

目 录

以智慧和汗水营造‘卡丹’帝国	
——法国皮尔·卡丹公司的成功之道	
一、依靠勤奋与智慧绘就卡丹蓝图	
二、刻意求新，卡丹脱颖而出	
三、掀起让时装走向大众的潮流	
四、博学成就了皮尔·卡丹大师	
五、多角化经营，跳出时装的光环	
科技开道，改革、创新	
——中国三九集团成功之道	
一、科研成果：三九腾飞的翅膀	
二、先进的组织机制：三九集团坚强的后盾	
三、不断创新：三九集团前进的力量源泉	
（一）体制创新：将企业塑造成高效运转的高能细胞	
（二）技术创新：不断获取高效率的源泉	
龙摇梦摇成摇真摇摇	
——台湾宏基集团公司的成功之道	
一、以高科技攻克高科技	
二、点点滴滴，科技处处显威力	
（一）不断研发求创新	

(二) 智慧财产权的挑战	
明亮,永恒的星辰	
——韩国三星公司的成功之道	
一、合理经营 :三星发展的浑厚内功	
(一) 合理经营原则的确立	
(二) 合理经营原则的实施	
二、适时变革 :用知识变革一切落后的东西	
(一) 文化的变革	
(二) 人才的变革	
(三) 经营战略变化	
(四) 经营结构变化	
(五) 技术开发战略变化	
(六) 国际化战略变化	
(七) 三星的新经营	
三、技术革新 :三星发展的活力源泉	
(一) 研究开发体系、研究活动与投资	
(二) 技术人才的培养与技术革新	
追摇求摇卓摇越摇摇	
——美国 柯达公司的成功之道	
一、专家组合 柯达的支柱	
二、不断改革 柯达的爆发力	
(一) 沃森一世对 柯达的改革	
(二) 汤姆·沃森对 柯达传统管理的改革	
三、跨国经营 柯达称霸世界	
(一) 柯达的海外事业	

- (二) 坚持对海外分公司 ~~员~~ 控股
- (三) 世界市场战略和跨国公司标准
- (四) ~~隔~~ 跨国公司的优势
- (五) 确立世界霸主地位

以智慧和汗水营造‘卡丹’帝国 ——法国皮尔·卡丹公司的成功之道摇摇

1917年 9月 10日,皮尔·卡丹出生于在意大利的威尼斯近郊。父母是意大利人,原来靠种植葡萄以及在山里凿冰养家糊口,他们的家族几代人没有从事艺术工作的,或者没有和这类工作沾过边,可以说,卡丹是一个纯正的农民后代。第一次世界大战破坏了他的家庭生计。一战后的世界经济萧条,万业荒废,卡丹一家生活难以维持,不得已举家迁居法国,当时卡丹只有两岁。由于他的家庭十分贫穷,生活潦倒,供不起他继续读书,他只读了几年书就辍学了。为了生活,他到处找工作,12岁时,他到了一家红十字会做工。卡丹从小就表现出在逆境中那种挣扎的能力,他比一般的同龄人都要勤奋。到红十字会工作以后,凭着他的勤学和机敏,很快就当上了一名小会计。当会计的这段经历,他学会了一些经济方面的知识,如成本核算和经济管理等知识,这是卡丹人生经验的初步积累。在做会计的过程中,他发现自己对裁剪方面的兴趣很浓厚,就在此时,萌发了学裁缝的念头。

第二次世界大战爆发后的一个早晨,卡丹骑上自行车前往他向往已久而当时被德国法西斯占领的巴黎。当时,由于他“违反”了宵禁令,德国占领军把他关进了监牢,幸亏他不是犹太人,才被释放。在前往巴黎的途中,他不小心丢掉了身

上带的一点钱,到巴黎时实际上已身无分文。走投无路的他,看到一家男时装店的橱窗上贴着招募学徒的广告,便去应试。由于他学过裁缝,再加上又有这方面的天赋,颇受老板的赏识,所以顺利地被录取了。从此,开始了他在时装界的奋斗生涯。他说:“我是从头到尾学这个行业的。我喜欢把一件衣服从头做到尾,从画图、剪裁、缝合、试样,直到销售。”

在他的成长过程中,法国现代派作家让·郭都,画家克里斯蒂昂·贝腊在美学思想上给了他深刻的影响。1953年,卡丹转到‘帕坎’时装店,在老板帕坎手下,为许多著名演员制做服装,从此在时装业中初露头角。第二年,他又到大名鼎鼎的克星斯坦·迪奥尔开的‘新貌’时装店工作,学会了制做“高尚、大方、典雅”的服装技术。

