

阅读对象

少年儿童



Qi ye jia

企业家的故事

影响孩子一生的42个故事

YING XIANG
HAI ZI YI SHENG
DE SI SHI ER GE
GU SHI



蓝天出版社

【中国故事】

【中国故事】



中国故事

企业家的故事

影响孩子一生的42个故事

KANG XIAOQING
HAI ZI YU CHENG DUO
DE JING DI GONG SI
GUAN LI

中国故事

中国故事





企业家的故事

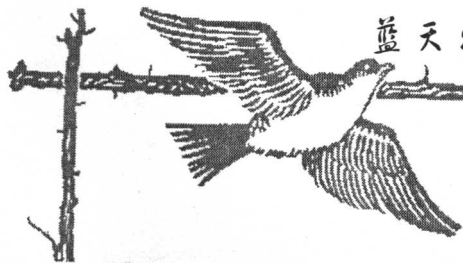
影响孩子一生的 42 个故事

韩玉/编著

YING XIANG
HAI ZI YI SHENG
DE SI SHI ER GE
GU SHI



蓝天出版社



图书在版编目(CIP)数据

影响孩子一生的 42 个故事/韩玉编著.—北京：蓝天出版社，
2004.4

ISBN 7-80158-483-X

I .影... II .韩... III .故事-作品集-中国-当代 IV .1247.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 034639 号

总 策 划 青龙文化

责任编辑 薛虹

封面设计 青龙文化

出版发行 蓝天出版社

印 刷 北京柯蓝博泰印务有限公司

开 本 850×1168 毫米 1/32

字 数 170 千字

印 张 54 印张

印 数 5000 册

出版日期 2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月第 1 次印刷

书 号 ISBN7-80158-483-X/Z·199

定 价 72.00 元(全六册)



