

营

销

好奇心是摇钱树

孙华强 戴春芳 编译

山东人民出版社

艺

术

系

列



营销艺术系列

好奇心是摇钱树

孙华强 戴春芳 编译

JH 25 68

山东人民出版社

1993年·济南

鲁新登字 01 号

营销艺术系列

好奇心是摇钱树

孙华强 戴春芳 编译

*

山东人民出版社出版

(济南经九路胜利大街)

山东省新华书店发行 济南市中印刷五厂印刷

*

787×1092 毫米 36 开本 $7\frac{1}{9}$ 印张 1100 千字

1993 年 5 月第 1 版 1993 年 5 月第 1 次印刷

印数 1—10000

ISBN7—209—01357—1

F·417 定价:4.80 元

序

世界上伟大的科学家都是好奇心强烈的人。好奇心是一切发明创造之母。牛顿从苹果坠地发现万有引力定律；阿基米德在洗澡时认识到比重与体积的关系；伽利略通过望远镜遥望星空发现地球围绕太阳转动……这一切重大发现无一不是好奇心所发挥的神奇作用。他们抱着强烈的好奇心在平凡琐碎的自然现象中获得了令世人瞩目的重大发现，并因

此而彪炳千古。牛顿、阿基米德、伽利略是最聪明的人，他们善于从自然现象中寻求启示。机会对每人都是均等的，问题在于能否抓住它并加以利用，这就取决于一个人如何驱使好奇心。

从事实业也是如此，大凡有所作为的实业家都抱有旺盛的好奇心。他们决不放过他人视而不见、漠不关心的自然现象和社会现象。他们从事物的微妙变化中发现了“赚钱”的诀窍。赚钱，是一种赢利，是一种荣耀，更是社会所给予的一种奖赏。功成名就的实业大亨经常说，赚钱不过是一种结果而已。人称日本“经营之神”和“销售之王”的松下幸之助也深有体会地说：“不要只想着自己赚钱，要想对方是否也能赚到钱。让别人赚钱，你自己也就自然而然地赚到钱了。”松下先生对就赚钱是社会所给予的一种奖赏这句话的理解是非常深刻的。那么哪种人能有幸享有这种殊荣呢？无疑，社会理所当然把这种奖赏授予那些勤勤恳恳埋头苦干的人们。然而，大汗淋漓的苦干所赢得的奖赏，毕竟是有限的。社会应当把最高的奖赏授予有重大发明创造和敢于开拓新领域的人。因此，欲图在实业界一展身手的朋友，最好从现

在做起，在日常生活中磨炼，培育自己的好奇心，并在实业中加以灵活运用。

笔者热切期望读者能从本书大量的成功事例中获得启示和灵感，在各自的领域里奋发进取，财源茂盛，事业有成。这也是此书的目的所在。

目 录

一、每人都有一颗摇钱树	(1)
好奇心创造财富	(1)
好奇心是一种洞察力	(6)
好奇心使你的世界不断扩展	(9)
不同的好奇心造就不同的人生 ...	(10)
好奇心激发攻击型竞争心	(13)
好奇心孕育独创	(15)
好奇心使你超越常识,尝试新事物	(18)
好奇心培育真知灼见	(20)
好奇心是取得实业成功的原动力	(25)

二、把好奇心变成摇钱树的人们

..... (27)

好奇心造就的不动产大亨三泽千代治

..... (27)

○煞费苦心的“死亡宣告” (28)

○病榻上的奇想——无梁无柱住宅 ... (30)

○无人购买专利 (31)

○强地震为三泽住宅免费做了一次广告

..... (32)

○对装配式建筑构想的反叛——自由组合

式建筑 (34)

○向规格型大转换 (35)

○对 55 住宅计划勇敢挑战 (37)

○永不衰减的冒险精神 (38)

集企业家、发明家、经营者于一身的

“传呼大王”黄金富 (39)

○迷上了 BP 机 (39)

○创办星光传讯公司 (41)