从20世纪50年代开始,以服装业为基础,皮尔·卡丹逐步扩大自己的事业,并成为法国最著名的传奇式人物之一。

卡丹的事业,从制做领带、衬衫到设计汽车、飞机的造形,从开办时装店到经营大宾馆,遍及全世界。现在,他成了世界上唯一拥有自己的银行的时装家。他在全世界有100个时装店,远个陈列馆;在100个国家里,他的100多种商品获得了100多个许可证。此外,他的100多家售货店已遍布于全世界,仅巴黎一处就有100家之多;他手下有100名工作人员,有100万名工人在100家工厂里间接为他干活,他甚至在戛纳(法国东南部地中海港口)有一个私人码头。

如果把‘卡丹’牌的领带连结起来,可以环绕地球一周,被人们称为‘卡丹帝国’。在这个‘帝国’里,上至高耸入云的摩天大楼,下至微不足道的领带,都使用他的名字作为商标,如卡丹时装,卡丹打火机、香水、手表、汽车、飞机……几乎一

切有形的东西都包罗在其“帝国”之中。为此,卡丹本人自豪地说:“用‘卡丹’作牌号的所有东西都属于我。我可以睡卡丹的床,坐卡丹的软椅,在一切由我设计的饭厅吃饭,用我的灯照明,去剧场看戏,到展览馆参观,都可以不出我的帝国。”

然而,如此庞大的“帝国”并非来源于先辈的遗赠或上帝的赏赐,而是由皮尔·卡丹自己艰苦奋斗创造而成。

一、依靠勤奋与智慧绘就卡丹蓝图

因战火而流落他乡的皮尔·卡丹,凭借其时装上的灵气,将从小服装店店主那里学来的手艺作为敲门砖,进入到服装设计知识的大厅,如饥似渴地汲取各种营养,为营造卡丹帝国绘出蓝图。

在家庭生活十分拮据时,为了谋生,皮尔·卡丹到一家裁缝店学手艺。

店主见卡丹心灵手巧,刻苦钻研,非常喜欢他。教他手艺也特别上心,所以卡丹进步十分快。

卡丹往往不满足于市场上一般流行的款式,经常独出心裁地设计一些新式服装。店主家小姐非常欣赏他的创新精神,不时地请求他为自己设计薄纱女装。她对他设计、缝制的服装很满意。这是皮尔·卡丹迈出的服装设计的第一步。

皮尔·卡丹对大都市巴黎满怀幻想。1939年,二战的战火刚刚扑灭,16岁的卡丹怀着干一番大事业的理想,踏着自行车,直奔巴黎去闯世界。途中,可恶的小偷偷光了他的盘缠,使他到达巴黎时身无分文。

巴黎街头,卡丹推着自行车,车上驮着小皮箱踽踽独行。

临街一张《招工启事》引起了他的注意，走进去一看，是招募裁缝的，卡丹一看正投己长，就报了名。卡丹的手艺不错，很顺利就被录用了。就这样，卡丹进入了巴黎的‘帕坎’时装店。

“帕坎”时装店经常为巴黎等地的一些剧院缝制戏装。卡丹从此认识了著名的艺术家科克托和让·马雷等，并同他们结为好友。他开始设计戏装，拓宽了自己的设计领域。他的戏装得到了戏剧界的认可和赞赏。许多演员都专门请卡丹给自己设计、缝制戏装与服装。

时间不长，皮尔·卡丹在‘帕坎’时装店就小有名气了。

后来，为提高自己，皮尔·卡丹离开了‘帕坎’时装店，投奔到大名鼎鼎的‘新貌’时装店。

“新貌”时装店是迪奥尔开设的时装店。迪奥尔是当时法兰西最著名的时装设计大师，曾主宰过 20 年代整个世界时装。卡丹到迪奥尔手下工作，受益匪浅，开阔了眼界，打开了服装潮流设计的视野，使他进步极为迅速，很快成为时装业的佼佼者。

有一次，卡丹为大演员让·马雷设计、缝制了 5 套戏装。让·马雷试衣后感到十分满意。导演科克托也同样感到满意。让·马雷为此请科克托与卡丹同去一家小餐馆喝酒。两个人边饮边谈。这里需特别说明的是，卡丹喝的‘酒’并不含酒精，而是桔子汁。皮尔·卡丹向来烟酒不沾，甚至在功成名就之后，也没有染上饮酒吸烟的习惯。

