

大人物小故事丛书

★★★★★

企业家

★★★★★

QIY EJIA

旨在启迪少年朋友们获得知识，
明白事理，学会做人。



颜煦之

YANXUZH

编著

台海出版社

大人物小故事丛书

企业家



颜煦之◎编著

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

企业家 / 颜煦之编著. —北京: 台海出版社,
2013. 7

(大人物的小故事丛书)

ISBN 978-7-5168-0174-1

I. ①企… III. ①颜… III. ①企业家—生平事迹—世界—青年读物 ②企业家—生平事迹—世界—少年读物
IV. ①K815.38-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第133308号

企业家

编 著: 颜煦之

责任编辑: 俞滢荣

装帧设计:  视觉创意

版式设计: 钟雪亮

责任校对: 李艳芬

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市朝阳区劲松南路1号, 邮政编码: 100021

电 话: 010-64041652(发行, 邮购)

传 真: 010-84045799(总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京建泰印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710×1000 1/16

字 数: 178千字

印 张: 12

版 次: 2013年7月第1版

印 次: 2013年7月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5168-0174-1

定价: 23.80元

版权所有 翻印必究





编者的话

古往今来，世界上涌现了多少英雄豪杰、旷世奇才！他们中有的胸怀天下，保家为国，为民谋福；有的文武双全，万夫莫当，勇冠三军；有的超凡入圣，博古通今，满腹经纶；有的足智多谋，能言善辩，安邦定国；有的七步成章，著书立说，著作等身；有的多才多艺，身怀绝技，不同凡响；有的心灵手巧，创造发明，造福人类；有的学富五车，诲人不倦，为人师表；有的浪迹天涯，出生入死，敢为人先；有的忍辱负重，自力更生，艰苦创业……

这些出类拔萃、建有丰功伟绩并能流芳百世的人物，就是人们所敬仰的政治家、军事家、思想家、外交家、文学家、艺术家、科学家、教育家、探险家、企业家……

这些人，在他们各自领域能取得辉煌的成就，都有各自的原因。或是勤奋好学，任劳任怨；或是克勤克俭，锲而不舍；或是谦虚谨慎，勇于探索……他们的成功，离不开他们良好的心理素质和高尚的道德品质。他们的成功，都饱含着辛勤的汗水和痛苦的泪水。他们的成功，都有一个个说不完的动人故事。

这些人，是能人，是强人，是名人，是巨人，是圣人，是“超人”，是伟人，是我们常说的大人物。他们不仅为后人留下数不尽的物质财富，也给我们留下无尽的精神力量。他们是人们崇拜的对象，也是人们学习的榜样。

人们常说，“榜样的力量是无穷的”。“近朱者赤，近墨者黑”，就是这个道理。孟母三迁，择邻而居，就是要为儿子找个好榜样。

这里，我们收集了10个领域里共1000多位大人物的小故事。大人



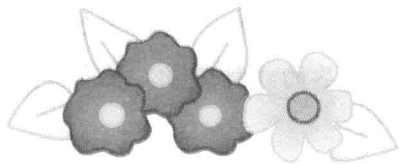
物，虽是伟人、巨人，但他们也是常人，是凡人。他们也有着跟普通人一样的经历。他们有七情六欲，喜怒哀乐；他们有成功的喜悦，也有失败的痛苦；他们曾有万贯家财，也曾一贫如洗；他们曾所向无敌，也曾溃不成军；他们曾受人敬仰，也曾被人耻笑……在他们身上，有许多这样生动有趣的小故事。

这些小故事，大都以历史事实为依据，加以描写；也有以人物传记为蓝本，加以缩写；也有以新闻报道为素材，加以改编。这些小故事，有写政治家的雄才大略，也写他的大智若愚；有写军事家的视死如归，也写他的儿女情长；有写外交家的大义凛然，也写他的委曲求全；有写思想家的真知灼见，也写他的人生追求；有写艺术家的勤奋刻苦，也写他的德艺双馨；有写教育家的知识渊博，也写他的不耻下问；有写文学家的创作甘苦，也写他的奇妙构思；有写科学家的呕心沥血，也写他的失败经历；有写探险家的赴汤蹈火，也写他的胆大心细；有写企业家的仗义疏财，也写他的精打细算……