○租机服务掀起“黄旋风” (42)

○发明八用传呼机 (43)

○玩 BP 机的“工作狂” (45)

与好奇心结下不解之缘的发明大王中松义郎

..... (46)

○立志做一个“文理人” (46)

○靠好奇心推销直升机 (48)

○感悟到了发明真谛 (49)

○中松磁盘使 IBM 折服 (50)

○在世界发明家竞技会上连连获奖 ... (52)

独树一帜的新兴产业带头人饭田亮 ... (54)

○美式足球的启示 (55)

○把安全当作商品出售 (57)

○改变人们的消费意识 (59)

○向科学警备转换 (61)

好奇心奠定的玩具业巨擘山内溥 (62)

○祖传的好奇心 (63)

○开发塑料扑克牌大获成功 (64)

○向注重技术的方针转换 (66)

○扑克牌使任天堂走出困境 (67)

○靠技术在竞争中取胜 (68)

从滑雪迷到廉价销售业滑雪王的

荻野祯武和胜郎兄弟 (71)

○追求有创意的生活 (72)

○创办滑雪用品商店 (73)

○廉价销售吸引了大批顾客 (74)

○广告宣传是体育迷最重要的信息源
..... (76)

○折价——与厂商巧妙协调 (77)

○满足顾客好奇心的多角化战略 (79)

执着的好奇心锻造的一代酒馆

王石井诚二 (80)

○走出校门当街头商贩 (81)

○为长见识多次改行 (82)

○白手起家创坪八 (84)

○把人体当“步行的广告塔” (87)

○失败了从头再来 (88)

创建汽车王国的机械迷亨利·福特 ... (90)

○从小就对机械感兴趣 (91)

○决意设计“四轮车” (92)

○不屈不挠的事业心 (93)

○开发面向大众的T型车 (95)

○编导机械芭蕾舞 (96)

○推行5美元一天的工薪制 (97)

用好奇心把城镇小厂培育成优质企业的

酒井秀树 (98)

○就职的公司濒临破产 (99)

○老职员发人深省的话语·····	(101)
○不依赖引进技术,独立自主搞开发 ·····	(102)
○借鉴他人智慧,勤奋学习 ·····	(103)
○永不满足现状·····	(104)
○改换公司的广告招牌·····	(105)
不断开拓新领域的数控专家	
稻叶清右卫门·····	(106)
○机械专业的天才·····	(106)
○开发数值控制装置·····	(108)
○稻叶军团大显身手·····	(110)
○石油危机的冲击·····	(111)
○利用对手的技术,渡过危机 ·····	(113)
○在屈辱中东山再起·····	(115)
巧妙利用母亲好奇心的私塾怪杰	
公文公·····	(116)
○大胆革新,与教科书分庭抗礼 ·····	(117)
○潜心施教,公文教学法魅力大 ·····	(118)
○经营教室,巧妙激发母亲好奇心 ···	(119)
○肩负使命,开设免费教室 ·····	(122)
○培养自信,公文教室风靡全国 ·····	(123)
甘冒风险的石油大王保罗·盖蒂 ·····	(125)

- 初为冒险采油人..... (125)
- 不到 24 岁成为百万富翁 (126)
- 不怕困难,甘冒风险 (128)
- 成为亿万富翁的秘诀..... (129)

童心不泯的“夏普的面孔”佐佐木正

- (130)
- 梦想当一名学者..... (131)
- 从神童到技术奇才..... (132)
- 引进头脑——强化技术力量的捷径
..... (135)
- 创办半导体工厂..... (136)
- 开发个人电脑..... (138)

以好奇心为起点向流通大王进军的

- 大久保真一..... (140)
- 刻苦学习经营之道..... (140)
- 对米店抱有危机感..... (142)
- 即使离婚,也要赴欧美学习 (143)
- 流产的送上门销售构想..... (144)
- 购买“成功的包装”..... (146)
- 只与熟识的客户合作..... (147)
- 进军日本流通界“大王”的雄心壮志
..... (149)

