

大亨发迹 新富拼搏 人生感悟 商海蹉跎

中外名家经营诀窍

一夜致富
美人社长
最高机密
百万计划



赵泉智 刘晓兵 关瑶 编

黑龙江科学技术出版社

中外名家经营诀窍

赵泉智 刘晓兵 关 瑶 编

黑龙江科学技术出版社

(黑)新登字第2号

中外名家经营诀窍

赵泉智 刘晓兵 关 瑶编

黑龙江科学技术出版社出版

黑龙江省新华书店发行

黑龙江省商业厅印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 印张9.125 20千字

1993年1月第1版·1993年1月第1次印刷

印数：1—5000册

定价4.98元

ISBN7-5388-2140-6/F·213

目 录

生命摇篮—美国“皇妹”盛赞中国长寿长乐补酒……	(1)
华人首富—李嘉诚成功秘诀一个宗旨三项原则……	(3)
冻结价格—美国百货公司大王华纳梅格的宣言……	(5)
女人女士—世界酒店大王希尔顿勇于实现梦想……	(7)
塔山不倒—云南玉溪卷烟厂褚老板傲立群雄……	(10)
学历无用—盛田昭夫创造日本索尼公司神话……	(13)
美人社长—日本艾莱杭斯公司职员80%是女性……	(15)
还5分钱—洛克菲勒捐赠4500万美金却儿子打工……	(18)
办学做起—蔡光天61岁创业成为当今上海大亨……	(22)
美男揽客—贾尼尼着眼大众成为全美银行大王……	(25)
神仙失手—美国最成功股票交易家博儒的经验……	(29)
一夜致富—和田一夫悟出道理从零到82亿财产……	(31)
损坏有奖—德国西门子公司经营商品独辟蹊径……	(34)
不娶姨太—台湾东元公司考核干部的重要标准……	(37)
完美失败—乔伊·吉拉德创吉尼斯世界大全纪录……	(40)
打扫厕所—松下幸之助用爱和谐调精神创业……	(43)
会集名流—基辛格开公司一次收费15万美金……	(46)
后笑大笑—迪斯尼失去兔子奥斯华创出米老鼠……	(49)
木雕之王—张果喜成为新中国发家致富亿万富翁……	(53)
制造假像—威尔逊·哈勒尔战胜世界著名公司P & G…	(54)

杀鳄养鳄——泰国华侨杨海泉成为世界鳄鱼大王·····	(56)
周密调查——美国吉列公司向女性推销刮胡用刀·····	(59)
图仁者寿——宋辉武只问行善抱定初衷所以成功·····	(61)
充分授权——陶子厚多种经营样样发财事事成功·····	(64)
尿片发财——香港瑞德公司成为跨国企业集团·····	(66)
世界风格——日本西武百货公司经营眼光不只在商店···	(68)
以秒计算——美国麦当劳汉堡包卖的是时间与质量·····	(71)
人格信用——摩根在华尔街说“推动美国的是我”·····	(73)
树的哲学——李秉哲成为南朝鲜三星财团创业元勋·····	(76)
森林之梦——扬子公司连续6年税利递增171%·····	(79)
筷上烫字——何阳靠给企业出谋划策净赚40万元·····	(82)
癌症保险——阿福雷克公司冲破日本铜墙铁壁市场·····	(85)
卖的窍门——王光英创香港光大集团资产3亿美元·····	(87)
女性世界——奥丽斯化妆品公司曹总经理抓住诀窍·····	(90)
挣1美元——杜邦公司制造原子弹追求长远利益·····	(92)
有偿请教——亚都加湿器精心策划畅销天津市场·····	(94)
知辱奋起——丰田汽车拼搏19年在美国才畅销通行·····	(97)
篮球作媒——王文波唱体育经人均年创效益110万元···	(100)
信任之墙——巴布·兰德能叫出6000汽车商名字·····	(103)
造福别人——“速成财阀”金宇中无偿捐献200亿·····	(105)
留住凤凰——“中国第一村”每户存款超过10万元···	(109)
借钱买船——张荣发办自己公司成为世界海运巨子···	(112)
百头耕牛——王祥林砸锅卖铁买专利成为中华肥王···	(115)
亲情出租——日本生力公司解决孤独生意兴隆·····	(120)
反向决策——陶建幸创春兰制冷设备总公司产值10亿···	(122)
广交朋友——天津“狗不理”包子日产10吨走向世界···	(125)

