

忍人所不能忍 为人所不能为

无商不艰

伏建全◎编著



他们追求财富，无不勤劳节俭，敢于冒险、自立自强、精明能干，只有走近他们，了解他们的过去、现在和未来，才能发现他们所依仗的无非来源于本书的两个字：精神！



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

忍人所不能忍 为人所不能为

无商不艰

伏建全◎编著

二十世纪的市场经济
蒙为精想待问题
能证明经济由需要
同而激成强
无商不艰

他们追求财富，无不勤劳节俭，敢于冒险、自立自强、精明能干。只有走近他们，了解他们的过去、现在和未来，才能发现他们所依仗的无非来源于本书的两个字：精神！



中华工商联合出版社

CHINA FEDERATION OF INDUSTRIAL CIRCLES AND CHAMBERS OF COMMERCE PRESS

责任编辑:傅德华

封面设计:任燕飞设计室

图书在版编目(CIP)数据

无商不艰 / 伏建全编著. — 北京:中华工商联合出版社, 2006

ISBN 7-80193-297-8

I. 无… II. 伏… III. ①企业家 - 生平事迹 - 世界②企业管理 - 经验 - 世界 IV. ①K815.38②F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 112287 号

中华工商联合出版社出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027 电话:64153909

网址:www.chgslcbs.cn

北京市凯鑫彩色印刷有限公司印刷

新华书店总经销

787×1092 毫米 1/16 印张:17 206 千字

2006 年 9 月第 1 版 2006 年 9 月第 1 次印刷

ISBN7-80193-297-8/F·166

定价:29.80 元

商
无
不
艰



商不无艰



封面设计：任燕飞设计室



财富，大而化之，是一个社会文明的标志，更是一个民族强大的象征。小而言之，它代表着一个宗族的荣誉，更与个人的身份、地位休戚相关。

我们顺着富豪们奋斗的阶梯探寻下去，却发现每一个富翁身后都有着鲜为人知的苦难与彷徨，他们原来也是普通人，并且大多数出身贫寒，而正是这种苦难磨炼着他们的意志，使他们在困难面前百折不挠，永不服输，也更是这种敢于同命运抗争的精神成就了他们非凡的人生。

本书沿着富豪们发家的足迹，展示了富豪们不屈不挠，勇于追求的奋斗拼搏精神以及他们在成长路上的心路历程。他们面对困难的态度以及实干精神，更是值得我们分析与深思。

贫穷使他们更加坚强，宁折不弯；苦难使他们坚忍不拔，珍惜拥有；挫折使他们更加坚毅，锲而不舍！他们以超越常人的勇气挑战生活。胆识、谋略以及勤奋是他们成功的法宝。在关键时刻他们力挽狂澜，在困境面前，他们处变不惊，以果敢的勇气应对自如，并能另辟蹊径。他们有破釜沉舟的气概，更有着羽扇纶巾，运筹帷幄的智慧。他们不畏艰险，勇于开拓、创新。他们闪光的已不是财富，而更是一种面对困难的精神，跌倒了再爬起来！永远朝着自己心中的



目标不懈努力，勇往直前……

而所有这些，正是需要我们学习和借鉴的。这里既有富豪们的经营心得，也有他们的经验之谈。相信此书能给那些勇于进取，不甘落后的人们以借鉴。

二十一世纪中国首富——李嘉诚——编者

2006年7月

吴晓波财经评论，引自《时代周刊》

二十一世纪中国首富——李嘉诚——编者

2006年7月

吴晓波财经评论，引自《时代周刊》

2006年7月

吴晓波财经评论，引自《时代周刊》

2006年7月

吴晓波财经评论，引自《时代周刊》

2006年7月

吴晓波财经评论，引自《时代周刊》

2006年7月

吴晓波财经评论，引自《时代周刊》

2006年7月

吴晓波财经评论，引自《时代周刊》

2006年7月

吴晓波财经评论，引自《时代周刊》

2006年7月

吴晓波财经评论，引自《时代周刊》

2006年7月

目 录



不
艰

第一章 建造辉煌的先锋者

庞大的不仅是他们的财富，更是他们的事业。他们站在幸福之巅，俯首，远视，哪一个角度都是如此开阔。人生的富饶莫过于此，这其中的滋味也只有他们自晓，在成功的背后又有多少艰辛与汗水！

1. 香港超富李嘉诚：勤奋为梯 /2
2. 本田宗一郎：为出身贫寒而骄傲 /10
3. 郑周永：“现代”帝国的缔造者 /21
4. 荣智健：沉浮中崛起 /30
5. 潘石屹：细节诠释品味 /36
6. 陈丽华：地产与紫檀成就明天 /48