“卡丹，自立门户吧！凭你的手艺，没有问题！”科克托显然是经过深思熟虑才说的，并非一时戏言。

卡丹一愣，然后说：“自立门户，我也并非没有想过，但我

觉得自己势单力薄，翅膀也软了点……”

科克托为卡丹的认真暗暗称奇。科克托是一位多才多艺的艺术家，既能创作小说、戏剧、诗歌、绘画，又能作导演，当时，他正在执导童话剧《美人与野兽》。

科克托想了一会儿，说：“卡丹，如果你有信心单干的话，我可以把《美人与野兽》的全部戏装交给你。你可以借此积累一点资金。另外，我可以把我在戏剧界的朋友给你拉来作顾客。”

让·马雷也鼓励皮尔·卡丹。

卡丹松了一口气，想创业的机会已经成熟了。自己可以创造自己牌子的服装了。

有人这样评价皮尔·卡丹：卡丹的路是闯出来的，从格勒诺布尔到巴黎，从缝制常规服装到设计服装，都走着一条“闯”之路，但最关键的还是从裁缝匠闯入时装商。

1954年，皮尔·卡丹在里士庞斯一幢楼下，租了一间简陋的门面，挂了上“皮尔·卡丹时装店”的牌子。

此时，卡丹主要以设计、缝制戏剧服装为主。

不久，他举办了首次戏装、面具展，取得了成功。

巴黎戏剧界乃至法兰西戏剧界，都买皮尔·卡丹的帐。他设计、缝制的戏装颇有独占鳌头的趋势。

皮尔·卡丹并没有因此而满足，而是再接再厉，继续发展。他的眼光瞄向了发展高档时装。卡丹认为，传统时装设计，一般都是在女装上下功夫。这是一条服装设计师的必由之路。他也不能例外——虽然他暗暗在等待机会向男装世界进攻。

于是，他开始着手设计女式高档服装。他在陋室里埋头

苦干，废寝忘食，刻意出新，不落俗套。数十套款式新颖的服装不久就应运而生了。

“就这样缝制出来去卖、去展吗？”有人问他。

他摇了摇头。一缝制出来就去卖、去展虽然是许多服装设计的路子，但他的设计独出心裁，想来它一个“轰动效应”。

有一天，他从巴黎大学前门走过，从校门走出来一位窈窕美女，引起了他的注意。这位姑娘面容俏丽，柳眉碧眼，一头披肩金发，极有魅力，胸部、臀部的线条也恰到好处，虽然平常衣襟，也掩不住她的绰约风姿。

卡丹想，这位姑娘倘若穿上自己设计的新款别致的服装，一定会令人耳目一新。他生出了请她作时装模特的念头。

卡丹向她走近，说明自己的来意：“小姐，请别误会，我是皮尔·卡丹，服装设计师，因见小姐身材适中，想请你作时装模特儿！”

姑娘明白过来了，但没有说什么。

卡丹立刻补充道：“小姐如果肯作我的模特儿，你可以有一笔可观的收入……”

“皮尔·卡丹先生，我看过你的戏装展览，觉得很有新意。我愿意作你的时装模特儿……”她笑容满面地向他伸出一只纤纤玉手。

卡丹高兴地握住她的手，说：“希望合作愉快。”

卡丹为她设计、缝制的服装漂亮、大方：一件英式女西装，配上一件式样浪漫的短衫，花边领子，蝴蝶式飘带，胸前绣有线条明快的胸花，下面是一条百褶裙。

姑娘穿上这一套服装，可谓锦上添花，显得更加年轻美

丽。她自己也很满意。一花引来百花开。她又从同学中为皮尔·卡丹推荐了多位漂亮姑娘作时装模特儿。这使卡丹的服装设计如虎添翼。

1970年，皮尔·卡丹举办了首次时装展览。展览在他租赁的陋室内进行。

卡丹的展览与众不同，他配有音乐伴奏的时装模特表演，引起人们强烈的兴趣，一时间，贵夫人、娇小姐不嫌门庭窄小简陋，纷至沓来，赞不绝口，久久不愿离开。

卡丹的订货单越摞越高。他的展览获得了极大的成功！几乎在巴黎的所有报纸上，都有极大的篇幅报道了这次展览的盛况，巴黎的大街小巷到处都在传扬着同一个名字：皮尔·卡丹……