送你轿车——日本富士重工业公司确保人才充足	(126)
最后1度——牟其中用服装食品换回图——154飞机	(128)
巧避风险——英荷皇家壳牌石油公司排行世界第二	(131)
下海卖瓜——涂筱萍成功运7万吨西瓜出宝岛	(133)
边际效应——陈查某运香蕉发家拥有亿万财产	(137)
第五车间——张巨声与美菱阿里斯顿名传神州	(141)
红豆情思——周耀庭成功奥妙在于借助文化经营	(144)
借文暖心——《珍珠鸟》沟通团结一心经营情	(145)
特殊能源——大庆为11亿中国人每人献1吨原油	(147)
青春天使——李贵辉追根溯源创香港绿丹兰集团	(150)
孤注一掷——代劳力借《渴望》做广告扭转困境	(154)
坐失国宝——古金佛币值35万港币换1元人民币	(156)
薇菜涤丝——厦门信达总公司一条信息挣1200万	(159)
芦笋国王——王顺天使台湾成为“世界芦笋王国”	(162)
先作形像——“体操王子”李宁得第107块金牌	(166)
拍卖自己——伦敦索斯比拍卖行名气全球之冠	(168)
提价促销——美国企业家米尔顿·雷诺兹出奇制胜	(171)
敞开退货——天津华联商厦中原公司坚持货真价实	(172)
皇帝皇后——联想计算机产品国内领先销往欧美	(175)
表现时髦——美国法尔曼7年创业轰动世界商界	(179)
二次创业——嘉陵摩托车年销三十万辆国内走俏	(181)
户欠4万——王景胜破釜沉舟实现产值2亿元	(183)
内高于外——弄堂小厂三十岁厂长产品替代进口	(186)
挑战鳌头——美国施乐公司产品畅销“复印机王国”	(189)
多角经营——高清愿成为台湾国际食品企业家	(190)
久吃成家——陈启荣精心开大佛口食坊名震香港	(192)

吃红萝卜——“小白兔”占全国儿童牙膏销量2/3	(194)
无形的手——余伟达成为中国最年轻亿万富翁	(196)
初升太阳——郑州“亚细亚”实现税利7000万	(197)
图纸诈骗——一纸“合理合法”坐收30万保险金	(199)
钢球大王——陈宗明在皖南山沟创世界名牌企业	(200)
生命之水——孙寅贵着眼绿色研制出百龙矿泉壶	(202)
白橡木桶——美国哈默善于发现一生总是成功	(205)
两全其美——比利时“INNO”礼品店恭贺新喜	(208)
妻承夫志——吴舜文成为台湾企业界第一女强人	(210)
卖瓜说苦——李新观带仪征汽车闯出道路万里长	(214)
格言自省——“股级”企业容声电冰箱名列全国第一	(217)
古典音乐——陈茂榜得名人帮助成为台湾亿万富翁	(219)
心诚事成——黄炜钟经营“卡门”跻身世界名牌	(222)
一把水壶——蓝星清洗集团开创中国化学清洗市场	(224)
吃鱼钓鱼——西安“杨森”制药有限公司成功之路	(226)
只传儿子——法国销量最大轩尼诗白兰地青春不老	(228)
只倒半杯——健力宝公司奖励纯金盒与赠送次品	(230)
神虫国宝——沈阳飞龙公司延生护宝液风靡北国	(231)
桃园结义——古遂醉釜阳春获中国出口产品金奖	(234)
独特选人——日本电产公司销售额增长100倍	(236)
堆料方式——南京“建材大王”刘丰要做全国第一	(238)
药到病除——赵常恕建立“工业医院”事业发达	(241)
再次崛起——步鑫生在辽宁创名牌衬衫“阿波罗”	(244)
高薪聘人——王军开发皮革制品成为全国乡镇企业家	(247)
以毒攻毒——王永庆敢于骑上虎背成为台湾首富	(249)
抓四三三——山西杏花村美酒质量为本永远飘香	(251)

