



挖掘商人独行经营的发家奇术

商人的致富人生和智谋商略是当今人们攫取财富、发家兴业的活教材

十大商人 发家秘笈

SHI DA SHANG REN

FA JIA MI JI

碧冷/著

【最新图文珍藏版】

当代世界出版社

【十大商人发家秘笈】

Shi da shang ren fa jia mi ji

碧 冷 编著



△钩沉三千年来商家的成功秘诀

△凸现十大商人的个人特色

△剖析历代富商巨贾的经验教训

当代世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

十大商人发家秘笈 / 碧冷编. —北京: 当代世界出版社, 2005.1

ISBN 7-80115-882-2 / K·142

I. 十… II. 碧… III. ①商业经营-经验-中国
②商人-生平事迹-中国 IV. ①F72②K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 131745 号

十大商人发家秘笈

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号(100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010)83908404

发行电话: (010)83908410(传真)

(010)83908408

(010)83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京秋豪印刷有限责任公司

开 本: 850×1168 毫米 1/20

印 张: 24

字 数: 280 千字

版 次: 2005 年 1 月第 1 版

印 次: 2005 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 1~12000 册

书 号: ISBN7-80115-882-2 / K·142

定 价: 29.80 元

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系调换。

版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载!

前言

Qian Yan

在浩瀚的历史长河中,风流人物层出不穷,从商人这个行当出现起,富商巨贾就一直成为时代的弄潮儿,吸引着人们的眼球。

十大商人范蠡、吕不韦、张謇、盛宣怀、胡雪岩、徐润、荣氏兄弟、曾宪梓、李嘉诚、王永庆,是纵横商场的佼佼者,他们在商海翻波掀浪,富甲天下。其中,白手起家、勤俭致富者有之;历经艰险、勇于开拓者有之;工于心计、借梯生财者有之;嗜钱如命、巧取豪夺者有之;诚信经营、重信誉、取财有道者有之……。十大商人,或官商,或儒商,或地道的大老板,各有各的经商谋略,各自在商场展示了飞扬的风采,他们的发家有其相同秘笈,也有其不同凡响的个人特色。

十大商人在剧烈的商海竞争中崛起,他们的发家秘笈,是其智慧的体现,也是他们出人头地的秘密,他们的致富人生和智谋可堪称为当今人们攫取财富,发家兴业和做强做大的范本。

本书总结十大商人成功的发家秘诀,挖掘他们的独门经营和发家奇术,忠实地再现他们成为一代富商巨贾的历程。不仅能给立志于商海中的人们以经验和教训,也能给他们以深思、启迪和警戒。毕竟十大商人在自己的人生旅途中写下了重重的一笔。

碧 冷

2005 年月 1 月 6 日于北京香山

目 录

Mu Lu

第一章 范蠡——中华商祖

千古潇洒莫过范蠡,功名、财富、美人三者兼得,义勇、智谋、气魄集于一身,被尊为“中华商祖”。他的一生三次变迁,虽身逢乱世,路途坎坷,然每一次变迁都达到了人生事业的巅峰,堪称成功人生的典范。他从军事家到实业家,直至天下巨富,树业之辉煌,无人可比,其用兵经商的深谋远虑,把握人生的大智大勇,为富仁厚的完美人格至今为人称赞。

1. 位居朝臣 为国经营	/ 2
2. 辞官三迁 潜游商海	/ 4
3. 兵法之道 经商之本	/ 6
4. 计然之策 治家之宝	/ 9
5. 候时转物 择时择机	/ 12
6. 天时地利 择而用之	/ 15
7. 勘察商情 知彼知己	/ 17
8. 多元相济 综合经营	/ 19
9. 高瞻远瞩 把握契机	/ 22
10. 囤积居奇 聚散适宜	/ 25
11. 行商行善 经商上策	/ 28
12. 三聚三散 富行其德	/ 30

第二章 吕不韦——官商典范

吕不韦可谓是一位生意场上的厚黑大师，凭借其独特的生意经，成为富商大贾。同时，吕不韦又是一个不惜本钱进行政治投资的政治商人，最终封侯拜相，权倾天下！他的一生是投机的一生，无论是经商还是从政，他都依赖敏锐的眼光，非凡的魄力和灵活的手段抓住了一个又一个的机会，成就了自己的事业。