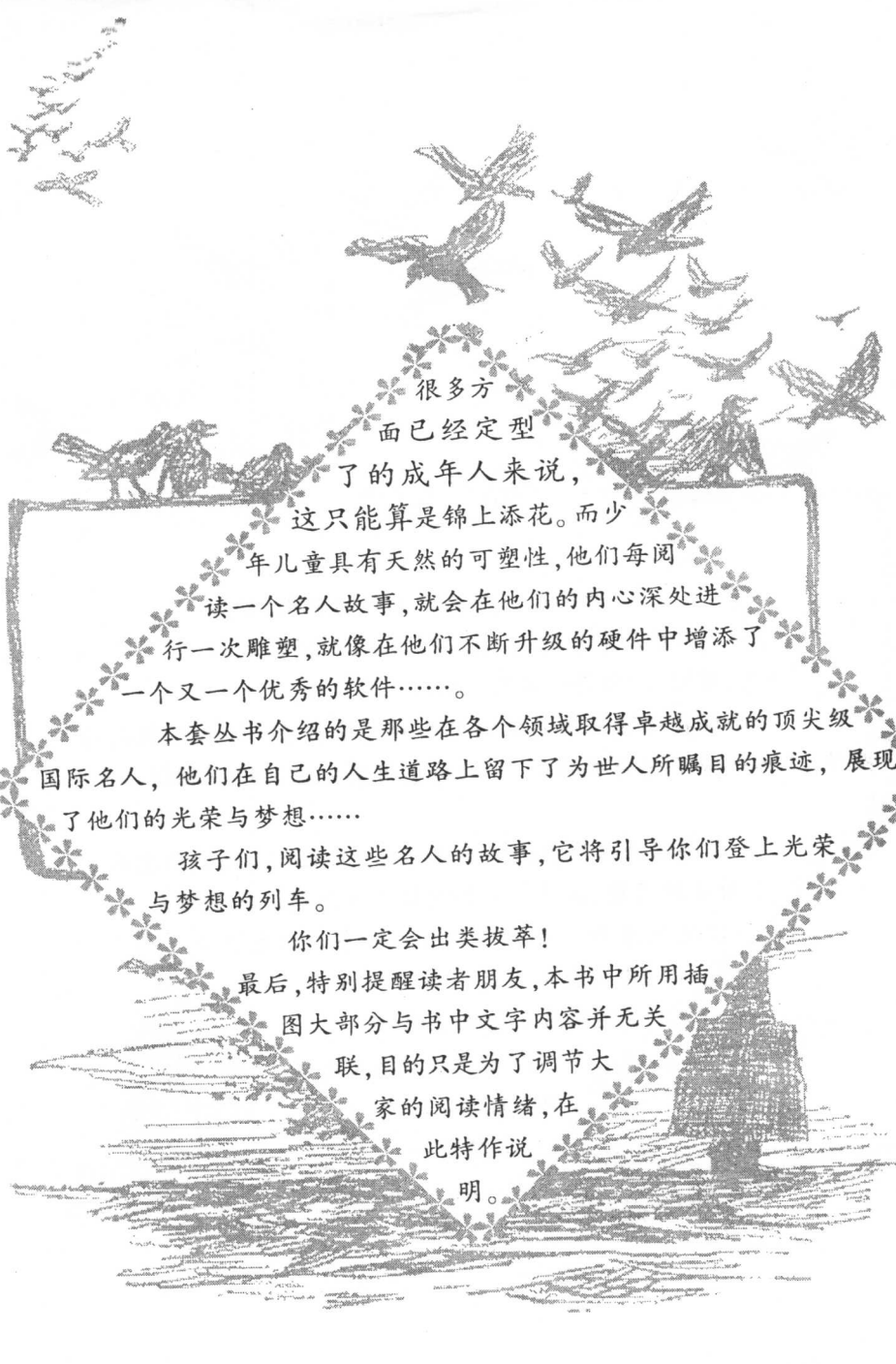
* 前 * 言 *

21 世纪是一个充满竞争的世纪,少年儿童是未来的主人,在他们儿时所形成的兴趣、爱好、志向将印证在他们未来的一生。

而现在普遍采用的填鸭似的教育给孩子们造成了极大的痛苦,正如一头不想喝水的牛,人们总想用蛮力把它的头按到水中去喝水……。

怎样影响孩子们的兴趣与爱好,使他们有远大的志向和健康的思想,这是大家都想解决的问题。解决的方法其实很多,我们用名人的故事来启发孩子们,其实也不乏是一种好的方法,并且是被很多人印证了的。

有人认为阅读名人故事是成年人的事,
其实对一
个



很多方面已经定型了
的成年人来说，

这只能算是锦上添花。而少年儿童具有天然的可塑性，他们每阅读一个名人故事，就会在他们的内心深处进行一次雕塑，就像在他们不断升级的硬件中增添了一个又一个优秀的软件……

本套丛书介绍的是那些在各个领域取得卓越成就的顶尖级国际名人，他们在自己的人生道路上留下了为世人所瞩目的痕迹，展现了他们的光荣与梦想……

孩子们，阅读这些名人的故事，它将引导你们登上光荣与梦想的列车。

你们一定会出类拔萃！

最后，特别提醒读者朋友，本书中所用插图大部分与书中文字内容并无关

联，目的只是为了调节大家的阅读情绪，在

此特作说明。

目

录



第一章

慈善的石油“恶魔”

洛克菲勒

- 老约翰·戴·洛克菲勒 / 1
小约翰·戴·洛克菲勒 / 12
约翰三世与他的祖传衣钵 / 17

第二章

“钢铁大王”卡耐基

- 少年卡耐基 / 37
年轻的小资本家 / 50
“钢铁大王” / 55





第三章 “快乐使者”迪斯尼

梦魔般的少年 / 73

艰苦创业 / 81

米老鼠的诞生 / 96

《白雪公主》 / 101

迪斯尼乐园 / 104

迪斯尼世界 / 112

第四章 经营管理之“神”松下幸之助

早年的奋斗 / 117

加速发展 / 130

战后重建 / 142

晚年生活 / 155





第五章

“汽车之父”福特

少年壮志 / 162

研制汽车 / 175

成立公司 / 190

抵制战争 / 201

最后岁月 / 206

第六章

电脑“天皇”比尔·盖茨

软件神童 / 211

崭露头角 / 221

挑战 IBM / 229

连战告捷 / 240

注视中国 / 248



目

录

第七章 “军火大王”杜邦

“根”在法国 / 250

崭露头角 / 257

军火王国 / 269

今日杜邦 / 277



第一章 洛克菲勒

Luo ke fei le

第一章



慈善的石油“恶魔”洛克菲勒

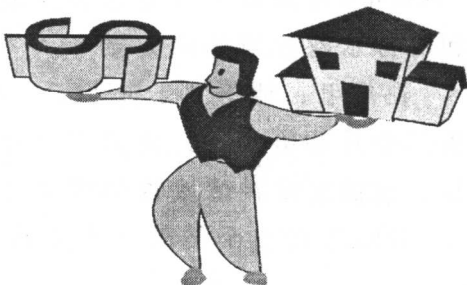


老约翰·戴·洛克菲勒

在美国无线电公司大楼56层洛克菲勒家族办公处，有一尊尺寸比真人小一些的约翰·戴·洛克菲勒的半身铜像，这尊铜像描绘出这位奠基人高龄时期的风貌：消瘦，有皱纹，神态严肃，但脸上带有一丝苦笑，眼中发出一线微光。

