

人生园地丛书

罗自立 编

ZUAN SHI REN SHENG

钻石人生

名人的人生

拼搏商界，是实现自我价值的过程



云南美术出版社

责任编辑:陈 兵 晓 黎

封面设计:余 晖

人生随笔丛书——钻石人生

罗自立 编

*

云南美术出版社出版

(昆明市书林街 100 号)

咸宁地区直属机关印刷厂印装 新华书店发行

*

开本:787×1092 1/32 印张:7 字数:140 千字

1996 年 1 月第 1 版 1996 年 1 月第 1 次印刷

印数:10000 册

ISBN7—80586—203—6/I·17

定价:7.50 元

前言

记得父辈们告诫说：读书入世有三条路，一为从政，二为经商，三为做学问。三者之中，做学问最差。为政当然是立德立功立言的事业，造福社会功莫大焉。经商提到了中档。因为古今对商贾之人的评价大不相同，简直有天壤之别。古代对商人是极鄙薄轻视的，属下九流之末等，好像比倡优还差，最没有社会地位。商人子弟是不能入仕途求官的，这是封建社会。到鸦片战争以后，郑观应一班洋务吹鼓手在《盛世危言》中大力鼓吹，商人的地位才大有起色。

现代观念当然已大不相同，无商不富得到大家的认同自不待说，甚至有12亿人民12亿商之说也没有反对意见。似乎除开当总统、总理之外，经商要比从政好。几年前一个万元户（现在是几十万元户）的朋友说：“现在要我去当省长我还懒得去，当省长还冒得我快活。”当然这话也是过了头。他的意思是当省长要勤政爱民，夙兴夜作；反腐倡廉大概要带头，为官有术大概要参悟，等等。他个体户只要守法、缴税方面冒得话说，或做得巧妙，其它方面就好办。其实不然，宦海航程故然多风波，商旅生涯一样多艰险，更有冒险性。一场生意看得不准，资金投入不当，也是一场身家性命的搏斗。我这位朋友也许冒做过大买卖，在八十年代初赚了政策空子的钱，现在也叫喊生意不好做了。

本书所编选的中外大亨富豪的生平，大都是做小买卖起家，然后做大买卖。个中甘辛、经验，确实长人智慧和阅历。在商海搏击，确实要有坚毅的意志、敏锐的眼光、过人的胆识、稳妥的运作，有时甚至不怕一挫再挫，甚至愈挫愈勇，力排众议把握先机 and 契机，善于运用逆向思维和具有冒险精神，总之，我虽不是有神论者，但认为经商似乎要靠点运气和特殊的心理素质（禀赋）及才能（或天才）则是我编选本书时的收获。

目 录

一	香港首富的成功史	(1)
	(一)忍泪离开校门	(1)
	(二)像长江那样奔腾进取	(4)
	(三)信念·机遇·诚实	(6)
	(四)手表总快 10 分钟	(9)
二	卖馄饨出身的大亨	(12)
	(一)坟地上飘来的发财灵感	(12)
	(二)远见与魄力	(15)
	(三)与古董通感应	(17)
	(四)博物馆以徐氏命名	(19)
三	五十岁以后的发迹	(21)
	(一)先推销自己	(21)
	(二)“鸡蛋事件”的启示	(23)
	(三)“野马”风靡世界	(25)
	(四)从珠穆朗玛峰掉下来	(28)
	(五)勇上“沉船”	(32)
四	使男人女人都性感	(36)
	(一)走投无路的少年	(36)
	(二)骂我的人又学我的东西	(38)

	(三)烹调和时装结合	(40)
	(四)开拓者的孤独滋味	(42)
五	世界上最美的脸	(44)
	(一)抓住一种想法不放松	(45)
	(二)梦中之梦	(45)
	(三)美梦成真	(47)
	(四)离婚与复婚	(51)
	(五)珍惜似水流年	(53)
六	盐碱地上的辉煌	(55)
	(一)在保节堂长大成人	(55)
	(二)芦苇地里的几间茅屋	(58)
	(三)恨不得早办三十年	(59)
	(四)中国未来的命运在海洋	(62)
七	血液流淌在石油上	(66)
	(一)决不能被宠坏	(68)
	(二)成功的背后没有神秘公式	(69)
	(三)运气没有抛弃我	(71)
	(四)面对一场联合阴谋	(73)
	(五)时间检验远见的正确	(79)
	(六)与世人共享繁荣	(82)
八	竿上撑碟的商业奇才	(85)
	(一)财富不是天上掉下来的	(85)
	(二)两个人绑成三只脚	(87)
	(三)更新技术要先更新人材	(88)
	(四)全球贸易中的“联合国”	(90)

