

打工皇帝

丛书主编：邱勇

丛书副主编：王林

谢白芸 编著

现代经商与理财系列 · 商界传奇丛书



广东人民出版社

《商界传奇丛书》

邱 勇 主编 王 林 副主编

打 工 皇 帝

谢白芸 编著

广东人民出版社

丛书策划：孙泽军

责任编辑：易 军

封面设计：翁少敏

责任技编：李穗成

《商界传奇丛书》

打 工 皇 帝

谢白芸 编著

广东人民出版社出版发行

广东省新华书店经销

广东省番禺市印刷厂印刷

(厂址：广东省番禺市市桥镇环城西路工农大街45号)

787×1092毫米 32开本 7.375印张 150,000字

1997年8月第1版 1997年8月第1次印刷

印数1-5,000册

ISBN 7-218-02510-2/F·374

定价：11.00元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

内 容 简 介

本书以传记体的形式，以铺叙故事情节的手法，生动地介绍了世界上7位打工仔成长为大富翁的传奇历程，以及他们饱经创业艰辛，最后取得成功的经营范例。其中有：于一个世纪前便研制出“黑金”可口可乐的阿萨·坎德勒、依靠自我奋斗，成为美国汽车工业最负盛名的“群情鼓动者”艾柯卡、只上过8年夜校，却被誉为“管理学上的米开朗基罗”的美国国际电话电报公司总裁哈罗德·吉宁、韩国三星财团的创业元勋李秉哲等，他们的经营之路与思想，定会使得有志于企业经营与管理的读者获益非浅。

从不见经传的打工仔，到国际大财团的“掌门人”。本书阐述的故事是真实的，因为生活就是真实，创业更是真实。愿每个读者都有所得。

《商界传奇丛书》序

许 隆

邱勇同志主编的《商界传奇丛书》，由《速成富豪》、《打工皇帝》和《大富豪发家史》三本书组成。这三本书同时推出出版，我应约写此短文，算为丛书的序。

《商界传奇丛书》以传记体的形式，生动地记叙了 21 位国际上著名的成功企业家的传奇故事。他们原来都是名不见经传的小人物，从社会底层找到了一线生机，经过无数次的磨难洗礼，最终登上事业的顶峰。书中介绍的成功企业家经营手法各有千秋，成长的道路曲折传奇。《速成富豪》一书介绍了世界公认的“速成财阀”——韩国著名企业家金宇中，名闻遐迩的欧洲电气业巨子西门子，世界电脑霸主沃森父子，经营之王比尔·休利特和戴维·帕卡德，擅长使亏损企业起死回生的“重建大王”坪内寿夫，“飞机大王”休斯，“相机大王”蓝德等。他们致富的经验颇有参考价值。《打工皇帝》一书生动地介绍了世界上 7 名打工仔成长为大富翁的传奇历程。他们是：于一个世纪前便研制出“黑金”可口可乐的阿萨·坎德勒；依靠自我奋斗，成为美国汽车工业史上最负盛名的“群情鼓动者”艾柯卡；只上过 8 年夜校，却被誉为

“管理学上的米开朗基罗”的美国电话电报公司总裁哈罗德·吉宁；韩国三星财团的创业元勋李秉哲等。书中介绍了他们饱经创业艰辛，最后取得成功的经营范例。《大富豪发家史》一书介绍了人们所熟悉的米老鼠的创始人迪斯尼，摩托罗拉的创始人保罗·高尔文，美国地产企业超级新星特朗普，麦当劳的“老板”雷·克罗克，著名的美国银行家贾尼尼，跨国报业巨人墨多克，世界钢铁王国的创始人卡内基等的传奇奋斗经历。这套丛书的每篇文章介绍一个成功企业家，篇幅不长，但文章内容丰富，行文流畅，饶有趣味，可读性强。