这些小故事，像一颗颗璀璨的露珠，晶莹剔透，闪闪发亮，能折射出大人物们身上夺目的光芒。这就是人格魅力！这就是人格力量！这就是我们学习的榜样。

我们写出这些大人物的小故事，把他们的精神面貌一一展示在你的面前，少年朋友们读了这些小故事，当可从中获得知识，受到启迪，明白事理，学会做人。

祝福你，少年朋友，但愿你能成为大人物！



目 录 MU LU



编者的话·····	1	拉链拉地球·····	47
状元郎创大业·····	1	危难中的一片温情·····	49
张裕葡萄酒·····	3	免费火柴·····	51
何东拾钱·····	5	货运大王·····	53
永安礼券·····	7	松下幸之助求职记·····	55
周起鸿开“小店”·····	9	井植薰的迂回战术·····	57
天才商人胡文虎·····	11	意外爆炸解难题·····	59
珠宝大王郑裕彤·····	13	企业家与臭虫·····	61
邵逸夫创业记·····	15	从牛奶铺起家·····	63
曾宪梓的领带梦·····	17	拯救“美洲虎”·····	66
包玉刚诚信为本·····	19	古堡名酒·····	68
少年李嘉诚·····	21	东山再起·····	70
塑料花大王学艺记·····	24	科学家变成大企业家·····	72
霍英东的创举·····	27	无形的价值·····	74
敢为人之不敢为·····	30	请换领带·····	76
谣言不攻自破·····	33	浇花时的奇想·····	78
化整为零·····	35	彼尔的猎人公司·····	80
蔡长汀创鞋业·····	37	和希特勒谈判·····	82
光脚上学的吴贤二·····	39	最好才算好·····	84
移花接木立信用·····	41	报业大王默多克·····	86
诚招“千里马”·····	44	汽车大王福特·····	89
		潘伯顿和可口可乐·····	92



华莱士和《读者文摘》·····	94	废物创大业·····	141
亚默尔卖凉水·····	96	聪明的商人巴斯拉克·····	143
穷画家的发迹·····	98	靠借钱发财·····	145
灵感激发出来的“吉列”·····	100	CNN的触角·····	147
麦当劳和克罗克·····	102	神秘的“第三者”·····	149
迪斯尼王国·····	104	香水女王泼香水·····	152
没有硝烟的战斗·····	107	曼哈顿之梦·····	154
感谢父亲·····	110	大发“苹果”财·····	156
临死前的忠告·····	112	受人尊敬的总经理·····	159
哈默造铅笔·····	115	市场争夺战·····	161
把产品推销到战场·····	117	全球调查公司·····	163
最勇敢的企业家·····	120	奥运财·····	165
史东冒险·····	123	最好的广告语·····	167
银行家的信誉·····	125	P和L的含义·····	169
报人普利策·····	128	找回信誉·····	171
相信自己·····	130	小小图书管理员·····	173
诚信待人的麦卡锡·····	132	小事情与大事业·····	176
让100万人“站”起来的富翁·····	134	世界首富沃尔顿·····	179
只借1美元·····	137	赚钱的灵感·····	181
报童变富豪·····	139	迂回发展·····	183





· 状元郎创大业 ·

在中国历史上，有一个状元出身的实业家，他就是清朝末年提倡和奉行“实业救国”的实业家张謇。

他是江苏通州（今南通）人，出生在一个富裕的农民家庭。从5岁起，他就能熟背《千字文》了，16岁时考中秀才，32岁考中举人。1894年春天，他竟一举考中了状元。

就在张謇考中状元的第二年，甲午战争以中国战败而告终，中国同日本签订了丧权辱国的《马关条约》。消息传到南通，张謇对腐败的清王朝十分失望，他深深感到，要使中国不受外国人欺侮，就得实行政治改革，大力发展实业。于是，他拒绝回北京重新担任官职，决心在家乡开办工厂。

当时两江总督张之洞也是一位办实业的热心倡导者，他同张謇的想法不谋而合，便委任张謇在南通筹办纱厂。1895年春天，张謇找到本地3位花布商人和几名上海富绅，把办纱厂的事一说，大家都同意加入，于是，他们就成立了“大生纱厂”。

