

# 創造時勢

●石油大王——洛克菲勒 ●漢堡大王——克勞克 ●銀行大王——基安尼

●塑膠大王——王永慶 ●家電大王——盛田昭夫 ●食品大王——鮑洛奇 ●

廣告大王——克羅爾 ●化妝品女王——瑪麗·凱 ●石油大王——洛克菲勒 ●

●漢堡大王——克勞克 ●銀行大王——基安尼 ●塑膠大王——王永慶 ●

●家電大王——盛田昭夫 ●食品大王——鮑洛奇 ●廣告大王——克羅爾 ●化

妝品女王——瑪麗·凱 ●石油大王——洛克菲勒 ●漢堡大王——克勞克 ●

●銀行大王——基安尼 ●塑膠大王——王永慶 ●家電大王——盛田昭夫 ●

●食品大王——鮑洛奇 ●化妝品女王——瑪麗·凱 ●銀行大王——基安尼 ●

●家電大王——盛田昭夫 ●食品大王——鮑洛奇 ●廣告大王——克羅爾 ●

●化妝品女王——瑪麗·凱 ●石油大王——洛克菲勒 ●漢堡大王——克勞克 ●

●銀行大王——基安尼 ●塑膠大王——王永慶 ●家電大王——盛田昭夫 ●

●食品大王——鮑洛奇 ●化妝品女王——瑪麗·凱 ●銀行大王——基安尼 ●

●家電大王——盛田昭夫 ●食品大王——鮑洛奇 ●廣告大王——克羅爾 ●

●化妝品女王——瑪麗·凱 ●石油大王——洛克菲勒 ●漢堡大王——克勞克 ●

●銀行大王——基安尼 ●塑膠大王——王永慶 ●家電大王——盛田昭夫 ●

●食品大王——鮑洛奇 ●化妝品女王——瑪麗·凱 ●石油大王——洛克菲勒 ●

●廣告大王——克羅爾 ●銀行大王——基安尼 ●塑膠大王——王永慶 ●

●家電大王——盛田昭夫 ●食品大王——鮑洛奇 ●廣告大王——克羅爾 ●

●化妝品女王——瑪麗·凱 ●石油大王——洛克菲勒 ●漢堡大王——克勞克 ●

●銀行大王——基安尼 ●塑膠大王——王永慶 ●家電大王——盛田昭夫 ●



書名 創造時勢

作者 張秀楓·艾文

出版 壹出版有限公司

九龍長沙灣青山道576-586號

製衣中心十樓 29908340

發行 藝文圖書公司 27959595

德強記書報社 27208888

印刷 成陽印刷有限公司

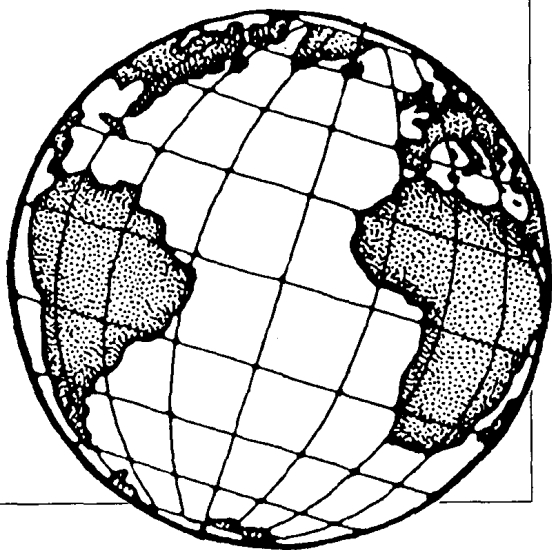
定價 港幣五十五元正

第一版 一九九五年六月

版權所有 不得翻印

# 創造時勢

張秀楓·艾文◎主編





# 出版序

大思想家朗費羅曾對人生目標加以詮釋：「我們應該設定的人生目標，不是享樂，也不是受苦，而是不斷的行動，使每一個明天都比今天更好。」從本書所刻劃的八位成功者的人生經歷中，讀者可以鮮明的看到，成功的秘訣在於能否建立自己的「生命目標」，並以「有所為的意志」，投注全部的生命力量，把握今天的契機，不斷地超越現有的格局。

