



中国青少年素质教育必读书

课本学不到 · 孩子都需要



影响孩子成长的 160位中国名人故事

下



用伟人的事迹来激励孩子，远胜于一切教育。——[英]弗朗西斯·培根
罗路哈 主编

Zhongguo Mingren
Gu Shi

天津人民美术出版社
(全国优秀出版社)

中国

书

课本学不到 · 孩子都需要

影响孩子成长的 160位中国名人故事

下



用伟人的事迹来激励孩子，远胜于一切教育。 ——[英]弗朗西斯·培根
罗路哈 主编

Zhongguo Mingren
Gu Shi

天津人民美术出版社
(全国优秀出版社)

图书在版编目(CIP)数据

影响孩子成长的 160 位中国名人故事. 下/罗路晗主编. —3 版. —天津:天津人民美术出版社,2006. 1

ISBN 7-5305-2463-1

I. 影... II. 罗... III. 名人-生平事迹-中国-少年读物 IV. K820-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 152588 号

**影响孩子成长的 160 位中国名人故事
(下)**

天津 **人民美术出版社** 出版发行

(天津市和平区马场道 150 号)

邮编:300050 电话:(022)23283867

出版人:刘建平

北京飞达印刷有限责任公司

新华书店 天津发行所经销

2006 年 1 月第 3 版

2006 年 1 月第 1 次印刷

开本:720×1000 毫米

1/16

印张:36

印数:0001-5000 套

版权所有,侵权必究

定价:48.00 元(全三册)

前言

ZHONGGUO MINGREN GUSHI

前言

成长,是大自然最寻常的奇迹,比如一粒种子可以长成森林。

成长,也是人生最朴素的过程,我们从孩童长成大人。

榜样们的成长之路,也就是一条通向成功之路,我们只要愿意学习与秉承,我们也会成长——像榜样一样成长;像榜样一样成功。

160 位名人都有一个成功的人生;虽然他们走的是 160 条不同的成功之路,但积累下来的却是 160 种不同的成功秘诀……

本书以崇敬的心情,遴选了最伟大的 160 位中国名人,以生动的故事娓娓讲述了他们的成长历程。在这 160 篇精彩纷呈的名人故事中,我们除了能深切地感受到名人们跋涉的艰辛,同时也能真切地感悟到——面对名人,会有那么多的捷径可寻、有那么多的诀窍可学、有那么多的经验可以借鉴。

孩子们读着这 160 位中国名人故事,依循着他们的成长路径前行,“名人”的桂冠仿佛就在前面……

企业家

塑胶大王——王永庆	1
世界船王——包玉刚	5
香港大亨——霍英东	8
证券巨头——冯景禧	12
珠宝巨子——郑裕彤	16
香港地产大王——李嘉诚	20
印尼钱王——李文正	23
“统一”创始人——高清愿	26
领带大王——曾宪梓	29
小甜甜“的传奇人生”——龚如心	33
乐善好施的人——陈凯希	37
美的传播者——郑明明	41
电脑富豪——王永民	45
街市大亨——周起鸿	50
新中国第一个富翁——张果喜	55
“雅虎”创始人——杨致远	59

军事家

力拔山兮气盖世——项羽	64
围魏救赵的军事家——孙臆	68
忍辱胯下成大事——韩信	71
精忠报国的名将——岳飞	73

目录

· ZHONGGUOMINGRENGUSHI



收复台湾的民族英雄——郑成功·····	77
虎门销烟的民族英雄——林则徐·····	80
护国英雄——蔡锷·····	83
红军之父——朱德·····	85
北伐名将——叶挺·····	89
两把菜刀闹革命的元帅——贺龙·····	92
精明机智的元帅——叶剑英·····	96
共和英雄——彭德怀·····	98
开国元帅——聂荣臻·····	101
诗人元帅——陈毅·····	105
千古功臣——张学良·····	108
政工巨匠——罗荣桓·····	111
布衣元帅——徐向前·····	114
红色儒将——刘伯承·····	117
丹心抛去——方志敏·····	121
精谋善战的元帅——林彪·····	124
热血英魂——杨靖宇·····	127
儒雅大将——陈赓·····	130
解放军常胜将军——粟裕·····	133