这套丛书是作者广泛收集国内外最新的资料进行文学形式的再创作而成的。它不仅仅在商贾如云，搏杀激烈的环境中揭示了明星企业家的经营特色，而且从不同的视角通过成功企业家的少年、青年时代走过的道路揭示出蕴含在成功里面的信念、理想、毅力，对于从商和喜爱经济的人士来说，这套丛书不失为一套有益的读物。

这套丛书的5位作者都是青年同志，他们勤奋好学，潜心研究，笔耕不辍，出了不少成果。我希望他们再接再厉，百尺竿头更进一步，写出更多的好作品。

1996年5月

（许隆同志现任广东省社会科学院经济学教授、广东省经济科技发展研究会会长。）

目 录

不相信诀窍的人——哈罗德·吉宁	(1)
1. 收获经验	(2)
2. 学会当领导	(13)
3. 吉宁的办公桌	(17)
4. 留下丰碑	(19)
阿尔伯特勋章的获得者——盛田昭夫	(30)
1. 成长历程	(30)
2. 开始新人生	(39)
3. 与“索尼”一起走向世界	(54)
美国式理想的实现者——艾柯卡	(66)
1. 意大利移民后裔之子	(66)
2. “纯种马”遭遇袭击	(73)
3. 另栖新枝	(77)
4. 传奇英雄	(82)
韩国经济界的巨星——李秉哲	(95)
1. 孩子王	(96)
2. 一试身手	(100)

3. 实业报国	(105)
4. 无悔的追求	(118)
5. 夕阳余晖	(128)
敢于征服天命的日本人——井植薰	(131)
1. 从“松下”到“三洋”	(131)
2. 魅力商品的诞生	(138)
3. 营业总部长	(144)
4. 彩色管理	(155)
德国电脑先驱——海因茨·尼克斯道夫	(162)
1. 大学生与第一台电子计算机	(163)
2. 接管万德勒	(172)
3. 转危为安	(179)
4. “结构”与“人”	(186)
“黑金”之父——阿萨·坎德勒	(195)
1. 2300 美元起家	(196)
2. 药剂师的路	(200)
3. 可口可乐的故事	(207)
4. 生命中的最后 10 年	(221)

不相信诀窍的人——哈罗德·吉宁

当今的企业界，哈罗德·吉宁的名字早已越过了美国的国界，被人们公认为是继通用汽车公司总裁、天才的管理者斯依之后的世界上最伟大的企业管理者之一。

吉宁的功绩是使国际电话电报公司起死回生，并奇迹般地得到了发展。

1957年，当国际电话电报公司的奠基人索森·本恩在已有30多年历史的公司由于第二次世界大战的打击，显得老化、停滞而处于风雨飘摇中告别人世时，公司的销售额只有7亿多美元，利润为1400万美元。

1959年，吉宁接任总裁和总经理，到1977年退位时，这个电话王国的销售额达到了167亿美元，利润达5亿多美元。他买进或合并、吸收了8个国家的350个不同企业，并把它们变成了250个利润中心。在美国，特别是在欧洲，吉宁拥有近乎崇拜的权威，他被人们称为“管理学上的米开朗基罗”。

1. 收获经验

哈罗德·吉宁出身在英国的伯恩茅斯市。他的少年经历颇有传奇色彩，糅合进后来坚强个性中的诸多因素中。他曾经有过一个足以令他自豪的家庭：母亲是一名轻歌剧演员，父亲是歌剧团的指挥，经常组织一些巡回演出音乐会。一岁时，吉宁随父母迁入了美国。父亲有很强的事业心，有过人的精力。他组织音乐会、灌唱片、导演戏剧、拍电影，甚至开饭店，投资房地产。不知道他究竟有何魔法，他的事业总是成功的多，失败的少，而且不论身处何境，他都是豁达乐天的。吉宁喜欢父亲，喜欢他那种毫不掩饰的开怀大笑。然而，当吉宁刚满5岁时，父母亲分居了，吉宁的生活完全改变了模样。

