

那些从无数次失败中爬起来的成功者们，

总结了九大成功秘诀：

- 养成节俭习惯；
- 对自己有信心；
- 有梦想才有可能；
- 勤奋工作；
- 学会做预算；
- 做感兴趣的工作；
- 明确生活目标；
- 逆向投资；
- 量入为出。

语不惊人，但是，管用！

创

业虽易，成功不易，且行且珍惜！

业榜样

掘取人生第一桶金

● 赵雪峰 编著



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

创业榜样

——掘取人生第一桶金

赵雪峰 编著

人 民 邮 电 出 版 社
北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

创业榜样：掘取人生第一桶金 / 赵雪峰编著. —
北京：人民邮电出版社，2014.6
ISBN 978-7-115-34991-0

I. ①创… II. ①赵… III. ①企业家—生平事迹—中
国②企业管理—经验—中国 IV. ①K825.38②F279.23

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第054562号

内 容 提 要

本书精选了24位中国富豪掘取人生第一桶金的故事，通过对他们的创业语录、创业小传、第一桶金及最后的创业启示四个部分，讲述了他们是如何抓住创富机会，如何勇敢地创业并将企业做大做强。同时，也对他们的创业行动、企业发展理念等做了精辟的分析和解读，告诉读者他们中很多人的起点如你我一样平凡，过程却与众不同，面对危机、瓶颈的应对措施更是精彩万千，给所有创业者树起学习和借鉴的榜样。

-
- ◆ 编 著 赵雪峰
责任编辑 张慧芳
责任印制 焦志炜
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京铭成印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本：880×1230 1/32
印张：8 2014年6月第1版
字数：143千字 2014年6月北京第1次印刷
-

定价：32.00元

读者服务热线：(010)81055488 印装质量热线：(010)81055316
反盗版热线：(010)81055315

前言

PREFACE

美国一家媒体曾总结出 9 条创业成功的秘诀，分别是：养成节俭习惯、对自己有信心、有梦想才有可能、勤奋工作、学会做预算、做感兴趣的工作、明确生活目标、逆向投资、量入为出。虽然这些秘诀看起来语不惊人，但其中所蕴含的深刻道理却值得我们每一个想创业的人思考。除此以外，创业成功还受很多因素的影响。比如：

创业动机决定创业结果。一个渴望成功、渴望名誉、渴望金钱的创业者，很多时候容易受市场大环境的影响，缺乏坚定的、有明确目标的创业信念。

创业信念决定成败。一个不相信自己能成功的人绝对不会成功。普天之下，大智大勇的人毕竟是少数。自信，自强，自立才可以使一个普通人成为一个非凡的人。

团队意识决定未来。创业者除了本身精明强干、善于把握机会外，尤其需要一个稳固且多样化的团队，在当今的商海中，创业者单枪匹马打天下，成功的几率微乎其微，一个攻无不克战无不胜的团队会助创业者成功。

本书精选了 24 位中国富豪的创业故事，向读者展现了他们白手起家的过程，着重介绍了他们是如何抓住创富机会，有怎样的创富理念，如何勇敢地创业并将企业做大做强，成为中国商界影响深远的人物。同时，对富豪们的创业行动、企业发展理念等进行了解读，告

诉读者他们创业成功的原因。

在创业之初，台湾“经营之神”王永庆在“细”字上做文章，正泰集团的南存辉在“借”字上下工夫，阿里巴巴的马云讲的是“有想法就行动”……大凡创业成功者都有他们的独到之处，都有他们自己的一套行之有效的方法、技巧、能力和素质。富豪们白手创业的成功或失败的经历更会给我们“一无所有”的创业者一个很好的启示，指导我们如何选择创业项目、如何选才用人、如何获取创业资金、如何熟悉市场、如何运作企业、如何避免失败、如何少走弯路，从而使企业长足发展。我们相信，这些成功的富豪背后起落的经历，人生的态度，成功的经验，失败的教训，对创业者而言都是一种借鉴，一种无形的力量，一种精神的鼓励和人生激励。