成功沒有偶然，也絕非宿命的安排。本書介紹的八位影嚮世界的大商人，泰半是白手起家的窮人子弟，他們憑藉著「不願成爲生活的奴隸」的信念，憑藉著一往無前的開拓精神，憑藉著不懈不怠的行動力，終而創造出個人與時代結合的發展舞台，不僅個人成爲超級富豪，他們的事業更對世界構成不可忽視的作用。

本書是「影嚮世界的大商人」系列四本中的一本，此一系列共介紹三十二位世界級的大企業家，就其個人特質或經營領導型態的傾向而言，可略分爲「掌握趨勢」型、「創造趨勢」型、「雄才大略」型、「慎謀能斷」型，然而更深一層觀察，他們身上都同樣具有輕重

不一的這些特質，使他們得以隨時隨機的審勢度宜，邁向成功的巔峯。

更可貴的是，他們的故事不僅有助於讀者體認成功的真諦，也有助於讀者思考人生的價值。他們在物質需要上絕對不慮匱乏，因而金錢已非他們追求的價值，但他們仍堅持在工作中發揮自己的價值，「不知老之將至」，顯示出他們生命中別有追求的價值，也許就像大文豪歌德所說的「只有每天奮鬥的人，才能真正享受自由和人生」，的確，成功的人生中是沒有旁觀者的。

願本書的讀者，都能找到自己有所為的人生舞台，實踐自我的理想，扮演成功者的角色。

# 創造時勢

影響世界的大商人

## 目錄

石油大王——洛克菲勒	漆心	7
漢堡大王——克勞克	郝淑琴	43
銀行大王——基安尼尼	張蔭寰	69
塑膠大王——王永慶	劉曉剛	93
家電大王——盛田昭夫	劉曉君	117
食品大王——鮑洛奇	易行	143
廣告大王——克羅爾	任靜	177
化妝品女王——瑪麗·凱	陳瑤	191





## 石油大王——洛克菲勒

洛克菲勒 (Rockefeller, D. John) 是控制美國的十大財閥之一，是一個石油界無情的壟斷者，世界著名的億萬富翁。他在青年階段抓住了美國南北戰爭的機遇，在商界嶄露頭角，創下了根基，繼而打入剛剛興起的石油界，從此開始創造自己的企業王國。

他以精明的經營頭腦、遠見卓識的透視力、冷靜的分析和判斷力、毫不留情的壟斷意識和鐵腕手段，在美國乃至世界石油界打出了自己的天下，稱雄於世，使洛克菲勒標準牌石油獨霸世界市場。洛克菲勒財團不但控制著美國的經濟，也影響到美國的政治。

洛克菲勒家族擁有法德英三國的混合血統。約翰·D·洛克菲勒幼年時跟著父母在紐約州搬了好幾次家，後來西遷到俄亥俄州伊利湖畔的克利夫蘭。要不是發生了意外事變，約翰的少年可以說是非常幸福的。

在小約翰十一歲這一年，父親大比爾（威廉·洛克菲勒）涉嫌施暴家裡的女傭而被起訴，當郡法庭要傳訊他時，他逃走了。

### ●少年生意經

自從父親失蹤了以後，作為長子的約翰，自然就擔起了家裡的重擔，他得在田裡幫忙，有時還要擠牛奶。約翰把自己的工資按每小時零點三七元計算，全都記在本子上，準備父親回來時再向他結帳。當時，約翰就讀於一所十分嚴格的私立中學，又要上學，又要工作，回家吃過飯，往往累得倒下就睡。

深沉的夜正為約翰編織著五彩的夢。迷糊中他聽到狗叫聲，接著「啪」的一聲，窗戶的玻璃被一顆小石子敲響。

「啊，是爹回來了！」約翰一下子跳下床。母親的神經質遺傳給他，他敏捷地拉開門，小聲叫著。

「噓！」大比爾把手指放到嘴上：「小聲點，警長來過沒有？」

失蹤的父親到底回來了！他拉著大比爾的手問：「要不要叫醒媽媽？」

父親默默地搖搖頭，仁慈地看著漸漸長大的兒子。

「這個是給你的。」父親又像往常一樣把三張一元的新鈔票塞到約翰手裡，俯下身，吻了吻他的額頭，微笑著說：「去睡吧！我的兒子。」

「爹，太謝謝你了。」小約翰歡天喜地，毫無睡意，說：「這些錢，我還要存起，派用場。」

「你的瓷罐裡，大概存了不少錢吧？」

「我貸了五十元給附近的農民。」小約翰滿臉驕傲的神情。

「噢？五十塊啊？」這下父親驚訝了。

「利息百分之七點五，到了明年就能拿到三點七五元利息，另外我在馬鈴薯田裡打工，每小時零點三七元，明天我把本子拿來給你看。但我總覺得像這樣出賣勞力是很不划算的。」小約翰毫不理會父親的驚訝，滔滔不絕地說著，一副精明商人的口氣。

