

经济管理丛书

世界著名企业家 成功经验

王 冰 林幼平 编著

四川科学技术出版社

JINGJIGUANLICONGSHU

——经济管理丛书——

世界著名企业家成功经验

王 冰 林幼平 编著

四川科学技术出版社

一九九一年一月

责任编辑：明 烨
特约编辑：牛 耕
封面设计：曹辉禄
技术设计：王 佳
责任校对：林 珍

(经济管理丛书) 世界著名企业家成功经验

王 冰 林幼平 编著

四川科学技术出版社出版、发行

(成都盐道街三号)

新华书店重庆发行所经销

成都市东城福利印刷厂印刷

开本 850×1168毫米 1/32 印张 10.25 插页 4 字数 285千

1991年12月第一版

1991年12月第一次印刷

印数 1—20000册

ISBN7-5364-1597-4/F·133

定价：4.50元

《经济管理》丛书编委会名单

学术顾问

汤在新 教授

李裕宜 教授

主 编

伍新木 周小定

编 委 (按姓氏笔划排列)

王 冰	王耀纲	韦 毅	齐 迅	刘加旭
刘守根	余佑清	陈全华	陈继勇	杨再平
周 滨	周瘦之	张秀生	张俊超	姚秀群
唐方杰	黄 敏	康德生	滕润清	

前 言

党的十一届三中全会确定了全党工作重点的转移。我国进入了一个新的历史发展时期。改革开放的大潮冲刷着古老的神州大地，私营企业在我国失落了30多年以后，又重新活跃在商品经济这个舞台上。据不完全统计，自十一届三中全会以后，全国已经有22.5万户私营企业，从业人员达360多万人。国家对私营企业极其慎重，采取了引导、监督的方针。保护了它经营的势头。李鹏同志在1988年召开的第七届全国人民代表大会第一次会议上所作的政府工作报告中明确指出：“在所有制方面，在大力发展全民所有制经济、城乡集体经济和合作经济的同时，鼓励发展个体经济、私营经济以及中外合资经营、中外合作经营和外商独资经营企业。逐步形成以公有制为主体的多种成份、多种形式的所有制结构。”就在这次会议上，人大代表们一致通过在《中华人民共和国宪法》中增加有关私营经济的条款。《宪法》规定：“国家允许私营经济在法律规定的范围内存在和发展。私营经济是社会主义公有制经济的补充。国家保护私营经济的合法的权利和利益。对私营经济实行引导、监督和管理。”根据宪法的规定，国家又颁布了《中华人民共和国私营企业暂行条例》。从而进一步确立了私营经济在国民经济中的法律地位。

实践证明,我国私营经济的存在和发展。对于发展生产、活跃市场、繁荣经济、方便生活、扩大就业、促进社会安定等方面确实起到了有益的补充作用。然而,毋庸讳言。私营经济是存在雇佣劳动关系的经济成份,有其固有的弊端,加之目前私营企业者的素质参差不齐,从业人员良莠不分。在私营经济的发展中,违法经营、偷税漏税等问题也时有发生。为了使私营经济能够在法律规定的范围内健康地发展,提高对私营经济性质的认识,培养广大私营经济从业人员的政治素质及马列主义经济理论和科学管理的水平,引导其健康发展,武汉大学经济学院组织部分教师对私营经济的一系列理论和实际问题进行了大量的社会调查和认真的探索研究,编写了《私营经济概论》、《私营企业管理》、《私营商场经营管理》、《债权债务理论与实务》、《怎样白手创业》、《如何开拓国际市场》、《商务应用文写作》、《招标投标的理论与实务》、《反诈骗术》、《世界著名企业家成功经验》等十部讲义。在与四川国际科技与经济交流培训中心合作举办私营经济系列高等函授班的过程中,这十部讲义被选作基本函授教材,由于这些教材系统地阐述了我国私营经济的重大理论和实际问题,介绍了我国私营经济的存在和发展状况,讲授了私营企业进行合法经营、科学管理的方法和经验、内容新颖,政策性强,笔调流畅,通俗易懂。反映了广大私营经济从业人员和经济管理部门的工作人员的需要,因而深受欢迎。不少读者和经济律师事务所纷纷投书四川国际科技与经济交流培训中心,要求将这套教材正式出版,尽快与广大读者见面。

为了满足广大读者的要求,最近四川国际科技与经济交流培训中心与武汉大学经济学院商定,将这套教材修订编纂为《经济管理丛书》正式出版。我们相信,这套丛书必将成为广大个体工商户、私营经济的从业人员,政府经济管理部门的工作人