目 录

CONTENTS

第一部分 实业篇

Chapter 1

李嘉诚：待人以诚，执事以信 | 1

一个有信用的人，比起一个没有信用、懒散、乱花钱、不求上进的人，自必有更多机会。

——长江实业集团有限公司董事局主席兼总经理 李嘉诚

Chapter 2

王永庆：在“细”字上做文章 | 13

天下的事情，没有轻轻松松、舒舒服服让你能获得的，凡事一定要经过苦心追求，才能真正明了其中的奥妙而有所收获。

——原台塑集团董事长 王永庆

Chapter 3

李书福：敢为天下先 | 25

这个社会最可怕的就是没有欲望，没有个性。这是一个进步的社会，发展的国家，允许人们有个性和不断提高欲望，不断有自己新的追求，只有这样才能发展。

——吉利集团董事长 李书福

Chapter 4

鲁冠球：一切都是干出来的 | 36

根据自己的实力来做事，有多大能力做多大事。

——浙江万向集团董事局主席 鲁冠球

第二部分 IT 篇

Chapter 1

柳传志：志当存高远 | 45

立意高，才能制定出战略，才可能一步步地按照你的立意去做。立意低，只能蒙着做，做到什么样子是什么样子，做公司等于撞大运。

——联想控股有限公司董事长 柳传志

Chapter 2

任正非：创业要有狼行天下的气魄 | 55

具有敏锐的嗅觉才能抓住更多的机会。要有狼行天下的气魄。狼有三大特性：一是敏锐的嗅觉；二是不屈不挠、奋不顾身的进攻精神；三是群体奋斗的意识。

——华为技术有限公司总裁 任正非

Chapter 3

马云：有想法就要行动 | 65

一个一流的创意，三流的执行，我宁可喜欢一个一流的执行，三流的创意。

——阿里巴巴集团主席兼首席执行官 马 云

Chapter 4

史玉柱：成功地营销未来 | 75

失败是很重要的财富，我们要好好地利用它。人在成功的时候是学不到东西的，人在顺境的时候，沉不下心来，总结的东西自然是很虚的东西。只有失败的时候，总结的教训才是深刻的，才是真的。

——巨人网络集团董事长 史玉柱

Chapter 5

张朝阳：用别人的钱做自己的事 | 87

一个企业的成功和他的掌舵人关系很大，成功之道看起来是一个企业的成功，是一个制度的成功，但溯本求源，企业里有很多企业决策人的性格和经历的印记，所以说做企业就是先做人。

——搜狐公司董事局主席兼首席执行官 张朝阳

Chapter 6

马化腾：没有什么事情是不可能的 | 97

创业初期，腾讯也没想过要成什么样。我只是想觉得有机会去做，发挥所长，也有点回报。其实创业期间不幸的东西也挺多的，就是自己要去扛、自己想办法。

——腾讯控股有限公司董事会主席兼首席执行官 马化腾

Chapter 7

丁磊：勇于舍弃成大业 | 107

人生是个积累的过程，你总会有摔倒，即使跌倒了，你也要懂得抓一把沙子在手里。

——网易公司创始人、网易公司首席架构设计师 丁磊

第三部分 现代工业篇

Chapter 1

南存辉：在“借”字上下工夫 | 116

一个人要想有所作为，必须重视从一件件的平凡小事做起，而且任何小事要做好都是不易的。

——正泰集团股份有限公司董事长兼总裁 南存辉

Chapter 2

梁稳根：做造钟师，不做报时人 | 125

高瞻远瞩的公司领导人要像造钟师，让公司的人随时都能知道时间——该做什么、不该做什么的时间，而不必依赖报时人才能知道。为此，公司要形成造钟机制，各个环节都要权责清晰、环节紧密，这样公司的运作才能顺利进行。