卡丹的业务逐步扩大，原来的陋室已难以适应发展需求，次年，他将店铺搬到圣君子旧郊区大街。

这时，卡丹又开始思考以前思考过的问题，时装作为人类独特的点缀自身必需物，不仅是女人的世界，也是男人的世界。世界上男女各占一半，倘若忽视了男装，无异于掩耳盗铃。男人对服装的需求并不比女人差。那种单调的男装迫切需要更新换代。于是，他决计打破女装一统天下的局面。

卡丹在设计女装的同时，也兼设计男装。不久，他的系列男装问世了。

1971年，皮尔·卡丹又一次举办了时装展览，有系列女装，也有系列男装。展出的几天当中，一直冷冷清清，报纸上的报道也寥寥无几。

人们并不热心卡丹的系列男装。应该说，他的展览失败了。这不仅是顾客的问题，更主要的是时装业本身的问题，與

论界当然是兴致不高。在那个时代,是崇尚女装而贬低男装的,皮尔·卡丹设计、缝制男装的行为,为大多时装家所不齿,甚至引起了服装业的强烈愤慨。因为按照传统看法,真正的时装设计师只能问津于女装,兼顾男装则属离经叛道。这种保守、愚昧,导致卡丹被‘顾主联合会’开除了。

卡丹像从埃菲尔塔顶上跌了下来。朋友们来看望他,兼有安慰之意。艺术家科克托鼓励他说:“卡丹,你没有错,男人也有权,有必要穿自己喜欢的各种款式的衣服。卡丹,你的失败只是暂时的。原因是你超越了时代,但属于你的男装的世界早晚会到来。”

皮尔·卡丹对自己的事业充满信心,十分乐观地说:“你说的对极了!男装的世界必然会到来,男装风行是迟早的事。顾主联合会么,他们早晚得请我回去,至多猿年缘年,我保证。”

皮尔·卡丹的自信心很足。锲而不舍,勇于创新是他的信条。他继续设计男女时装,并聘请时装模特儿作表演。时装模特儿的表演推动了卡丹的时装销售。

卡丹的时装与他的大名与日俱增,许许多多影星、歌星、贵夫人、小姐、绅士、老板、青年男士,纷纷光顾他的时装店,争先恐后地请卡丹为自己设计时装。

顾客盈门,使卡丹有些招架不住,虽然增加了不少人手,但仍远远满足不了越来越大的需求量。

卡丹的才华终于再次受到公众的认可和肯定。猿年后,卡丹重返‘顾主联合会’,并荣任主席之位,直到今天,卡丹仍是这个‘顾主联合会’的名誉主席。

卡丹说:“我必须努力做到使诺言得以履行,做个实干

家。说到做到,使想法变成现实!”

找卡丹设计服装的名流川流不息,踏破门槛,使他应接不暇。照理说,谁也不想违了这批名流的意愿,因为他们有大量的花费投在服装上。可是,胸怀大志的皮尔·卡丹有自己的长远想法。这不是一个简单的想法,而是带来了高档时装业的一场革命。

他想 无可否认,这些年来,巴黎社会名流让自己得到了大量的利润,他们是生意的主顾,但这只是一部分主顾,而非主顾的全部!皮尔·卡丹时装店不能也不应该仅仅为他们服务。时装店的目标应当是:除了面向富人,也面向广大老百姓,为更多的人设计服装。时代不同了,明星一贯制的模式必将走向死亡,应该迎接大众服装的到来。

皮尔·卡丹决然屏弃了明星制,将自己设计的款式成批量生产,然后分送到各大百货商店及自己开设的销售网点去出售。

皮尔·卡丹新颖而便宜的时装深受广大消费者的青睐,产品销售一空,供不应求,他的系列男装同样受到欢迎。各大百货商店争先恐后与卡丹签署订货合同。

于是,卡丹不断地扩大自己的时装公司规模,以顺应市场的需要。卡丹的服装公司至此已具有相当大的规模。

1975年,卡丹的系列童装问世,一经打入童装市场,就有一举占领的趋势。

接着,卡丹又相继推出围巾、手套、挎包、鞋、帽。

卡丹开始向国外市场开拓,不久,便打入欧洲、美洲各国以及日本等。国际市场销路十分看好。

皮尔·卡丹的牌子,不仅响彻巴黎、法国,而且响彻了全

世界。

一个“皮尔·卡丹服装帝国”，在巴黎崛起了。

在回忆这段时间的创业情景时，已经满头银发的皮尔·卡丹感慨地说：“工作就是我的生活，我取得成功主要靠勤奋、认真和智慧。”