卧薪尝胆——台湾国联公司战胜世界清洁剂大王	(254)
百万计划——保罗·迈杰的激励秘诀成为世界商品 ...	(257)
举措应变——机械学徒工陈绍良成为香港文具大王 ...	(259)
杏林奇葩——章光牌“101”再生精获七项世界金奖	(261)
最高机密——王嘉廉高价买下成为美国“电脑大王”...	(267)
竞争法则——烟台张裕公司亏损三千万重现发达生机...	(269)
原则商店——美国企业家贝尼开1643家连锁百货店 ...	(272)
晓铃扳手——“琴岛海尔”厂让每个职工成为太阳	(274)
层层扯皮——我国第一个双缸洗衣机生产厂破产	(275)
情有独钟——郑裕彤娶老板女经营珠宝业在港称王 ...	(279)
给金香蕉——美国福克斯波罗公司坚持奖励要及时 ...	(282)

生命摇篮——美国“皇妹”

盛赞中国长寿长乐补酒

1990年4月的一天晚上，中国首都北京长安街上，北京饭店宴会厅里一片笑语声。中国长寿长乐补酒品评宴会正在举行。贵州省省长王朝文致祝酒词。还邀请了前卫生部部长钱信忠和现任副部长何界生。

说起中国长寿长乐补酒，还有一件趣事，就是美国现任副总统，有一次在书房里听秘书读报，突然被一篇《邓小平的一日生活》报道吸引住了。因为报道中说邓小平习惯在晚餐前喝两小杯中国长寿长乐补酒。

一架美国空军的飞机呼啸而起，它的任务就是到香港买中国长寿长乐酒，就是上面提到的那位美国副总统的妹妹，在坚持服用此酒半年之后，原来高度近视的眼睛视力恢复到了1.2。在这位“皇妹”来中国时，见到中国长寿长乐补酒的研制人——贵州微量元素研究所研究员，遵义市男性不育症研究所所长，贵州省“有突出贡献的优秀专家”曾超文时，大大称赞他的补酒。

此信传出之后，该酒在第39届尤里卡世界发明博览会获得唯一最高发明奖时，南朝鲜一家商社总裁，要出5000万美元买他的专利，曾超文坚决不卖。

中国长寿长乐补酒是曾超文经过多年潜心研究出来的一种奇酒。祖国医学认为，肾为先天之本，生命之源，元气之根，藏五脏六腑之精气，是人体生长、发育、生殖与衰老之

根本。《素问》关于人之衰老与肾虚密切相关的脏腑经络学说论认为：人之衰老，肾气衰竭，肾精亏损，不能充养脑髓、骨髓，难循冲脉上荣、耳、面、发、瞳，骨疏易折，健忘痴呆。肾阻不足，脾失温煦，致肌肉萎软，四肢无力，步行艰难，疲乏易倦。阳痿系内伤、外因、脏腑、气血失调所致。现代医学认为：阳痿是一种功能性障碍，是大脑皮层机能性中枢功能衰弱所致。据此，安肾气，充天葵，疏肝郁，调机气血，扶正固本，是曾氏长寿长乐补酒的组方机理。因此，这种酒能神奇地调合阴阳血气，调整机体平衡，起到有力的杠杆作用就是有充分科学依据的了。因此，它也获得了一系列殊荣。1990年获布鲁塞尔第39届世界发明博览会尤里卡奖及唯一的安德烈·博德森大奖；1988年、1990年获第一、二届国际系列技术及产品博览会金奖；1990年发明者曾超文在比利时被授予世界发明特别“军官勋章”；1988年获中国优质保健产品金鹤杯金奖；1990年获得中国中医药文化博览会神农杯银奖；1990年全国医药科技成果展览会优秀奖；1991年中国老年基金会、老龄科研中心在人民大会堂召开新闻发布会，向国内外中老年人首位推荐；1990年贵州省省长王朝文在北京主持新闻发布会，专门向国内外推荐；1991年获第三届全国“双新”展销会金奖；新华社、《人民日报》、《光明日报》、《文汇报》、《解放军报》等国内外150多家新闻单位，广为报道；第十一届亚运会指定产品。