仿佛他默默不语地满足于自己的背景、地位长久的生活历程，看到一些追随其足迹的人士的细瑕微疵而暗中自娱。

但他肯定不是天生的商业天才、靠剥削致富的资本家和百万富翁。事实上，在他童年时代几乎没人能看出他身上有什么特征，预兆他日后会成为何等人物。



引导少年儿童走上成才之路



企业家的故事

Zi ye jia de gu shi

约翰·戴·洛克非勒于1839年7月8日出生在纽约州一个偏僻的小镇上，当时美国诞生只不过60多年。他由一位虔诚的基督教徒的母亲抚养大，由一位不虔诚的花花公子父亲，教育成长。

他父亲当时在西部尚未开发的原野上赶着一辆上面有篷盖的兽车出售江湖药品。经济上，这一家有过兴衰起伏，他们住在克利夫兰附近，五个儿女中最大的男孩约翰16岁就出去在商业世界中发挥他自己的潜力。

他决意不升大学，在将毕业之前不久就放弃中学学业。在中学里，同班同学都叫他“戴根”，因为他笃信宗教，按时上礼拜堂。为了准备找到工作，他上过克利夫兰的福尔索姆商业学院的一个为期四个月的班，学会计和簿记。

然后挨门挨户地寻找他的第一份工作。在三个星期之后他找到了，但仅仅是试用，这件事他恭恭敬敬地在他上班的第一星期买来的个人账本上写上：“1855年9月26日，开始在俄亥俄州克利夫兰的休威特和塔特尔商行当簿记员。”

在那里，他不拿工资干了三个月后才被正式雇佣，头三个月补给50元，此后定为每月25元。1856年1月1日，他被安排在休威特和塔特尔呆一年，全年300元。

1856年在整个美国，大多数人家用蜡烛照明，只



记录青少年成长的阶梯



第一章 洛克菲勒

Luo ke fei le

有富裕人家才买得起鲸油或者一种新发现的煤油。克利夫兰当时是一个新兴的正在迅速扩展的城市，是东部和西部之间的一个运输中心，休威特和塔特尔商行是克利夫兰兴旺发达的几家代理行和产品运输行之一。

他和两位合伙人一起在前面办公室工作，观察着做生意的一切经络，也暗地为自己总结出一套好的业务政策：诚信、名声和注意细节。

大概是洛克菲勒对商界的一种天生的预感，工作第一年的5月，他第一次从事了房地产投资。

1856年9月3日，他贷给休威特和塔特尔雇主1000元，并取得他们开具的借据，年息10%。

工作满一年他挣得了300元，花去的1分1角都记在私人分类账本的项目下：捐款、膳食、洗衣、租马、杂项等等。那一年他开销过了头。他写道：“支出超过薪水23元2角6分。”

两年以后，他在休威特和塔特尔商行工作的时候，就以中间商的身份向父亲、母亲和弟弟威廉借钱，全



引导少年儿童走上成才之路



企业家的故事

Zi ye jia de gu shi

用来投资在猪肉和猪油上。

第二年他因年薪问题，跟休威特和塔特尔商行分道扬镳。约翰·戴·洛克菲勒要一年800元，而雇主们却认为他不值700元。

因此他决定辞职不干，另谋高就，他开始和莫里斯·克拉克合伙经商。克拉克是年纪比他大10岁的一位英国移民，可是要合伙，洛克菲勒必须拿出2000元去参加克拉克的资本投资。由于自己的积蓄不够，他向父亲告贷1000元。父亲同意了：“可是约翰呀，利率是1分。”

这是父亲贷给儿子的许多笔巨款中的第一笔，但他始终按现行利率计息。父亲特别喜欢在出其不意时向儿子提款，目的只是为了要看看洛克菲勒付不付得出，随后再借钱给儿子。在后来的岁月里，洛克菲勒接受了父亲教他经商的这些“实际方法”。