吉宁和妹妹被母亲送进了一家寄宿学校。这是一家纪律极严的学校，小吉宁不止一次地因为写错了字而遭教师嬷嬷抽打手心。

母亲又重操歌唱的旧业。由于她经常外出巡回演出，整个夏天，吉宁和妹妹都是在夏令营里度过的。除了圣诞节，在复活节和感恩节时，吉宁总是一个人守在空荡荡的学校里。一个人的独处，对于只有6岁的吉宁来说并不觉得有什么不妥。他可以一个人做游戏，一个人坐在大教室里读书，总之，他总能找到什么事情做。也许正是当时那种孤身独处的生活，培

养了日后吉宁独立思考的能力和极强的自信心。

8岁时，吉宁被转到塞菲尔德学校。那是一所大学预备学校，位于康涅狄格州的塞菲尔德市，他在那里一直读到16岁。

塞菲尔德是个典型的英格兰小城镇，只有四五千居民，小镇上没有公共学校，居民的孩子和住宿生都在塞菲尔德学校上学。小镇民风纯朴，学校的气氛也非常民主，没有统一的校服，也不穿贵族式的衣服，这里没有贫富学生的区别。不过，在这所充满自由空气的学校里，仍然有着严格的纪律和学习制度，以至每个学生都受益终生。更重要的是，在这个小镇上，吉宁找到了极好的感觉，使他有可能会结识不同的人，到他们家里去做客，直接感受到小镇恬静的生活。

1925年暑假，已经15岁的吉宁已有了足够的独立生活的经历。他回到纽约，找到了一份为一家印刷公司跑腿的工作。整个夏天，吉宁穿着短裤，扛着沉重的铜板跑遍了纽约城。有一次，当他把一天中最后一块铜板送到印刷车间时，一位顾客竟大发雷霆。

吉宁被叫进了公司经理的办公室。

“我把铜板放到了指定的地方，真不明白那位先生为什么发火。”

经理问清了缘由，没有指责吉宁，并且谢过他，让他回去干活。这件事过去多年后，那位经理的处事态度一直留在吉宁的脑海里，并成为他后来统领“王国”时的待人态度。

1926年，美国佛罗里达州的地产危机彻底打垮了吉宁父亲的投资生意，在临近毕业的那一年，吉宁靠在学校餐厅当

侍者和在面包坊工作才得以完成学业。

家境的窘迫，使得吉宁无法再去上大学。他靠父亲的一位朋友泰纳的推荐，到纽约股票交易所当了一名听差。生活为他打开了第一扇窗户。

在交易所里，吉宁一干就是6年。他先是当听差，然后为两三个股票经纪人当职员。那几年对于吉宁来说是一个难得的学习机会。他脑子里装满了从美国各大公司的帐本上获得的信息；他懂得了交易牌上每一个符号的意义；他知道在哪里能找到交易所最能干的经纪人和股票专家；他还能讲述出无数个华尔街上发生的传奇故事。

经济大萧条的灾难降临了。1929年成了美国历史上的灾难年。随着经济形势的不断恶化，吉宁身边越来越多的人丢掉了工作，他的周薪也从25美元减少到18美元。1932年初，吉宁终于因老板发不出工资而离开了经纪行。

第二次戏剧性的变化从这时开始。带着6年积蓄起来的200美元，吉宁开始四处活动，寻找新的工作。为了省钱，他住一星期6美元房租的小房间，靠5美分一条的面包和9美分一磅的乳酪充饥。两个星期后，他终于找到了一份挨家挨户售书的工作，酬金是一星期15美元，另加一定的销售提成。

这可是求之不得的呀！吉宁开始每天背起几乎相当于自己体重一半的流行小说，挨家挨户去兜售。第一个星期后，当他拿着25美元的酬劳走出书店时，兴奋得连路都走不稳了，急忙走进回家路上的第一家饭店，享受了一顿0.37美元的鸡杂烩。几十年过去了，每当吉宁与人提起这段往事，他仍

然会感叹道：“这是我吃得最香的一顿饭。”

