

# 第 1 桶

## 的故事

(一)

孟 军  
梁建华  
辛庆伶

著



广东经济出版社

# 第一桶金的故事<sub>(一)</sub>

孟军、梁建华、辛庆伶 著

广东经济出版社

# 目 录

|         |     |
|---------|-----|
| 楔子..... | (1) |
|---------|-----|

|               |     |
|---------------|-----|
| 第一篇：香港超人..... | (3) |
|---------------|-----|

## 李嘉诚的第一桶金

第一份职业：推销员

创业资金及来源：做推销员积蓄的 5 万元

创业年龄：22 岁

成功秘诀：别人做 8 个小时，我就做 16 个小时，开

初别无他法，只能将勤补拙。

|               |      |
|---------------|------|
| 第二篇：天才商圣..... | (41) |
|---------------|------|

## 霍英东的第一桶金

第一份职业：铲煤工

创业资金及来源：借来的 100 元

创业年龄：25 岁

成功秘诀：我一向喜欢接受挑战，最艰苦的事情，我

一定要做好。我觉得做人要本着良知，当

时赚钱真是好公道，每一个人都看好处。

|               |      |
|---------------|------|
| 第三篇：珠宝大王..... | (85) |
|---------------|------|

## 郑裕彤的第一桶金

**第一份职业:**金铺学徒

**创业资金及来源:**接手岳父的金铺,数额不详

**创业年龄:**21岁

**成功秘诀:**我是由学徒仔做起的,出身寒微,受教育不多。对我而言,勤能补拙。

## **第四篇:世界船王..... (111)**

### **包玉刚的第一桶金**

**第一份职业:**保险行

**创业资金及来源:**向亲友集资20万元

**创业年龄:**36岁

**成功秘诀:**用笨办法取得客户的信任,在经营管理上超过同行。我的座右铭是:宁可少赚钱,也要尽量少冒风险。

## **第五篇:航业巨子..... (149)**

### **董浩云的第一桶金**

**第一份职业:**航业公司学徒工

**创业资金及来源:**亲友集资,银行支持,数额不详

**创业年龄:**25岁

**成功秘诀:**要想成功,就必须有恒心和毅力,只有懦夫才会为自己的软弱无能寻找借口。

## **第六篇:澳门赌王..... (167)**

### **何鸿燊的第一桶金**

**第一份职业:**贸易公司职员

创业资金及来源:成为公司赚钱重臣。分红 100 万元

创业年龄:22 岁

成功秘诀:要成功,第一,一定要勤力;第二,要跟到足,跟到贴,事事负责到底;第三,一定要有好的班底和人才;第四,信誉一定要建立起来;第五,一定要互利互惠,不要做出损害对方的事。

## 第七篇:赚钱之神..... (191)

### 邱永汉的第一桶金

第一份职业:经商倒卖砂糖

创业资金及来源:800 元积蓄

创业年龄:25 岁

成功秘诀:基本上,一个人是否适合自行创业,应该是自己最清楚。譬如个性是否适合?能力或专业知识是否足够?勤不勤快?以及什么年龄最适当等等,都是如此。通常最佳的创业阶段,应该是从 27 岁到 35 岁最恰当。