员、经济学界的研究人员和大专院校经济管理专业的师生们的一套有价值的学习参考丛书。

本丛书的出版得到了四川科学技术出版社的大力支持，有关编室做了大量的工作，在此一并致谢。

本丛书由于编写时间较短，加之编者水平的限制，错漏之处在所难免，尚希广大读者批评指正。

周 小 定

1985年国庆于四川国际科技与经济
管理交流培训中心

编者的话

多诈的人藐视学问，愚鲁的人羡慕学问，聪明的人运用学问。

——培根

当我们从经济生活封闭王国的愚昧虚幻中醒悟过来时，我们才痛苦地发现：“商品经济的充分发展，是社会经济发展不可逾越的阶段，是实现我国经济现代化的必要条件。”（引自《中国共产党十三届三中全会公报》），于是改革开放，搞活经济，便成为摆在我们面前的重要任务。

现在各国经济正在向世界经济的发展，要使我国的经济的发展适应经济发展新形势的要求，缩短同发达国家的经济差距，绝不能关起门来从商品经济发展的最初阶段开始起步，而要学习和借鉴世界成功的经验，才能奋起直追。因而学习借鉴世界经济的发展的成功经济，是我国发展经济的需要，是所有经济工作者的共同任务。

在社会发展进程中的世界经济舞台上，一批经过各种竞争和挑战，艰难创业的强者，终于在各行各业创造了令人惊叹的业

绩，为我们提供了有益的经验，成为我们发展经济的一部活的教科书。本书的宗旨，就是从不同的侧面，介绍这些世界著名企业家奋斗的经历和成功的经验。

世界著名企业家成功经验的编写方法有两种，第一种方法是把著名企业家的奋斗实践概括成规律性的理论，从理论上分析论证这些成功的经验和方法；第二种方法是用著名企业家的生动经历本身，说明某一方面的经验，人们从他们的经历中受到一些成功方法的启迪。

这两种方法各有优缺点，用第一种方法写出来的书，理论性强，但是却不免会显得枯燥，从事具体经济活动的人们难以有兴趣有耐心坚持读下去，这样就可能失去大部分迫切需要用成功经验指导自己经济活动的读者，使本书的使用价值降低；用第二种方法写出来的书，生动活泼，有趣味性和可读性，但是理论性不如第一种方法写出来的书，缺乏理论论证过程，对于经济理论的分析 and 归纳，都可能显得不足。

本书的编写采用的是第二种方法，不是从事例中归纳出几条共同性的理论结论并进行科学概括和抽象，而是介绍著名企业家成功的某一种方法是怎样形成的具体经历，使读者从他们的生动经历中，获得他们成功的秘诀。

我们采用第二种方法编写本书，是出于两方面的考虑：

一方面，是因为这种编写法能引起大量的普通读者尤其是具体经济活动者如企业家、个体工商户、私营经济经营者的阅读兴趣。只有他们阅读了本书，才能了解著名企业家的成功经验，才会对他们自己的经济活动有所裨益。如果人们没有兴趣读本书，理论再好，也不会为他人所知晓。

第二方面，是任何成功的经验，都是他人亲身实践的结果，它只能给学习借鉴者以启示，要使别人成功的经验变成自己的成

功经验，必须亲自实践，而不可能将别人的经验直搬照用。用第二种方法编写本书，就是将世界著名企业家成功经验寓于生动的创业经历中，既可使读者有兴趣阅读本书，又可使他们从中受到成功方法的启示，有利于生动地介绍和推广著名企业家的成功经验。

本书所介绍的著名企业家大都在事业开创时期一无所有，两手空空，而且许多人没有受过高等教育或完整的教育，但是依靠他们的智慧、知识、毅力和观察力，在他们的生存环境中获得成功。这样一来，就可以破除对世界著名企业家的神秘感，使他们成功的经验，能适用于更多的人。我们的读者可能在各种条件方面，有这样或那样的不足，比如说受教育的水平低、资金缺乏等，但是我们同那些白手起家的著名企业家一样，有自己的智慧、信心和毅力，学习他们获胜的经验，善于思考和总结经验，也同样可以掌握自己的命运，使自己获得胜利。亲爱的读者，不信您就试试看！

当然本书所介绍的著名企业家的经验是不系统的，而是分散的、多样的，甚至是带有各种偶然性的，对某个企业有效而对另一个企业不一定有效，有些经验放在一起还可能是互相矛盾的。但是也正因为它有这诸多特点，所以更适合我国那些渴望事业成功的国营或私营、民营企业、商业经理、个体工商业者等各种各样从事经济活动的人员的需要，使他们从中得到一些思想启迪，从而对自己的经济活动有所帮助。必须说明的是，本书中所介绍的企业管理经验，均取自国外。由于社会制度不同，所以，对这些经验必须运用马克思主义的政治经济学观点，有批判地选择借鉴，而绝不能生搬硬套。亲爱的读者，记住东施效颦的故事吧……

目 录

第一章 自信取胜 执著追求

- 一、 概述1
- 二、 要有奋进取胜的信心2
- 三、 人生就是奋斗8
- 四、 要干就要干成功.....10

第二章 把顾客当作上帝

- 一、 概述.....21
- 二、 用户是上帝.....23
- 三、 给顾客以绝对信赖感.....25
- 四、 坚持以大众为服务对象.....29
- 五、 言不二价 童叟无欺.....35