1. 人仕无门 另辟蹊径	/ 35
2. 出师不利 矢志不移	/ 38
3. 追逐利润 坑蒙拐骗	/ 41
4. 攀结姻亲 财色兼收	/ 43
5. 慧眼识玉 变废为宝	/ 46
6. 冒死违禁 险中取财	/ 49
7. 雪中送炭 善烧冷灶	/ 52
8. 自买自卖 造势成名	/ 55
9. 一张一弛 进退适宜	/ 58
10. 勇抓时势 倒买倒卖	/ 61
11. 巧用战争 开辟财源	/ 64
12. 奇货可居 富可敌国	/ 66
13. 稳固靠山 用计美人	/ 69
14. 群商吊唁 树立威名	/ 72
15. 垄断消息 囤居货源	/ 75

第三章 张謇——下海状元

状元弃官从商,开办实业,是前无古人的新鲜事。张謇虽官居翰林,却以求实存真的态度和洞悉时事的敏锐眼光,发出了“实业救国”、“教育救国”的呼声。他弃官从商,开风气之先,兴办大生纱厂,不足十年,以每年催生两个企业的速度,构建起宏大的“大生企业集团”,堪称世界上一流的企业家,被誉为“中国第一个实业大王”。毛泽东说,讲轻工业,不能忘记张謇。

1.状元经商 实业救国	/ 80
2.步履维艰 艰难起家	/ 83
3.困境求生 背水一战	/ 86
4.以俭养富 禁止铺张	/ 89
5.改革弊端 强化竞争	/ 91
6.降低消耗 注重质量	/ 94
7.推行植棉 自供自给	/ 96
8.坚持改良 促进生产	/ 98
9.加强管理 健全制度	/ 101
10.注重商标 创立品牌	/ 104
11.避实就虚 多方联手	/ 106
12.广泛置业 配套发展	/ 109
13.实业教育 人才为本	/ 112
14.抓住机遇 牛耳东南	/ 115
15.孜孜以求 勋业长青	/ 118

第四章 盛宣怀——洋务商人

盛宣怀是中国近代著名的洋务派大商人。他科举失利,追随洋务,注重经世致用之学,投身于李鸿章幕下,以一个幕友的身份一跃而创造了中国历史上独一无二的商业帝国。他一生创办和经营了一系列洋务企业,为中国资本主义工商业的发展作出了杰出的贡献,在中国近代工商业发展史上,占有极其重要的地位,可谓洋务商人之最。

慈禧太后说,盛宣怀是中国不可缺少的人物。盛宣怀的一生活动就是一部翻腾的中国近代史。

1. 科举无望 入幕图治	/ 122
2. 他山之石 可以攻玉	/ 125
3. 股海弄潮 以奇用兵	/ 128
4. 洞悉形势 迎接挑战	/ 131
5. 内部整顿 革弊救局	/ 133
6. 另起炉灶 进军煤铁	/ 136
7. 三载考绩 黜陟幽明	/ 139
8. 不言放弃 愈挫愈勇	/ 142
9. 兵贵神速 先入为王	/ 144
10. 全力以赴 振兴商局	/ 147
11. 借刀杀人 强势压敌	/ 149
12. 入主纺织 力挽败局	/ 152
13. 开创先河 首办银行	/ 155
14. 慧眼独具 另辟市场	/ 157
15. 培养人才 开办学堂	/ 160

第五章 胡雪岩——红顶商人

胡雪岩出身贫困,以助人得势,后经商致富。并与洋务派官僚左宗棠相交,得以为官。在动荡的年岁里,他凭着独到的见识与手腕,成就了奇伟的商业王国。由于屡建功勋,被皇帝赏给二品顶戴,赐黄马褂,但他并没有放弃经商,始终保持亦官亦商的身份,人称“红顶商人”。

1.巧用计谋	欲擒故纵	/ 165
2.借钱助人	经营靠山	/ 168
3.借势谋利	白手万金	/ 171
4.空手搏击	借鸡生蛋	/ 174
5.以名生财	财源滚滚	/ 178
6.货真价实	童叟无欺	/ 181
7.结交权贵	投其所“需”	/ 184
8.借势经营	乘势而行	/ 187
9.无本起家	聚钱有术	/ 190
10.临危相助	善趋冷门	/ 194
11.仗义守信	诚交天下	/ 196
12.抢占商机	兵贵神速	/ 199
13.违律融资	勇冒风险	/ 202
14.打击对手	捏其软肋	/ 204
15.宽以待人	不求苟全	/ 208
16.施财扬名	广结善缘	/ 210

第六章 徐润——地产大王

徐润是晚清时期广泛从事各项经营活动的大商人。他以买办起

家,又投入洋务派企业,还在各行各业广泛投资,尤以投资房地产闻名于世。在房地产经营方面,徐润数次受挫,并不顺利,但他不甘心失败,屡挫屡起,仍不失为近代有名的房地产商人。他先后和外商、华商办过业广房产公司,先农房产公司、上海地丰公司、广益房地产公司、宝源祥房产公司等,人称“地产大王”。

