

财富人生

中外商业巨子 的创业传奇

*Legends of Fortune
Giants in the world*

刘革学 编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

财富人生

中外商业巨子 的创业传奇

*Legends of Fortune
Giants in the world*

刘革学 编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

财富人生:中外商业巨子的创业传奇/刘革学编著.

—北京:金城出版社,2005.6

ISBN 7-80084-738-1

I. 财... II. 刘... III. 企业家—生平事迹—世界
IV. K815.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 059235 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话:(发行部)8425 4364(总编室)6422 8516

北京密云红光印刷厂

640×960 毫米 1/16 印张 20.25 字数 220 千字

2005 年 8 月第 1 版 2005 年 8 月第 1 次印刷

印数:1-5000 册

ISBN 7-80084-738-1/K·59

定价:26.00 元

1970年出生，原籍陕西，1994年毕业于中国人民大学，现为政府研究人员、业余作家。著作有《中国发展观察》丛书（3本）、《美国总统》丛书（4本）、《生命的刻痕》丛书（3本）、《教育问题调查》、《教育忧思录》、《1969：中国知青在缅甸》、《多梦季节》、《中国民营书业调查》、《中国土匪大结局》、《名将之死》等。



作者 **刘革学**

》》》 勤奋起家

● 香港长江实业老板李嘉诚 / 001

点评：从母亲手中接过塑胶花买卖，由经销到制造，迈出的发迹的第一步，经营地产成为巨富

● 印尼“糖王”郭鹤年 / 009

点评：继承祖业，在经营中抓住了战略重点——糖业，由经销延伸到加工、种植，做成了一个大产业，也成就了一个大事业

● 钢铁大王卡内基 / 015

点评：一个穷困的苏格兰移民，靠着吃苦耐劳和聪明智慧，从跑腿邮差干起，最后投资钢铁业，并后来者居上，成为钢铁大王，并成为与洛克菲勒、摩根并肩的美国财阀

● 白手起家的邦尼 / 024

点评：一辆客货两用汽车，既是办公室，又是寓所，还是交通工具——他的创业艰辛富有传奇色彩，也感动和激励着许多人

● 新闻巨头普利策 / 033

点评：一个匈牙利少年冒险泅水偷渡到美国，当过兵，做过工，偶然的机会进入报界，大展身手，成为闻名遐迩的报人，也成为他梦想不到的巨富，勤奋好学加上机遇是他成功的原因

》》》 艰苦创业

● 爱国大亨霍英东 / 045

点评：幼时曾是舢板上的赤贫者，历尽艰辛和挫折，干苦力时被砸断了一个手指，拼搏中善抓机遇，由打工仔到小店主，最后成为地产大王，富甲天下，“炒楼花”是他发明的，这也是他的发家秘诀

● 领带大王曾宪梓 / 052

点评：从大陆流落泰国，再到香港，为生活所迫制造领带，历经波折，成就金利来的事业

● 状元实业家张謇 / 060

点评：乱世出英雄，但并非都是投笔从戎，投笔从商也是一种。而状元投笔从商实属罕见，张謇即是，他是实业救国的先驱

● 泰国富翁陈弼臣 / 068

点评：又是一个南洋华人艰苦创业功成名就的传奇故事，从打工仔到经营商业，后来投身金融业，成为泰国首富，从他身上再次看到海外华人吃苦耐劳的优良作风，天道酬勤，看来不假

●红色资本家哈默 / 073

点评：俄裔美国巨富，一边上学一边当总经理，同列宁握过手。中国改革开放后又来到中国，人称“红色资本家”