经过几番周折，大生纱厂于1899年4月14日正式开工，纺出了第一锭棉纱。面对震耳欲聋的机器声，身为总经理的张謇激动得热泪盈眶，有谁知道，他这个堂堂的“状元公”在建厂的5年里，历经了多少的磨难啊。

虽然机器开始运转了，但张謇知道，由于工厂缺少周转资金，最多只能生产半个月。于是他来到上海，想找人借一点钱回去救急。可是，他一连在上海奔走了两个月，一分钱也没有借到，没有办法，他只好回到南通，靠着卖纱买棉的方法，一边苦苦支撑着厂里的生产，



一边企盼着奇迹的出现。

可能是张謇的诚心感动了上天，几个月后，棉纱售价连涨了几次，到了年底，纱价又一次大涨，让大生纱厂一次就获利了20多万两白银。看着机器不分昼夜地轰鸣着，张謇脸上的愁容消失了。

随着纱厂效益越来越好，张謇心想，纱厂纺纱不能缺少棉花，棉花需要花钱收购，而随着棉纱的畅销，棉花的价格也在一天天上涨，如果我们能有自己的棉田，不就可以不受棉花市场的牵制了吗？想到这里，他毅然决定，建立一个垦牧公司，把沿海的荒滩改造成棉田，自己种棉花供自己纱厂用！

1900年9月，张謇的通海垦牧公司开始筹备，到了1902年春天，垦区各处都长出了嫩绿的青草，过去荒芜的景象一去不返了。

就在这时，一场意外的灾难向垦区袭来。一天夜里，海上突然起了大风暴，狂涛巨浪冲上海滩，石头砌的堤坝被冲垮了，芦苇和牧草也被淹没了。大家一年多的辛苦劳作，转眼间化成了泡影。

见此情景，张謇从垦牧公司工务处冲了出来。他一边迎着巨浪向堤坝跑去，一边大声喊着：“工友们哪，快到堤坝上去啊！”刚开始，工人们以为张謇疯了，但很快，都被他的精神感动了，纷纷冲上了堤坝。经过众人的齐心协力，缺口终于被堵上了，垦区的损失减少到了最小程度。

又经过几年的辛勤开垦和建设，通海垦牧公司已经初具规模。当年的荒滩，如今变成了万亩良田，年产棉花四五万担。大生纱厂的原料供应也由此有了保证。

除了兴办垦牧公司，张謇还以棉纺织业为中心带动其他行业的发展。1906年，他开办了资生铁冶厂、广生油厂、大隆肥皂公司、上海大达外汇轮船公司等。到第一次世界大战前，他兴办的各类企业已有二三十家。他成了东南沿海实业界首屈一指的大富豪。



· 张裕葡萄酒 ·

1859年，一个名叫张振勋的中国小伙子踏上了印度尼西亚巴城的土地，他并不想发大财，只盼能多挣点钱寄给家乡穷困的爹娘。

像张振勋这样聪明勤劳的中国人，在这块荷兰殖民地上，想不发财都困难。他开过酒行，搞过农庄，50岁的时候，已经家财万贯，被人称作“苏岛富翁”，在整个南洋华侨界举足轻重。荷兰殖民者更是不敢小看他，还打算授予他官职，可他说：“我是一个中国人，应该为中国出力，怎么能当你外国的官呢！”

张振勋说到做到。第二年，他便回到了山东烟台，准备投资修筑铁路，开采矿藏。可是他到了烟台一看，马上改变了计划，决定在这里创办一家葡萄酒厂。原来，烟台这一带气候环境都非常适宜葡萄的生长，用这里的葡萄可以酿造出优质的葡萄酒来。

1892年9月，张振勋的“烟台张裕酿酒公司”成立了，它是我国近代第一家在远东地区最大的新式酿酒公司。虽然张振勋曾经营过酒行，但那毕竟与造酒不同，而且当时我国关于酿造葡萄酒的工艺技术几乎一片空白。于是，他不得不把希望寄托在外国酿酒师身上。

葡萄酒的好坏同酿酒师有很大关系。张振勋不惜以重金请来了一位荷兰酿酒师。没过多久，这个洋酿酒师就把酒样试制出来了，他在张振勋的面前大吹特吹，号称自己一辈子没酿过这么好的酒。张振勋把酒样拿到外国一家酿酒公司化验了一番，结果出来了，差点儿没把他的肺给气炸。化验员对他说：“葡萄质量相当好，不过酿酒技术太差，你的酿酒师根本不懂得酒该怎么酿。”