——三一集团董事长 梁稳根

Chapter 3

张茵：埋头做事，量力而为 | 136

一夜暴富的概率不大，作为一名企业家，一定要经得住诱惑，持之以恒，专注于你的领域，有一天就一定会取得成功，做大做强。

——玖龙纸业集团董事长 张茵

Chapter 4

梁庆德：干就是硬道理 | 145

经历困难，自己已经悟出一个道理，就是要千方百计做好企业自己的事情，遭遇困难，企业死不了就要承受下来。发展才是硬道理。

——广东格兰仕集团有限公司董事长兼总经理 梁庆德

Chapter 5

何享健：在不断变化中稳健前行 | 154

做企业不是依赖资源政策也不是凭借机会主义，而是依赖企业自身的经营能力才能存活下去。

——美的企业集团原董事局主席 何享健

Chapter 6

李兴浩：顺着生意链找商机 | 165

一个企业就如一个鱼塘，任何一个地方出问题漏水了，鱼都会跑掉。因此你必须要有有一个强有力的领导班子，来维持企业的良好运转。

——志高控股有限公司董事局主席兼行政总裁 李兴浩

第四部分 农业科技业篇

Chapter 1

刘永好：专注，创业成功的法宝 | 175

做企业，就好像综艺节目中的孤岛生存游戏。有些人怕吃苦，倒下去了；有些人在独木舟上行走，没有踩好，倒下去了；有些人关键时候跑不动，被老虎、狮子吃了。总之，竞争就是这样的，适者生存的游戏规则是明确的，所以应该有这样的思想准备。

——四川新希望集团董事长 刘永好

Chapter 2

牛根生：智慧成就小胜，德行成就大业 | 185

创业难，你不难别人都要难你！做企业，永远需要动，永远需要激情，永远需要创造、创造、再创造！一句话，永远需要处在“创业态”。

——蒙牛乳业集团董事会主席 牛根生

Chapter 3

宗庆后：创业靠的就是感觉 | 195

我认为做企业要有这些素质，特别在中国市场上，那就是：诗人的想像力、科学家的敏锐、哲学家的头脑、战略家的本领。

——杭州娃哈哈集团公司董事长兼总经理 宗庆后

Chapter 4

朱新礼：在危机中成长 | 204

任何一个企业家都有自己的酸甜苦辣，任何一个企业都必须迎接春夏秋冬。对酸甜苦辣，我们企业家应该当成一种享受，春夏秋冬对企业就是一个过程。酸甜苦辣，酸帮助消化还杀菌，苦败火，辣刺激，甜增加能量。春天就发展一把，夏天就火一把，秋天就收获一把，冬天的时候就难过一把。我想这里面最重要的就是企业家留下回忆，这是最大的收获。

——北京汇源饮料食品集团公司董事长 朱新礼

第五部分 房地产及其他

Chapter 1

郑裕彤：心“诚”体“勤”，成功不败 | 214

我做事情，做的时候一定要只可以成功，不可以失败；对人要诚恳，对别人一定讲信用，没有信用是没有办法成功的。

——香港地区新世界发展有限公司及周大福珠宝金行有限公司主席 郑裕彤

Chapter 2

俞敏洪：首先不能低估自己 | 223

人一生有两件事不能做，一是低估自己，二是低估别人。首先不能低估自己。也许你没有优秀的资源，但无论现在社会地位如何，无论拥有的资源多少，与未来能否成功没有必然联系。

——新东方教育科技集团董事长兼总裁 俞敏洪

Chapter 3

张近东：用前瞻性的眼光做决策 | 234

创业，其实就是想做事，想做实事，但不一定是什么惊天动地的事，而是把自己的事做好，一点一滴累积，到一定程度就是大事了。

——苏宁集团董事长兼总裁 张近东

参考文献 | 243

第一部分 实业篇

Chapter 1

李嘉诚：待人以诚，执事以信

一个有信用的人，比起一个没有信用、懒散、乱花钱、不求上进的人，自必有更多机会。

——长江实业集团有限公司董事局主席兼总经理 李嘉诚

出生年月：1928年7月

创业年龄：22岁

第一桶金：塑胶产品

开创事业：长江实业集团有限公司

创业成就：2010年福布斯中国富豪榜，李嘉诚以210亿美元身价排名第1位，“全球最具影响力富豪”排名第8位。2012年福布斯全球富豪榜排名第9位，华人前10名中，李嘉诚名列第一。

