



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位世界名人故事

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
罗路晗 主编

Shijie Mingren
Gu Shi

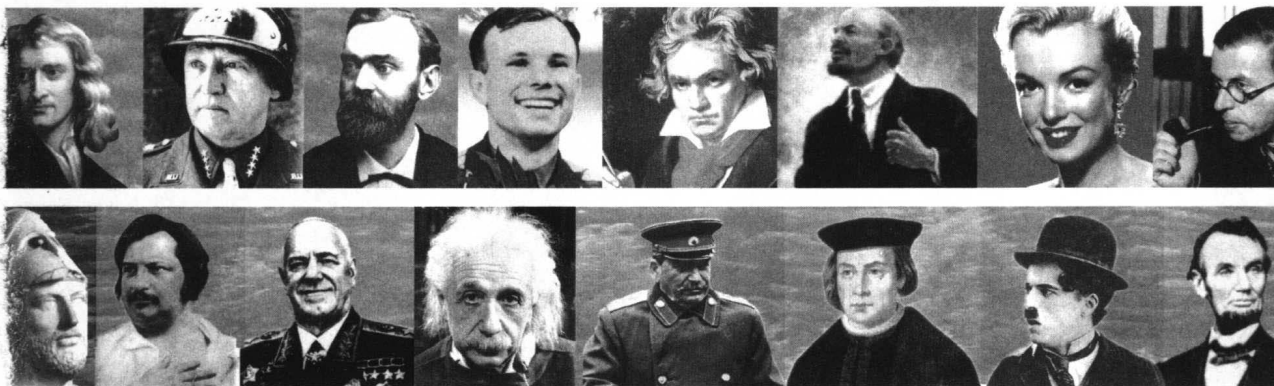
天津人民美术出版社
(全国优秀出版社)

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位世界名人故事

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

罗路晗 主编

Shijie 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位世界名人故事. 下/罗路晗主编. —2版. —天津:天津人民美术出版社,2006. 1

ISBN 7-5305-2114-4

I. 影... II. 罗... III. 名人-生平事迹-世界-少年读物 IV. K811-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第152654号

**影响孩子成长的160位世界名人故事
(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2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

SHIJIE 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 位世界名人,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 位世界名人故事,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

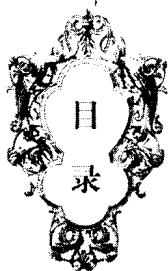
世界时尚女王——香奈尔	1
世界旅馆业大王——希尔顿	4
永远微笑的肯德基大叔——哈兰·山德士	8
日本经营管理之神——松下幸之助	12
摩托罗拉之父——保罗·高尔文	15
动画巨星——迪斯尼	19
“芭比娃娃”之母——露丝·汉德勒	23
零售大王——沃尔顿	27
家电王国明星——盛田昭夫	30
服装大师——皮尔·卡丹	33
全球传媒大王——默多克	38
运动鞋大王——耐特	42
微软之父——比尔·盖茨	46

军事家

战略之父——汉尼拔	52
护国将军——克伦威尔	56
大兵元帅——苏沃洛夫	59
独眼名将——库图佐夫	63
二战名将——马歇尔	66
美国陆军五星上将——迈克阿瑟	70

目录

· SHI JIE MING REN GU SHI



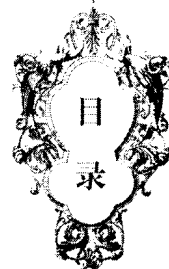
中国人民真诚的朋友——史迪威·····	74
从死囚到元帅——伏龙芝·····	76
“血胆将军”——巴顿·····	78
英国陆军元帅——蒙哥马利·····	81
欧洲盟军最高统帅——艾森豪威尔·····	85
“沙漠之狐”——隆美尔·····	89
苏军将帅——华西列夫斯基·····	93
农民出生的苏联元帅——朱可夫·····	97
英国海军元帅——蒙巴顿·····	100
红色罗宾汉——格瓦拉·····	104