三個月以來第一次深夜回家的父親，凝視著這個十二歲就懂得貸款賺錢的兒子，又是心疼又是喜愛，不禁想起約翰七歲時賣雞的事。

在一個偶然的機會裡，約翰在林子裡發現火雞窩，等大火雞離開窩巢，他就跑過去，抱著小火雞跑回家。他把這些小火雞養在自己房間裡，細心照料，到了感恩節，他把長大的火雞賣給鄰近村子裡的農民，把賺到的鎊幣和銀幣存放在那個藍色的瓷罐裡。偷了幾次小火雞後，慢慢地瓷罐裡的硬幣變成了一張張綠色的鈔票。現在約翰又動腦筋把這些錢放給耕作的佃農們，等他們收成後連本帶利回收，真像是一個滿腦子生意經的小天才！

### ●生意秘訣

雖然約翰藉此賺了錢，可是他的母親，一個極富宗教情操的善良女人，卻又氣又惱，狠狠地揍了他一頓，後來父親只好勸說母親：「艾爾莎，這孩子是有出息的。你知道嗎？現在這個國家最重要的就是錢！錢！錢！」

一八五五年九月二十六日，約翰開始了人生的新里程，他找到了一份工作，薪水是每周三點五元。

「人生只有靠自己，做生意要趁早。人生只是錢！錢！錢！在美國尤其如此。」父親每次回來，總是不厭其煩地給約翰洗腦，向他灌輸金錢意識、商業意識，約翰深受父親的影響，便決定中途輟學，早點全心全意做生意，他一直很想投入這個多彩的實業世界。於是，

念完了高二以後，約翰便去念了三個月的商業專科學校。

三個月的速成教育，使他對會計和銀行學略知一二，之後他開始尋找職業。他敲過銀行經理的門，找過他從小就不喜歡的鐵路公司，幾星期在烈日下的奔波，他終於找到一家叫休威·泰德的公司，這是一家兼營貨運業的仲介公司，他的工作是會計助理。

絲織高帽，條紋牛仔褲（這大概是向父親借的），背心上掛著金鏈子，這是約翰第一次上班時的裝束。人們後來回憶說他，十六歲就已經很有派頭。他雖然是個新手，且只經過三個月的專門訓練，但他卻顯得十分老練，那樣有條不紊，這一切，都預示著這是一個良好的開端。

除了公司的帳簿，他當時還另備了一個自己專用的帳簿，封皮上寫著「總帳A」，他在領到第一周薪水之前，在第一頁支出欄記著：手套一雙二點五元。

五大湖地處美國北部，冬天很冷，於是約翰決定買一付手套。在下面的支出欄裡還有：教會奉獻零點一元，救濟貧困男子零點二五元，救濟貧困女子零點五元，約翰是一個虔誠的浸信會教徒。

雖然每天坐辦公桌，未免枯燥，但約翰甘之如飴，他視之為學習生意的絕好機會，他每天都聽到休威和泰德談有關出納的問題，這可是生意的秘密！

約翰是一個非常認真的會計人員，每當水電工來請款，老板大都是請多少就付多少，他卻要把每一項目仔細查清後再付款。一次公司高價購進的大理石竟然有瑕疵，約翰於是分頭對一家家的運輸公司要求索賠。休威極爲欣賞約翰的這種辦事能力，於是把他的月薪調整爲二十五元，第二年又把年薪升爲五百元。