第三章 以质取胜

- 一、 概述.....40
- 二、 质量是企业的生命.....41
- 三、 以质量和忠诚取胜.....43

第四章 以新取胜

- 一、 概述.....47
- 二、 创造新需求.....48
- 三、 制造新产品.....53
- 四、 开拓新销路.....54

第五章 以快取胜

- 一、 概述.....57
- 二、 以效率取胜.....58
- 三、 抓住时机，领先取胜.....62
- 四、 先发制人，一路领先.....68

第六章 以勤取胜

- 一、 概述.....74
- 二、 靠勤致富.....75
- 三、 一勤天下无难事.....78

第七章 以传统取胜

- 一、 概述.....82
- 二、 靠传统商品取胜.....83

第八章 善用广告

- 一、 概述.....87
- 二、 充分发挥广告威力.....88
- 三、 广告灵和推销快.....94

第九章 善于发现机会

- 一、 概述 105
- 二、 观察寻找自己的机遇 106
- 三、 有心人处处是生意 110
- 四、 风险越大，成功机会越大 112

第十章 巧取经营策略

- 一、 概述 116
- 二、 质优价廉使人方便 117
- 三、 稳中求胜 119
- 四、 善于摆脱行业局限 122
- 五、 见缝插针，无孔不入 125
- 六、 以退为进 128
- 七、 训练职员队伍，各显其能 130

第十一章 走向世界市场

- 一、 概述 134
- 二、 将旅店建往世界各地 135
- 三、 餐厅和时装经营跨三洲 139
- 四、 销售网遍及全世界 142

第十二章 及时把握市场需求

- 一、 概述 145
- 二、 抓住消费需求，占领消费市场 146
- 三、 走在消费需求的前面 149
- 附录 获取竞争对手的情报是占领市场的

有效方法	152
------------	-----

第十三章 薄利多销

一、 概述	160
二、 更廉价地出售更好的商品	161
三、 做活五分美金小生意	166

第十四章 厚利多销

一、 概述	172
二、 将商品的价格定高	173
三、 经营性能优越使人方便的商品	178

第十五章 多角经营

一、 概述	184
二、 以优势为主另辟新天地	185
三、 内外兼顾多角经营	191

第十六章 敢于战胜厄运

一、 概述	198
二、 设法降低成本扩大销路	199
三、 针对企业弱点进行改革	204
四、 进行大刀阔斧的改革	211
五、 全面整顿，逆境中奋起	214
六、 重组经营系统，提高经营水准	217

第十七章 发现和追求人才

一、 概述	224
-------------	-----

二、	人才是成功之本	225
三、	发现人才，起用人才	232
四、	知人善任	239

第十八章 采用适当的管理方式

一、	概述	243
二、	进行综合性经营管理	244
三、	实行集团管理体制	250
四、	应用现代科学管理方法	256

第十九章 把握时代动向

一、	概述	261
二、	生产顺应时代潮流的产品	262
三、	及时掌握年轻一代的消费意向	268
四、	把握时代尖端动向	274
五、	要对未来社会需求的产品敏感和 有先见之明	278

第二十章 艰苦创业

一、	概述	282
二、	树立艰苦创业精神不断奋斗	283
三、	选择有前途的行业作艰苦创业的起点	288
四、	采用立足长远的创业方针	290

第二十一章 永无止境地奋斗

一、	概述	295
二、	永不知足地进取	296

三、 永无止境地奋斗	302
------------------	-----

后 记	311
-----------	-----

第一章

自信取胜 执著追求

一个人追求的目标越高，他的才力就发展得越快，
对社会就越有益……

——高尔基

一、概 述

自信取胜，就是树立必胜的雄心壮志；执著追求则是为实现自己取胜的目标而持之以恒的奋斗过程。这两者密切的结合在一起，便形成一种强大的力量，推动着世界名企业所从事的事业的繁荣昌盛。大多数靠自我奋斗成为世界著名企业家的，都有树立雄心壮志和执著追求的生动经历。中国有一句俗语：“有志者事竟成”，也正是说明了这样一种道理。所以，这是所有从事经济活动并渴望获得成功的人们，所不能缺少的一种重要品质。

自信取胜、执著追求，是世界名企业家们亲身实践的一条经验，也含有极其深刻的哲理。我们知道，人类的行为是受人的思想意识支配的，当人的某种思想意识形成之后，就会形成一种激励性的力量，对人们的各种活动产生非常大的影响。本章所介绍的世界名企业家的经验，正是这种哲理的具体反映。

世界名企业家在创业时期，树立必胜的自信心，使他们有了取胜的明确目的和动机，在他们心中形成了一个决心要达到的目