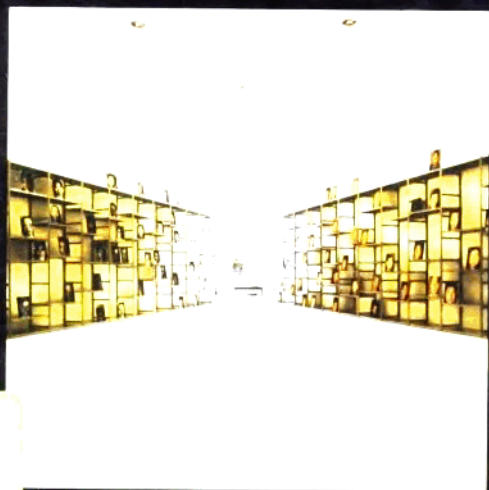


尹宝虎 编著

管理精英文库

一代天骄

——世界著名企业家成功典范



人民中国出版社

管理精英宣言

我是不会选择去做一个普通的人。
如果我能够做到的话，我有权成为一个不寻常的人。我寻找机会，但我不寻求安宁。我不希望在国家的照顾下成为一名有保障的市民，那将被人瞧不起而使我痛苦不堪。

我要做有意义的冒险。我要梦想，我要创造，我要失败，我更愿成功。

我绝不用人格来换取施舍；我宁愿向生活挑战，而不是过有保障的生活；宁愿要达到目标时的激动，而不是要乌托邦式毫无生气的平静。我不拿我的自由去与慈善作交易，也不拿我的尊严去与发给乞丐的食物作交易。我决不会在任何一位大师的面前发抖，也不会为任何恐吓所屈服。

我的天性是挺胸直立，骄傲而无所畏惧，勇敢地面对这个世界。所有的这一切都是一位企业家所必备的。



《管理精英文库》编纂委员会

主 编：李罗力 董晓阳 邓荣霖

副主编：唐惠建 唐 杰 梁中堂

雷忠勤 赵向标 邓绵良

刘远平 姬仲鸣 李永平

策 划：综合开发研究院（中国·深圳）

香港汉典文化出版公司

深圳特区报读者俱乐部

策划总监：罗锐韧 南兆旭

编辑总监：董恩博 赵向标

设 计：周 侃 金 宇

文字编辑：杨晓静 黄建军 周 辉

朱梅红 邓益志 吕文彬

钟 鸣 梁桂宽 王 林

美术编辑：程治冰 曹海龙 郭 斌

制 作：CDI 出版策划中心

法律顾问：明起伟

工作人员：王海燕 何红梅 赵彦红

徐进娟 谢晓洪 贾笑言

李会芳 林 黎 刘作良

何 斌 司昌斗 马晓丽

目 录

美国著名企业家成功典范

一、石油大王洛克菲勒 (3)

- ☐ 敢冒风险才能赚大钱 (4)
- ☐ 新事业有时需要等待 (5)
- ☐ 竞争、竞争、再竞争 (6)

二、旅店大王希尔顿 (8)

- ☐ 热道上的“冷门” (9)
- ☐ 把每一块地方都看成是“金矿” (11)
- ☐ 在耐心的追求中寻找和抓住机会 (12)
- ☐ 借助分散投资取得世界影响 (14)

三、化学大王杜邦 (16)

☐ 引“远水”解“近渴” (17)

☐ 不战而屈人之兵 (19)

☐ 辐射式经营 (21)

四、钢铁大王卡内基 (23)

☐ 寻找铁的最大市场 (25)

☐ 在大萧条的谷底淘金 (26)

☐ 买下能带来黄金果实的专利 (28)

五、金融大王贾尼尼 (29)

☐ 无大股东的银行经营 (30)

☐ 争取控制床铺“城堡”的妇女们 (32)

☐ 25 美元无担保的金融术 (33)

六、汽车大王福特 (35)

☐ 福特起家的三手铜 (36)

☐ 福特一世刚愎自用的教训 (37)

☐ 福特二世的起死回生之术 (39)

☐ 给福特公司带来财富的“野马” (40)

☐ 由家族企业走向股份公司 (42)

七、食品大王鲍洛奇 (43)

- ☐ 顾客心理与情感投资 (44)
- ☐ 豆芽菜与东方食品公司 (46)
- ☐ 优质优价的产品才能带来财富 (48)
- ☐ 用新产品引导市场需求 (51)
- ☐ 总经理拉黄包车走上街头 (52)