传奇人物

神秘的西方旅行者——马可·波罗·····	108
新大陆的发现者——哥伦布·····	111
第一个环球航行的人——麦哲伦·····	114
英国女王——伊丽莎白一世·····	117
护理事业的奠基人——南丁格尔·····	121
破碎的童话——茜茜公主·····	125
现代奥运会的奠基人——顾拜旦·····	129
生命的奇迹——海伦·凯勒·····	132
20 世纪的蒙娜丽莎——嘉宝·····	136
永远的佳人——费雯丽·····	138

目录 · SHI JIE MING REN GU SHI

演技派巨星——马龙·白兰度	141
永不凋零的玫瑰——玛丽莲·梦露	146
永远的天使——奥黛丽·赫本	148
人类第一宇航员——加加林	151
摇滚之王——猫王普雷斯利	153
一代球王——贝利	157
神话创造者——施皮茨	162
冰上飞人——海登	164
足球之王——马拉多纳	167
爱的天使——戴安娜	172
篮球飞人——乔丹	176
哈里·波特的“母亲”——J. K. 罗琳	180
大嘴美女——茱莉娅·罗伯茨	183



世界时尚女王

——香奈尔

(1883 年—1971 年)



香奈尔

1883 年 8 月 19 日，卡布里埃·香奈尔出生在法国西南部的小镇索米尔。他的父亲是个小批发商，母亲生下她不久，父亲就遗弃了她们。母亲含辛茹苦，好不容易把她拉扯到 6 岁。一场大病，母亲又不幸去世，香奈尔成了一个孤儿，被送进了当地教会办的孤儿院。

香奈尔 16 岁时，耐不住孤儿院与世隔绝的生活，在一天夜里，勇敢地翻出院墙，跑到离家乡较远的穆兰小镇上开始了她的独立的、全新的生活。

这期间，当地有个名叫艾蒂安·巴尔桑的富家子弟，与香奈尔一见钟情，坠入爱河。

香奈尔不愿偏于在狭小的穆兰小镇，她迫切想出去见见大世面。于是，在 20 世纪初，巴尔桑把乡下孤女香奈尔带到了世界大都市巴黎。

到了巴黎，香奈尔为眼前光怪陆离的一切感到眼花缭乱，激动不已。凭着爱美的天性，在这五光十色、拥挤繁华的大都市中，她发现了一片亟待开垦的“处女地”，那就是巴黎妇女们毫无时代感的着装穿戴。她经常流连街头，细心地观察研究过往行人的衣着。发现她们的穿着保守没有时代精神呢？她决心当一名勇敢的拓荒者。

然而，男友巴尔桑对她的雄心壮志既不支持更不理解，两人为此经常发生争吵。最后不得不分道扬镳。

在人地生疏的巴黎，她，一个弱女子，要开拓一番事业的确不容易。在这关键时刻，香奈尔的生活中出现了另外一个富有的男人卡佩尔，并向她伸出了援助之手。这个生性随和、不拘小节、家境富裕的异邦人，非常支持香奈尔开拓服装业。1912 年，他出资帮助香奈尔开了一家帽子店。



香奈尔在设计服装。

世界名人故事

企业家

SHIJI MINGREN GUSHI

“香奈尔帽子店”开门营业了。善于经营的香奈尔以低价从豪华的拉菲特商店购买了一批过时、滞销的女帽，她把帽上俗气的饰物统统拆掉，然后适当加以点缀，改制成明朗亮丽的新式帽子。这种帽子透着新时代的气息，非常适应大众化的趋势。香奈尔为顾客示范帽子的戴法时，也一反常态，总把帽子前沿低低地压到眼角上，显得神气非凡。这种新颖的帽子，很快成为巴黎妇女的最爱，被称之为“香奈尔帽”。而这种别致的戴法，竟在巴黎的大街小巷流行开来，成为时尚。

“香奈尔帽”的流行，使她很快便赚回了本钱，还清了借款，并积累了相当的资金。小试锋芒，便旗开得胜，香奈尔的信心大增，她不再满足于当帽子商人，而大胆地涉足服装业。她把帽子店改为时装店，并且自行设计，自行缝纫，投入到服装改革之中。