九	贫穷就是动力.....	(92)
	(一)无人不晓的报童.....	(92)
	(二)28岁的贸易部长.....	(94)
	(三)开始自己的创业生涯.....	(96)
	(四)把财富全部奉献给社会.....	(99)
	(五)摆脱中间商.....	(100)
十	劈风斩浪的舵手.....	(104)
	(一)爱海爱船的少年.....	(104)
	(二)买一条旧船开始.....	(106)
	(三)躲过海上龙卷风.....	(109)
	(四)每天游泳风雨不改.....	(113)
	(五)丁香花下的灵魂.....	(117)
十一	掌握世界汽车工业方向盘.....	(119)
	(一)快被冻死的小生命.....	(119)
	(二)从小就会调兵遣将.....	(120)
	(三)“人家不做,我要先做”.....	(121)
	(四)机会敲门决不放过.....	(124)
十二	魔力震撼欧美画坛.....	(126)
	(一)中西合璧的道路.....	(126)
	(二)办展作品全部售完.....	(128)
	(三)日本观众倾倒.....	(130)
	(四)挑战“先人之见”.....	(131)
十三	从打工仔到珠宝大王.....	(133)
	(一)心“野”的打工仔.....	(133)
	(二)小资金控制大资金.....	(134)

(三)经营有“方”致富无“秘”.....	(136)
(四)成就比声名大.....	(137)
十四 永不言休的雄心.....	(139)
(一)50年代起步	(139)
(二)生意做到大陆.....	(140)
(三)购入“亚视”摔了一跤.....	(142)
(四)大陆、港、台全面运作.....	(143)
十五 从 50 港元开始的富豪	(144)
(一)北京市的一名历史教师.....	(144)
(二)为善的善果.....	(146)
(三)扮演独行侠.....	(147)
(四)敢于大赢大输.....	(148)
(五)商旅生涯不是梦.....	(151)
十六 运气使他起了步.....	(153)
(一)代理“雅马哈”.....	(153)
(二)收购第一块地皮.....	(154)
(三)集中在印尼发展.....	(155)
(四)无人不晓的“小白宫”.....	(156)
十七 把握赢的契机.....	(158)
(一)幼怀大志.....	(158)
(二)赚第一个 100 万.....	(159)
(三)广结善缘.....	(160)
(四)芝麻一粒粒省,大饼一个个送	(162)
(五)住处在总统首相之间.....	(164)
(六)调处“十信事件”.....	(165)

十八	新生代“爬山虎”	(168)
	(一)从练习生开始	(168)
	(二)胜败靠自己	(171)
	(三)“事缓则圆”	(172)
	(四)皈依佛门	(174)
十九	“张果喜星”	(176)
	(一)挑木匠担子走四方	(176)
	(二)每一项投资都是赢家	(177)
	(三)事在人为不在天	(178)
二十	循时而动的北京犬亨	(180)
	(一)善于发现先机	(180)
	(二)先做代理商	(181)
	(三)抓住一掷志在必得	(182)
	(四)母亲眼里的孝子	(184)
二十一	巴黎华人中餐馆	(186)
	(一)飘泊异国打工妹	(186)
	(二)玩飞碟	(187)
	(三)驮着小女孩干	(188)
	(四)价廉物美取胜	(189)
	(五)成功之道的四句话	(191)
二十二	愈挫愈勇的拼搏者	(192)
	(一)小富由俭大富由天	(192)
	(二)一场空难化为乌有	(193)
	(三)祸不单行银行倒闭	(194)
	(四)地产股价一沉不起	(195)

(五)涉嫌拘控官司缠身·····	(197)
二十三 给地球系根领带·····	(198)
(一)12岁的小农民·····	(198)
(二)你是一无所有的人·····	(201)
(三)一部蝴蝶牌缝纫机起家·····	(204)
(四)立刻茅塞顿开·····	(208)
(五)我的生肖属狗·····	(213)