曾超文的成功得益于他的刻苦钻研和坚持不懈地努力，同时，也告诉我们，我们中华民族是一个有丰富文化遗产宝藏的民族，我们曾经在世界上各民族之林中领文明之先。只要我们不妄自菲薄，总是看外国月亮圆，忘掉自己老祖宗，

潜心钻研继承祖国优秀文化遗产，我们同样可以在今天世界之上，研制出超一流的东西来，让外国人出钱来购买我们的专利，向我们来学习，曾超文在这方面做出榜样。

曾超文的成功还有一点启示就是人必须坚持自强自信，别人能做到的，我也要做到，并且超过他们。须知，今日之社会，改革开放给每个人施展才能创造最好的机遇，如果我们每个人不自己奋发努力，经济上落入低工薪不说，还枉来世上白走一遭。

“弄潮儿向涛头立，手把红旗旗不湿”。我们每个人，只要不自卑自弃，总能挖掘出自己的才能，干出一番事业来，关键看你自己努力不努力。曾超文成功了，我们每个人也能成功，他能研制出中国长寿长乐补酒，我们能结合本职工作或在本职工作之外创出一番奇迹，以不辜负祖国和对你寄托众多希望的亲人们！

华人首富——李嘉诚成功秘诀

一个宗旨三项原则

全世界有华人十几亿之多，谁是首富？据美国《财富》杂志宣布，以拥有资产计算，在全世界98位亿万富翁中，李嘉诚以拥有25亿美元（约200亿港币）位属第26名。是最富有的华人。香港1987年上市股票总币值4196亿元，李嘉诚集团则为592亿元，占总币值14.11%。李嘉诚是香港地产界巨子，著名爱国企业家，长江实业有限公司董事局主席兼总经理，国际城市集团有限公司董事长兼总经理。和记黄埔有限

公司董事局主席，青州英尼有限公司董事局主席，香港上海汇丰银行副董事长，香港特别行政区基本法起草委员会委员等一系列显赫头衔。

1928年，李嘉诚出生在广东省潮州市一个书香门第家庭。他的祖父是清末秀才。1943年，他的父亲在香港病逝。为了照顾母亲抚养弟妹，15岁的他中途辍学，到一家公司当学徒工，由于勤奋好学出类拔萃。20岁被提拔为业务经理，后来任总经理。他独立创业是1950年，以自己的积蓄和从亲友手中借来的5万港元租厂房，开办长江塑胶厂，而从此一发不可收拾。

在谈到他的经营诀窍时，他概括为一个宗旨：稳健求中发展，发展中求稳健；三个原则：勤奋、信用和不断研究学习。李嘉诚认为由小及大，循序渐进，抓准时机，果断发展，不逞一时之能，不怕世人批评，扎扎实实开展自己的事业，乃是企业家应采取的经营策略，他已过花甲之年，工作仍然十分勤奋，刻苦自励，勇往直前，雄心不减当年，每天仍然工作十多个小时，未敢一刻松懈，素有“香港实干家”之称。为了掌握英语，他坚持14至15个寒暑，用业余时间自修英文，终于能流利利用英文同外国人对话。李嘉诚的成功为世人做出榜样，证明事在人为，只要努力加之方法得当，总有成功希望。