在巴黎的日子，香奈尔已经发现巴黎妇女服装的问题所在：不仅在式样上陈旧繁琐，而且在用料上过于保守落后；仅凭高级华丽的料子，很难做出舒适合体的衣服来。

于是，她从布厂买来一批纯白针织布料，用这种廉价的布料做成最新样式的女式衬衫，其特点是：宽松舒适，线条简洁。没有翻上复下的领饰，没有一道道袖口花边，也没有什么缀物，领口开得较低……为便于推销，她还给这种服装起了个挺别致的名字“穷女郎”。

这种简洁、宽松的衬衫，如今看来很一般，但那时候的巴黎，相对繁杂、缠裹盛行的老式服装来说，就给人以耳目一新的感觉。“穷女郎”一露面，立即得到巴黎妇女的青睐，并很快争购一空。

旗开得胜后，香奈尔又陆续推出一批与巴黎妇女传统服饰大异其趣的服装。

她将女裙的尺寸尽量缩短，从原先的拖地改成齐膝，这就是后来著名的“香奈尔露膝裙”。

她设计出脚摆较大的长裤，即当今的喇叭裤，成了喇叭裤的创始人。

在款式上，她推出一些清新明快的新式服装，有纯海军蓝的套装，线条简洁流畅的紧身连衣裙；有宽大的女套衫，短短的风雨衣；还有阔条法兰绒运动服，漂亮实用的简式礼服等等。

从1919年起，“香奈尔服装店”的规模一年比一年扩大。她在康蓬大街接连买下5幢房子，建成了巴黎城最有名的时装店。香奈尔的服装成为整个巴黎的一种时尚。大街上，“香奈尔式”的女性几乎随处可见。

香奈尔每一次随意的穿着打扮，都可能掀起一场时装革命。她往往是周围女人们争相效仿的对象。里茨是她生活中一个小插曲的发生地，它导致了短发时装的流行。

那是一天中午，香奈尔正在家里休息，热水器突然发生爆炸，喷了她满身的烟灰。她是个急性子，为了便于洗头 and 梳理，她立刻剪掉了自己的黑色长发，然后迅

速洗完头，用一根丝带束起。

就在那天晚上，香奈尔身穿一套白色的晚礼服出现在歌剧院。她白衣短发的姿态让众多的演员和观众眼睛为之一亮，结果引起了轰动，很快形成了一股短发时装热。

1922年，香奈尔引进并按她所谓的幸运数字命名的“香奈尔5号香水”，大获成功。这种与众不同的香水原本是一位化学家在里维埃拉发明的。香奈尔慧眼独具，买下该香水的专利权。“5号香水”浓郁的芳香，令人陶醉，很快便走俏巴黎，并风靡欧美各国，成了全世界最著名的香水。后来，香奈尔又亲自动手发明了“19号香水”。1924年，香奈尔创建了香奈尔香水公司。畅销全球的香水为香奈尔的事业提供了雄厚的财政基础。使她成为当时世界上声名赫赫的富婆。她从一个只有6名店员的小老板，变成了一位拥有4家服装公司、几家香水厂以及一家女装珠宝首饰物店的大企业主了。

二战爆发后，香奈尔关闭了她的服装店，辞去香水公司董事长的职务，她事业上的第一个高峰时期就此结束。

二次大战结束后的几年间，世界服装业又有了一个大发展，时装设计新秀如雨后天春笋般涌现。孤傲而又自信的香奈尔再也不能安于过隐居生活，她决定重出江湖。

1953年，71岁的香奈尔向舆论界宣布：她要举办个人时装设计作品展，并要重振香奈尔服装店的雄风。

她把目光转向了大西洋彼岸，向美国人推销自己的新产品。讲究适用的美国妇女，就像是哥伦布发现了新大陆，疯狂地迷上了“香奈尔服装”。在美国时装评论界一致好评中，许许多多购买者不惜飘洋过海，潮水般涌到巴黎，只是为了购得一件香奈尔服装。好莱坞的女明星们，都以穿上香奈尔服装为荣。就连美国前总统肯尼迪的夫人，也因为买到一套真正的香奈尔服装而向世人炫耀。纽约歌剧院甚至根据香奈尔传奇的故事编了一出轻歌剧。后来，香奈尔服装又在整个美洲以及世界其他地区流行起来，香奈尔终于再一次大获成功。