后来，洛克菲勒在高龄时对他的孙子纳尔逊说，自己早年受到的训练和纳尔逊所受到的截然不同。当他还是一个小孩子的时候，父亲曾经教他从高椅子上纵身跳入父亲的双臂。可有一次父亲把胳膊移开了，



铺设青少年成长的阶梯

第一章 洛克菲勒

Luo ke fei le

洛克菲勒就栽到地上，而父亲严肃地对他说，“要记住呀，决不要完全信任任何人，甚至包括我在内。”

1859年3月18日，克拉克和洛克菲勒合开的经纪商行在克利夫兰河街32号开张了。洛克菲勒那时不过19岁。克拉克当“外场”，对付顾客和委托商品，洛克菲勒依然大部分时间干“内场”，经管账目和业务资金。他精于此道，沿袭了他做记账员时精细的传统。

克拉克和洛克菲勒在商行一开张就努力干，干得很好，生意兴隆。开业的第一年年底，约翰就分得2200元净利。

1859年8月27日，埃德温·L·德雷克钻入大地，在离克利夫兰不到75公里的地方打了第一口油井。这一年兴起了石油热潮，正像十年前的采金热潮一样。

一批克利夫兰商人决定要调查一下这项新富源获得的可能性，他们选中洛克菲勒这位精明能干的青年商人去亲自巡视油田，回来向他们汇报。

他却认为那里一片混乱，乌烟瘴气，并且建议说稳健的商人不会在石油生产上投资。但他估计在炼油方面很可能有利可图，可这门生意也有很大的风险，劝人家不要去搞。

可是，三年之后，业已来到克利夫兰的另一个英国人萨姆·安德鲁斯找上他的合伙人莫里斯·克拉克。

此人当时在一家用煤炼油的炼油厂工作，他告诉



引导少年儿童走上成才之路



企业家的故事

Zi ye jia de gu shi

克拉克他发现了更好的方法，用硫酸把石油炼成火油。可是他需要金钱开设一家自己的炼油厂。

结果是，获得额外利润的克拉克和洛克菲勒商行投资4000元，作为萨姆·安德鲁斯要经营的炼油厂的一半资本。洛克菲勒甚至不屑列名于这家新商行，只称为安德鲁斯—克拉克公司。

新公司发展时，因为萨姆·安德鲁斯确实有一种炼油的高超方法，要求克拉克和洛克菲勒商行提供更多的资本。洛克菲勒就又跑出去借钱。

可是在第二年期间，莫里斯·克拉克和洛克菲勒友好地分道扬镳了。

他们俩在业务政策上的争执已变得无法调和。克拉克反对比他年轻的同伙对放账给顾客太刻板，同时却让母公司冒相当大的风险去借成万的款子扩充石油生意。

因此于1865年两人决定分手，把他们的合伙关系也一分为二，互相争购商行在安德鲁斯—克拉克公司的股权：出价最高的人将取得石油生意，另一个人就保留那家代理商行作为个人所有，外加出价最高的那一笔钱。

结果洛克菲勒毫不踌躇地出72500元的高价取得了石油生意。

1864年，他曾向劳拉·塞利斯蒂亚·斯佩尔曼求婚。



建设青少年成长的阶梯



第一章 洛克菲勒

Luo ke fei le

她是克利夫兰一位富商的女儿，受过很好的教育，当过教员，热烈赞成废除黑奴制度，笃信公理会教义。

1864年4月8日，他买了订婚的金钢钻戒指，买价180元。同年9月8日的婚礼费记为20元；结婚证1元1角。新婚蜜月去观赏尼亚加拉瀑布7角5分，替新娘买一个垫子另外花7角5分。甚至3分钱邮费也没有在分类账上漏掉。

洛克菲勒对石油生意的专注，很容易从他婚后初年的第二册分类账本上看到：“因回家吃饭晚付劳拉2元……晚回家吃饭2角5分……7角5分……2角5分……”

新的洛克菲勒——安德鲁斯商行马上开始扩充。洛克菲勒自告奋勇照顾“小细节”，诸如油桶成本、储油设备、运输之类，当然还照顾资金调拨和市场推销。

当时石油业的困难是显而易见的：生产过多，供应过多，价格猛跌。

具有逻辑和分析头脑的洛克菲勒开始应付一切挑战，出售较好产品，扩大市场，首先是削减成本，以便能够安全地降低价格。他向银行借款，扩大萨姆·



引导少年儿童走上成才之路