这句话，渴望成功的读者一定不会从眼皮底下放过，而且停下来品味、思索……

二、刻意求新，卡丹脱颖而出

要在时装潮流日新月异的‘时装之都’巴黎，分得哪怕是一小勺‘汤羹’都不极不容易的，而皮尔·卡丹却在深刻领悟时装设计真谛的基础上，刻意求新，很快就在‘时装之都’站稳了脚跟。

皮尔·卡丹深深地懂得，在竞争激烈的环境中，刻意求新、独树一帜才能使自己的时装长盛不衰。在过去的年代里，卡丹的指导思想不断创新。他的时装设计敢于突破传统，使服装具有时代感、青春感的特点。多年来卡丹一直是法国时装界的‘先锋’派的代表人物。大胆的设计和用料，新颖的款式和色彩，简朴大方和立体造型美，使卡丹时装无数次地走在时装潮流的前列，在厚呢料大衣上打皱褶，用透明面料做胸前打褶的女上衣，把超短裙做新娘的结婚礼服，让时装模特儿穿上黑色网眼长袜，推出“超短型”大衣和“气泡裙”，用针织面料做男式西服……，不断的创新使卡丹时装三度获得法国高级时装的最高荣誉——“金顶针奖”，大大地提高了皮尔·卡丹时装的知名度和美誉度。

卡丹还特别善于从异国风情里汲取创作灵感,丰富设计构思,推出适合当地人着装习惯充满异国情调蹬时装新款式。1978年,卡丹首次来华访问,中国古建筑高扬的顶部激起了他的创作灵感。回法国不久,一组肩部上翘、领部竖立的时装设计图就问世了。现在,卡丹公司每年都推出 1000 多种新款式的春、夏、秋、冬时装,使公司的主要经营项目保持着永久的较强竞争力。

早在 20 年代末的时候,卡丹推出过一套女式秋季服装,以式样新、料子柔、做工精而成了时髦女郎和年轻太太们的抢手货,一时轰动了巴黎。卡丹的女装特征是色彩鲜艳,线条明朗,雕塑感强。他说:“我创作时,最重视颜色,因为色彩老远就可以看到。其次是式样,我喜欢纯净的线条。”

1988 年,卡丹在巴黎举行了题为《活的雕塑》的时装表演,展示了他 30 多年来设计的妇女时装。漂亮的时装模特儿穿着他历年设计的女式时装,依次出场,手上拿着标明年代的小牌子。令人惊奇的是,虽然时光已流逝了二三十年,但这些时装仍然显得极有生命力,并不使人有过时的感觉。

卡丹待人谦和,这与他果断的行为以及雷厉风行的作风形成了鲜明的对照。他生活俭朴,以素食为主,烟酒不沾。尽管他有一所豪华的别墅,却难得去度一次周末,享受一下私生活的乐趣。他废寝忘食地工作,使得他面容憔悴,瘦小的身材显得弱不禁风,这与他设计的款式新颖、高贵华丽的时装形成强烈的反差。卡丹说:“工作使我愉快,休息使我烦躁。我从没有停止过创新。如果需要设计两年的服装,我就专心致志,全力以赴。没有任何东西,任何人能够使我离开工作间,每天晚上我多次醒来,多次起床。一有灵感就赶快记录在案,免得

它倏忽逝去。”

皮尔·卡丹，由于他喜欢标新立异，每一种新服装的问世，都意味着别的旧式服装的被淘汰，因而他遭到同行们的妒忌和抨击。然而他的服装设计并未因此而窒息，反而加速发展了。卡丹曾对记者说：“我已被人骂惯了，我每次创新都遭到辱骂。但是骂我的人，常常学我所做的东西。”

卡丹的成功还得益于他的远见卓识，大胆开拓。

首先，卡丹能够把握时装行业的发展趋势。本来法国高级时装是一个限制严格、顾客有限的特殊行业。至今巴黎只有寥寥几家服装企业够得上“高级时装”公司的水平，在全世界的顾客不过几百人。是卡丹第一个看到，高级时装必须在群众中开辟市场，才能找到出路。他主张时装要为民服务，时装行业要适应现代社会的需要。虽然，当时不少人责难他，但十年后的今天，几乎所有的时装公司都走上了他所开辟的道路。