卡布里埃·香奈尔在世界时装业中独占鳌头达60年之久，成了长盛不衰的“时装女皇”。



香奈尔服装。



希尔顿酒店集团继承人
派瑞斯·希尔顿

世界旅馆业大王

——希尔顿

(1887年—1979年)

1887年圣诞节那一天，在新墨西哥州圣·安东尼奥镇这个荒凉小镇的一座堆满杂货的土坯房里，康德拉·希尔顿出生了。

但是圣诞老人似乎并没有给希尔顿和他的家庭带来特别的好运气。父亲起早贪黑，整天东奔西跑，为养家糊口、积攒家业而疯狂地工作着。母亲担负起繁重的家务，为把8个子女抚养成人，皱纹过早地爬上了她的额头。少年希尔顿与其他姊妹在学校放假期间帮家里站柜台，或推着货物沿街兜售。就这样，在全家人辛勤劳作下，商店的生意日益兴隆，父亲还购了一家小煤矿。1904年，年仅17岁的希尔顿在父母支持下，开始独立经商，家中生活渐渐富裕起来。

但希尔顿的成功，幸运所占的成分很少，除了天赋的才能之外，早期生活的磨炼是主要因素。他真正的艰苦生活，是从20岁开始的。

父亲老希尔顿在1907年的经济不景气之下，被迫结束了他的皮货等生意，举家搬到一个小镇上去，开了一家只有五个房间的旅馆，招待过路的客商。在他父亲这家小旅馆中，希尔顿的主要工作是到火车站去等车接客人。听起来这好像是个很轻松的工作，实际上却是苦不堪言。这个小车站每天只有三班车，但安排的时间却好像存心整他似的，一班在中午，一班在午夜，另一班则在凌晨三点。

“在寒冷的冬天，一夜之间从被窝里爬起来两次，冒着刺骨的冷风到车站去等客人，这种痛苦的滋味，在我心灵上留下永难忘怀的烙印。”希尔顿后来坦白地说，“当时我对旅馆生意产生了很恶劣的印象。”除了接火车之外，他还要做其他杂务工作，如照顾客人吃饭，替客人喂马洗车等，从早上八点钟开始，要一直工作到晚上六点。这样一来，每天的睡眠当然不够。夜间两次去接火车，都要别人叫半天他才起得来。有时他父亲发脾气了，会大吼一声他的名字，把店里的客人都惊醒了。

有一年冬天的夜里，希尔顿拖着疲乏的身子去接火车，在路上走着走着睡着了，竟迷迷糊糊掉到了小桥下面。幸亏水不深，只湿了裤管和靴子，但被风一吹，他冷得像冰裹在身上一样难受。但他没有回家，还是照常去接三点的车。正是对于痛苦的这种体验，使得他在后来创业的日子里，能够经受住更大的失败和挫折。

这时的希尔顿已经不满足呆在家里了，他渴望出去闯荡。刚好这时有个堂兄在



共和党里任职，便邀请他前来参加议员角逐，在堂兄的指点下，希尔顿意外获得了胜利。雄心勃勃的希尔顿立刻提出了十几个法案，准备为社会、公众出力，但他很快发现，官场是一片黑暗，人们只为自己，拖拉、懒散，他根本不适合呆在这里，于是26岁那年任期一满，他又回到了家。

接着，他又想办个银行，经过种种波折之后，他的银行终于略有成就，一战的炮火响起了，他的梦想又被现实粉碎了，1917年，希尔顿卖掉银行，应征入伍。

军旅生涯使希尔顿的眼界更为开阔了，但父亲的去世是对他最大的打击。“要想放大船，必须先找到水深的地方”，父亲的话在耳边想起。希尔顿决定走出家乡，创立自己的事业。这一年，他已经32岁，身上只有5011美元。

1919年，希尔顿来到了当时因发现石油而兴盛的德克萨斯州，那里云集着大批来发石油财的冒险家。德州似乎遍地都是黄金。钻油的工人穿着皮靴，套着金光闪闪的裤子，好像不久的将来，他们都将是百万富翁了。希尔顿却对石油不感兴趣，他想继续战前的银行事业，连续跑了两个城镇，问了十几家银行，但没有一家愿意出手。他碰了一鼻子灰，却并未因此气馁，他又来到第三个城镇——锡斯科。