目录 · ZHONGGUOMINGRENGUSHI

目录

传奇人物

悬梁刺股——苏秦	138
唐朝与吐蕃的亲善使者——文成公主	140
飞行先驱——冯如	144
我自横刀向天笑——谭嗣同	147
鉴湖女侠——秋瑾	150
无私战士——雷锋	153
功夫之星——成龙	157
身残志坚——张海迪	161
中国第一个登上太空的人——杨利伟	164
铁榔头——郎平	168
航天英雄——聂海胜	171
航天英雄——费俊龙	176
从勇者到智者——邓亚萍	179
孔雀仙子——邵丽华	181

塑胶大王

——王永庆

(1917年—)



王永庆

1917年1月8日，王永庆出生在台湾台北县一个贫苦的茶农家中。他祖籍福建安溪，这里出产蜚声国内外的名茶铁观音，从祖上开始，家里就一直以种植茶叶为生。

王永庆刚刚学会走路，就跟着母亲出外去捡煤块和木柴，希望能换点零钱，或者供自己家烧水做饭。童年的小永庆常常是饥一顿饱一顿，有时他饿极了，只好偷偷地摘路边的番石榴吃。家里偶尔“改善生活”，煮一些甘薯粥，他也只能分到一小碗。王永庆七岁那年，父母实在不忍心让孩子失学，取出多年积攒起来的几个铜板，把他送进乡里的学校去念书。别家的孩子第一天上学，都会穿上漂漂亮亮的新衣服，可王永庆还是平时的那一套，他穿的裤子是用面粉袋改做的，上面还印着“中美合作”的字样。他头上戴的草帽早已破了，但还得靠它挡一挡烈日风雨。他买不起书包，只能用一块破布包上几本书。他连鞋子都没有，总是赤脚在泥泞的山路上奔波！

就是这样的生活，王家也没能维持多久。小永庆九岁那年，他的父亲不幸卧病在床，全家人的生活重担都落到了母亲的肩上。王永庆看到母亲日夜不停地操劳，总想多帮母亲做点事。挑水、养鸡、养鹅、放牛……只要是他力所能及的，他都尽量多做。就这样，他勉强读到小学毕业，只得依依不舍地告别了学校。

王永庆的祖父劳苦了一辈子，最后只给孙子留下了一条教训。他对王永庆说：“种茶这一行，看来是难以为生的。就是饿不死，也吃不饱。你是读过书的人，希望你不要再困在这里，还是立志出门闯天下吧！”

15岁的王永庆，听了祖父的话，决心走出山区，去寻找一个能挣到钱的地方，帮助母亲养活一家人。他一个人孤零零地来到台湾南部的嘉义县县城，在一家米店里当上了小工。聪明伶俐的王永庆，除了完成自己送米的本职工作以外，处处留心老板经营米店的窍门，学习做生意的本领。第二年，他觉得自己有把握做好米店的

生意了，就请求父亲帮他借了些钱做本钱，自己在嘉义开了家小小的米店。

经过王永庆的艰苦努力，他的米店的营业额大大超过了同行店家，越来越兴旺。后来，他又开了一家碾米厂，自己买进稻子碾米出售，这样不但利润高，而且米的质量也更有保证。

抗日战争胜利后，台湾的经济也开始发展，建筑业动得最快。王永庆敏锐地发现了这一点，便抓住时机，抢先转向经营木材，结果获利颇丰。这个赤手空拳的农民的儿子，居然成了当地一个小有名气的商人。