》》》 精明过人

●上海大世界老板黄楚九 / 083

点评：靠着祖传的医术，加上青年的血气、商人的精明，混迹上海滩，经营药业发家，竟成一代巨富，投资娱乐业，建立上海大世界，是中国现代娱乐业的鼻祖

●面粉大王荣氏兄弟 / 100

点评：靠开钱庄起家，投资实业，面粉加工业奠定其近代民族实业家的事业

●康心如和四川美丰银行 / 109

点评：发行“美丰大楼纪念储金”建成高七层、在 1935 年的重庆是首屈一指的建筑美丰大楼，10 年后债券几乎贬值为 0，用别人的钱建自己的楼，可见其精明

●印尼钱王李文正 / 124

点评：靠 2000 美元积蓄涉足银行业，以钱生钱，借鸡下蛋，滚动发展至资产总值高达 30 亿美元的大财团，把银行开到世界各地

● 珠宝巨子郑裕彤 / 131

点评：精明过人的珠宝店伙计受到老板赏识，成为其乘龙快婿，并将珠宝生意发扬光大，自己也成为一代巨富

● 世界报业大王默多克 / 138

点评：一个澳大利亚报人后代，从澳洲到美国，到英国，到世界，从报纸扩展到其他媒体，他的财富和影响力都在世界上屈指可数

● 石油巨子洛克菲勒 / 147

点评：“决不要完全信任任何人”是父亲送给他的宝贵礼物，他在商场的冷静、精明也许得益于父亲的教诲，他的节俭意识、成本控制也是很有价值的管理观念

》》》 独辟蹊径

● 船王包玉刚 / 155

点评：由银行职员到船运老板，跨度很大，而且这个转变造就了一个世界巨富

● 刘永好和希望饲料公司 / 163

点评：一个教师，回到曾经插队的地方，以养殖和饲料加工业为基础和主业，成为中国先富起来的人之中的佼佼者

● 台湾塑胶大王王永庆 / 180

点评：想别人不能想，为别人不能为，从学徒到米店老板，进军塑胶生产，终成一代巨富

● 力帆集团创始人尹明善 / 185

点评：聪明过人，却曾经生不逢时，备受命运的捉弄和生活的磨难，年届半百，终于乘风鹤起，以独特的创意开发了摩托发动机到整机产业，创立了力帆集团，产品行销国内出口海外，他本人不仅成为亿万富翁，也是全国政协委员。

● 耐特打造名品运动鞋 / 199

点评：老师创制了这种运动鞋，学生耐特凭借过人的经营智慧将其商业化，打造成世界著名的品牌，而其间的时间不足10年

》》》 管理有道

● 希尔顿建立世界最大的酒店连锁集团 / 207

点评：成功中有必然也有偶然，他本来是去得克萨斯筹办银行的，却改主意收购了一家小旅馆，并且一发而不可收拾，把旅馆开到全美乃至全球，成为享誉世界的旅馆业大王

●将麦当劳开遍全球的克罗克 / 217

点评：全世界几乎没有人不知道麦当劳快餐连锁店，但你可知道麦当劳真正的老板克罗克？当他与麦当劳的创始者麦当劳兄弟合作做大麦当劳时已经 51 岁，而当他咬着牙借贷巨资买断麦当劳时已 58 岁了

●宋槌卿和东亚毛纺 / 226

点评：他创立的东亚毛纺厂至今仍在，他的经营意识，实业求国的精神，值得怀念和学习。

●福特和他的 T 型车 / 240

点评：批量化生产汽车促进了汽车的平民化、大众化，福特和他的 T 型车功不可没

●日本摩托之父本田 / 249

点评：本田公司的本田摩托、本田汽车风靡世界，但他的创始人本田宗一郎原来是一个修汽车的打工仔，他管理的严格（准确地说是严厉）简直有些残忍，这也许是激烈而残酷的市场竞争逼出来的吧