锡斯科这片热情的土地拥抱了希尔顿。他刚下火车，走进当地第一家银行，一问，就被告知它正待出售。卖主不住这儿，要价是7.5万美元。希尔顿一阵狂喜：价格公道！他立即给卖主发了份电报，愿按其要价买进这家银行。

然而，卖主却在回电中出尔反尔，将售价涨至8万美元，而且不准还价。希尔顿气得火冒三丈，当即决定彻底放弃当银行家的念头。他后来回忆道：“就这样，那封回电改变了我一生的命运。”

在碰壁之后，希尔顿余怒未消地来到马路对面的一家名为“毛比来”的旅馆，准备投宿。谁知旅馆门厅里的人群就像沙丁鱼似的争着往柜台挤，他好不容易挤到柜台前，服务员却把登记簿“啪”地一合，高声喊道：“客满了！”

接着，一个板着脸的先生开始清理客厅，驱赶人群。希尔顿憋了一肚子气，忽然灵机一动地问：“你是这家旅馆的主人吗？”对方看了他一眼，随即诉起苦来：“是的。我在这个鬼地方已经呆够了，赚不到钱不说，还被困住，还不如去干石油呢。任何人出5万美元，今晚就可以拥有这儿的一切，包括我的床。”旅店老板似乎下定了卖店的决心。

三个小时后，希尔顿仔细查阅了毛比来旅馆的账簿，经过一番讨价还价，卖主最后同意以4万美元出售。希尔顿立即四处筹借现金，终于在一星期期限截止到前几分钟，将钱全部送到。从此，毛比来旅馆易了主，希尔顿干起了旅馆业。他立刻给母亲打电报报喜：“新世界已经找到，锡斯科可谓水深港阔，第一艘大船已在此下水。”

接下来的几年里，希尔顿对二手饭店产生了浓厚的兴趣，他先后买下了华斯堡

的梅尔巴旅馆、达拉斯的华尔道夫旅馆。在他的改造之下，这些旅馆都从丑小鸭变成了美丽的天鹅。

1924年，希尔顿已对接受二手饭馆产生了厌倦感，他内心萌发出一个更伟大的梦想，要建造自己的新旅馆。他对母亲说：“我要大刀阔斧地干一场。第一件事，我要集资100万美元，盖一座名为希尔顿的新旅馆。”

而此时，希尔顿手头只有10万美元，单独盖一座投资100万美元的新旅馆谈何容易？但他决心冒这个风险。他看中了达拉斯市中心的一块地，经过谈判以每年租金3.1万美元、租期99年，租下这块地产；接着又以这块地产做抵押筹集贷款。多位好友也向他伸出了援助之手。

1925年8月4日，“达拉斯希尔顿大饭店”终于落成，举行了隆重的揭幕典礼。这只是个开始，1928年，希尔顿41岁生日的时候，他已经有了8家饭店，希尔顿饭店正式宣告成立，统一了所有的连锁店。而希尔顿决心向更广阔的世界去扩展。1929年秋天的一天，他宣布在埃尔帕索城中心“拓荒者广场”开始建造一家耗资175万美元的希尔顿大饭店。

但经营旅店业，从无到有，从小到大，直至最后成功，希尔顿并不是一帆风顺的。他经历过难以想象的困难，特别是20世纪20年代的那段日子里，美国的经济进入恐慌时期，旅店业生意萧条，希尔顿尽管“长袖善舞”，他旗下的八家旅店保全了五家，但他还是陷入了困境。他欠一家家具公司的10万美元到期要还了，可他手头还缺很小一部分钱，一时无法还清这笔欠款。但家具公司却告到法庭，法庭的代表来到德克萨斯州达拉斯希尔顿大酒家，要把一张判决书钉在这座华丽酒店走廊的墙壁上。墙壁是大理石的，判决书最后没有钉成，但希尔顿欠款受罚的消息却很快传遍了各地。

在一个天气阴沉的日子里，达拉斯大旅店的一名服务员走到他身边，塞给他300美元的钞票，低声说：“这是伙食费。”这恰似雪中送炭，因为他的老板已是饥肠辘辘了……

由于希尔顿具有顽强的意志和坚强的信心，他仍然艰难地维持了下来。熬过30年代的大萧条，终于等来了好时候，罗斯福总统的新政给垂危之中的美国经济注入了一支强心剂。当“全国复兴法案”颁布之后，希尔顿开始感到脚跟已经站稳，可以再跨前一步，去继续尝试实现自己的美梦了。