我们学习李嘉诚的经营之道，就是要勤勤恳恳，扎实努力，在人生的道路上不断拼搏做出一番不愧对人生的事业。

冻结价格——美国百货公司大王

华纳梅格的宣言

华纳梅格——美国百货公司的创始人，1838年在费城出生，父亲是个砖窑工人。

他是长子，又生于贫穷家庭，10岁起便失学，以做小童工赚取微薄入息帮补家计。

最初，他替一家律师楼做杂工，已经很珍惜自己的职业，他说，他已经开始自己一生漫长的经商道途。后来，他在结婚之后，跟妻舅纳丹合营一家洋服店。不巧在开张后的第三天，美国爆发南北战争，生意受挫折。

华纳梅格很技巧地在报上刊登广告，让别人知道他的洋服店的售价不会在社会动乱中胡乱提高价格。他以实际行动证明他的洋服店，在任何情况下，都不随便提价来牟取暴利。生意改善了，军部、警察和消防队等政府部门，都向他订制制服。

他因此创造了一句名言说：

“只要善于做广告宣传，平凡的货品也能创出非凡的销售成绩来。”

开张后的第四年，华纳梅格自己订出了四大原则，要自己及职员遵守：

- 一、绝对要负起品质保证的责任。
- 二、一种商品一种定价，不能用价格欺骗顾客。
- 三、现款交易。

四、顾客若有不满可退货及退回现钱。

1876年5月，费城举行盛大的博览会，华纳梅格在现场建起一座6.7万平方公尺的大型展览场，作为他的百货公司的宣传展览馆。

博览会举行了6个月，参观人数达1000万名，其中九成以上的人，都参观过华纳梅格的百货公司展览馆，于是，华纳梅格的百货公司便成为名闻全美国的百货企业了。

他后来在百货公司方面，正式确立了现代化百货公司的概念。

华纳梅格把百货公司当成生活的艺术来经营，讲究美感，要有气派，要在陈设和装璜上做到尽善尽美。同时，他开创了各种销售观念，如清货大倾销、夏季大拍卖、圣诞酬宾销售或是局部改装的庆贺酬谢顾客大拍卖等等促销方法，都十分成功。

第一次世界大战爆发，一般商人都把货品价格提高三四倍卖出，他绝对不准自己的百货公司犯这种投机牟取暴利的不正当行为。他还正式向顾客保证，不管别人如何提价，他的百货公司坚持以过去的合理价格待客，这是他晚年所作的一项“价格冻结宣言”。

华纳梅格的经营思想告诉我们，经商一定要以诚待客。这样才能长久赢得顾客，建立起自己企业的信誉。这也使我们联想起日本著名企业家松下幸之助，他有一个定价原则，就是企业的利润始终不能超过产品价格的15%，并把它作为松下公司的原则。他的中心思想也是要合理对待顾客，因此，华纳梅格和松下幸之助都成功了。

实际上，真正的企业家都是十分讲究企业信誉，不靠欺

诈行为赚钱。而现在我们社会中那种“一把一利索”的各种欺诈行为，是典型的小市民封建残余，是与社会化大生产和社会主义市场经济格格不入的。我们当然不是要我们的企业家也去不顾市场变化，宣布“冻结价格”，而是要从华纳梅格在市场上大幅度涨价的情况下宣布“冻结价格”中得到真正的启示，如果你真的学到手了，你也会成为中国的华纳梅格。