》》》 才艺超群

●邵逸夫的电影王国 / 263

点评：跟着两个哥哥从上海滩起家，而后新加坡，最后香港，把电影做成事业，做成产业，成为业内大哥大

● 史玉柱及其巨人集团 / 272

点评：由开发软件起家，事业迅速做大，但是巨人大厦和他的辉煌事业中途夭折，现在他又东山再起，经历大起大落，百折不挠的精神值得学习

● 木匠富翁张果喜 / 292

点评：一个木工和一个濒临倒闭的木器厂，寻找并抓住了工艺雕刻的商机，靠雕刻出口佛龕，一举成功

● 米老鼠之父迪斯尼 / 297

点评：一个穷困潦倒的漫画家，靠着勤奋和创新，不仅缔造了一个风靡全球的动漫世界——《猫和老鼠》，也开创了一个享誉世界的娱乐王国——迪斯尼乐园

● 服装新贵皮尔·卡丹 / 308

点评：从一无所有的学徒做起，然后制作服装和设计服装，因为勤奋和智慧，一步步发展起来，创造出了世界著名的服装品牌，自己也成了世界著名的富翁



勤奋起家

香港长江实业老板李嘉诚

点评：从母亲手中接过塑胶花买卖，由经销到制造，迈出发迹的第一步，经营地产成为巨富。

李嘉诚 1928 年 7 月 29 日出生于广东省潮州市。他的祖父是清朝末年的秀才，父亲李云经也受过很好的教育，以教书为职业。李嘉诚从小就受到家庭文化环境的熏陶，3 岁就开始读唐诗，到小学毕业时，已经能读《红楼梦》、《老残游记》、《资治通鉴》了。

可是，李嘉诚 3 岁时，祖父就去世了，从此家里的经济条件越来越差，生活越来越困难。父亲几次被迫丢下教鞭，到南洋去做生意，然而都没赚到钱，最后还是回到家乡来教书，艰难地维持着一家人的生活。李嘉诚放学后，常常到码头边去捡煤屑。父亲生了病，也没有钱去医院，还要坚持工作，有时候一边批改学生的作业，一边大口大口地吐血，使李嘉诚深感心痛。抗日战争爆发后，李嘉诚一家人离家逃难，先后在汕头、惠阳、广州等地流浪，经常露宿车站。父母和李嘉诚都不得不到大街上卖香烟、糖果、针线挣

点钱，忍饥挨饿过日子，最后一家人逃到香港避难。李云经积劳成疾，终于病倒在床。1943年，还不到40岁的李云经就离开了人世。刚上了几个月中学的李嘉诚从此失学了。

那年月兵荒马乱，到处都是失业的人，李家寡母孤儿，就更难找到工作了。母亲设法批发一些塑料花去卖，每天只能赚到几角钱，根本无法养活一家五口。李嘉诚是家中的长子，对母亲非常孝顺，他不能不帮助母亲承担家庭生活的重负，所以到处找事情做。一位茶楼老板看他们可怜，答应收留李嘉诚在茶馆里当烫茶的跑堂。16岁的李嘉诚，从此踏进纷纭复杂的社会，开始了顽强拼搏的人生旅程。

南方人起得早，睡得晚，茶楼天不亮就要开门，到午夜还不能休息。每天“披星戴月上班去，万家灯火回家来”，要工作十几个小时，对一个未成年的少年来说，这实在是太难熬了。小嘉诚也抱怨过自己的“命”不好，但是他想到母亲和弟妹，感到自己有责任为家庭分忧，就是再困难也得拼下去。有一次，因为太疲倦了，他一不小心把一壶开水洒在地上，溅湿了客人的衣裤。当时他很紧张，等待着客人的巴掌、老板的训斥，可是那位客人反而为他开脱，不准老板开除他。这件事给李嘉诚的印象很深，几十年以后，当他成为香港有名的大富豪后，还感慨地说：“如果能找到那位客人，我一定要让他安度晚年。”他还说：“这也是一次教训，谁叫自己不谨慎？父亲曾多次告诫我，要做男子汉，就要‘失意不能灰心，得意不能忘形’。顶天立地的男子汉，第一是要能吃苦，第二是要会吃苦。”

李嘉诚在茶楼里干了两年。他对这段生活从来没后悔过。他说，茶楼是三教九流聚会的地方，各种各样的人，各种各样的事，都能看到听到。久而久之，就使他练出了一种眼光，一个人是从事什么职业的，他的性格特征、生活习惯、为人处事，一见面就能猜出个八九不离十，也知道了该怎样与这样的人相处。他读书不多，但是学会了利用环境观察别人，这也算是社会心理学吧！这时练就