1936年，希尔顿拥有的旅馆又恢复到了八家。1937年夏天，希尔顿来到旧金山，看上了一家名为“德雷克爵士”的旅馆。这家旅馆高22层，有450个房间，还有一个价值30万美元的豪华夜总会。老板正急于将这家旅馆出手。为此，希尔顿不失时机地筹集资金，在1938年1月将“德雷克爵士”饭店买了下来。1939年，他又买下了长堤的“布雷克尔斯饭店”。这几次成功的收购，并没有使希尔顿满足，

反而更加激发了他的梦想。

这时，希尔顿想要得到的是世界上最大的饭店——芝加哥的史蒂文斯大饭店。他特地在1939年年底亲自去调查了一下这家饭店。它拥有3000个带卫生间的客房，宴会厅一次可接待8000位来宾，饭店里还有小医院，可作急救手术。尽管当时它的拥有者毫无售出的意向，但希尔顿一直暗中关注着它的动向。1945年，机会来了，希尔顿与史蒂文斯饭店老板经过三次讨价还价，终于以150万美元买下了这家饭店。不久，他又以1940万美元的巨款买下芝加哥另一家最豪华的饭店——帕尔默饭店。

永不满足的希尔顿又把自己的目标瞄准了纽约，瞄准了被誉为“世界旅馆皇后”的华尔道夫大饭店。这家饭店位于纽约巴克塔尼大街，共有43层，二千多个房间，曾接待过世界上许多国家的国王、王子、皇后、政府首脑和百万富豪，堪称世界上最豪华、最著名的饭店。

早在1931年，希尔顿第一次在报刊上看到这座刚落成的大饭店的照片时，就为之倾倒。他把这张照片剪下来，在它下面写上“饭店中的佼佼者”几个字。当时他正处于极度困难的境地，但始终将这张照片揣在皮包里或压在办公桌上的玻璃板下。这是他梦寐以求的理想之物，他发誓一定要弄到手。经过前后18年的努力，希尔顿终于如愿以偿。

在1949年10月12日那天，这家饭店终于属他所有了。庆祝晚宴后，希尔顿站在华尔道夫饭店的天井里，仰望耸入云霄的大厦，沉浸于忘我的境地。抚今忆昔，他彻夜未眠，不知不觉地站到了天明。难怪希尔顿后来提起这件事，总是感慨地说：“收买‘华尔道夫’，是我生命中的一个转折点。”

1954年10月，希尔顿再接再厉，用1.1亿美元的巨资买下了有“世界旅馆皇帝”美称的“斯塔特拉旅馆系列”，这是一个拥有十家一流饭店的连锁旅馆。希尔顿成功地做成这笔交易，是旅馆业历史上最大的一次兼并，也是当时世界上耗资最大的一宗不动产买卖。

希尔顿实现了他独霸旅馆业的美梦，成了名副其实的美国旅馆业大王。这时，他的目光已超出了美国，而放眼世界旅馆事业。他成立了国际希尔顿旅馆有限公司，将他的旅馆王国扩展到世界各地。在伊斯坦布尔、马德里、波多黎各、哈瓦那、柏林、蒙特利尔、开罗、伦敦、东京、罗马、雅典、曼谷、香港……一座座希尔顿饭店巍然耸立。现在，“希尔顿”已遍布全球，除南极之外，几乎各地都有。

希尔顿的事业跃上了新的巅峰。经过几十年的奋斗，在希尔顿的创业史上，记下了这些数字：1921年拥有3家小型旅店；1963年61家，共34000个房间，分布在全世界；现在，发展到210家。

希尔顿到了晚年，仍然马不停蹄地为实现他的梦想而奔忙。1979年，这位92岁的旅馆大王病逝于美国加州圣摩尼卡。



哈兰·山德士

永远微笑的肯德基大叔

——哈兰·山德士

(1890年—1980年)

