

善捕商机的希尔顿

□ 李少华 史小东

二十世纪四十年代，世界旅馆业中活跃着一位60多岁的老人——康拉德·希尔顿。这个时候的希尔顿已经腰缠万贯了，许多这个年龄的人——不管是富有的还是贫穷的——都会坐下来安度晚年了，而希尔顿却一再作出一些诸如买下华尔道夫旅馆、广场旅馆的惊人举动，终于建立了全球性的希尔顿帝国。

希尔顿最初的梦想是做一个银行家。那天晚上，为买下一家银行而奔波了一天的希尔顿回到旅馆，发现那里拥挤不堪，有人为了要一间房，等了八小时；二十四小时之内，房客也曾换了三次。一个大胆的设计使他找到了旅社老板问：“你的生意似乎不错吗？”“我的生意倒是不错，但我到油田去可以赚更多钱。”老板说。“这么说，您是要卖掉旅社了？”“也许我以后会把它卖掉”。这时，希尔顿就立志要买下这家旅社，后来真的实现了。他觉得这比搞银行好多了。于是他下决心不再做别的，并且意识到这将是以后的生活。

希尔顿查看了旅社的四周后，发现这里的地方并未被充分利用，常常是人声嘈杂，拥挤不堪，为了多安排几个客人，希尔顿和居吕安同睡在一个房间里，艰苦创业。

希尔顿躺在床上仍然思考着：要是客人来了没有房间怎么办？怎样才能解决床位紧张的问题？要知道多一个床位便多一分利润！想着

想着他睡着了。他做起梦来，梦见莫希来以前的主人拿着台球杆逼着客人：“只要你们肯出钱，我可以让你们到餐桌上睡觉。”他突然惊醒，身上被汗水湿透了。他睁大眼睛推醒了居吕安，激动地对他说：“我们浪费了旅馆太多的空间，所以，我们才被挤到这里。”

“跟我来，我指给你看。”希尔顿拉着居吕安来到客厅，“柜台太长，可以撤掉一半，餐厅里可以加放20张床铺。”“你疯了，让客人睡柜台，吃床铺吗？”居吕安没有明白希尔顿的意图，径自一个人睡觉去了。大厅里剩下希尔顿一个人，他仍然在察看旅馆的每一个角落……不停地琢磨着。

第二天，希尔顿把木匠找来，将餐厅隔成了许多只够容纳一张床和一张桌子的小房间。他又叫人将大厅的柜台截掉一半，将节省下来的空间改为出售香烟报纸的摊位。他还在大厅的一角开设了一个小杂货铺。

几周以后，旅馆就因这几项措



施增加了一大笔收入。“把浪费的空间利用起来”，成了希尔顿经营旅馆的重要原则，即使30年后经营大旅馆时，他仍遵循这个原则。

希尔顿刚刚买下美国最大的华尔道夫——亚斯陀利亚旅馆时，首先察看富丽堂皇的大厅。他习惯地用手敲着大厅里几根巨大的圆柱，意外地发觉圆柱是空的。再仔细观察，发现它与支撑天花板毫无关系，纯粹是为了装饰。

于是，他下令把圆柱拆去，改装成许多小型玻璃陈列橱窗。橱窗立即被美国著名的珠宝商租用，用来陈列各种珠宝及化妆品，一年的租金收入为3.1万美元，成为一条出人意料的财路。

希尔顿把经营旅馆称为“开挖金矿”，让旅馆的每一块土地和空间产生最大的效益。他常说：“要使每一块地方都产生出金子来。”