦凯谈“一视同仁对待女企业家”	(40)
托马斯·怀特谈“经商四要诀”	(40)
松下幸之助谈“经营之道三十诀”	(40)
松下幸之助谈“生意经三十条”	(45)
松下幸之助谈“1%=100%”	(47)
松下幸之助谈“企业自我否定”	(47)
松下幸之助谈“首先要在培养人才上动脑筋”	(48)
山下俊彦谈“企业领导者七戒”	(48)
山下俊彦谈“用权三原则”	(48)
山下俊彦谈“松下各级领导必须做到	

的七条要求”.....	(49)
山下俊彦谈“‘松下人’三个条件”	(49)
山下俊彦谈“企业依靠群众”	(50)
附：日本松下公司经营哲学.....	(50)
附：松下厂歌歌词.....	(51)
土光敏夫谈“事业成功之诀道”	(51)
土光敏夫谈“用权三诀”	(53)
土光敏夫谈“人事之道七则”	(55)
土光敏夫谈“对企业领导要求十则”	(56)
土光敏夫谈“发挥人的活力”	(57)
土光敏夫谈“‘重担主义’、‘适才适所’ 用人路线”.....	(57)
土光敏夫谈“会议五提倡”	(57)
土光敏夫谈“当今变化时代的三个特点”	(58)
土光敏夫的“口号”与“活力公式”	(58)
本田宗一郎谈“不重文凭重怪才”	(59)
本田宗一郎谈“传贤不传子”	(59)
盛田昭夫谈“重视人才，而不重视学历”.....	(60)
盛田昭夫谈“经营信念：做别人所未做的事”.....	(60)
大野耐一谈“杜绝浪费的重要”	(60)
附：丰田企业的“社训”.....	(61)
吉田忠雄谈“善的循环哲学”	(61)
吉田忠雄谈“了解需求‘萌芽’的重要性”	(61)
藤田田谈“赚钱二十诀”	(62)
中内功谈“百货十、七、三经营法则”	(66)
坪内寿夫“经营三措施”	(66)

稻叶青谈“时间重要性”	(67)
鲁伯特·默多克谈“经营十诀”	(67)
亨利·劳斯谈“制造汽车原则”	(68)
德里克·亨特谈“感性认识与成功的关系”	(68)
艾伦·休格谈“不放过任何细节”	(68)
雅科斯·梅隆谈“经营杂货店三诀”	(69)
皮埃尔·卡丹谈“经营服装秘诀”	(69)
维尔纳·西门子谈“选择研究以大众利益 为前提”	(69)
卢卡诺·贝内通谈“服装产品要多样化”	(70)
埃德温·默维希制做“廉价广告词”	(70)
比特丽斯·沃哈恩夫人谈“利用世界冠军 搞攻关”	(71)
英瓦尔·坎普哈德谈“所做一切都要考虑 价格”	(71)
英瓦尔·坎普哈德谈“职工就是力量”	(71)
魏书骐谈“成功四字诀”	(71)
李秉喆谈“人才第一”与“用人原则”	(72)
李秉喆制订的“三星人生活守则”	(72)
金宇春谈“冒险”与“工作”	(73)
谢国民谈“将眼光放前十年”	(73)
郭鹤年谈“如何物色管理人才”	(73)
陈玉韦谈“发财诀窍”	(74)
利奥·兰杜谈“经营餐馆要诀”	(74)
李嘉诚谈“事业成功九要点”	(75)
李嘉诚谈“少年创业艰辛与苦斗”	(76)

李嘉诚谈“先求生存,再图发展的企业方针”.....	(77)
李嘉诚谈“‘有容乃大’事业成功哲学”	(77)
李嘉诚谈“儒家一部分思想可以用”	(78)
李嘉诚谈“统率群雄最重要一点”	(78)
李嘉诚谈“是员工养活了公司”	(79)
李嘉诚谈“‘各尽所能,各得所需,量材而用’ 的用人原则”.....	(79)
李嘉诚谈“勤和俭是初期创业者必备的素质基础”	(80)
李嘉诚谈“企业创建之初的关键”	(80)
李嘉诚谈“创业者自身成功的至关重要的因素”	(80)
李嘉诚谈“如何对待居心不良、图谋不轨的人”.....	(81)
郑裕彤谈“经营二十四字箴言”	(82)
王永庆谈“成功六要诀”	(82)
蔡万霖“座右铭”	(83)
吴舜文谈“投资的冒险性”	(83)
吴舜文谈“如何用人”	(84)
范旭东谈“企业四项信条”	(84)
同仁堂古训	(84)
郭乐、郭泉谈“重招徕,礼顾客”	(85)