这时，经营木材业的商家越来越多，竞争也越来越激烈。王永庆看到这一点，便毅然决定退出木材行业。50年代初，台湾急需发展的几大行业，是纺织、水泥、塑胶等工业。当时台湾的化学工业中有地位有影响的企业家是何义，可是何义到国外考察后，认为台湾的塑胶产品无论如何也竞争不过日本的产品，所以不愿向台湾的塑胶工业投资。出人意料的是，这时还是个名不见经传的普通商人王永庆，却主动表示愿意投资塑胶业！消息传出，王永庆的朋友都认为王永庆是想发财想昏了头，纷纷劝他放弃这种异想天开的决定。当地一个有名的化学家，公然嘲笑王永庆根本不知道塑胶为何物，开办塑胶厂肯定要倾家荡产！

其实，王永庆作出这个大胆的决定，并不是心血来潮，铤而走险。他事先进行了周密的分析研究，虽然他对塑胶工业还是外行，但他向许多专家、学者去讨教，还拜访了不少有名的实业家，对市场情况做了深入细致的调查，甚至已私下去日本考察过！他认为，烧碱生产地遍布台湾，每年有70%的氯气可以回收利用来制造PVC塑胶粉。这是发展塑胶工业的一个大好条件。

王永庆没有被别人的冷嘲热讽吓倒。1954年，他和商人赵廷箴合作，筹措了50万美元的资金，创办了台湾岛上第一家塑胶公司。3年以后建成投产，但果然如人们所预料的，立刻就遇到了销售问题。首批产品100吨，在台湾只销出了20吨，明显地供过于求。按照生意场上的常规，供过于求时就应该减少生产。可王永庆却反其道而行之，下令扩大生产！这一来，连他当初争取到的合伙人，也不敢再跟着他冒险了，纷纷要求退出。精明过人的王永庆，竟敢背水一战，变卖了自己的全部财产，买下了公司的全部产权，使台塑公司成为他独资经营的产业。王永庆有自己的算盘。他研究过日本的塑胶生产与销售情况，当时日本的PVC塑胶粉产量是3000吨，而日本的人口不过是台湾的10倍，所以，他相信自己产品销不出去，并不是真的供过于求，而是因为价格太高——要想降低价格，就只有提高产量以降低成本。

第二年，他又投资成立了自己的塑胶产品加工厂——南亚塑胶工厂，直接将一部分塑胶原料生产出成品供应市场。

事情的发展，证明了王永庆对塑胶市场的预测是正确的。随着产品价格的降低，销路自然打开了。台塑公司和南亚公司双双大获其利！从那以后，王永庆塑胶粉的产量持续上升，从最初的年产1200吨，发展到现在100万吨，使他的公司成了世界上最大的PVC塑胶粉粒生产企业。当台湾企业界一哄而上角逐于木材行业时，王永庆果断地转向了塑胶行业；可是，当他在塑胶行业站稳脚跟之后，却又以高瞻远瞩的眼光，去关注他当初借以发家致富的木材行业。这一看，又让他看出了新的发财途径。

王永庆看到，由于台湾木材销路好，商家大量砍伐，可是他们要的只是树干部分，有三分之一甚至一半的树枝丫，都被白白地抛弃而浪费了。王永庆想，台湾的棉花产量严重不足，一直靠进口来补充，如果利用废弃在山上的树枝丫制造人造纤维，以替代天然纤维，一定会有发展前途！经过考察论证，1964年10月，王永庆开始创办台湾化学纤维工业公司。两年半以后，台南新化八卦山下矗立起了一座新型的工业城，成为当时世界首创的连贯作业的人造纤维工厂。它使大量过去被抛弃的木材废料变成了纺织纤维，既节省了外汇，又降低了成本，为台湾纤维工业发展史写下了崭新的一页！而台塑、南亚、台化三大企业，使王永庆在当时台湾50家大厂商中名列第三！进入90年代，王永庆的产业已发展成一个庞大的企业集团，包括16家企业公司，拥有员工四万多人，股东十万人，每年的营业额高达1650万新台币！