搞了半天，那个荷兰人原来是个骗子。张振勋二话没讲，当场就



让他卷铺盖滚蛋了。可好的酿酒师到哪儿去找呢？张振勋连气带急，大病了一场。

就在张振勋卧病在床的时候，奥匈帝国驻烟台领事拔保爵士来看望他，两人聊了两句后，张振勋就把自己的苦恼告诉了拔保。拔保听后哈哈大笑，“你信不信？你面前的这个人就是一位天才的酿酒师！”

原来，拔保家世代酿酒，拔保从小便学了一套酿酒的好本领，酿出的酒又醇又香。这个意外的发现让张振勋大喜过望，他的病当场就好了，他诚恳聘请拔保来帮助自己。见张振勋对事业如此痴情，又如此尊重自己，拔保立刻表示辞去外交官职务，到张振勋的公司，助他一臂之力。

如今万事都已具备，张振勋一声令下，张裕酿酒公司正式开工投产了。从那以后，他天天泡在车间，狠抓产品的质量，哪怕是一个微小的环节，他都不放过。他对工人说：“张裕这个牌子我们砸不起呀！”

生产之后要销售，但在销售的时候，张振勋又遇到了麻烦。因为在当时的中国，除了达官贵族和洋人，普通老百姓平时都喝高粱酒，谁也喝不惯张裕的葡萄酒和白兰地。张振勋考虑了几天，终于想出了解决的好办法。

一天早上，全中国满大街都出现了张裕公司的广告；到处都是请人免费品尝张裕白兰地和葡萄酒的推销员；饭店和商场里，张裕的产品堆得满满的……在这些强大广告攻势下，张裕公司的产品顿时销路大开，不但风行了全中国，还占领了东南亚的市场。从此，张裕白兰地和茅台、西凤酒等名酒一起，被称为中国“八大名酒”。

张裕葡萄酒只用了短短20年就发展成这样，这不能不说是个奇迹。然而，张振勋对这些并不满足，他要向全世界证明自己酿的酒是世界上最好的酒。1915年2月，张振勋带着他的张裕白兰地，远涉重洋，来到了美国，信心十足地参加了在三藩市（今旧金山市）举办的巴拿马万国商品博览会。

经过激烈角逐，张裕白兰地毫无争议地荣获了金牌。当主持人把这一结果宣布出来时，全场掌声如潮。早已年过古稀的张振勋挺胸走上领奖台，用满是皱纹的双手捧过奖杯，激动得老泪纵横。他感慨地说了一句话：“我终于如愿以偿了，酿出了世界上最好的美酒！”



· 何东拾钱 ·

何东的母亲施氏原是宝安县人，后来移居香港，嫁给了一个英国人，于1862年生下了何东。

由于混血的缘故，何东的外貌十分像洋人。等进入学堂后，何东为了融入同学们的圈子，便假称自己是有满洲血统的中国人。

就这样，何东在自卑中念完了小学、中学、大学。大学一毕业，他就在心里暗暗发誓：一定要干出一番事业，不能再被人看不起了。

因为家庭原因，何东从小就精通英文，所以没费多大周折，他就谋到了一份怡和洋行的买办工作，帮洋人与华人作贸易，赚取佣金。

一次偶然的机会，何东得知有一间洋人公司打算出售中环的一块地皮，他赶忙跑到那家公司，毛遂自荐要做代理人。那家公司点头同意后，他就四处奔忙地去找买家，结果还真给他找到了，并很快成交，何东从中赚取了8700元佣金。

这笔钱在当时可是一笔不小的数目，但何东毫不满足。他把这笔钱全都投到了股票市场，结果又赚了几倍的钱。有了更多的资金后，何东开始买卖地皮，等他到了35岁时，身价已超过200万元。