八、娱乐大王迪斯尼 (54)

- ☐ 迪斯尼与米老鼠 (55)
- ☐ 迪斯尼怎样想到“出卖”米老鼠 (58)
- ☐ 构想与建设迪斯尼乐园 (59)
- ☐ 借服务于别人之机宣传自己 (61)

九、可口可乐掌门人伍德鲁夫 (62)

- ☐ “7X”仍然是一个“绝密”的区域 (64)
- ☐ 可口可乐与百事可乐的广告战 (65)
- ☐ 伍德鲁夫与葛施达 (68)
- ☐ 市场调查要把顾客感情考虑进去 (70)

十、华尔街大佬摩根 (72)

- ☐ 风险就是机遇 (72)

- ☐ 一次蜚声华尔街的买卖 (74)
- ☐ 靠时机弥补力量不足 (76)
- ☐ 让对方得到渴望得到的东西 (78)

欧洲著名企业家成功典范

一、希腊船王奥纳西斯 (85)

- ☐ 绝地投资术 (86)
- ☐ 金钱和名声都是阶梯 (88)
- ☐ 向阿拉伯石油进军 (90)
- ☐ 名流利润率 (93)

二、德国运动鞋之王阿迪达斯 (95)

- ☐ 借助著名运动员的声誉创造名牌 (96)
- ☐ 重视信誉与服务 (98)

三、英国美洲虎汽车公司总裁约翰·伊根 (101)

- ☐ 制造美洲虎汽车的神话 (102)
- ☐ 从小到大的质量群体意识 (104)
- ☐ 重建汽车销售网 (105)

四、奔驰汽车公司鼻祖卡尔·本茨	(107)
☐ 以技术精益求精取胜 (108)	
☐ 无所不能的服务网 (111)	
五、英国报业巨子罗伯特·麦克斯韦尔	(114)
☐ 借别人的钱发财 (114)	
☐ 与政界要人保持和谐的友谊 (116)	
六、西门子公司奠基人韦纳·西门子	(117)
☐ 凭借高技术开拓新市场 (118)	
☐ 群体精神与企业凝聚力 (120)	
七、荷兰企业巨子飞利浦	(121)
☐ 占领市场也可以从国外开始 (122)	
☐ 家族经营与股份制 (123)	
☐ 符合时代潮流的谋略 (125)	

日本、韩国著名企业家成功典范

一、汽车王国的帝王丰田喜一郎 (131)

- ☐ 丰田汽车王国的开国元勋丰田喜一郎 (132)
- ☐ 企业管理之王石田退三 (135)
- ☐ 建立丰田企业文化 (137)
- ☐ 贯彻宏观决策意图的实干家大野耐一 (139)
- ☐ 经销专家神谷正太郎 (142)
- ☐ 从抓信息情报下手 (143)
- ☐ 降价竞争的策略 (145)
- ☐ 创办丰田汽车学校 (147)
- ☐ 善于宣传自己是企业家成熟的标志 (149)

二、摩托车王国的君主本田宗一郎 (151)

- ☐ 修车匠发家史的启示 (152)
- ☐ 一对互补互敬的搭档 (154)
- ☐ 把看不起我的人丢到后面 (155)
- ☐ 乘石油危机打入美国市场 (157)
- ☐ 眼睛盯着顾客与整个社会 (158)
- ☐ 让本田之船永进不退 (159)

三、经营之神松下幸之助 (161)

- ☐ 拒绝过宁静的生活 (162)
- ☐ 逢凶化吉的经营决断 (164)
- ☐ 最大的谋略是无谋略 (166)
- ☐ 让技术创造更高效益和价值 (168)
- ☐ 走向兼收并蓄的跨国公司 (171)
- ☐ 松下公司的七大精神 (175)

四、韩国大宇财团领袖金宇中 (178)

- ☐ 立体推销企业产品 (179)
- ☐ 以攻为守占领美国市场 (182)
- ☐ 打开美国施乐伯的大门 (184)
- ☐ 通过“兼并”发展成超级企业集团 (185)

五、韩国现代财团统帅郑周永 (187)

- ☐ 白手起家发展建筑业 (188)
- ☐ 现代财团的发家史 (191)
- ☐ 使韩国成为世界级造船大国 (193)
- ☐ 实现国际市场多边化 (195)

六、韩国三星财团元勋李秉哲 (197)