再也没有人敢小看王永庆，连一贯以经营业绩傲视世界的日本企业家，也对王永庆衷心钦佩，把他与被称为日本“经营之神”的松下电器的创始人相比，称他为台湾的“经营之神”。

在生活上，身为亿万富翁的王永庆，同样对自己和家人严格要求。有人说，王永庆可能是世界上最节俭的亿万富翁了！他公司的一位职员，花了1000美元为王永庆的办公室更换新地毯，结果惹得王永庆很不高兴，差点大发雷霆！他对于吃的原则是“简便”，最爱吃的是家常的卤肉饭；他对于穿的原则是“整洁”，每天早上跑步穿的运动鞋，一双总要穿上好几年，而一条运动时用的毛巾据说用了近30年！

王永庆常常用“富不过三代”的古话告诫自己的子女，要他们自己创业，不要依赖上辈的基业而坐享其成。他的儿子王文祥17岁考入英国伦敦大学，24岁就获

得了博士学位，毕业后在国外找了个专业对口的工作苦干了三年。后来回到自己家的企业中，王永庆同样要求他从最基层干起，经过课长、组长、厂长、副经理的逐级锻炼，数年之后，才让他担任一个部门的负责人。王永庆最疼爱的女儿王雪龄结婚，他陪送的嫁妆，除了一张无限期提供学习费用的凭据外，就是一把刮胡子刀，好让女儿自己替丈夫刮胡子！王雪龄的婚礼比一般老百姓家的还简单，连她手上的新娘捧花，也是跑到许多花店比较后才选购的最便宜的一种！

当然，对于社会公益事业，王永庆从不小气。他曾一次就捐助2.5亿美元巨款给一家医院！1988年，美国权威杂志《福布斯》报道，在全世界拥有10亿美元以上资产的富豪中，王永庆以40亿美元居第16位！从不名一文的农家子弟到亿万富豪，从不识“塑料”二字的外行到赫赫有名的塑料博士、“世界塑胶大王”，他的奋斗历程传遍了全世界。

世界船王

——包玉刚

(1918年—1991年)



包玉刚

包玉刚是20世纪世界航运业的巨擘，被誉为“世界船王”。1918年，包玉刚出生在浙江宁波一个小商人家庭，父亲包兆龙是一个商人，常年在汉口经商。尽管他事务繁忙，但却对子女非常严格。由于家庭还算富裕，他决定让子女接受当地最好的教育。13岁那年，父亲送他到上海求学。到上海不久他就一头扎进吴淞船舶学校学起了船舶。抗战爆发后，他辗转到了重庆。在这里，他没有按照父亲的意愿继续进大学深造，而是自作主张跑到一家银行当了一名小职员。后去重庆中央信托局工作。他以宁波人的精明和兢兢业业的作风，使自己经手的业务蒸蒸日上，所以到抗战胜利，他已是重庆矿业银行的经理了。以后，他又回到上海，担任上海市立银行的业务部经理。许多人都认为，凭包玉刚的业绩和才干，再奋斗几年，行长的交椅一定会是他的了！但在这时，他却辞职了，因为在这个方面没有兴趣，亲友对此都迷惑不解。

1949年初，包玉刚与父亲一起携着数十万元的积蓄，到香港另闯天下。开始的时候做些小生意，积累了点钱。后来，因为中国政府决定实行国家统办土产出口，包家小公司的生意做不下去了。以后干什么呢？父亲的选择是经营房地产，他是一个老式的商人，相信“无地不富”是真理。可是包玉刚却以自己的眼光，认为当时香港的房地产业只能坐收地租，是保守的投资，是“死的”；而且他们资本不大，去炒地皮，万一被人吃掉了，就什么也没有了。他看中的行业是搞航运生意，他对父亲说：“航运是世界性的业务，资产可以移动，范围涉及财物、科技、保险、经济、政治、贸易，几乎无所不包！”包兆龙尽管不是十分乐意，但他很欣赏儿子的独立思考和勇气，所以最后还是同意了包玉刚的意见。1955年，37岁的包玉刚开始了他的“船王”之梦。可是，凭他们包家当时的资金，连一艘旧船都买不起。只好向香港汇丰银行贷款。可是汇丰银行对航运业不感兴趣，他们认为航运的风险太大，这些船老板不知道哪天就会被风暴刮成穷光蛋，甚至落到什么荒岛上去做“鲁滨