的本领，对他一生的事业都起到了很大的作用。

贫困的生活使李嘉诚很早很快就成熟了。

来往茶楼的客人里，最让李嘉诚羡慕的是实业家。他发奋向上的欲望越来越强烈，发誓也要做一个实业家。可是，像他这样没有后台、没有本钱的人，怎样才能投身实业呢？李嘉诚17岁那年，大胆地迈出了新的一步。他找到一份为塑胶厂当推销员的工作，便辞掉了茶楼里的活。推销员，被很多人称作“成为富豪的必由之路”，但也被认为是“天下最复杂的职业”！做推销员要有特殊的本领。首先是要能跑，这一点，李嘉诚不在乎，在茶楼里跑堂，他能连续12小时不落座，也不感到腰酸腿痛。为了节省路费，他上下班从不乘车，十来里路，总是走来走去；出外联系业务，一个上午，能在香港大街上打个来回！做推销员的另一件本事是脸皮厚，能磨会缠，使客户不得不买自己的商品。不过李嘉诚从不愿意死皮赖脸地缠人家，他总是事前想好几套方案，使人自然而然地接受他的商品。有一次他推销一种塑料洒水器，走了几家办公室都没有人要，他灵机一动，对办公室的人说，洒水器可能出了点问题，想借人家的水管试一下，于是乘机在办公室里表演起洒水来，结果引起了人们的兴趣，一次就卖掉了十几个。有人认为，推销员一定要能说会道，李嘉诚却不以为然。他不喜欢高谈阔论，讲话也是不快不慢，没有那种所谓外交家的口才。但是他非常注意市场和消费者使用这类商品的情况，别人不需要或者已经有了的东西，你去推销当然是白费劲。当时他把香港划分成很多区域，把每个区域的居民生活情况和市场情况都记下来，这样就知道什么产品该到什么地方去推销。短短一年以后，李嘉诚推销商品的数量超过了厂里那些老推销员。

由于李嘉诚推销有术，别人做不成的生意他能做成，他所在的那家塑胶厂的效益也就越来越好。生产同类产品的厂家，发现竞争胜负的关键竟在这小小的推销员身上，便想花大代价把李嘉诚挖过去。李嘉诚的老板得到消息，惟恐李嘉诚真的成了别人手中的工

具，于是抢先下手，把李嘉诚提拔为业务经理，并破例给了李嘉诚20%的红股。李嘉诚通过报刊了解国外市场的变化，通过茶馆和娱乐场所掌握本地的行情，心中有数，指挥有方，他手下的推销员都能根据他的指导完成任务。而李嘉诚也因此熟悉了塑胶行业生产经营的全过程，并且开阔了视野，增加了交往，提高了管理能力。正如他自己所说：“吃透了这一方云雨。”

3年以后，正当厂里准备重用李嘉诚的时候，他却坚决地辞职了。

20岁的李嘉诚认为自己已看清了形势，做好了准备，他要放手大干一番了。

白手起家的李嘉诚，用自己几年来积蓄的7000港元，又向朋友借了些钱，在维多利亚港附近的一条小溪旁，租下了一间灰暗的小厂房，买下了一台老掉牙的压塑机，办起了“长江塑胶厂”。有人开玩笑说，这个厂只有这块招牌是新的，别的全是旧货！但是李嘉诚不这样想，他选择“长江”作厂名，是有深刻用意的。他说：“如果你不广泛吸纳细小的支流，就不能成为大河。一个干实业的人，就必须有广阔的胸襟与别人一起工作！”这充分显示出一个实业家的眼界。厂子刚创办，缺乏资金，更缺乏人才，采购、设计、生产、推销，都得李嘉诚亲自过问。每天一大早，他出门去联系业务，这时他是采购员兼推销员；到他回厂后，厂里一天的生产才能开始，这时他是师傅、老板；晚上搞设计，以便工人们第二天能照图施工，他又成了工程师……那时他几乎每天都要工作16个小时！

年轻的李嘉诚就像别的创业老板一样，希望事业发达，他急于扩大再生产，缺少资金，就向朋友去借。但是他也碰到了所有初涉市场的企业家惯常碰上的问题：产品出现积压，资金周转不灵。他没有阔亲戚、富朋友，人家借给他的钱，都是准备自己办事用的，所以一定要如期归还。可是李嘉诚借来的钱已经变成了产品，而产品还没能变成钱，他拿不出钱还人家，一度面临破产的危机。据说他有一天晚上围着工厂转了大半夜，几次向河边走去，但终于又走