一 香港首富的成功史

1989年，香港《资本杂志》根据香港富豪们持有的上市公司的股票及其拥有的私人公司的每年盈利与私人财产价值等，列出了最新十大超级巨富，地产界的王中王李嘉诚名列榜首，被称为“香港首富”。当时据不完全统计，他的财富总值达200亿港元，比名列第二的郭德胜高出80亿港元。在此之前，美国《幸福》杂志这样指出：“在世界98位亿万元富翁中，地产界巨子李嘉诚在华裔富豪中排名首位。”美国《财富》杂志曾估计李嘉诚名下财产总值达到25亿美元。

李嘉诚，名震寰宇，他那卓越的成就和赤子之心受到中华炎黄子孙的敬慕；他艰辛而又充满风险的人生之路，给人们以永久的启迪和深深的思索。

（一）忍泪离开校门

广东省东部，有一座历史悠久的文化古城潮州，北接梅州，南连汕头，一片宽广的潮汕平原，水量充足的韩江蜿蜒而过，城里多有古色古香的亭台庙宇。唐代大文学家韩愈就曾被贬谪到这里当潮州刺史。1928年，后来被誉为香港地产巨子的李嘉诚，就诞生在这座文化名城。

李嘉诚的父亲是一位小学校长，靠教书养家糊口，家境虽然清贫，但李父家教甚严，十分注重孩子的教育，李嘉诚不到5岁

就在父亲任教的小学里读书。读书之余，听父亲讲述日本侵略者制造的“九·一八”事变和“七·七”芦沟桥事变的真相，也听父亲讲述过在一千多年前韩愈为什么要写《祭鳄鱼文》等历史故事。良好的家庭教育，使他懂得了许多热爱国家和造福桑梓的道理。但是，日本侵略军的炮火，使这座古城陷落在烽烟之中。11岁的李嘉诚被迫辍学，只好随着父母和许多难民背井离乡，举家流落到香港。

偏偏祸不单行，来到香港不久，好不容易在香港刚刚找到教书生涯的父亲，又在贫病交加的重压下颓然去世了。临终前，李父把李嘉诚叫到床边嘱咐道：“阿诚要记住，人生在世，做人做事，要有骨气，好汉不怕出身苦，勤学苦斗有来日。天下无难事，只怕有心人。失意勿灰心，得意勿忘形。秉先辈教诲，谨记莫误身。”从此后，全家四五口人，只能靠母亲庄碧琴一人维持。才14岁的李嘉诚，为了挑起照顾母亲、抚养弟妹的重担，忍痛含泪离开校门，踏上了向命运抗争的奋斗历程。

开始，李嘉诚是靠打短工维持着一家生计。由于他过早地踏入社会，因此他也过早地成熟了，他眼前看到的是港岛上一幅幅残酷的现实情景，一队队趾高气扬的英国兵，傲然地在中国难民周围来回穿梭，耀武扬威地欺凌着离乡背井的中国老百姓。他气愤地对母亲说：“香港是中国的土地，外国人却在这里横行霸道，我们中国人要争一口气！”这种强烈的爱国信念，始终激励着李嘉诚挺起腰板，成为他日后事业成功的巨大精神支柱。

李嘉诚踏入社会后找到的第一个职业，是由朋友介绍到一家小塑料玩具厂当推销员。

由于他为人聪敏好学，不辞劳苦，加上口齿伶俐，推销有术，一年下来竟获得厂家同事们的信赖与欢迎。按照厂家规定，凡推

销产品超额的，还可以获取一笔酬金。他为养家糊口，到处奔劳，以便赢得更多的客户，赚取工资以外的酬劳。

而且，自学心切的李嘉诚，并未因负荷过重而放弃学习文化知识。他白天工作，晚上读夜校，每天工作学习都在16个小时以上。功夫不负有心人，在短短的六年的勤奋学习、工作中，他不但精通了英语、管理等学科，他的卓著的推销才能，还引起厂家股东们的高度注意。