逊”！而华人根本不懂航运，借钱给他们去买船，那风险就太大了——银行业的原则是不搞风险投资的！连碰钉子的包玉刚并不气馁，他转身就去了日本。有趣的是，日本银行竟没有要他找日本公司作担保，就同意贷款给他。这样，包玉刚才凑足了77万美元，再次前往英国，买下了一艘以烧煤为动力的旧货船，这艘船已经使用了28年，排水量也只有8200吨。包玉刚看着这艘小山一样的旧船，却像得了稀世珍宝一样，请人将它整修油漆一新，并且取名为“金安号”。他说，这个名字，象征着他经营航运业的设想和构思：“金”字表示要赚钱，而“安”字表示要稳中求胜。

1956年，包玉刚的机遇来了。埃及总统纳赛尔占领苏伊士运河，宣布非友好国家的船只，不得通过运河。此举使得欧亚航线的船只有绕道非洲好望角，造成船只紧缺，运费暴涨。包玉刚借这次机会把“金安”号的租金提高了数倍，他用这笔钱买了第二艘旧轮，又高价租给别人，取得租金，再买第三艘，第四艘。到了1956年底，他已经拥有了七艘二手船。

包玉刚逐渐不满足于做二手船东，想要购置新船，扩大规模。不可避免的，就要向当时的香港汇丰银行贷款。汇丰银行信贷部主管桑达士明确地告诉他，所有的银行不可能贷款给航运业这种风险极大的行业，除非出具租你船的租户的开户银行的信用证明。桑达士知道包玉刚的租户是日本山下公司，而日本人精明狡猾，不可能给他出具信用证明。包玉刚却凭着坚强的毅力，成功说服了山下公司的经理，要他在开户银行即神户银行出具了信用证明。当桑达士看着眼前的信用证明时，惊得目瞪口呆，不得不佩服包玉刚，只好把贷款给了包玉刚。包玉刚用贷款购置了新船，逐渐淘汰旧船，而他以新换旧的标志就是这年的16000吨的“东方樱花”号下水。到了1968年底，包玉刚旗下的轮船已经达到了50艘，排水量350万吨，远远超过了香港的一些老船王。

20世纪60年代，世界经济发展迅猛，持续繁荣，造成了石油的紧缺，中东产油国一夜暴富，而运油的船商也同样大发横财。包玉刚看准了这一点，开始将业务重点放在油轮上。他先买了四艘吨位较小的旧油轮，以低价租给了经销石油的西方石油公司，包括美孚、壳牌这样的大公司。1969年，包玉刚旗下的油轮新篇章由他第一艘巨型油轮“世丰”下水翻开。此后，他先后订造了20万吨以上的油轮达57艘，总吨位达1000万吨以上。此时，包玉刚已经成了名副其实的世界第一船王，连希腊船王奥纳西斯都自愧弗如，俯首称臣：“与你相比，我只是一粒花生米。”

到了1980年，包玉刚的环球航运集团已达到了顶峰，拥有船只210艘，总吨位达2100万吨，直逼前苏联全国商船的总量，是日本独立船东商船总吨位的两倍，并使香港成为世界航运中心之一。而环球航运集团理所当然地成为世界第一大船商。包玉刚以其不屈的意志、过人的智慧和魄力征服了商海，显示了中国人的风采，为中国人赢得了荣誉。

1991年，包玉刚病逝于香港。他的遗体被安葬在太平洋中的夏威夷。



霍英东

香港大亨

——霍英东

(1922 年—)

在港台的亿万富翁中，霍英东的知名度可以说是最高的。这不仅因为他个人资产大约有 130 亿港元，更因为他连续几届担任全国人大常委会常委，在 1993 年又当选为全国政协副主席！

他的祖籍是广东省番禺县，但是从他的祖父开始，全家就离开了陆地，长年居住在舢板上，被人称为“舢板客”，甚至贬称为“水流柴”、“蛋家仔”，意思是这样的人无家无业，像水上漂浮的柴片一样到处漂流，像浮在水面的半个鸡蛋壳，随时都可能被打翻沉入水底！