第二章 站在科技之巅的精英

你总是走在世界的前沿，那么义无反顾，那么坚毅果敢。思想超越了人们的梦想，带着与众不同的观念打开了一个闪光的世界，他们的思维跳跃着创新的火花，他们踏过满地的荆棘，微笑坦然迎接人生。谁堪此生艰险？勇者独闯！

1. 松下幸之助：经营之道的常青树 /60
2. 高尔文家族：困难面前永不言弃 /73
3. 沃森：计算机行业的霸主 /81
4. 张朝阳：信心和先机是成功之梯 /90

第三章 打造非凡人生的弄潮者

他们总是做别人做不了的事。他们选择的本就不是一条不平凡的路，跋涉人生极境，他们大气磅礴，豪气凛然；他们不懈地去努力，勇往直前，他们用心把人生诠释得淋漓尽致。

1. 黄光裕：无微不至，无所不在 /104
2. 包玉刚：直挂云帆济沧海 /113
3. 阿曼德·哈默：以贸易架起国际交流的桥梁 /119
4. 钢铁大王卡内基：给自己创造机会 /130

- 
- 
5. 阿马迪·基安尼尼：从赤贫到银行家的路有多远 /138
 6. 塑料大王王永庆：困苦是上帝的赐福 /154

第四章 织就生活美的使者

世界如此美丽，原来生活中有你！他们用美丽改变世界，用色彩张扬生活，用优雅打造魅力，他们用诱人的香，吸引人们驻足停留。在你的世界，我们流连忘返！一切都那么美好，衣食之需的畅快，愉悦身心的享受。可是为了美丽，他们洒下了自己艰辛的汗水，他们付出的是心血。

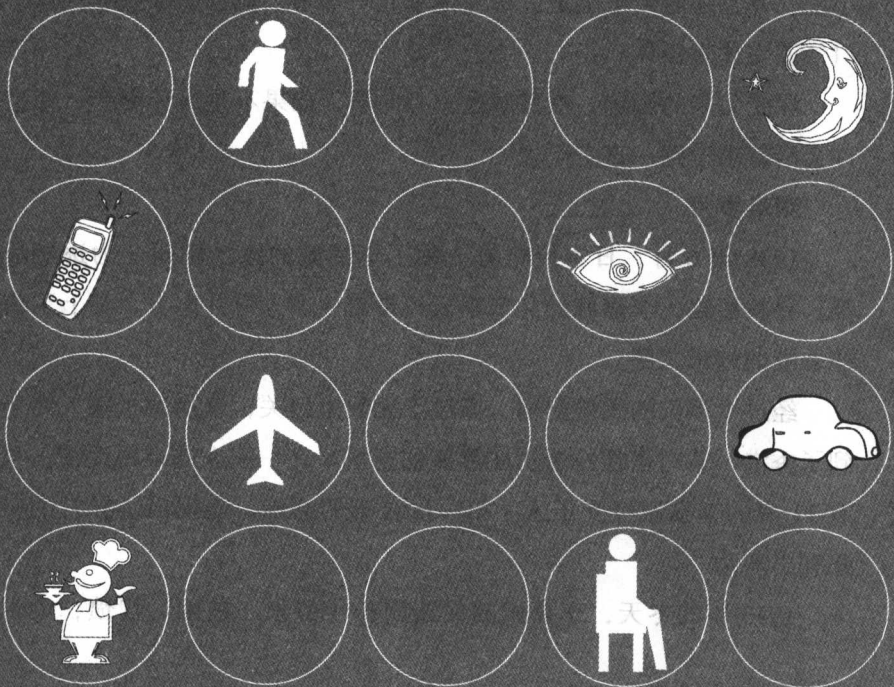
1. 曾宪梓：男人的世界 /166
2. 皮尔·卡丹：服装潮流的领先者 /178
3. 华德·迪斯尼：奋斗不息的卡通巨士 /187
4. 克罗克：让麦当劳遍地开花 /203
5. 靳羽西：挑战自我 /212

第五章 主宰缤纷世界的智勇之才

一切流行尽在你手中！他们用流动的光感，把握最美，打开了一个热情奔放的世界，当铺天盖地的广告缭乱了人们的目光时，他们微笑了。他们为人提供了方便，琳琅满目的货架，流光溢彩的画面，这其中蕴含着他们多少的努力，为经营他们费尽心思，为成功他们无怨无悔！

1. 沃尔玛家族：勤俭持家之本 /222
2. “柯达之父”乔治·伊士曼：留住最美 /230
3. 传媒大王雷石东：“赢的激情” /236
4. 吉诺·鲍洛奇：一代经营奇才 /244
5. 广告业霸主克罗尔：跑掉身上的疼痛 /256

庞大的不仅是他们的财富，更是他们的事业。他们站在幸福之巅，俯首，远视，哪一个角度都是如此开阔。人生的富饶莫过于此，这其中的滋味也只有他们自晓，在成功的背后又有多少艰辛与汗水！