推销流行小说的工作干了将近半年，虽然每天精疲力尽地工作能换来 25 美元至 30 美元的周薪，但吉宁清楚地知道，一辈子干这个是没有前途的。他给曾在《芝加哥论坛报》广告部当经理的朋友尤金·帕松打了个电话，希望帕松能替自己在《图报》找一份工作。帕松请吉宁饱餐了一顿，临分手时送给他一句话：“如果你想成为一个卓越的钢琴家，就不能在一个又老又破的钢琴上练琴。《图报》不是你应去的地方。”

经帕松的介绍，吉宁终于被纽约《世界电讯报》雇用了，任务是销售分类不动产广告，15 美元一星期，另加 10% 的提成。当时与吉宁一起受雇的共有 200 名雄心勃勃的年轻人。为了鼓励竞争并吸引广告客商，报社宣布：200 人中间，广告卖得最多的两个人将被作为永久推销员雇用。

指定给吉宁的地段是靠近昆奇区市郊和长岛的一个居民区。

“您想在新的《世界电讯报》上登些不动产广告吗？”

“不！”

随着一声喊叫，吉宁像兔子般地跳出了客户的办公室。第一次推销广告的失败，使他觉得这工作比登天还难。然而，困难并没有把年轻且兴趣广泛、求知欲强的吉宁吓倒。他从书店抱回了一堆有关推销技巧的书，其中，福特汽车公司的销售经理拉威尔·赫克金写的《推销过程——一本推销员手册》对他颇有启发：要当一名好的推销员没有什么诀窍，首先要做一个好人，一个优秀的推销员必须动作敏捷，性格诚

实率直。他决定尝试当一名优秀的推销员。

从此，吉宁靠着地铁和步行，往来于两个地区之间，敲响无数的门铃，与各种各样的人谈空房子出售，每天从早忙到晚。第一个星期，他得了 15 美元的工资和一美元的提成奖。第二个星期，他的提成奖增加到了 5 美元。到了第三个星期，他竟挣下了 70 美元。再往后，他一周的所得从未少于 100 美元，这在当时是一笔不小的收入。终于，在《世界电讯报》的两份长期工作中，吉宁得到了一份。22 岁的他，在一个真实的世界迈开了步。

因为推销广告占了太多的时间，吉宁不得不从原来的夜大退了学。一年后，母亲对他说：“你不能一辈子卖广告，等到你头发发白时，他们会一脚把你踢出去的。你现在必须学一门专业。”于是，他把自己关在家里，两个星期内苦读了 5 门财会专业的教科书，然后参加了一个星期的考试。功课全部及格，他付给纽约大学一年的学费，他们给了他一年的学分。不久，吉宁又在一家股票交易所找到了工作。

通过工作和学习，吉宁积累了一定的财会知识。离开股票交易所后，他正式去一家小小的投资公司——“五月花”联合公司当了一名会计。在这里工作的 3 年期间，“五月花”变成了一间在石油业和其他行业中都颇有影响的大公司，吉宁也在这里学到了许多东西。当“五月花”的老板尝到股票投机的甜头而让公司歇业以集中精力进行他的投机生意后，吉宁又来到“五月花”的财政审计人赖布德兄弟的财政服务公司。

“我将成为你们公司最优秀的会计师。我要求 22.50 美元的周薪，而少于 18.50 美元对我是不公平的。”吉宁的要求只是不少于在“五月花”时的工薪。

公司负责人林哈德接待了他，说：“我们不付给雇员 18.50 美元的周薪。我们的最低工资是 35 美元一周。你被录用了。”

财政服务公司的工作是季节性的。吉宁被派往阿特拉斯联合公司帮助搞财政审计。这是一家获利甚多的公司，它的钱都是从收购濒临破产或已经倒闭了的企业中得来的，它的经营范围包括旅馆、货轮、冷冻食品、公用事业等等。吉宁在这里工作常常需要加班加点，在 3 个星期里，他每天只能睡不到两小时的觉。任务完成后，他找到了林哈德：

“能否给我的工作作个鉴定？”

“你这是什么意思？”