1922 年秋天，霍英东就出生在这样的舢板上。他最初的名字叫霍好钊，后来改叫霍官泰；抗日战争爆发后，年轻气盛的他自己改名英东，意思是要“英姿勃发于世界的东方”！

霍英东的父母靠着一只小驳船，在香港做驳运生意，也就是从无法靠岸的大货轮上，将货卸上自己的驳船，再运到岸边码头。出的是牛马力，挣的是血汗钱，一家人艰难度日。全家人一年到头连鞋子都不穿，这也成了他们被人取笑的把柄。霍英东至今还记得，有一年过年，父亲特别穿了双新鞋上岸，可是在大排档吃馄饨时，他不知不觉间就把鞋子脱掉了，吃完后赤着脚就走，根本没想到自己还有一双鞋！“舢板客”的生活不但贫困，而且危机四伏。霍英东七岁那年，在一次风灾中，他的父亲因为翻船被淹死了。一家人悲痛欲绝。俗话说“祸不单行”，仅仅过了 50 多天，霍家的小船又一次翻在大海里，两个哥哥葬身鱼腹，连尸体都没有找回来！母亲死命抱住一块船板，侥幸被过路的渔船救下一条命。当时霍英东因为在海边找野蚝，不在船上，才躲过了这场灾难。

母亲再也不敢居住在舢板上了，带着霍英东和两个女儿，搬进了湾仔的棚户区，同另外 50 多家人，同住一幢破旧的房屋。这里一半的人都患有肺病，经常有人死去。母亲勉强维持着驳运的生意，同时还为船员洗补衣服，艰难地养活一家人。小

小的霍英东，总也弄不明白为什么别人可以住上高楼大厦，而他们家却这样贫困。在河滩上玩耍时，他常常用泥土盖起一幢幢的“房屋”，兴冲冲地说：“妈妈，这是给你的！姐姐，这是给你的！”

母亲因为自己不识字，在经营中常常吃亏，所以宁可自己多吃苦受累，也不让霍英东当童工，而坚持让他去免费的新梅小学读书。天性聪明的霍英东，学习极其刻苦。偶尔有一次考试成绩在第三名以下，他就觉得脸红，感到对不起母亲和姐妹。听到儿子琅琅的读书声，母亲便感到心中有了新的希望。12岁那年，霍英东以优异的成绩拿回了小学毕业证书，对母亲说：“我读完小学了，以后让我帮你干活吧！”母亲拍拍懂事的孩子，说：“儿啊，我要供你多读几年书，让你成为一个有出息的人！”全家人节衣缩食，把霍英东送进了香港有名的皇仁书院读中学。皇仁书院每个月的学费就是五元钱。这对于他们这样贫困的家庭，实在是过于昂贵了！霍英东第一次交学费，母亲四处筹措，仍然没凑齐五元钱。这时，他14岁的姐姐，默默地翻出一个手绢包，取出了自己多年积攒下来的压岁钱！那一枚枚磨得发亮的铜板，是她牺牲了多少女孩子吃零食、买小玩意的快乐才保留下来的啊，她却心甘情愿地给弟弟做了学费。霍英东把这一切都牢牢地记在心里，化为自己勤奋读书的动力！每天晚上，他还要帮母亲做账、送发票，然后才能坐下来，一直读书到深夜。由于过度疲劳和营养不良，霍英东常常想倒下来大睡几天，但他仍支撑着那瘦弱的身子，一天一天地熬过来了。

他读到中学三年级时，日本侵略军打到了广东。家里再也交不起学费，霍英东也不愿再死啃书本，他恳求母亲说：“我已经是18岁的男子汉了，让我干活吧！我要让你们过上好日子！”母亲终于辛酸地默许了。