1. 香港超富李嘉诚：勤奋为梯

1928 年李嘉诚出生在广东省潮州市北门街面线巷一个书香之家。李嘉诚的父亲是一位小学校长，虽家境清贫，但重视教育，李嘉诚刚满五岁就被父亲送入了校门。李嘉诚天资聪慧，学习勤奋刻苦，且涉猎极广，很小的时候就阅读了《西游记》、《三国演义》等古典小说，并且还看野史笔记。每当他拿起一本书，就会如痴如醉，非一口气读完才肯罢休。

深受父亲的影响，李嘉诚也一心向学，如果不是风云突变，他也许会沿着求学路一直走下去。

艰难岁月

1938 年 6 月，日本侵略者占领了李嘉诚的家乡潮州。为逃避战乱，寻找活路，李嘉诚的父亲李云经带着一家人背井离乡，踏上了前往香港的逃难之路。

经过十多天的风餐露宿，撞过了无数鬼门关，李嘉诚一家人终于到了香港，暂时借住在舅舅庄静庵的家里。在一家人逃难的途中，只有 11 岁的李嘉诚经受了人生第一次苦难的磨炼，表现出了异常的坚强和忍耐力。

1943 年的冬天，李嘉诚的父亲因长年劳累、贫困、忧愤，染上

肺病，离开了人世。父亲去世后。尽管舅舅庄静庵要资助李嘉诚上学，接济李嘉诚一家。但李嘉诚仍然决定中止自己的学业，他要挣钱养活自己的母亲和弟弟妹妹。

15岁的李嘉诚找到了一份茶楼跑堂的工作。

李嘉诚做了一年的茶楼跑堂后，又到舅舅的中南钟表公司做学徒。他每天第一个到公司，最后一个离开公司，踏踏实实，勤勤勉勉，仅用半年时间就学会了装配和修理钟表。对于李嘉诚的不断长进，身为老板的舅舅庄静庵看在眼里喜在心头，却从不当面夸他半句。

1945年8月，日本投降。庄静庵预见香港经济将有超常发展，于是扩大公司规模，调整人才。李嘉诚被调入高升街的一间钟表店当店员。进中南钟表公司，通过对装配修理技术的学习，他已对各种钟表了如指掌，并且很快又掌握了销售的技巧，于是在店里做得十分出色。

李嘉诚在茶楼卖的是力气，进钟表公司学的是技术，调入钟表店当店员干的是销售。在三个工作环境中，他积累了丰富的工作经验，同时也使自己的意志得到了锻炼。

两年后，李嘉诚因不愿长期寄人篱下，便到一家五金厂当推销员。产品推销的竞争十分激烈，于是他就采取避实就虚的直销方法去进攻。由于李嘉诚肯动脑筋，没过多久。凭着自己的才智和勤劳苦干，李嘉诚成为五金厂一等功臣，深受老板器重。

但是在一次推销过程中，李嘉诚被打败了。那是他在一家酒店推销白铁桶，与一个推销塑胶桶的老板不期而遇。他使出浑身解数投入争夺，塑胶桶却轻而易举获胜。这天晚上，李嘉诚辗转难眠。他分析了失败的原因：塑胶制品质量轻、色彩丰富、美观适用，将是木质和金属制品的替代物，发展潜力巨大。于是，李嘉诚毅然决定加盟塑胶

公司，进入新兴的塑胶行业。

李嘉诚去了一家位于偏远郊区的塑胶公司。主要负责推销新产品塑胶洒水器。李嘉诚走了几家客户却无人问津。有一天上班前，他来到一家批发行，等待员工上班联系洽谈。这时，李嘉诚看到清洁工在打扫卫生，就自告奋勇地用自己的塑胶洒水器帮助清洁工洒水，碰巧被负责日用器具的部门经理看见了。部门经理很爽快地答应了经销他的塑胶洒水器。

在当推销员的日子，李嘉诚每天工作 16~20 小时。早上 9 时上班前，他就到其他地区发掘新客户。晚上，他又跑到工厂视察“跟单”。工作尽职尽责，业务额直线上升。到年底分红，老板以营业额计算，李嘉诚工作业绩排在第一位。

李嘉诚工作勤奋，经营有方，且能讲一口流利的英语，深得塑胶公司老板的赏识，一年后被提升为部门经理，统管产品销售。时隔不久，他又晋升为总经理，全盘负责日常事务。李嘉诚靠着勤奋和聪明，很快掌握了生产的各个环节。生产势头良好，销售网络日臻完善。李嘉诚成为这家塑胶公司的台柱，是同龄人中的佼佼者。