世界著名企业管理学家语录

彼德斯和沃特曼谈“区别优秀的有革新精神的 公司八条基本原则”.....	(86)
彼德斯和沃特曼谈“优秀公司价值观念”	(89)
彼德斯和沃特曼谈“企业与人”	(89)
彼德斯和沃特曼谈“约略 100 原则”	(89)

彼德斯和沃特曼谈“全局重点”	(90)
彼得·F·杜拉克谈“企业目的”	(91)
彼得·F·杜拉克谈“有效管理者心智五要素”	(91)
彼得·F·杜拉克谈“运用反面意见决策”	(92)
彼得·F·杜拉克谈“用人四忌”	(93)
劳伦斯·米勒谈“建立新的企业文化八大原则”	(94)
莱维特和艾伯丁谈“企业家四条成功之道”	(95)
彼得·德鲁克谈“现代企业的人事管理”	(96)
附：美国管理协会年刊谈“管理定义”	(96)
爱德华·沃尔特谈“女企业家优势”	(96)
玛丽莲·洛登谈“女企业家能更好地对付未来 的挑战”	(97)
戴尔·卡内基谈“女人微笑与成功”	(97)
卢·杨谈“当今管理要诀”	(97)
肯尼思·布兰查德谈“一分钟经理三要诀”	(98)
W.J. 鲍莫尔谈“现代企业家应具备的 十种能力”	(98)
迈克尔·波特谈“日本企业发展迅速原因”	(99)
大前研一谈“避免竞争是最聪明的竞争”	(100)
大前研一谈“策略成功的 3R 公式”	(100)
中山谕谈“正确决策必须养成从高一级或 高两级看事物的习惯”	(101)
附：日本太阳工业公司“计算 会议成本公式”	(102)
杨先举谈“情报三字诀”	(102)
杨先举谈“如何对待失败与错误”	(102)

郭军之谈“新产品的开发策略”.....	(103)
何学林、刘世谈“股市 25 条格言”.....	(103)
何学林、刘世谈“锻炼赚钱能力十条法则”	(105)
亚佛亚德谈“失败与待人”.....	(108)

本书有关重点公司简介

国际商用机器公司(IBM,美国)	(109)
美孚石油公司(美国).....	(109)
可口可乐公司(美国).....	(110)
福特汽车公司(美国).....	(110)
全录公司(美国).....	(111)
惠普公司(美国).....	(111)
通用汽车公司(美国).....	(111)
沃尔—马特公司(美国).....	(112)
波音飞机公司(美国).....	(112)
潮水联合石油公司(美国).....	(112)
克莱斯勒汽车公司(美国).....	(113)
麦克唐纳公司(美国).....	(113)
希尔顿“旅店帝国”(美国).....	(113)
国际管理集团(美国).....	(114)
玛丽·凯化妆品公司(美国).....	(114)
东芝公司(日本).....	(115)
松下电器公司(日本).....	(115)
丰田汽车公司(日本).....	(115)
索尼公司(日本).....	(116)
本田公司(日本).....	(116)

吉田工业株式会社(日本).....	(116)
日本麦当劳社(日本).....	(117)
大荣超级百货企业(日本).....	(117)
法纳克公司(日本).....	(118)
劳斯莱斯汽车公司(英国).....	(118)
穆勒家具公司(英国).....	(118)
阿姆斯特拉德公司(英国).....	(119)
法昌食品杂货店(法国).....	(119)
皮埃尔·卡丹时装公司(法国).....	(120)
西门子电器公司(德国).....	(120)
贝内通公司(意大利).....	(120)
奥尼斯特·埃德商店(加拿大).....	(121)
赖奇勒滑雪靴公司(瑞士).....	(121)
IKEA 家具公司(瑞典)	(121)
三星企业集团(韩国).....	(122)
大宇公司(韩国).....	(122)
正大集团(泰国).....	(122)
长江实业(集团)有限公司(香港).....	(123)
新世界发展有限公司(香港).....	(123)
台塑集团(中国台湾).....	(124)

世界超级经商大亨语录

美国 500 家成功企业创办人谈“成功企业 57 条经验”

(一) 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，把你预计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。

（二）计划公司策略

11. 写下你的工作计划，然后照计划工作。
12. 预期公司损失的情况，并事先拟定退路。
13. 计划要有弹性，能顺应变化中的市场。
14. 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。
15. 即使公司上轨道后仍然要继续构思计划与观念。
16. 不要在日常事务中迷失了长远的方向。
17. 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。
18. 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。
19. 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。
20. 制定经营策略。
21. 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。

（三）管理事业

22. 控制成长，注意成本，充分授权。
23. 投资你内行的生意。
24. 重视行销。
25. 支出必须与销售同步。
26. 多参与社会活动，日久自然会从社会得到回报。
27. 从错误中学习。
28. 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。