

智慧与财富

百年创业奇迹　青年人生楷模

创富英豪

33位世界富豪的创业启示

马昆　著

㊤



中国社会科学院研究生院图书馆
藏书

中国社会科学出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

前　言

给想成为世界富豪的青年人

□如果你不甘于过庸庸碌碌、落于人后的生活，有志于出人头地，想干一番轰轰烈烈的大事业，成为像洛克菲勒、卡耐基、福特、比尔·盖茨那样的世界级大企业家、大富豪，但又自感眼高手低，苦于不知从何着手，或徘徊于创业的开端，或停顿于事业的中途，正彷徨无措的时候，那么，你手上的这本书一定会给你意想不到的帮助。

□书中的33个人物，涉及各行各业，他们或是世界知名大企业的创始人，或是某一新兴行业的开拓者，或是在某一领域出类拔萃、领袖群伦。他们的每一个故事里都包含着宝贵的精神财富，都会带给你有益的启示，让你眼前一亮，茅塞顿开，让你重新找回自我，鼓起勇气，踏上成功的道路。

□本书并非一般的人物小传，而是截取对每个世界富豪创业成功最有影响的一个时期展开细致的描述和分析，凸显他们各具特色的鲜明性格和行事风范，找出他们失败的根由

和成功的关键因素，从而启迪后进，垂范世人。

□因此，无数青年人受惠于本书。他们从这些世界富豪生动的创业故事中学到了如何度过人生难关的宝贵经验，学到了枯燥的经济学教科书中学不到的创业法则和在激烈的市场竞争中取胜的方法和秘诀。

马　昆

2000年6月

目　　录

前言　给想成为世界富豪的青年人

饭店业鼻祖希尔顿

○在艰苦中磨练 3
○饭店王国的第一块基石 7
○ 出 奇 谋 扩 张 规 模 14
○ 独 特 的 经 营 理 念 16

宝洁公司先驱普洛斯特

○宝洁公司在偶然中诞生 23
○ 一 定 要 一 鸣 惊 人 28
○ 成 功 推 销 象 牙 肥 皂 36
○创意翻新的推广策划 42
○名扬全美的销售奇才 47
○拓展海外市场 53

橡胶大王固特异

○ 发 誓 从 事 赚 大 钱 的 职 业 61
○宁愿少活几年，也不能一事无成 63
○失败的苦水 67
○可怕的女人 71
○大器晚成 73

福特和他的汽车王国

○我要用我的血汗灌溉我自己的幼苗 77
○为自己“扬名立腕” 84
○天生是赚大钱的人 90
○我的胜利是意料中事 96
○把美国带到轮子上的人 100
○历史上创建大事业的人哪个不骄傲？ 106
○我喜欢走自己的路 111
○办不到也要办 125

时装大王史瓦滋

○ 怀 着 野 心 ， 默 默 努 力 135
○你将来的事业必然不可限量 140
○成功的秘诀 146

旅游业先驱库克

○从学徒开始 153
○奠定旅游事业的基础 156

需要全本请访问 www.ertongbook.com

○你们没有看到他内在的宝藏 158
○ 进 军 美 国 ， 称 雄 世 界 164
○有人情味的企业家 169

旅馆业大王威尔逊

○ 卖 玉 米 花 的 孩 子 175
○ 处 处 留 心 皆 学 问 180
○ 我 就 是 所 罗 门 王 181
○“ 假日旅馆 ”的诞生 184
○ 精 明 的 赚 钱 哲 学 188