何东有了钱之后，再也没人敢小看他了。然而何东却不因为自己有钱而大肆挥霍。他不但自己勤俭节约，还叮嘱后辈不要乱花钱，要多干事，多挣钱。

有一次，何东到下属公司巡视，之后乘汽车回家。下车时，一不留神，他口袋里的一角钱硬币掉到路边的草丛里，他赶紧弯腰去找，可找来找去，也没找到草丛中的那一角钱，最后眼看天快黑了，他才无奈地走进屋里。他的跟班躲在他背后暗暗发笑。



何东的脑子里始终没忘记这件事。第二天一早，他又跑到草丛中去找，这一找，又是大半天，何东的跟班开始不耐烦了，心想：没见过这么抠门的人，家里有这么多钱，别说少一角钱，就是掉100块钱也不至于这样呀。跟班悄悄地从口袋里掏出了一角硬币，乘何东不注意，故意丢在他的脚下。

过了一会儿，何东发现了这一角钱，兴奋地拾了起来，乐得半天合不上嘴。何东对跟班说：“年轻人，多学着点，如果钱掉了不去找回来，那这钱还有什么价值呢，这就是钱和纸的区别！”

这名跟班虽然表面上恭恭敬敬地听着，心里却不以为然，甚至有点儿看不起何东。谁知两年后，何东竟捐出了10万大洋给国民政府，让他们去买战斗机抵抗侵华的日寇。这时，这名跟班对何东的看法彻底改变，对他无比钦佩。

1956年，何东去世了，他的财产已超过百亿。他只让子女继承了一部分，剩下的财产全部放进了他的慈善基金里，每年拨款千万余元，分赠给香港的100间慈善机构，为有困难的人提供帮助。





· 永安礼券 ·

郭乐是中国百货业第一人。他在中国有“百货之王”的美称，他的百货连锁店遍布上海、香港、澳门，一时间郭氏集团名闻遐迩。郭乐从一个专贩水果的小贩，一跃成了中国百货之王，其间所走的道路颇为曲折。

1918年9月5日，上海永安百货公司开张，它以庞大的规模、豪华的气派、全新的布局以及琳琅满目的货物，轰动了整个上海。其中发生了许多故事，我们就挑其中一件来说。

元宵节前夕，郭乐打算去香港一趟，由于欠着不少的人情，他得在元宵节前送点礼去表表心意。

这天，他提了一个大礼盒，坐着黄包车，一路来到了老朋友家。

他朋友见这位上海商业界大亨亲自来道谢，一下子又惊又喜，客套话说个不停。

正热闹间，仆人来报，有个小姑娘抱了一大堆花及水果，非要见见小姐不可。

郭乐的这位朋友也是个有钱人家，就小姐一个女孩子，因此宠爱有加。

听仆人报告，小姐就撅着嘴巴道：“准又是她！你就……就让她进来吧！”

仆人出去一会儿，果然进来一个十二三岁的小姑娘，看她的衣着相貌，显然是个专门送花送礼的。

小姐道：“你有什么事非得一定要见我？交给门人不就得了？”

那小姑娘可怜巴巴道：“那少爷吩咐要我将这封信亲手交到小姐



手里，所以……所以麻烦小姐……我们拿了人家的钱，身不由己，请小姐原谅。”

小姐看着这一大篮的花和没有10斤也有8斤的大篮水果，心里就没好气，她接过小姑娘递上来的信，撅着嘴巴道：

“又是花！又是水果！我是开花行还是开水果行的？你跟他说，我知道了，明天起不用送了！”

那小姑娘细声细气道：“是，小姐这话我一定传到。”

小姐道：“又说一定传到，我跟你说了多少遍了，他怎么一句也不听？今天送明天送，烦不烦？”

小姑娘不敢多嘴，又说了句“是”，就匆匆走了。

郭乐见是年轻人谈恋爱送花送水果的事，不由得笑起来。朋友对他道：“有个公子哥儿一直在追求小女，天天送花送水果来。让郭大哥见笑了。换了别的姑娘高兴还来不及呢，你瞧她，还挑三拣四的。”

那小姐道：“就会送这些，水果和花还能当饭吃吗？我房里都堆满了。”