李嘉诚在塑胶公司学习了很多技术、积累了不少经验之后，又有了新的打算：自己创办一家塑胶厂。于是，他毅然辞去总经理的职务，离开了塑胶公司，迈上充满艰辛与希望的创业之路。

1950 年，李嘉诚在一条小溪边的几间破房子里，以 7000 元港币的启动资金创办了自己的企业。李嘉诚的小塑料厂，取名为“长江塑料厂”。意即提醒自己应像长江那样涤荡前进，奔腾不息。同时，长江也有大江不择细流之意。

刚刚创办自己的工厂，李嘉诚依旧保持当推销员时的老作风：风风火火，雷厉风行。他身兼数职，联系货源，负责推销。他每天一大早就外出采购或推销，赶到办事的地方，别人正好上班。中午时，他

急如星火赶回工厂，先检查工人上午的工作，然后与工人一起吃简单的工作午餐。每看到产品从压塑机模型中取出来的时候，那一种简单却又真切的成就感，让他备感欣慰。

可是，经过一段时间的发展，产品质量却出现了问题，产品滞销，工厂陷入危难之中，债主纷纷上门逼债。

银行得知长江厂陷入危机，也派职员来催款。李嘉诚焦头烂额却还得笑脸相迎，恳请银行放宽限期。企业的生杀大权掌握在银行的手中，长江厂被逼到倒闭清盘的边缘。

开工不定，不得不裁减员工。部分被裁员工的家属上门哭闹，车间和厂部被弄得鸡犬不宁，人心惶惶。

在李嘉诚和他的工厂面临各种危机的时候，惟一的一丝曙光就是一些生意上的朋友向他订购了大量的货品，只要这些货一出厂，至少能够扭转工厂所面临的危机。然而，就在他拼命加班加点赶制产品时，那些朋友由于国际市场突变都违约失信了，这使得工厂出现了更加严重的亏损。疲惫不堪的李嘉诚只好以最低廉的价格卖掉一批积压货品。

但是李嘉诚在失败面前没有失去信心，他召集员工开会，坦诚地承认自己经营的失误，向员工们赔礼道歉，保证从今以后与员工同舟共济，绝不损及员工的利益而保全自己。紧接着，李嘉诚一一拜访银行、原料商、客户，向他们认错道歉，请求原谅，并保证在放宽的限期内一定不欠款，对该赔偿的罚款，一定如数交付。

李嘉诚的诚实，得到大多数业务伙伴的谅解，假如长江厂倒闭，对他们同样不利。银行放宽偿还贷款时期限，但在未偿还贷款前，不再发放新贷款。原料商同样放宽付款的期限，但提出长江厂需要再进原料必须先付70%货款。有一个客户，曾把长江厂的次商品批发给零售商，使其信誉受损。零售商经理怒气冲冲地来长江厂交涉，恶语



咒骂李嘉诚。李嘉诚亲自上门道歉，该经理不好意思，承认自己过于莽撞并认为李嘉诚是可交的生意朋友，同他继续合作。他还为长江厂摆脱困境出谋划策。

李嘉诚“负荆拜访”，初步达到目的。他却不敢松一口气，银行、原料商、客户只给了他十分有限的回旋余地，事态仍很严重。他把积压的产品分为两类，对于正品，李嘉诚马不停蹄到各处去推销，而次品则全部以极低廉的价格卖给专营旧货次品的批发商。李嘉诚陆续收到货款，分头偿还了一部分债务。

经过李嘉诚不断的努力，他终于一步一步地度过了难关。长江塑胶厂逐渐出现了转机，产销渐入佳境。李嘉诚召开全厂员工大会，他宣布：“我们厂已基本还清各家的债款。这表明，长江塑料厂已走出危机！”员工们欢声雷动。

从事塑胶业几年以后，李嘉诚更盼望着公司有一个巨大的突破，好使长江塑料厂能从同行业中脱颖而出。而寻找突破口的关键，就是不能完全把视野放在香港市场，更应该在国际市场中寻找机会，于是他时刻关注着塑胶业的动向信息。

一天，李嘉诚翻阅英文版《塑胶》杂志时，发现意大利一家公司已开发出利用塑胶原料制成的塑胶花，并即将投入批量生产，推向欧美市场。他预测到塑胶花将有广阔的市场。于是飞赴意大利制花现场考察，获取了制模、调色、配技等技艺，并买回当时最畅销的塑胶花样品。

李嘉诚当机立断迅速由生产玩具转向生产塑料花。1957年，他把“长江塑料厂”改名为“长江工业有限公司”，请来香港及海外的塑胶工艺高级技师，一起研究塑胶花的制作与配方，并展开周密的市场调查。他注意到香港各大商店几乎都没有塑胶花，而港人随着生活水平的提高，开始注重家庭摆设，是一个潜在的大市场。李嘉诚兴奋