赤手空拳的霍英东，从香港社会的最底层，开始了他的人生奋斗。

霍英东找到的第一份工作，是在一艘旧式的渡轮上当加煤工。可是他的身体实在太单薄了，顾得上铲煤就顾不上开炉门，刚上岗就被辞退了。不久，日本占领军扩建启德机场，需要大量劳工，但工资非常低，每天只给半磅米和七角五分钱。而霍英东从他家所在的湾仔乘车到机场，路费就得要八角钱！霍英东没有办法，只好多吃苦跑路，省下这笔交通费。他每天天不亮就起床，步行赶到码头，花一角钱渡过海，然后骑车赶到机场上班。劳工们干的都是苦力活，挖石抬土，消耗很大，但食物却很少，一天只能吃到一碗粥和一块米糕。霍英东总是感到又累又饿。有一天，工头让他去搬重达50加仑的煤油桶，结果被砸断了一根手指！那工头也是中国人，出于同情，把霍英东调去学做汽车修理工。可是没过多久，喜欢冒险的霍英东自己试开汽车，结果把车撞坏了，又被炒了鱿鱼。

那几年中，霍英东简直像俗话说的，“倒霉人喝水都牙痛”。不过，早年的艰辛和挫折，并没有打垮霍英东，他却在不断的失败中，取得了经验，积蓄起力量，等待着机会，他坚信自己总有崛起的一天！当时，在湾仔附近，有一家不大的杂货店，那是他母亲和13个合伙人共同买下的，霍英东曾在那里负责管理店务。那个店虽然小，生意并不差，有时他必须面对十几个顾客，应酬稍不周到，顾客就会掉头离去。他尽量做到眼快、嘴快、手快，留住顾客，做好生意。这种实际训练使他培养出了灵活的处事方法和敏捷的算术头脑，为他以后做大生意打下了坚实的基本功。

第二次世界大战结束后，霍英东终于以敏感的眼光，捕捉到了一个发财的机会。日本侵略军投降后，留下了很多机器设备，价钱很便宜，稍加修理就可以用，也可以卖出不坏的价格。霍英东很想做这种生意，于是他成了个读报迷，专门注意报纸上拍卖日军剩余物资的消息，及时赶到现场，以内行的目光挑选出那些有价值的，大批买进，迅速修好后卖出。由于缺少资金，他难以放手大干。有一次，他看准一批机器，并且在竞买中以1.8万港元中标。他兴高采烈地回家请母亲凑钱交款，可是由于他经常冒险，母亲在生意上从来不肯信任他，也不肯给他钱去冒险。霍英东眼睁睁地看着一笔大买卖就要落空，正在着急，幸亏有一个工厂老板也看中了这批货，愿意出四万港元从他手中买下，霍英东净赚了2.2万港元，这是他在那几年中赚到的最大一笔钱了。虽然利润不算太大，但却为霍英东积累了最初的资本。

朝鲜战争结束后，霍英东就预料到，香港航运事业的繁荣，必然会带来金融贸易的发展，而这又将促进商业及住宅楼的开发。于是他抢先把经营重点转向了房地产开发。1954年12月，霍英东拿出自己的120万港元，另向银行贷款160万港元，在香港铜锣湾买下了他的第一幢大厦，并创办了“立信建筑置业有限公司”。开始，他也和别人一样，自己花钱买旧楼，拆了后建成新楼逐层出售。这样当然可以稳妥地赚钱，可是这样发展就比较慢。他苦苦地思索改革房地产经营的方法，却没有结果。

有一天，有个老邻居到工地上找他，说是要买楼。霍英东抱歉地告诉他，盖好的楼已经卖完了。邻居指着工地上正在盖的楼说：“就这一幢，你卖一层给我好不好？”霍英东灵机一动，说：“你能不能先付定金？”邻居笑着说：“行，我先付定金，到盖好后你把我指定的楼层给我，我就把钱交齐。”两人就这样成交了。

这个偶然的事件，却使霍英东得到了启发。他立刻想到，他完全可以采取房产预售的方法，利用想购房者的定金来盖新房！这个办法不但能为他积累资金，更重要的是还能大大推动销售！

霍英东把这叫做“房地产业的工业化”。这一创举使霍英东的房地产生意顿时