女人女士——世界酒店大王

希尔顿勇于实现梦想

1919年，在美国德克萨斯州一家叫做毛比来的旅店，一个妇人怒气冲冲向32岁的经理提出抗议，说她是“女士”而不是“女人”，不久，一位男士也走说过来说自己是“男士”而不是“男人”。这一切都因为旅店的洗手间新油漆的门上写的是男人女人，而不是男士女士，旅馆经理忙连声向客人道歉，并马上命令人把卫生间门重新油漆，写上男士女士。这件事给这个经理印象深刻，以至影响到他经营旅店的方方面面每个细节，最后在晚年，把这个细节写进他的自传，这个经理就是后来闻名世界的酒店王唐拉德·希尔顿（1887—1979）。现在，在世界上几乎每个著名大城市，都能找到四星级以上希尔顿大酒店，希尔顿——已经成为世界酒店王时代潮流的象征。关于这一切，他在其自传有一番非常有意义的话，使人看完久久思索，他说——

“就是——你必须怀有梦想。”

我想这是绝大多数人从生意人口中得出的最后一个答案，没有人会为梦想成家，但是，我认为，除这另外两个因素外，这是一个很好的开端，至少可以说我是从这儿开始的。

我所说的梦想和空想是截然不同的。空想是白日做梦，永远难以实现；也不是人们所说神的启示。我所说的梦想是指人人可及，以热诚、精力、期望作为后盾，一种具有想象力的思考。

我认为，完成大事业的先导是博大的梦想，并配合以祷告、工作，否则祷告就失去意义了。这二者好象是梦想的手和足一样。或许，偶尔有些运气的成份存在，不过，我敢保证，若没有一份完美的宏伟蓝图，一切都是白费。

我的梦想比某些人的大，却也比有些人的小。有些人的梦想偏差多，往往尚未形成马上破灭；另有些人虽有充沛的精力，但缺少健全的计划，容易走入迷途；仍然难以达到目标。就象下棋一招不慎，全盘皆输，所以一步也错不得。”

为了证明这点，希尔顿说，曾经有一个穷希腊人到雅典的一家银行去应征一个更夫的工作。由于他不会写字，没被聘用。他离开希腊，来了美国，很多年以后，他成为一个大企业家的时，一位记者说，您应该写本回忆录，他微笑回答，我不会写字。这位希腊人虽然因为不会写字没有当上银行的更夫，但是他却找到自己独特的才能，成为一个企业家。

纵观希尔顿从女人女士中得到的启发，以及他论述一位希腊人的故事，就是有一点，你必须敢于梦想。希尔顿在32岁之前也只不过是普通的乡下小商人，但是他没有放弃努力。每个人的才智不同，这需要一段时间来磨炼和检验，一

旦你从这种磨炼和检验中发掘到自己的才能，你就打开了通向成功的道路，还有一点，就是你不能忽视小事，小事往往能引发大事，只有善于从每件小事中吸取经验教训，才能做成大事。希尔顿曾鼓励我们每个人说：

“没有人生来就注定是个流浪汉，我们没有权利去怨天尤人。我们有义务为自己设计一个理想的归宿，并为达到这一目的而为自己寻找一个具体的计划。只有这样，我们才能找到自己立足的一席之地。我们，特别是年轻人，应该大胆进取，要去开发自己灿烂多彩的世界，而不要因为长辈或薪金的原因被人纳入一条安定的轨辙，失落掉应该属于自己的天空。

别为暂时不知道自己的长处而犹疑不决，勇敢地开拓吧！你就会发现你自己到底能干什么。”

他的人生价值论述就更精彩，他说：

“你自己想要发展多大的价值，取得多大的成就，你就得树立多大的志向，多大的理想。一件难度很小的事要想干好，比如当一个熟练的木匠，当然不需要付出太多的精力去期盼。然而，成就扩大的事业则与鼠目寸光是格格不入的。许多人一事无成，就是因为他们低估了自己的能力，妄自菲薄，以致于缩小了自己的成就。一块价值5元的生铁，铸成马蹄铁后可值10.5元；若制成工业上的磁针之类必值3000多元；倘若制成手表发条，其价值就是25万元之多了。”

人，也正是如此。

希尔顿还讲了许多，但是，仅仅看了上面，你就不得不承认，他是一个伟人，他的经营思想反映了人生以及企业经营的规律，可以说是永存的。发掘独到长处，敢于去想并努