在世界的各个角落，在中国的每个城市，我们常常会看到一个老人的笑脸，花白的胡须，白色的西装，黑色的眼睛，永远都是这个打扮，就是这个笑容，恐怕是世界上最著名、最昂贵的笑容了。因为这个和蔼可亲的老人就是著名快餐连锁店“肯德基”的招牌和标志——哈兰·山德士上校，当然也是这个著名品牌的创造者，今天我们在肯德基吃的炸鸡，就是山德士发明的。从最初的街边小店，到今天的食品帝国，山德士走过的是一条崎岖不平的创业之路。

1890年9月9日，哈兰·山德士出生于美国印第安那州亨利维尔附近的一个农庄。家境不是很富裕，但也还过得去。然而就在他6岁那年，父亲去世了，留下母亲和3个孩子艰难度日。

为了生活，母亲不得不在外面接很多个活计来做，白天得去食品厂削土豆，晚上继续给人家缝衣服，自然就没功夫照料幼小的孩子，山德士是老大，他肩挑起了照顾弟妹、为母亲分忧的重任。白天母亲不在家，小山德士只好自己做饭，一年过去了，他竟然学会做20个菜，成了远近闻名的烹饪能手。

12岁那年，母亲再嫁，山德士和继父的关系却不是很好，才念到6年级，他就再也不想读书了，家里的空气憋闷无比，山德士决定去工作，重新换个环境。他来到格林伍德的一家农场去做工，虽然辛苦，但也能维持个人温饱。

此后他换过无数种工作，做过粉刷工、消防员，卖过保险，还当过一阵子兵，后来他还得过一个函授法学学位，使他能在堪萨斯州小石城当上一段时间治安官。

40岁的时候，山德士来到肯塔基州，开了一家可宾加油站，因为来往加油的客人很多，看到这些长途跋涉的人饥肠辘辘的样子，山德士有了一个念头，为什么我不顺便做点方便食品，来满足这些人的要求呢？况且自己的手艺本来就不错，妻子和孩子也时常称赞。想到就做，他就在加油站的小厨房里做了点日常饭菜，招揽顾客。

在此期间，山德士推出了自己的特色食品，就是后来闻名于世的肯德基炸鸡的雏形，由于味道鲜美、口味独特，很快炸鸡就受到了热烈欢迎，客人们交口称赞，甚至有的人来不是为了加油，而是为了吃可宾加油站的炸鸡。

刚开始这样做的时候，山德士是为了扩大自己加油站的生意，但是现在反而炸鸡的名声超出了加油站，由于顾客越来越多，加油站已经容不下了，山德士就在马路对面开了一家山德士餐厅专营他的拿手好戏——炸鸡。

为了保证质量，山德士系上围裙动手烧炸，并投资扩建了可容纳 142 人的大餐厅。这样，他就创建了一个初级的炸鸡市场。以后的几年，他边经营、边研究炸鸡的特殊配料（含 11 种药草和香料，使炸成的鸡表皮形成一层薄薄的、几乎未烘透的壳，鸡肉湿润而鲜美。至今，这种配料配方还在使用，但调料已增至 40 种）。而这就是肯德基最重要的秘密武器，正如可口可乐的配方一样。

到了 1935 年，山德士的炸鸡已闻名遐迩。肯塔基州州长鲁比·拉丰为了感谢他对该州饮食所做的特殊贡献，正式向他颁发了肯塔基州上校官阶，所以人们都叫他“亲爱的山德士上校”，直到现在。

虽然生意不错，但山德士并不满足这样的成就，他别出心裁，又进一步，在饭馆旁边加盖了一座汽车旅馆。这样在著名的霍德华、约翰逊汽车旅店建成之前，山德士成为第一个集食宿和加油为一体的企业联合体。

但随着顾客增加，山德士感到自己管理经验的缺乏，为此他专门到纽约康乃尔大学学习饭店旅店业管理课程，这使他能够很好地解决以后面对的饭店管理问题，但是还有问题存在。随着山德士餐厅的名声越来越大，客人愈来愈多，要为那么多的顾客很快地炸好鸡，端上桌，却不是个容易解决的事儿。他总是一边手忙脚乱地为顾客炸鸡，一边听着急着赶路的顾客在旁边不停地抱怨。