莫尔斯与电报的发明

○偶然的机缘 193
○ “ 莫 尔 斯 符 号 ” 197
○ 突 如 其 来 的 灵 感 202
○这不是上帝的杰作吗？ 204

速冻食品业创始人白斯埃

○打工挣学费 211
○庞大事业的小小开端 214
○ 你 将 来 一 定 会 成 功 216
○发明速冻机 219
○事业突飞猛进 222

道密尔的工艺品王国

○天生的企业人才 227

○绝顶聪明的傻瓜 231
○生意成功的两大原则 236
○用自己的头脑思考 239
○创业者的哲理 242

现代建筑的开拓者欧蒂斯

○16岁的打工仔 247
○设计出第一部升降机 253
○创新，创新 256
○为现代建筑开一条新路 261
○现代电梯的诞生 264

百货业创始人麦西

○打出来的商业伙伴 275
○做生意不是怄气 277
○振兴百货业的成功创意 280
○称霸百货业 284

无线电业功臣萨纳福

○刻苦自学 289
○让无线电大众化 291
○真是了不起的构想 292
○专断而正确的决策 296

农机业创始人梅考克

○好日子很快就会来临 305

○偶然的灵感，伟大的创意 307
○企业界的全才 309
○ 有 人 情 味 的 企 业 家 312

打字机事业开创者邵尔斯

○ 慧 眼 识 英 雄 321
○ 艰 难 的 开 端 325
○ “ 我成功了 ” 329
○打字机的诞生 333

胜家公司的传奇故事

○这是件了不起的发明 339
○商业鬼才胜家 344
○ 胜 家 的 黄 金 时 代 345
○落魄的胜家 350

深分类器集长分级

做生意的惟一技巧，就是如何赚了钱，

而又能使人感到满意。

——康拉德·希尔顿

事实证明，希尔顿坚持己见的做法是正确的。而使他抢先迈出这一大步的动力，则是他那高瞻远瞩的观察力，预见到饭店业的未来趋势。

○在艰苦中磨练

32岁以前的希尔顿，像一个刚入伍而又笨头笨脑的新兵，迈出去的步子老是不合节拍——慢了半步。

32岁以后的希尔顿，在人生旅程上的步法，还是跟别人不一样，只不过这次他是快了半步。

希尔顿的成功，幸运所占的成分很少，除了天赋的才能之外，早期生活的磨练是其主要因素。

他的真正艰苦生活，是从20岁开始的。老希尔顿在1907年的经济不景气之下，被迫结束了他的皮货等生意，举家搬到一个小镇上去，开了一家只有五个房间的旅馆，招待过路的客商。

在他父亲这家小旅馆中，希尔顿的主要工作，是到火车

需要全本请访问 www.ertongbook.com

站去等车接客人。听起来这好像是个很轻松的工作，实际上却是苦不堪言。

这个小车站每天只有三班车，但安排的时间却好像存心整他似的，一班在中午，一班在午夜，另一班则是凌晨3点。

“在严寒的冬天，一夜之间从被窝里爬起来两次，冒着刺骨的冷风到车站去等客人，这种痛苦的滋味，在我心灵上留下永难忘怀的烙印。”希尔顿后来坦白地说。“当时我对旅馆生意产生了很恶劣的印象。”

除了接火车之外，还要做其他的杂务工作，如照顾客人吃饭，替客人喂马洗车等，从早上8点钟开始，要一直工作到晚上6点。这样一来，每天的睡眠当然不够。夜间两次去接火车，都要别人叫半天才能起得来。有时候他父亲气起来，会大吼一声：“康拉德……”把店里的客人都惊醒了。

有一年冬天的夜里，希尔顿拖着疲乏的身子去接火车，在路上走着走着竟睡着了，迷迷糊糊地掉到小桥下面。幸亏水不深，只湿了裤管和靴子，但被风一吹，也像冰裹在身上一样难过。可是，他没有马上跑回家去，还是照常去接3点的火车。

对希尔顿来说，这种苦已经算不了什么，因为他从十几岁开始，就赶着货车到偏僻地区去做生意，帮他父亲销售货物，可说受尽了风霜之苦。现在他已经是二十多岁了，当然更不会为这点痛苦而畏缩。