- ☐ 逆向经营为企业创造新的转机 (198)
- ☐ 还利给消费者的经营艺术 (199)
- ☐ 按时代和国民的需要进行生产 (200)
- ☐ 企业家要具备“吃螃蟹”的勇气 (202)
- ☐ 审时度势的决策方法 (204)

中国著名企业家成功典范

一、化学工业奠基人范旭东 (209)

- ☐ 吃苦在先发展盐业 (210)
- ☐ 技术与质量的谋略 (211)
- ☐ 引进技术的“十字经” (212)
- ☐ 创办黄海化学工业研究社 (213)

二、橡胶大王陈嘉庚 (215)

- ☐ 菠萝的谋略 (216)
- ☐ 橡胶的谋略 (217)

三、金奖白兰地的创业勇士张弼士 (219)

☐ “苏岛富翁”的来历 (220)

☐ 十年“磨”一酒 (221)

四、影视巨龙邵逸夫 (223)

☐ “影业皇帝” (223)

☐ 致富没有固定的公式 (225)

五、海之骄子张荣发 (228)

☐ 绿色的效应 (229)

☐ 信息情报的重要性 (231)

六、香港首富李嘉诚 (232)

☐ 广纳人才与客户 (233)

☐ 先人一步抢占塑料花市场 (235)

☐ 股市风云中的虚虚实实 (237)

七、世界船王包玉刚 (239)

☐ 与汇丰银行形成最完美的合作 (241)

☐ 用银行家的风格经营海运业 (243)

☐ 与政界、商界名人广交朋友 (246)

·一代天骄——世界著名企业家成功典范·

八、工商巨子霍英东 (248)

☐ 一条舢舨创出的奇迹 (249)

☐ 寻找起飞的机遇 (251)

《一代天骄——世界著名企业家成功典范》

美国著名企业家 成功典范



竞争、竞争、还是竞争。

一、石油大王洛克菲勒

石油大王洛克菲勒是控制美国经济的十大财阀之一。他所创立的标准石油公司、美孚石油财团一度几乎垄断了美国乃至世界大部分的石油市场。洛克菲勒及其家族对公司的经营已历三世，并已由单纯的经营石油业务转变为综合性的多种经营。

约翰·D·洛克菲勒生于纽约州，后移居到俄亥俄州的克里夫兰。约翰自幼深受父亲的影响，显示出超人的商业天赋。后来，他曾在商业管理学校学习过三个月，随后便中途退学，开始在休威、泰德公司服务。

南北战争期间，约翰运用他超人的智慧和勇气，捕捉动荡中的机遇，一举获得成功。后他又投入石油经营业中，冷静旁观，伺机而动，逐步垄断了原油开采、铁路运输及国内外石油市场，建立起庞大的石油托拉斯。为了避开联邦的反托拉斯法，标准石油公司总部于1911年从纽约迁往新泽西，并改变经营范围，扩大资产达1.1亿美元，使标准石油公司在石油集团企业中的地位坚不可摧。

老洛克菲勒于 1937 年谢世，享年 98 岁。谢世前，他设立了“洛克菲勒基金会”，向社会捐助了 4500 万美元。

洛克菲勒家族对美国社会的影响无法估量，标准石油财团培养了美国三位国务卿：达瑞斯、拉斯克、基辛格。

□ 敢冒风险才能赚大钱

南北战争前，时局动荡不安，战争的阴影笼罩着美国的大地。人人都在忙着安排自己身边的事，而约翰·洛克菲勒却在运用他的全部智慧思考怎样利用这场战争。战争会使食品和能源缺乏，还会使交通中断，使市场价格急剧波动。那时的洛克菲勒仅有一个资金 4000 元的经纪公司，而且其中一半的资金属于英国人克拉克。

洛克菲勒决定向银行借很多的钱购进南方的棉花、密西根的铁矿石、宾州的煤，还有盐、火腿、谷物……，在没有任何抵押品的情况下，洛克菲勒用他的设想打动了一家银行总裁汉迪先生，筹到一笔资金。在第一笔生意结帐后仅仅两周，南北战争爆发了。紧接着，农产品的价格又上升了好几倍。

洛克菲勒所有的贮备都带来了巨额利润，财富象滚动的雪球跟随着战争的车轮。等到美国南北战争结束，洛克菲勒已不再是个小小的谷物经纪人，而是腰缠万贯的富翁，并开始染指石油工业。洛克菲勒在风险中的决策是他事业的一个转折点，他在后来的经营中，始终记住了这一要诀：机遇存在于动