山德士为此烦恼不堪，该怎么办呢？就在这时，一次偶然的压力锅展示会给了他一个启发，压力锅可以大大缩短烹制时间，又不会把食物烧糊，这对于他的炸鸡而言是再好不过的事情了。

1939 年，山德士买了一个压力锅，他做了各项有关烹煮时间、压力和加油的实验后，终于发现一种独特的炸鸡方法。这个在压力下所炸出来的炸鸡是他所尝过的最美味的炸鸡，至今肯德基炸鸡仍维持这项使用压力锅的妙方。

并且正如他所想象的，炸好一只鸡仅仅用了 15 分钟，时间短、味道好的炸鸡顿时成为当时大家谈论的热点，众多食客趋之若鹜，即便在 30 年代大萧条时间，山德士的经营依然红火。

可是二战的爆发给了他一次小小的打击，战争期间实行汽油配给，他的加油站关门了，从此山德士专心经营自己的饭店。然而外界的变化再一次威胁到他的安稳生活。新建横贯肯塔基的跨州公路计划最后确定并向大众公布了，山德士餐厅所在地旁的道路被新建的高速公路所通过，这对桑德斯是个巨大的打击，打乱了他所有

计划，他的雄心和热情一下子降到了冰点。他不得不变卖资产以偿还债务，所得的款项只相当于公路通车前的总资产的一半。为了偿清债务，连他的银行存款也用了。一下子，哈兰·山德士，这位昔日受人尊敬的上校，从人人尊敬的富翁变成了一个一文不名的穷人。

这时的山德士已经66岁了，所能依靠的只是自己每月105美元的救济金。但是山德士并不想就此了却自己的一生，况且这点救济金根本不能维持生活，还是要靠自己。

山德士冥思苦想，该怎么做，才能摆脱困境，他拥有的最大价值的东西就是炸鸡了，这是一笔巨大的无形资产。突然，他想起曾经把炸鸡做法卖给犹他州的一个饭店老板。这个老板干得不错，所以又有几个饭店主也买了山德士的炸鸡作料。他们每卖1只鸡，付给山德士5美分。困境之中的山德士想，也许还有人这样做，没准这就是事业的新起点。

就这样，山德士上校开始了自己的第二次创业，他带着一只压力锅，一个50磅的作料桶，开着他的老福特上路了。

身穿白色西装，打着黑色蝴蝶结，一身南方绅士打扮的白发上校停在每一家饭店的门口，从肯塔基州到俄亥俄州，兜售炸鸡秘方，要求给老板和店员表演炸鸡。如果他们喜欢炸鸡，就卖给他们特许权，提供作料，并教他们炸制方法。

开始的时候，没人相信他，饭店老板甚至觉得听这个怪老头简直是浪费时间。山德士的宣传工作做得很艰难，整整两年，他被拒绝了1009次，终于在第1010次走进一个饭店时，得到了一句“好吧”的回答。有了一个人，就会有第二个人，在山德士的坚持之下，他的想法终于被越来越多的人接受了。

1952年，盐湖城第一家被授权经营的肯德基餐厅建立了，这便是世界上餐饮加盟特许经营的开始。紧接着，让更多的人惊讶的是，山德士的业务像滚雪球般越滚越大。在短短5年内，他在美国及加拿大已发展了400家的连锁店。

1955年山德士上校的肯德基有限公司正式成立。与此同时，他接受了科罗拉多一家电视台脱口秀节目的邀请。由于整日忙于工作，他只有找出唯一一套清洁的西装——白色的棕榈装，戴上自己多年的黑框眼睛，出现在大众面前。老资格南方上校烹制炸鸡的形象，很快就吸引了众多记者和电视主持人，70岁的山德士被吵嚷着要同他合作的人团团包围，要买特许权的餐馆代表还在蜂拥而至。为此他建起了学校，让这些餐馆老板到肯德基来学习怎样经营特许炸鸡店。

1964年，一位年仅29岁的年轻律师约翰·布朗和60岁的资本家杰克·麦塞等人组成的投资集团被山德士的事业深深打动，他们想用200万美元来购买该项事业，在当时这是笔不小的数额，虽然心中极为不舍，但考虑到自己已经74岁了，山德士