卡丹的远见卓识和勇气还表现在对国外市场的开拓上。卡丹喜欢旅游，足迹遍于世界各大洲。所到之处除游览名胜古迹，欣赏自然风光，还随时留心各地的服装市场情况。就这样，卡丹时装率先打入日本、俄国和中国市场。

卡丹对中国市场的潜力是早有所识的，1979年，他就在天津开设工厂生产‘卡丹’牌头巾和地毯。1980年，他首次来中国访问。第二年他又到北京、上海，并展览了他的时装，成为在中国举办时装展览会的第一个外国人。那次展览会上男女模特儿都是从巴黎带来的。1981年，他又在北京举办第二次时装展览会，模特儿全是中国人，表演了春夏秋冬各式时装。同时，卡丹时装陈列室也在北京天坛公园开幕。他在展览

会和陈列室展出的时装都是该公司的最新产品。

卡丹非常欣赏中国的丝绸、呢绒和布料。他选用了一批中国衣料,设计制成时装,在巴黎展出后,受到人们的称赞。

卡丹不仅是一位企业家,还是一位艺术家,他主办的《卡丹场所》综合文化中心,座落在巴黎市中心协和广场和总统府之间的加勒勃里埃尔街,面临香榭丽舍大街花园。在这座乳白色的别墅型建筑里,上下三层,设立了剧场、展览会、会议室等等。在那里经常演出戏剧、举办美术展览和卡丹自己设计的时装表演。

卡丹的“帝国”越来越强大,正如他的名字——皮尔·卡丹,为世界所瞩目。他曾直言不讳地说:“我渴望出人头地。多年来我的名字已频繁地出现在各种报纸上,谁能和我匹敌呢?既然成功了,就要保持下去。我要成为胜利者,名扬四海、流芳百世。”

卡丹公司在经营管理上也有其独特之处,集中决策,放手经营,保证了企业决策的效率和经营的活力,向传统管理学提出了挑战。卡丹公司并不实行股份制,卡丹本人是企业唯一的股东,公司的一切资产,从资金、设计方案,直到工厂和商店都是他的个人财产。皮尔·卡丹精力过人,设计、生产、经营、财务、人事的一切重大问题全部由他本人决策,拍板定案。他从不召集会议,而是由他本人跟各主管经理直接对话,了解情况,作出决定,然后放手由主管经理去执行。

在用人上,卡丹不重学历,只重真才实学。看准了,他就出高薪录用,并委以重任,他认为,用人不在于有无文凭,也不在乎人多少,而在于能力。他打趣道,用人上一加一不一定等于二,搞得不好等于零。他自己说,他对伙伴和下属以诚相

待,从不节外生枝。他身边的人说,他在工作上十分严格认真,常常能把人说哭,但同时又给人以慈父般的体贴和关心,放手让年轻人去闯。有了成绩,他会按合同条款给以重赏,出了问题他总是坦率、诚恳地给予指正。

为了有利于开拓国外市场,卡丹在用人上还十分重视录用外籍人员。目前,在卡丹公司工作的职员中有中国、日本、俄国等 10 多个国家的人员。卡丹认为,录用外籍人员能够发挥他们的优势为公司工作,外籍职员精通本国语言、熟悉本国市场、了解本国人的风俗礼仪和消费习惯,又讲法语,可以大大地提高工作效率。

三、掀起让时装走向大众的潮流

创造潮流,在某个领域掀起一场革命,不是靠一时的热情或蛮勇所能够达到的,而是需要通过深厚的积累,运用理性之光洞察这一领域发展的大势,并选择适当的时机出击,才可能一举成功的。皮尔·卡丹正是这样使时装成功地走向大众,掀起了本世纪最伟大的时装革命。

他辞别了共同度过 10 年时光的师兄弟以及一直父亲般照顾他的老板,带着多年来的积蓄,直奔巴黎。再也没有什么理由能够阻挡他去寻找失去已久的梦了。当他一踏上巴黎的土地,心情真是复杂极了。这个他梦寐以求的理想之城,等待他的究竟是福还是祸呢?长期的渴盼和前途未卜的迷惘使巴黎显得既熟悉又陌生。尽管战争的创伤使得巴黎显得有点零乱,但这座历史名城依然那样宏伟壮观。对于第一次到巴黎的外省人来讲自然十分诱人。但是卡丹却无心游历巴黎的胜