【创业语录】

1. 我一生之中，做生意极守承诺，就在香港经济最不景气时，我一样继续投资。不单做生意，就连捐钱做公益事，假如我答应，就一定践行。

2. 善待他人、利益均沾，是生意场上交朋友的前提，诚实和信誉是交朋友的保证。

3. 在香港地区及世界各地做生意，毕竟信用最重要。一时的损失，将来是可以赚回来的，但损失了信誉，就什么事情也不能做了。当你建立了良好的信誉后，成功、利润便会随之而至。

【创业前传】

1928年，广东潮州的一个书香门第家里诞生了一个男孩，在这个祖辈没一个人经商的家庭中出生的男孩，日后会开创一个商业帝国，成为华人首富，他就是李嘉诚。

李嘉诚的爷爷是清末最后一届秀才，父亲是一位小学校长，两位伯父在民国初年就取得了日本东京帝国大学的博士学位。但是，在那个时代，这样的家庭也难得温饱。李嘉诚小小年纪就懂得了生活艰难，在用功读书之余，常到码头拾煤渣，贴补家用。

1940年，为躲避战乱，12岁的李嘉诚随父母逃难到香港地区。到了香港地区后，当教师的父亲一时找不到工作，一家人只好投靠家境颇为富裕的舅父庄静庵。

1943年，太平洋战争爆发后，日军攻占香港地区，李嘉诚一家的生活更加艰难，母亲只好带着弟妹们返回老家，留下他们父子二人。可是

不久父亲就患上了严重的肺病，弥留之际，父亲没有什么遗言，反问李嘉诚有什么话说。14岁的李嘉诚向父亲承诺：“日后一定会让家人有好日子过。”父亲病逝后，李嘉诚为养活母亲和三个弟弟妹妹，到一家茶楼当跑堂，开始了顽强拼搏的人生旅程。

【第一桶金】

茶楼堂馆的工作是份苦差事，又累又苦，有时还会遭到客人的非难和欺负。但李嘉诚不以为然，他喜欢听茶客们聊天，只要一听茶客们天南地北、从古到今地聊天，苦和累就都变得无所谓。

有一次，李嘉诚因为听得太入迷，竟忘了招呼客人。客人召唤他几次他才回过神来，慌慌张张地拎起茶壶为客人冲开水，一不小心将茶水溅落在客人的裤脚上。

这种事情是茶楼的大忌，特别是如果遇到挑剔的茶客，不但会给堂馆耳光，还会招致老板问罪。李嘉诚当时就吓坏了，他像木桩似地站在那里，只知道用眼睛不安地看着茶客，慌乱地都不知道说一句赔礼道歉的话。

这时老板也赶紧跑了过来，刚要责骂李嘉诚，不料，那位好心的茶客却说是自己不小心碰的，不怪李嘉诚。茶客为其竭力开脱，保住了李嘉诚全家赖以糊口的工作。

茶客走后，李嘉诚感动得掉了眼泪。事后，老板对李嘉诚说：“以后做事千万得小心。万一有什么差错，要赶快向客人赔礼道歉，说不

准就能大事化小了。这客人心善，若是恶点的，我也不好收场。开茶楼，老板、伙计都难做。”

事隔多年，李嘉诚始终没有忘记过这件事，这是他一生中惟一次“饭碗危机”。成为巨富后的李嘉诚曾对友人说：“这虽然是件小事，在我却是人生大事。如果还能找到那位客人，我一定要回报他的大恩大德。”

贫困的生活和茶楼的工作使李嘉诚比同龄人想得更多。为了实现对父亲的承诺，李嘉诚觉得只有加倍努力才行，他开始一边工作，一边学习。一年后，李嘉诚辞去茶楼的工作，去了舅父的中南钟表公司学习钟表装配和修理技术。少有志向的李嘉诚不愿长期寄人篱下，17岁那年，李嘉诚大胆地迈出了新的一步——他离开舅父，找到一份塑胶厂推销员的工作。从此，李嘉诚与塑胶结下了不解之缘。