在当推销员的日子里，李嘉诚由少年成长为青年。由于工作的需要，几乎跑遍港岛和与大陆相连的九龙区、红磡区等地，在他青少年的头脑中，便逐渐萌发了想要经营房地产的念头。他发现香港这个弹丸之地，人口密集，不少高楼拔地而起，但更多的是，许多穷苦百姓居无立锥，只好住在用木板、茅草搭盖的贫民窟里。除皇后大道、德辅道、阿毕偌道和中环摆花街等热闹市区，是洋人和本国有钱商人麋集之地以外，其他如九龙区的荃湾、元朗、沙田、大埔、大鱼咀和港岛的西环、筲箕湾等地，则仍然是极待开发的很有前途的地区。当然，这些想法，对于当时年纪轻轻的李嘉诚来说，不过是一种奢望罢了。他还得每天起早贪黑地为厂家老板推销玩具。

几年后，由于他的推销才能，被提升为工厂业务经理，此时是1948年，李嘉诚20岁。

在这样的奋力拼搏中，李嘉诚不仅养活了5口人，还有了自己的积蓄，他感到自己已有能力独立创业了，于是毅然辞去经理职务，独资开设了一家专门生产玩具及家庭用品的小塑料厂，定名为“长江塑料厂”，这时为1950年，李嘉诚年仅22岁。

(二)像长江那样奔腾进取

李嘉诚创办长江塑料厂时，资金不多，规模很小，连同自己的弟弟、妹妹和技术员在内全厂不足三四十人，但他年轻气盛，雄心勃勃，打算在塑料方面赚足一大笔钱之后，再投资房地产业。当时，有人问他，为什么厂子取“长江”这个名字，他侃侃而言：“长江这个名字好。长江是我们中国最长最大的河，也是华夏民族的摇篮，它不择细流，不舍昼夜，浩浩荡荡，奋勇奔腾，我用‘长江’这个名字，目的是为了提醒自己，要像长江那样永远向前！”

几年的推销员工作实践为李嘉诚以后的事业奠定了良好的基础。做推销员要有特殊的本领，首先就是要能跑。李嘉诚在茶房打短工时就已经苦练就这一本领。他能12小时不落坐，不感到腰酸腿疼。自从干上了推销员，为了节省每一个铜板，他上班不坐车，十来里路，跑步上班。联系业务时，一个上午，能在香港大街上走一个来回。

当推销员的另一个本事是脸皮厚，要“能缠”。在这方面，李嘉诚有自己的办法。他说：“别人不想买东西时，无需三番两次劝人家。我只想一次便做成功，要不想让人家推掉，这就要事前想好几套应付的办法。”

有次，他推销一种塑料洒水器，走了好几家办公室人家都不要。他于是对办公室的人说，洒水器可能出了点问题，想借水管试一下。谁知办公室里的人被这种现场试用吸住了，一下子卖出十几个。

推销员是不是非要能说会道呢？李嘉诚不以为然。他自己就不喜欢高谈阔论，论口才也不是什么“外交家”。他在推销产品

中，只是随时能注意市场变化和住户中使用这些产品的实际情况，对市场需求有较准确的预测力。他说，当别人已经有了某种商品，你再去推销，就是放马后炮了。

就这样，李嘉诚凭着多年的推销经验，密切注意了市场信息的变化，及时生产市场对路的产品。五十年代后半期，欧美各国市场上兴起了一股塑料花热潮，许多公司的办公室、会议厅和走廊上，都装饰着塑料做成的草木、水果和五颜六色的花朵，尤其是塑料花，不仅成为家家户户房间里的点缀品，甚至成了交际场中联络感情、相互赠送的礼品。于是，他当机立断，筹集更多的资金，购买机器和原料，以最快的速度全部改产塑料花，与此同时，积极寻找各种不同的销售途径，扩大塑料花在欧美市场的竞争能力。由于长江塑料厂生产的塑料花，花型种类繁多，小巧玲珑，绚丽多姿，深受人们特别是少男少女们的欢迎。因此，只有短短的几年，李嘉诚发了大财，资产一下子突破了百万美元的大关，成为香港新兴的企业家。到1958年，李嘉诚建成了一幢12层楼和一幢6层楼的工厂大厦。以后七年，“长江”厂在塑料花产品上赚了数千万港元，成了世界上规模最大的塑料花工厂。