1.勤勉好学 得委重任	/ 215
2.搜集商情 扩大贸易	/ 218
3.纳资捐官 借势发展	/ 221
4.入主洋务 筹资招股	/ 224
5.权衡利弊 以小吞大	/ 227
6.企业决策 当断则断	/ 230
7.顺势创机 投资地产	/ 232
8.层层抵押 东拉西借	/ 235
9.破釜沉舟 东山再起	/ 238
10.商海沉浮 锲而不舍	/ 240
11.深入企业 展拓市场	/ 243
12.品质立足 品牌立市	/ 246
13.瞅准时机 多元经营	/ 249
14.选优留学 彰阐新学	/ 252

第七章 荣氏兄弟——资本家首户

凭着 1500 元钱,荣氏兄弟跻身于商界,开钱庄办粉厂,荣家兄弟“吃着两头”、“再做一局”。欧洲开战,抓住时机,使“兵船牌”面粉出国门;申新投产,“一件棉纱赚一只元宝”。毛泽东说,“荣家是中国民族资本家的首户,中国在上世界上称得上‘财团’的只他们一家。”

1.巧寻商机	兴办实业	/ 257
2.赤手空拳	筹建新厂	/ 260
3.谣言中伤	机智应对	/ 262
4.求贤若渴	重金相聘	/ 265
5.冒险添机	逆境重生	/ 268
6.抓住战机	抢占市场	/ 271
7.注重品质	以优取胜	/ 273
8.吃着两头	再做一局	/ 276
9.御人有术	合力发展	/ 279
10.所赚利润	悉数投资	/ 282
11.盘吃大鱼	善玩钱术	/ 284
12.负债经营	拴紧银行	/ 287
13.人弃我取	将旧变新	/ 289
14.人惟求旧	器惟求新	/ 293
15.革新自生	提倡创新	/ 295
16.内部改革	重塑企业	/ 298
17.仁爱有加	以德服人	/ 301
18.重视人才	加强培训	/ 304

第八章 曾宪梓——推销奇才

曾宪梓是华人富豪中白手起家的典范。在不到30年的时间里,他凭借自己的聪明、勤奋和不折不挠不服输的精神,独创领带王国,被人誉为领带大王。曾宪梓独特的人才观念、管理方式和为人处世的经验,一直为人们称颂,他不仅是华人富豪的佼佼者,也是自立自强的榜样。

1.挑战强手	追求卓越	/ 308
2.吃苦耐劳	推销有术	/ 311

3. 悉心思虑	开创品牌	/ 314
4. 强手出击	广告开路	/ 317
5. 品质第一	保牌取胜	/ 320
6. 拓展市场	借名扬名	/ 323
7. 开辟专柜	借架搭台	/ 326
8. 品牌延伸	多元发展	/ 329
9. 攻占市场	巧妙定价	/ 332
10. 先入为主	造势扬名	/ 334
11. 执事以信	以诚举业	/ 337
12. 事必躬亲	勤勉持业	/ 340
13. 先取其心	后取其才	/ 343
14. 功成名就	不忘反哺	/ 346
15. 严于纪律	治业有方	/ 349

第九章 李嘉诚——华人首富

李嘉诚是现代儒商的典范,他把儒家的情义与西方的进取精神很好地结合在一起,外圆内方,刚柔相济,游刃有余。他视野开阔,善抓机遇,左右开合,一步一步做大局面,从而有华人首富之称。

1. 披星戴月	砺志“抢学”	/ 354
2. 悉心观察	灵活推销	/ 357
3. 明断时势	迅速转行	/ 360
4. 克勤克俭	艰苦创业	/ 363
5. 直面挫折	以诚解危	/ 366
6. 巧用“丑闻”	将计就计	/ 369
7. 抢占商机	先声夺人	/ 371
8. 商海弄潮	诚信为佳	/ 374

9.远见卓识 挺进地产	/ 378
10.谨慎入市 稳健发展	/ 381
11.人弃我取 趁低吸纳	/ 384
12.以小博大 以弱制强	/ 387
13.兵不血刃 蛇吞大象	/ 390
14.富而不奢 俭朴如初	/ 394
15.知人善任 中西合璧	/ 397
16.强强联合 共谋发展	/ 400
17.猛龙过江 借壳上市	/ 404
18.善行义举 巧树形象	/ 406