那天夜里，他接到一个到德州去找工作的人，那人已四十多岁，满脸络腮胡，说起话来壮而有力，一看就知道是个很豪放的人。

“小伙子。”那个人在路上，用手扶着希尔顿的肩头说。“你好像很冷嘛。”

“是的。”希尔顿说。

那个人摸摸他穿的衣服，轻笑着说：“你穿的衣服不算少，何至于冻成这个样子？真不中用。你看我，比你少穿了件外套，也没有像你这样瑟瑟索索的。”

一阵羞怒冲上了希尔顿的脑际，这是每逢听到人家说他不如别人时的一种自然反应。他用力摆脱那人放在他肩上的手，勃然说：“这是因为刚才把裤子弄湿了，如果是你，恐怕更受不了！”

也许是在月光下，那人看不清希尔顿此时脸上难看的表情，依然笑着说：“裤子湿了？让我看看。噢！难怪，像水一样，这是怎么搞的？”

“你最好少替别人操心。”

“怎么啦？小伙子，生气啦？”

“希望你以后在外面跑时，在没有弄清一件事的真相之前，少下断语。”那人突然放声大笑起来，好像开心得不得了，笑声划破沉寂的夜空，听起来特别响亮。

“你疯了？半夜三更的这样狂笑。”

“我笑你的气性真够大，随便一句话，就气成这个样子。”那个人紧走几步，又与希尔顿走成并肩。“其实，我的话并没有说错，你一定是很少出远门，所以湿了这一点裤子，就感觉受不了。一个常年在外面跑的人，什么罪都得忍受，要是全身都湿了怎么办呢？还不是照样要忍受。”

也许这些话是有感而发，说得相当诚恳，希尔顿虽然听不进去，但也没有出言顶撞。他常年到火车站来等客人，什

么样的人都见过，有些好像几百年没有找到说话的人，一见面就滔滔不绝地说个不停。他想，这个人可能也是这一类型，只有给他个不理不睬。

“男子汉大丈夫，千万不可像女人一样，动不动就发小脾气。”那个人继续说，“更重要的是，忍受的痛苦再大，也不能显出窝囊的样子来。”

这句话倒很对希尔顿倔强的个性，但他刚才被刺伤的情绪还没有平复，所以仍然闷声不响。

那个人望望他，突然转变了话题：“你将来准备干什么？小伙子！”

“什么舒服干什么。”希尔顿的答话脱口而出，一半是气话，一半也是有感而发。

“世界上没有舒服的工作。”那人带点感慨地说。“即使有钱的大老板也不舒服。”

希尔顿抬起头来，用冷冷的目光朝他打量一眼，在月光下，那张被岁月雕刻过的脸，显出一种特殊的苍凉！

“你怎么知道有钱的大老板也不舒服？”希尔顿用嘲讽的口吻说。“你当过？”

那人点点头说：“是的，在1907年以前，我有两家银行，三家旅馆。我当时的名字叫威廉姆·巴岱，也许你听说过。”

在不景气时代来临之前，巴岱的大名在新墨西哥一带是非常响亮的，希尔顿曾听人谈过他的不少轶闻。在传说中，他是个风流倜傥、个性豪迈的人，眼前的这个人会是他吗？

希尔顿用怀疑的目光又打量他一阵，看不出他有什么特别的地方。

“现在我什么也没有了。”那人耸耸肩头，两手一摊说，“一切要从头另来过，所以准备到德州去碰碰运气。”

“听说德州挖出石油来了，有这回事吗？”希尔顿很有兴趣地问。

“可能错不了，我就是听了这个消息才决定去的。怎么样，小伙子？要不要跟我一起去打天下？”

希尔顿摇摇头：“我父亲不会答应的。”

两个人谈话中断了，巴岱好像又陷入沉思中，低垂着头，走得很吃力的样子。快到旅馆时，他仿佛突然想起什么似地对希尔顿说：“在这么多行业中，比较舒服的要算是开银行和旅馆，但要在新兴地区和人们集聚的地方才有发展，在这个小地方是没有多大希望的。”