## 第八篇:台湾商神..... (211)

### 王永庆的第一桶金

第一份职业:米店学徒

创业资金及来源:向亲友借的 200 元

创业年龄:16 岁

成功秘诀:先天环境的好坏,不足喜亦不足忧,成功

的关键完全在于一己的努力。

## 第九篇：聚财之神..... (231)

### 蔡万霖的第一桶金

第一份职业：卖菜

创业资金及来源：60万元(台湾日据时期币制)积蓄

创业年龄：20多岁

成功秘诀：不要做缺德事，昧良心钱再多也不能赚。

## 第十篇：食品大王..... (251)

### 高清愿的第一桶金

第一份职业：木器行童工

创业资金及来源：集资，合股，数目不详

创业年龄：38岁

成功秘诀：信用就是企业家的无形资产。一个真正的企业家如果有人格，即使没有资金，也可以成就大企业，因为人格与信用都是用之不尽的本钱。

## 第十一篇：万金油王..... (279)

### 胡文虎的第一桶金

第一份职业：药店学徒

创业资金及来源：继承父业，3000元

创业年龄：26岁

成功秘诀：舍得花钱才会赚钱。

---

## 第十二篇：大马糖王..... (303)

### 郭鹤年的第一桶金

第一份职业：开杂货店

创业资金及来源：3333 元，亲友集资

创业年龄：26 岁

成功秘诀：一个人如果能够改善他的沟通技巧，那么  
这个世界就会更加接近他。

## 楔 子

崇尚奋斗的美国人有句格言：人生最重要的是第一桶金！第一桶金是积聚财富的第一块基石，是通往富豪之路的最重要的起点和转折。

作为华夏骄子而积累了数以百亿计家财的华人超级富豪们，是如何掘得第一桶金的？那些曾因下岗而陷入了生活的窘境、为衣食而忧的成功再就业者们，又是如何掘得第一桶金的？

泛泛看来，超级富豪与下岗职工似乎是社会的两极，但我们拨开世象扑朔迷离的云翳和笼罩于富豪身上的神秘光环，就不难发现，超级富豪与成功再就业者具有着深层的、内在的共同点——他们都是成功者！即以坚定的信念、坚强的毅力和超群的智慧去实现理想，赢得财富。他们没有质的区别，而只有量的差异。他们的区别仅仅在于成功的大小程度而已，而成功的大小程度又往往受天时、地利、经济环境、机遇、个人素质等诸多因素限制而不单以人的意志为转移。

我们得出的结论是：超级富豪们动辄以亿元为单位的大生意也许距我们很遥远，但超级富豪们在创业伊始白手起家，以顽强拼搏掘得第一桶金的历程，对我们每一个要在商场上成功立足，撑起自己一片天空的人来说，都是一部精彩纷呈、可圈可点的教科书。超级富豪的成功之路离我们并不遥远！

本书中，下岗职工再就业所走过的成功之路，与超级富

豪们为掘得第一桶金的奋斗历程如出一辙。它告诉我们明白的道理：路，就在脚下。我们完全有理由相信，本书中昔日的下岗者，将有一部分会成为明日的亿万富豪。事实上，本书中已有几位下岗再就业的成功者，其家财超过了亿元人民币，已经是今日的亿万富豪。

李嘉诚、霍英东、郑裕彤、包玉刚、董浩云、何鸿燊、邱永汉、王永庆、蔡万霖、高清愿、胡文虎、郭鹤年等 12 位读者耳熟能详的华人超级巨富，是香港、澳门、台湾、泰国、新加坡、马来西亚、日本等国家和地区经济界叱咤风云的一代天骄。他们出身不同，性格各异。他们掘得第一桶金的人生经历，曲折动人，扣人心弦。

本书以超级富豪掘得第一桶金的经历为主线，以近百例下岗人员再就业的成功事例，与超级富豪们奋斗的每一个阶段相互比较和映照，直观而雄辩地昭示人世间成就事业、积聚财富的共同真理，为每一个迷茫彷徨的下岗者，以及有志于商海开拓、进取的人士，描勒出一条近在眼前、开步可行、经过奋斗即可抵达的通往富豪之路。