### ●透視商機

後來泰德退休了，休威少了一個伙伴，於是更加器重約翰。約翰除了會計工作，還兼辦對鐵路公司和船運公司的外務工作，是休威不可多得的好幫手。

約翰在休威公司一共服務了三年半。在第三年時，他自作主張地收購了小麥和火腿。

「約翰，你是怎麼搞的，竟自作主張買起小麥來了。我們公司是以居中介紹抽取佣金和辦理貨運來賺取利益，投機的生意可是從來不做的！」休威埋怨地說。

「董事長，根據新聞報導，英國即將發生饑荒，現在趁機把貨運到紐約再出口，一定可以賺大錢。另外，我還訂購了八十桶高級火腿腸呢！」約翰爲自己頗有預見的經營頭腦而得意。後來他還購進肉乾、玉米等食品，甚至還賣食鹽。不久，英國真的發生了饑荒，休威公司把囤積的貨物向歐洲出口獲得了巨額利潤。一時間，約翰成了附近人們談論的對象。

「休威公司那個年輕的小伙子，乳臭未乾，但不可忽視。」

「那傢伙實在是個天才商人。」

掌握信息，把握機會，敢於冒險，這是約翰踏入商界成功的第一步，也是他認識自我價值的契機。

「請把我的年薪調整為八百元。」約翰向老板提出加薪請求，但休威卻拒絕他說：「難於從命。」

他料到會有這個答覆，決定自己創辦公司，施展才華、一償抱負。

十九歲的約翰·洛克菲勒和一個叫克拉克的青年合夥開辦了一個穀物和牧草經紀公司。

兩人商定資本四千元，每人出二千元。

約翰當時口袋裡只有一張八百元的存摺。

怎樣湊齊這二千元呢？約翰想起了父親。

「爸爸，你不是答應過我，說等我二十一歲時就分給我一千元遺產嗎？現在就給我，好嗎？我正是需要它呢！」約翰滿臉稚氣地對父親說。

「可是，你離二十一歲還差十六個月呢！」

「那還不是一樣，遲早還是我的嘛！」

「嘻嘻，那可不一樣，你要提早提取也可以，但得扣除十六個月的貸款利息，年息算百分之十好了」

「太謝謝你了，爸爸！」約翰一跳三尺高。

「不，道謝尚早，等你賺了錢再謝我。穀物、糧草、肉品的經紀商一定有前途，我知道，東部的食品需求是只會增加不會減少……。」

「是要賣給歐洲的！」約翰趕緊糾正父親的話。

「歐洲？你是說要把穀物、肉品都運到英國、法國去？」父親驚訝不已且大惑不解。

「是的，爸，是運到歐洲去。」約翰平靜地回答父親，大比爾呆住了，不相信十九歲的兒子竟有這麼大的氣魄和自信心。

### ●貸款高手

約翰的新伙伴克拉克是個愛擺架子的自負傢伙，在約翰面前總是擺出一副國際人士的樣子，張口就是英國（他是英國人）。三十歲的克拉克教訓約翰說：「沒說的，英國和歐洲的情況我很了解，不懂事故的你跟著我幹就行了。」

克拉克那種優越神情真讓約翰受不了，但既然已合夥，爲了事業，約翰還是忍下來了。



開業不久，公司遇到倒霉事。中西部的農業區遭了霜害，作物幾乎沒有收成，農民用明年的穀物作抵押要求他們付定金。

一聽要付定金，克拉克嚇壞了，別看他平時牛皮吹得大，其實膽小無能。一共四千元資本，怎麼能付定金呢？克拉克一時無措，一些同業經紀商也紛紛倒閉了。

約翰沉住了氣，他去找在浸教會認識的朋友，一家銀行的總裁漢迪，請求貸款，他從銀行貸得二千元回來，「國際人士」克拉克再也不敢以老大自居了，他們的地位對換了。

在他們的勤奮經營下，第一年營業額為四十五萬元，純利四千元。

約翰高中的女友羅拉一畢業就住到親戚家去了，後來又上了大學。雖然羅拉不在家，但並不影響約翰與她父親史皮爾曼的交往，反而更加親密了。史皮爾曼是州議員，通過他，約翰得以知道全國發生的大小事情。

「約翰，無論如何，南方和北方總有一天要打起來的，那時，你也參加戰爭。」史皮爾曼說。

「戰爭？」約翰皺著眉頭，他心裡才沒有去打仗的意思呢！

他最關心的，還是自己的生意。前年到現在中西部地方的災害，將造成北部及東北部各州的不景氣，與其去關心要流血的奴隸事件，還不如多留意美國的經濟問題。他的心思都集