在此之前，希尔顿整天忙着做工，连睡觉的时间都不够，哪有时间想将来做什么，但直觉地他认为巴岱的话并不完全对，对他来说，开旅馆是最苦的生意，不仅他苦，连掌厨房的母亲，每天也累得腰酸背疼。

不过，他想，将来倒不妨开个银行试试，看起来既干净又轻松。

○饭店王国的第一块基石

希尔顿跟巴岱的这一面之缘，说话的内容看起来平淡无奇，但对希尔顿的一生影响却很深远，因为它启开了希尔顿的思想之门，蕴藏在他内心深处的智慧开始汩汩地流了出来。

“ 巴岱走后，我想了很多事。 ”希尔顿在70岁生日那年，曾私下对人说。“ 这是我第一次为自己开创事业用脑筋，想到兴奋处竟能彻夜不睡，这可能是巴岱临走时那句话的魔力，他当时拍着我的肩头说：‘ 小伙子，记住我的话，要想有大发展，必须早离开这个小地方。 ’ ”

对野心勃勃的希尔顿来说，这句话发生了很大的作用。如果不是另外一件大事冲淡了他这次“ 出外创业 ”的狂热，也许他在30岁以前就成功了，但却不会变成饭店大王。

1912年元月，新墨西哥成为美国的一个州，希尔顿决定要搞政治，竞选该州的首任参议员。他为了训练自己演说的才能，买了很多书籍，按照书上的方法，练习演讲的表情和手势，口里并大声地念演讲稿。

家里的人被他吵得烦透了，他母亲说：“ 不管你将来当什么，康拉德，说话时最要紧的是自然，不能出些怪声怪调。 ”

“ 可是，书上说，说话要有技巧，声音要有抑扬顿挫才能感动人。 ”希尔顿说。

“ 也许书上的办法不适合你，因为你这样说出来的话，一听就是假的。 ”

他不理家人的抗议，仍然天天练习演讲，结果后来没有派上什么用场，因为该他说话的机会太少了。

自此之后，他开始厌恶政治活动，决心开一家银行，地点在南部的圣安东尼奥。

1914年，第一次世界大战爆发，刚开不久的希尔顿银行便关了起来，他参加了陆军，以中尉军官的身份开赴海外作战。等他退役回来，他父亲已经去世了。

希尔顿在家里呆了一段时间，“到外面创业”的雄心又燃起来了，他带了五千元跑到阿布奎城，又开起银行来。

不久，他就发现以五千元的资本在银行界求发展，简直是不可能的事，只够放放利息混饭吃。

他开始失望了，干什么好呢？

在他彷徨无策时，巴岱那句“在新兴地区求发展”的话，又涌上他的心头。“对！”他对自己说，“何不到德州去看一看？”

德州的塞斯库，是当时石油开发地区的一个新兴城镇，这里早先的居民，多以牧牛为生，自地上冒出石油之后，这个小城的寂静气氛已荡然无存，一天到晚都是熙熙攘攘的人群，好像是一个永远不收市的市场。希尔顿就在这个喧嚣的城里住了下来。

这时他的心情很激动，大有“生死在此一举之势”，天天睁大眼睛到街上去找机会，看看应该干什么好。

他也想到当时最热门的工作——去挖石油。他听说过，有人在一夜之间成了巨富，但也有人倾家荡产挖不出一滴石油。不过，希尔顿没有投入石油潮的洪流中，却不是完全因为怕失败，而是没有足够的资金。

他在塞斯库城的大街上闲逛了几个星期，仍然没有拿定主意该干什么好。他开始着急起来，心中也开始滋生出失望的意念来。这时他已经31岁，不但一事无成，甚至于还不知道该做什么好。

“难道一生就这样蹉跎过去了吗？”他不止一次地这样问自己。

正在他彷徨无计时，他听说塞斯库的一家银行要卖。虽

需要全本请访问 www.ertongbook.com