富豪本无种，下岗当自强！

我们特别劝励沉溺于下岗泥淖而无法自拔的下岗职工，挺起你的胸膛，迈开你的双脚，就从今天出发！

## 第一篇：香港超人

### 李嘉诚的第一桶金

**第一份职业：**推销员

**创业资金及来源：**做推销员积蓄的 5 万元

**创业年龄：**22 岁

**成功秘诀：**别人做 8 个小时，我就做 16 个小时，开初  
别无他法，只能将勤补拙。



## 初出茅庐推销手 努力发迹塑胶花

李嘉诚自幼性格倔犟。他 11 岁随父迁港，便苦攻广州话和英语，这两种语言后来为他掘得第一桶金立下了汗马功劳。

李嘉诚在五金厂推销铁桶，开辟了直销新路。此外，他将目光盯住了闲居在家的老太太。

一家新旅馆开张，李嘉诚的同事在旅馆老板处碰了一鼻子灰。李嘉诚则迂回包抄从老板儿子身上打开了缺口。

李嘉诚也曾碰钉子，但他用“坦诚请教”的招术拔掉了钉子。

在铁桶与塑胶桶的遭遇战中落败，李嘉诚看准了塑胶业注定勃兴的潜质，毅然投身塑胶行业。

李嘉诚主张推销产品的同时，更要注重推销自己。因此，李嘉诚强调推销员自身的包装，同时，广交朋友。他认为，最好的宣传是让产品本身说话。

李嘉诚恪守商业道德，以德报德，重情重义。

创业之初，由于资金不足，李嘉诚尽量节省有限的资金，以最少的钱办最大最多的事，并身体力行“勤能补拙”的人生准则，与员工同甘共苦。事必躬亲，率先垂范。

盲目冒进导致了严重的质量问题，李嘉诚的长江塑胶厂四面楚歌。面对挫折，李嘉诚诚实而沉着地化解。

李嘉诚从两条看似风马牛不相及的信息中分析出全世界将会掀起一场塑胶花革命。李嘉诚洞烛先机，全力投入。

李嘉诚生产出香港第一批塑胶花，旋即以高瞻远瞩的准确定位牢牢掌握了市场。立足既稳，李嘉诚又想方设法绕过洋行中间商，直接与外商交易。接着，李嘉诚以其精诚，以其一生中最大的一次冒险赢得了欧洲和美洲的大客商和市场，成为全球首屈一指的“塑胶花大王”。

更令人叹服的是，李嘉诚于塑胶花全盛之时，看到了塑胶花必将走向衰竭，于是急流勇退，淡出塑胶界，挺进地产业。

## 交际利器 语言为先

李嘉诚于1928年7月29日出生于广东省潮安府城(现潮州市湘桥区)北门街面线巷一座古宅里的书香世家。

1940年初,11岁的李嘉诚随家人为逃避日军侵略战祸,辗转迁徙香港。

李嘉诚的父亲、满腹经纶的饱学之士李云经虽为一介书生,却深明大义,勇于面对现实,他要求李嘉诚首先“学做香港人”。

众所周知,人际交往中最重要的工具是语言。

香港的大众语言是广州话。广州话属粤方言,潮汕话属闽南方言,彼此互不相通。

香港的官方语言是英语,这是香港社会的一种重要语言工具。

李云经要求李嘉诚必须攻克这两种语言。李嘉诚遵秉父旨,勤学苦练。即使后来因父亲过早病故,李嘉诚辍学到茶楼、到中南钟表公司当学徒,每天十多个小时的辛苦劳作后,他也从不间断坚持业余学习广州话和英语。

功夫不负苦心人。几年后,李嘉诚熟练地掌握了这两门语言。

乍看语言与经商风马牛不相及,细究却是密不可分。

试想,如果不懂广州话,且不说难以在商场自由交往,就是生存质量也要大打折扣。赚钱从何谈起?

英语更给李嘉诚带来了无法估量的巨大财富。长江塑胶厂创业的过程中,李嘉诚就凭一口流利的英语与外商直接接

洽，而赢得了使长江塑胶厂起飞的订单。而李嘉诚之所以成为世界首屈一指的“塑胶花大王”，掘得其发迹的第一桶金，其契机就源自李嘉诚从英文版的《塑胶》杂志获取了可贵的信息。至于李嘉诚后来大规模的跨国经营，就更离不开英语了。