“一个星期加起来只有 9 小时的睡眠时间，还不知道这工作是否长久。我需要明白，这样才能回家放心睡个好觉。”

自然，他得到了这份工作，真的回家睡了个好觉。

作为一个财政服务公司的会计师，经常从一个企业到另一个企业进行审计，工作的涉及面广，这无疑使吉宁分析问题与解决问题的能力有了很大的提高。在赖布德兄弟的公司工作了 6 年，通过考试，吉宁成为一名合格的审计师。这时，发生了珍珠港事件，美国青年纷纷要求上前线，吉宁却因近视而落选。但他并不死心，听说美国罐头公司打算建一鱼雷工厂为战争服务，便立即向他们申请工作，因为他曾给这个

公司作过审计，所以很快就得到了录用通知。接下去的4年，吉宁都是在美国罐头公司的新产业里度过的。这里的工作异常忙碌，他被委认从事两个新建海军军火工厂的财会和合同签订工作，并帮助近600人进行工作分工、参与新鱼雷的设计定型工作，与政府官员打交道以得到某些合同的许可证等。由于经常得穿梭于圣路易市、芝加哥、华盛顿和纽约大本营之间执行报告工作进程的任务，吉宁每周有4天是在火车上度过的。

战后，美国罐头公司把工厂卖给了政府，并为吉宁提供了一个助理审计师的职位，他愉快地接受了。但是，当他处理完鱼雷厂的财务扫尾工作再回公司报到时，发现自己已被列入“多余雇员”之列，工资也砍掉了许多。

由于刚刚度过经济萧条时期，如果没有异乎寻常的勇气，人们是不敢随便调换工作的。但面对不公正和不诚实的待遇，吉宁毅然决定离开，并先后寄出去了300多封求职信。六七家公司约见了，其中4个公司向他提供了录用机会。从那时起，吉宁再也没有失业的恐惧感了。为了留在芝加哥地区，他选择了年轻的贝尔·豪威尔公司，出任这家公司的审计师，年薪11000美元，比初到美国罐头公司时还多。

贝尔·豪威尔公司是一家制造照相机、眼科医疗设备和其他精密仪器的公司。它的创始人和总经理是约瑟夫·麦克纳勃，这是位企业管理的铁腕人物，后来成为美国国会议员的查尔斯·帕西是公司执行副总经理。他一开始就与吉宁紧密合作，把当时最新的管理方法引入贝尔·豪威尔公司，努

力使公司跟上战后经济高速发展的步伐。

老板约瑟夫·麦克纳勃是个自学成才的英才。战争期间，他白手起家，创建了贝尔·豪威尔公司，为政府制造精密镜头，战后，他又迅速而成功地完成了“军转民”的过渡。但他脾气暴躁，变化无常，常常二话不说便解雇那些不合他心意的人。不过，在吉宁看来，麦克纳勃又是一个极公正的人。

在进入公司的第一年年末，吉宁与老板发生了冲突，他几乎认为自己的饭碗难保了。

事情的起因是麦克纳勃对政府物价局限制公司产品的价格很不满意，因为价格标准公式没有包括间接性开支，如基建工程、一般研究和发展费用等，而贝尔·豪威尔公司在这方面的开支极大。麦克纳勃传话要吉宁根据他的意思填写物价管理局的表格。若按老板的意思去做，吉宁必须捏造数字，这是吉宁最不愿为之的事情。几经解释，老板丝毫听不进去，他只要他认为满意的价格。于是未经约定，吉宁来到了老板的办公室：

“我不会把您的错误数字或其他什么人的错误数字填入表格。我告诉您我要去华盛顿，向物价管理局讲清楚这件事。”

还没等老板作出反应，吉宁已离开办公室。

在华盛顿，吉宁花了一个星期的时间得到了他认为是公正合理的答复：贝尔·豪威尔公司的所有产品被允许提价8%。

回到公司后，麦克纳勃只言不提吉宁干的事，但从此以后，吉宁再也没有遇到老板给自己的麻烦了。对于吉宁来说，