用好奇心开拓事业的信息传输业尖兵

- 矢内广..... (150)
- 不安分的大学生..... (150)
- 二十四页的创刊号..... (151)
- 搜集电影、戏剧、音乐信息..... (152)
- 年轻人只需要一次性信息..... (154)
- 不是出版业,是信息传输业..... (155)
- 开办售票服务..... (157)
- 抓住事业的精髓..... (158)

把办公室自动化引入中小企业的

- 经营高手铃木启允..... (160)
- 因病辍学..... (160)
- 叔父提出一览式传票会计系统构想
..... (161)
- 事业在召唤他..... (163)
- 成为经营高手..... (164)
- 开拓办公室自动化领域..... (165)
- 推行全方位经营方式..... (167)
- 业余爱好是著书立说..... (168)

好奇心强烈的信息处理业领路人

- 大川功..... (170)
- 身罹重病知生死..... (170)

- 中小企业的惨状历历在目..... (172)
- 收买出租车公司赚了大钱..... (173)
- 投身信息处理业..... (175)
- 对外派遣技术人员,公司发展迅速
..... (176)
- 采取应对工会组织的措施..... (178)

致力创建跨世纪企业的经营家

- 羽根田公男..... (181)
- 迈向 21 世纪的百年经营大计 (182)
- 父亲不是生意人..... (183)
- 在美国设立桥头堡..... (186)
- 坐阵指挥,扭亏为盈 (187)
- 进入会员制娱乐业..... (189)

三、利用好奇心的诀窍 (193)

- 对“否定技术”给予关心..... (193)
- 发挥专业优势..... (196)
- 不花代价捕捉信息..... (198)
- 把好奇心投向边缘领域..... (199)
- 完善薪酬管理..... (201)

商品计划力是冒险企业取胜的法宝

- (204)

发挥“名人效应”在商战中的威力·····	(209)
利用游戏激发员工的好奇心·····	(211)
只有自下而上,品质管理活动才能成功 ·····	(217)
有效利用提建议制度·····	(219)
把好奇心瞄准人本身·····	(223)
人际关系是实业成功的关键·····	(228)
创造宽松的团体氛围·····	(230)
活用好专家小组·····	(234)
优质服务是跨世纪企业致胜的捷径 ·····	(236)
你也能发家致富事业有成·····	(239)

一、每人都有一棵摇钱树

好奇心创造财富

好奇心是事业成功的法宝，它可以使人出人头地，名留千古，也可以使人赚钱发家，实现一代巨富的梦想。日本经营之神“销售之王”松下幸之助的发迹史就是一个典型的事例。

松下幸之助是一个好奇心极为强烈的人，他爱动脑，勤于思考，善于思考，并且善于在司空见惯的日常现象中发现契机。其

实，松下幸之助只读过四年小学，文化程度较低，9岁那年，他只身从日本和歌山县的乡村到大阪当学徒工。15岁又转到一家脚踏车店当小差。一天，他在马路上第一次看见电车，便马上直感到，电车是电器产品，电车普及之后，脚踏车就会被淘汰，他决心要到电车行业谋职。因此，他转到大阪电灯会社，当上了电气配线工的见习生。其间，他刻苦学习电气技术，很快便掌握了工作要领。但强烈的好奇心又使松下感到，长年累月地干同一种工作令人乏味，难以上进。于是，他开始琢磨革新技术。一次，他在市场闲逛时，偶然听到几位购买东西的家庭主妇在议论：家用电器的电源插头只能单用，很不方便，如果有多用插头就好了。说者无意，听者有心。松下幸之助听后灵机一动，萌生了一个新的想法。他马上对当时正在采用的灯泡接头进行革新，并建议老板采用，谁知，意遭到老板的一顿训斥。为此，松下决心走自己的路，自立经营。

1917年，22岁的松下幸之助在大阪租了一间小屋，开始制作双叉式灯泡接头，并于次年正式成立了“松下电气器具制作所。”松下幸之