在自己的推销实践中，李嘉诚慢慢体会到：要想成为一个出色的推销员，首先要勤奋，其次是头脑灵活。其他推销员每天工作8个小时，李嘉诚就工作16个小时，天天如此。对那份工作，李嘉诚自己总结说：“对自己分内的工作，我绝对全身心投入，从不把它视为赚钱糊口的差事，而是将之当作自己的事业。”就这样，李嘉诚只花了一年时间，业绩便超越其他6位同事，成为全厂营业额最高的推销员，也创造了这家工厂的销售记录——他当时的销售业绩，是第2名的7倍。

由于业绩骄人，18岁的李嘉诚被擢升为部门经理，老板还破例

分给他 20% 的红股。李嘉诚不但工作认真，而且再忙也要到夜校进修学习，他还打算在会考合格后去读大学。老板为挽留这个人才，便索性把他提升到总经理的岗位上。

1950 年，有了一定经验和积累的李嘉诚把握时机，决定自己创业。因为比较熟悉塑胶行业，他也想办一个塑胶厂。但几年来李嘉诚省吃俭用积攒的钱也仅有 7 000 港元，这点钱办厂实在是杯水车薪。他又向叔叔借了 40 000 港元，在香港地区的皇后大道西开办了一家生产塑胶玩具及家庭用品的工厂，并取荀子《劝学篇》中“不积小流，无以成江海”之意，将厂名定为“长江塑料厂”。

万事开头难。工厂开张后，李嘉诚与工人们同甘共苦——每天一大清早，他就外出推销和采购，赶到目的地，别人正好上班。中午时分，他又匆匆忙忙赶回工厂，先检查工人上午的工作情况，再与工人们一起蹲在地上吃一顿简单的午餐。到了晚上，员工们都已休息了，他还在昏黄的灯光下做账，记录推销情况，设计新产品的图样，安排第二天的生产，考虑第二天的销售。

在李嘉诚的眼里，员工是企业的根本。他常说：“你必须以诚待人，别人才会以诚相报。”那时他住在工厂里，每星期只回家一次，看望一下母亲和弟弟妹妹，便又赶回来，全身心地投入到自己的事业中去。

刚开始，因为经验不足，李嘉诚只知不停地接订单、不停地出产品，忽略了对质量的控制，结果不是因为返工延误了交货时间，就是因为

质量问题导致退货并要赔偿……工厂效益越来越不好，一些原料商也纷纷上门要求结账还钱，银行又不断催还贷款，一些员工也因为看不到工厂的前途而离开工厂，为了减少开支，李嘉诚不得不裁员甚至停产，长江塑料厂被逼到了破产的边缘。

静下心来，李嘉诚决定要改变急于求成的做法，要靠“信义”二字去经营——对客户有信，对员工有义。于是，他召集员工大会，坦言自己在经营上的失误，诚心诚意地向留下来的员工道歉，同时保证，一旦工厂度过这段非常时期，随时欢迎那些被辞退的工人回来上班。之后，李嘉诚穿梭于众多银行、原料供应商及客户之间，逐一赔罪道歉，请求他们放宽还款期限，同时拼尽全力，筹钱来购买塑胶材料和添置生产机器。在工厂内，李嘉诚坚持和工人们同吃同住同劳动，一起攻克难关。

由于李嘉诚坚持做到“信义”，加上价格公道，质量上乘，长江塑料厂的塑胶产品逐渐受到国外市场的青睐。一次，有一位外商希望大量订货，提出的条件是要有人作担保。这次订货，关系到塑胶厂的生存问题，李嘉诚很是重视。但李嘉诚白手起家，没有背景，他跑了几天，磨破了嘴皮子，也没人愿意为他作担保，就连他的舅舅也不愿意为他冒这个风险。无奈之下，李嘉诚只得对外商如实相告。说因为没有担保，自己不能接这个订单了，请外商另请高明。

李嘉诚的诚实感动了对方，外商说：“你是一位诚实君子。诚信