而经营房地产业，却是他心目中早就定下来的奋斗目标，他深信地产业的价格将会随着香港的日趋繁荣而上升。因此，他在经营长江塑料厂时，便不失时机地开始从事房地产业的活动。

1957年，李嘉诚抽出一部份生产资金，先在长江厂所在的北角地区买下一块工业用地。这块地原属一家置业公司，因被日寇炸得坑洼不平，且因为不善经营而未能开发。李嘉诚向这个公司提出合作开发，用略高于市价的价钱得到合作开发权，并主动承担着整地、建房的全部工程。他甚至表明，合作开发的大权仍属那家置业公司，自己只分享土地开发的利润，置业公司可以坐

享其成地赚钱。这对于有地产但无能力经营的业主来说,无疑具有极大的诱惑力。而李嘉诚却通过花少量资金,便得到业主的认可,主动承担整个地区的开发工程,则可以在原先并不属于他的地皮上获得近一半的利润。同时,在建房过程中,李嘉诚又改变过去先建房后出售的老办法,而是采取一开始就由买房主预订楼层和预交定款的做法,利用买主的钱投资建房。这样,李嘉诚可以少花钱而盖起一幢幢楼房。经过几年的苦心经营,李嘉诚的触角已伸向力所能及的范围,利用本小利大的方法,不声不响地经营着更多的地产业务。

(三)信念·机遇·诚实

五十年代以后,香港开始腾飞。由于香港特殊的地理和经济条件,使得四面八方的客商群集,三山五岳的人马聚会。而香港的弹丸之地,地少人多,百业兴旺,房地产需求大增,房地产的价格呈直线上升的趋势。

经过深思熟虑的李嘉诚,看准了经营房地产是一个大有可为的赚钱买卖,抓住时机,扭转长江实业公司的方向,迅速进军地产业。

抱着这决不动摇的信念,在1964年香港的银行风潮及1967年的动乱期间,香港的物业价格暴跃,李嘉诚反而认为这是发展地产业的大好时期,连续购入地皮、楼宇,只买不卖。待到1972年,他的公司便已拥有35万平方英尺的楼宇物业,每年资金收入共390万港元。

根本的信念一充足,则能目光远大,具有非凡的魄力。李嘉诚趁地价尚未大幅度上涨之际买进大片的土地,贷款兴建楼宇,建后再售。由于占天时、地利的优势,房地产买卖业生意就特别

兴隆。不过几年，李嘉诚几经翻手便成了亿万富翁。

待到李嘉诚三十而立之年，他已经成为欧美许多人士所熟悉的比较成功的企业家了。昔日的破房变成了窗明几净的高大厂房，工人们有了统一的制服，长江塑料厂的牌子换成了“长江实业有限公司”。李嘉诚也早已不是满身油污的穷小子，而是戴着四方眼镜，穿着西装革履，进出有小车，腰缠万贯的大老板了。

最初的短短两年时间里，李嘉诚拥有的房地产已由北角、沙田、尖沙咀等地工业区，发展至大埔、元朗、荃湾等住宅区，成为九龙地区引人注目的房地产商。

1973年，世界石油危机和随之带来的恐慌波及香港。在这动荡不安的时刻，香港的不少房地产商纷纷抛售地产。具有信念和眼光的李嘉诚，抓住这个时机，或者说也是一种机遇吧，他认为，香港这时的人口已经超过了四百万人，人多地少，决定了地皮将永远呈涨价趋势，于是他放心大胆地购入地皮和大批旧楼。不久，石油危机过去，经济市场复苏，房地产价格猛涨，许多房地产商家只好“望楼兴叹”，因为不少的地皮和旧楼早已落入了李嘉诚的手里。

1979年9月25日，是香港经济发展史上值得大书特书的日子。那一天，身为长江实业公司总经理的李嘉诚，向报界郑重地宣布说：“从即日起，长江实业集团从英国汇丰银行手里已购得‘和记黄浦公司’百分之二十二点四的股票权。”

此消息的披露，顿时成为轰动香港的爆炸性新闻，所有股票市场和千家万户都为之高兴，因为这在香港的历史上，华资集团第一次控制了英资集团，中国人第一次成为外国银行的董事，这是一件了不起的大事呀！到1981年初，李嘉诚再以拥有和记黄浦公司百分之四十的股票而出任该公司董事会主席，这对于在