郭乐的脑中灵光一闪：对啊，送礼没有挑选的余地，老是花啊水果啊什么的，的确让人讨厌，何不任人自选？要自选该怎么办？发券不就得了？

他回去后，马上印制了永安礼券，让要送礼的人买了去送，受礼的人需要什么，可去永安公司自行选择，要什么有什么。

这一改革果然大受欢迎，从此永安公司生意一下子好了许多。

可见生意人要做个有心人，要随时注意顾客的需要。



· 周起鸿开“小店” ·

第二次世界大战结束后，在香港无数新开的店铺里，有一家小小的“鸿福南货店”，周起鸿是这户人家里最小的孩子。

在周起鸿11岁时，他父亲就因病去世了，小店顿时面临着破产的危险。为了一家人的生活，他母亲不得不咬紧牙关，硬撑着把小店开下去。

这时，周起鸿刚小学毕业，见店里缺人手，就休学回家，在店里干起活儿来。为了节省外出送货费，年少的周起鸿一声不吭地当起了“送货郎”，经常送货到深夜。随着他慢慢长大，他决心要以家里的小店为基础，做出一番大事业。

周起鸿知道，小店早已入不敷出了。他仔细分析了小店经营上的缺点，觉得母亲过于保守，家里几十年卖的货物没什么变化，当然吸引不了顾客。

找到症结后，周起鸿决定集中家里所有的资金，增加新品种。首先，他把目光瞄准了人们生活必需的大米。为了让自己的大米好卖，周起鸿请来技艺高超的调米师傅，又特意在店里做了一个大米柜，安装了吹米机。店里的老伙计搞不明白周起鸿要干什么，便对他母亲说：“没见过哪个做大米生意的像他这样折腾！搞这么多花架子，不知道给谁看。”

母亲对儿子的举动也很纳闷，就跑来劝周起鸿：“你可不能再瞎折腾了，家里本钱小，做生意还是要靠心诚货好呀！”

周起鸿一拍胸脯，信心十足地说：“放心吧，我搞这些东西，就是为了让我们的货更好！”

果然，调米师傅用吹米机吹去大米中的杂物后，再往米里滴上些生油，在风力的搓动下，生油渐渐附着在了大米的表面，使米粒变得



晶莹剔透，润如珠玉。顾客看到后，都赞不绝口，说米粒就像珍珠一样。周起鸿听了这话，不禁灵机一动，忙大声接着说：“一点儿不错，这正是本店独家经营的珍珠米！”

从此以后，人们都知道周起鸿的店里有“珍珠米”卖，都争相前来购买，小店的生意一下子火爆起来。

初次的成功并没让周起鸿满足，他反而更留心新的机遇了。有一次，朋友在一家有名的饭店请客，当最后一道菜——常熟阳澄湖的大螃蟹端上来后，在座所有人都欢呼起来。周起鸿就想，既然大螃蟹这么受欢迎，我为什么不经营螃蟹生意呢？

回去后，周起鸿就仔细分析起经营螃蟹的利弊来，最后认为最大的弊在运输方面，因为螃蟹离水时间一长就会死。于是，他决定采用飞机运输。虽然运费涨了，但螃蟹的死亡率可以降到5%，这样一来，利润反而会高。

为了让螃蟹尽快卖出去，周起鸿找到一家大饭店的老板，对他说：“我知道你怕不能保持螃蟹的鲜活，所以，一次不敢进太多的螃蟹，我想了一个办法，就是由我掏钱在你的饭店做一个冰柜，你看行不行？”

那老板一听，顿时眉开眼笑：“当然可以，只要你能保证大螃蟹的鲜活，有多少我就要多少！”就这样，周起鸿靠他过人的智慧，只一个秋季，就在螃蟹生意上狠赚了一笔。

几年后，周起鸿把生意红火的南货店卖给了别人。他认为自己不能束缚在这个小店里，应该到外面更广阔的天地去闯一闯。

为了寻找信息，周起鸿常到附近的街市去观察，结果发现有的地段，店虽处于闹市中心，生意却非常清淡。他想了半天，怎么也理不出头绪，就去拜访行家。没想到这看似不起眼的问题却包含着大学问，从此，他潜心学习起“营销学”、“市场学”、“社会学”等新知识。等掌握了这些知识后，周起鸿做出了一个惊人的决定：他要承包整条街市！

周起鸿用自己独特的构想对所承包的街市进行了改造，没多久，这条街就变了模样，成了香港数一数二的热闹街市。后来，周起鸿成了香港家喻户晓的“街市大亨”。