第十章 王永庆——经营之神

在世界石化行业，一提到台湾台塑集团董事长王永庆几乎无人不晓。从白手创业到创建台湾规模最大的企业集团，从贫穷得无立锥之地到台湾首富，从一个米店小伙计到拥有世界华人十大富豪之一的盛名，王永庆之所以成功自有其独特的经营理念和个人魅力。他是台湾商界的精神领袖，也是华人圈里的经营之神。

1.追求品质 优质服务	/ 410
2.屡败屡战 奋斗不止	/ 413
3.有胆有识 魄力非凡	/ 416
4.反道而行 扩大规模	/ 419
5.出资办厂 各取所需	/ 422
6.着眼全局 有退有进	/ 425
7.乘势而为 随机而上	/ 428
8.趁乱取利 乘隙而入	/ 430
9.强硬手段 注重压力	/ 433

10.降低成本 提高绩效	/ 436
11.“慳吝”钱财 处处节俭	/ 439
12.绩效薪酬 奖励员工	/ 442
13.创造利润 员工共享	/ 445
14.精诚合作 共存共荣	/ 447
15.重誉守信 一诺千金	/ 450
16.适才适用 人尽其才	/ 453
17.课程训练 提高技能	/ 457
18.五顾茅庐 求贤若渴	/ 460
19.开办学校 储备人才	/ 463

【十大商人发家秘笈】

Shi da shang ren fa jia mi ji

第一章

范蠡——中华商祖



千古潇洒莫过范蠡，功名、财富、美人三者兼得，义勇、智谋、气魄集于一身，被尊为“中华商祖”。他的一生三次变迁，虽身逢乱世，路途坎坷，然每一次变迁都达到了人生事业的巅峰，堪称成功人生的典范。他从政治家到天下巨富，树业之辉煌，无人可比，其用兵经商的深谋远虑，把握人生的大智大勇，为富仁厚的完美人格至今为人称赞。

1、位居朝臣 为国经营

[导语]

范蠡是春秋战国时期的杰出人物，他的一生富于传奇色彩。但纵观其一生，是经营的一生。即使在越国辅佐勾践时，他也充分表现了自己的经营才能。可以说勾践能够复国无不得力于范蠡的苦心经营。

[事例]



由于越王勾践刚恢复自用，被困会稽山，最后只得听从范蠡的劝告，去归降吴国，并接受了一系列屈辱的条件，目的是以求东山再起。

在吴三年，范蠡首先思考的是，怎样才能加深吴王君臣间的矛盾，诱发伯嚭和伍子胥的争斗，怎样才能让吴王觉得勾践臣服于他；怎样才能充分利用伯嚭达到麻痹夫差的目的。为达目的，他临行之前，嘱咐文种，每月派人给伯嚭进献珍贵礼物……

范蠡陪勾践回到越国后，常和文种讨论治越之术。他认为，对一个弱小国家来说，重视粮食生产乃为“治国之道”，因为“民以食为天”。他还常

对越王说：“政策要取信于民，须要有一个从言到行的过程。上行则下效。因此要从‘上’做起。”为此勾践“卧薪尝胆”，平时还亲自到地里和百姓一起耕作，夫人也亲自养蚕、织布，越国的农业便日渐发达起来。

范蠡还建议越王广辟财源以充盈国库。他听说会稽有两处鱼池，经过实地考察后，便对勾践说：“蓄鱼三年，其利于万，越国当盈。”勾践依言而行，越国渔业发展，对经济复兴起了很大作用。

范蠡一方面辅助勾践厉兵秣马，以振军威，发展农业以强国力；另一方面，他时刻不忘贿赂吴王、伯嚭，打消吴国的戒心，并消耗吴国的实力，使吴王在懈怠中一步一步走向灭亡的深渊。

公元前 475 年，越军攻到姑苏城，围困吴军 3 年。到公元前 473 年，吴军彻底失败，夫差躲在姑苏山上，犹如笼中之鸟，吴国终于灭亡了。

[点评]

范蠡充分利用自己的经营才能，在越国的对外关系方面、生产方面悉心运作，大大提高了越国的国力，削弱了吴国的势力，终使勾践得以复国。

[运用]

市场环境是不断变化的。作为商者，应该顺应时势，顺应潮流，才能在竞争中占有一席之地，如果违背潮流只能被淘汰出局。在美国，汽车业长期以来一直在世界上处于领先的地位，但一味求大求阔，使得许多低收入的顾客不敢问津。然而随着石油危机的出现，更多人垂青于小型节油汽车。日本汽车行业抓住这个机会，针对美国汽车的弱点，顺应时势，迅速推出自己的小型节油型车，一举而打败美国。

胜者为王，败者为寇。胜者制胜的理由就是适应时变，更新求生，而败者大都自以为是，脱离市场，遂失机遇。

范蠡