我们可以设想，李嘉诚假使只会说他的潮汕话，那他的商业活动就多只局限于潮籍人士。他即使成功，也很有限。

从不赚钱处赚大钱，这是商业的上乘法则。

无独有偶。笔者联想到一代赌王何鸿燊的发迹，也源自语言。本书将另章论述。

在此，笔者还想起一位北京毛线厂的下岗女工，她叫陈华，40多岁，1994年下岗。在再就业的选择中，她应聘给一位西班牙驻华大使家做保姆。为了胜任这份工作，人到中年的她苦学西班牙语和英语，不分昼夜，工作中学，下班回到家后继续学，终于克服了与洋人交往的最大障碍——语言。加上她工作勤快、细致，尤其是整熨活儿做得十分漂亮，各种绣花台布、真丝衣服、西装、领带等，一经她手，无不服服贴贴，让人赏心悦目，深得大使一家的赞赏。她也被传媒宣传为再就业的成功一例。

## 橘树秉性 遗世独立

李嘉诚14岁丧父。从此，他嫩弱的双肩挑起了一家生计的重担。他毅然辍学求职。然而，由于年纪太小，踏破铁鞋无觅处。

此时,李嘉诚的舅父庄静庵让李嘉诚到他的中南钟表公司上班。

然而,出乎母亲和舅父意料,李嘉诚的回答是:“我不进舅父的公司,我要自己找工作。”

这充分显示了李嘉诚独立、自信、倔犟的个性。

李嘉诚不想受他人太多的荫庇和恩惠,哪怕是亲戚。

正是这样一种永不言败永远进取的血性,促使李嘉诚一步步走上商界的巅峰。

由此可见,性格是通向成功的一级十分重要的台阶。性格有与生俱来的,也有后天修炼的。

但有一条可以肯定,商场不容懦夫,商场不相信眼泪。

笔者案头上有两例下岗工人不依靠亲友的帮助,独立创业的事迹。

上海第四纺织机械厂理化室化验员蒋莎,于1994年由单位机制转换而下岗。

蒋莎的胞妹、父母都在加拿大定居,而蒋莎本人也持有加拿大护照。蒋莎的丈夫在上海港当领航员,收入丰厚。这样优越的家庭条件,足可以让蒋莎在家享清福。而蒋莎却没有按照父母的意愿办理赴加定居手续,她凭着一股创一番事业的欲望,在下岗后与她的姐妹们合伙入股,自筹资金建成了自力纯水厂。经过浸透汗水和泪水的奋斗之后,她们的用户已经达到几千户,自力牌纯水被评为上海市劳防用品的推荐产品,在激烈的市场竞争中站稳了脚跟。1997年,蒋莎被评为“全国三八红旗手”,她领导的自力纯水厂被评为“创业新巾帼”先进集体。

我们在此为蒋莎永不言败永远进取的性格喝彩。

同样在上海,有另一位名叫钟阿妹的下岗女工,1995年因原所在皮鞋厂倒闭在家待业。

钟阿妹有一位待她非常好的男朋友,经济条件很不错,后来也去了美国。男朋友矢志不渝地爱着她,要带她去美国享福。然而,钟阿妹认为“女人被男人养着不是什么值得炫耀的事情”,她立志要自己创出一番天地。

钟阿妹的创业路汗浸血染,她当过收银员、售货员,自己开过羊毛衫店、美容厅,当过保险推销员,最后创办幼儿园。她的心心幼儿园在浦东很有名气,她也因此财源滚滚,盖了楼,开上了私家车。

钟阿妹身上同样流淌着独立自主、不倚不靠的倔犟血液。

## 选准对象 直接推销

李嘉诚在其起步创业阶段,一个十分重要并且对我们极富启迪的经历是当推销员。

李嘉诚最早在一家五金厂负责推销镀锌铁桶。

当时,这一行当推销的对象都集中于卖日杂货的店铺。17岁的李嘉诚一人行,就感到千军万马过独木桥的竞争太过于惨烈。于是,他避实就虚,另辟蹊径,采取直销的方法进攻。

他首先分析,酒楼旅店是“吃货”大户,他就集中精力对这些堡垒攻坚。

当时,推销员到酒楼旅店直接推销的不多。一来直销价格可比酒楼旅店到市场去买要便宜,二来送货上门节省了客