了回来。他没有自杀，第二天，他又找来一个经销商，希望这个人能支持他渡过难关。可是那个经销商边看边摇头，围着厂子转了一圈，走了。

朋友们都劝李嘉诚，算了，干脆把厂子卖掉，还了债，自己到别人的厂里去做工。凭他的能力，一定能得到老板的赏识，待遇不会差的。

李嘉诚不愿意这样做。

只有在困境中不屈服的人，才有成功的可能。

他冷静地总结自己失败的原因，主要是操之过急，生产与销售配合得不好。他果断地收缩生产，把得力的工人派出去搞推销。他自己也背着产品跑遍了香港，拜访了上百个代理商。长江厂的产品毕竟质量好，很快就得到了几个代理商的支持，他们预付了一笔定金给李嘉诚，使他终于渡过了这个难关。

李嘉诚又发现，各大商店几乎都没有卖塑胶花的。香港人是喜欢摆设的，应该会欢迎逼真、漂亮又便宜的塑胶花；而塑胶花的生产技术要求并不高。他毅然决定，大量生产各种各样的塑胶花。果然，塑胶花很快进入了千家万户，也为李嘉诚带来了可观的收入。

长江塑胶厂的兴旺，不久就引起了同行的嫉妒。有人专门跑来了长江厂那间破厂房的照片，登在报纸上，宣传说，长江厂就是这么个破烂样，怎么可能生产出好东西来呢？然而那帮人却没想到，这反而使长江塑胶厂引起了人们的关注。不少本来并不经销长江厂产品的代理商，跑来考察过以后，都认为这个小厂厂房虽破旧，但组织得力，生产合乎规范，产品质量信得过，可以同他们做生意。结果长江厂的订货单大大增加。更让李嘉诚惊喜的是，有一些外国商人也跑来了。李嘉诚从这些商人口中，得到了一个黄金般的信息，就是欧洲人最喜欢塑胶花。苏联人扫墓不用纸花，而用塑胶花，表示生命虽已结束，但留下的思想、品质、精神是长青的；北欧人则喜欢用塑胶花装饰庭院、房间；美洲人连汽车上和工作场所也会挂一些塑胶花。于是从50年代中期开始，李嘉诚大量生产

塑胶花，销往欧美市场。工厂的年利润也成倍翻升。

古人说“三十而立”，30岁的李嘉诚，已经成了老少皆知的“塑胶花大王”。他从一个茶楼跑堂成为千万富翁，只不过用了10年多的时间。长江塑胶厂的牌子换成了长江实业有限公司，昔日的破厂房也变成了窗明几净的高大厂房，工人们都穿上了制服。

正在塑胶花畅销全球的大好局面下，李嘉诚却敏锐地意识到，由于塑胶行业高利润的吸引，越来越多的人拥入塑胶行业，这就势必导致激烈的竞争，“好日子很快会过去”，于是，他开始寻找下一个机会了。

这一次他找到的是房地产业。

香港本来就是弹丸之地，自50年代末期经济开始复苏，世界各国冒险家、投机家纷纷拥入香港，由于经济和人口的迅速增长，土地资源很快出现了短缺的苗头，所以地价一直处于上升状态。李嘉诚和夫人经过反复商讨之后，果断地决定转向房地产业。幸运的是，这时，恰好有一个经销塑胶产品的美国财团，为了得到充足的货源，愿意以300万港元的高价买下长江塑胶厂。李嘉诚在心里盘算，他的厂子最多只值100万港元，就是再经营三五年，也不一定能赚到200万港元，于是毅然卖掉了塑胶厂，用这笔资本开始买进房地产。几年之中，房价果然暴涨，先走一步的李嘉诚一下子从千万富翁跨入了亿万富翁的行列！

20世纪60年代中期，中国内地正在搞了“文化大革命”，闹得香港也人心惶惶，整个社会乱成一片。很多富翁纷纷逃离香港，争着廉价抛售产业。李嘉诚正在建筑中的楼房也被迫停工，因为那时就是建成了也没人会买。如果按照当时的房地产价格来算，李嘉诚简直可说是全军覆没了！

处在惊涛骇浪中的李嘉诚，临危不乱，沉着应变。他仔细分析局势，不相信香港会就此垮掉，他认定动乱是暂时的，中国肯定很快就会恢复稳定，香港还将进一步繁荣发展，而房地产的价格必然会回升。因此，在别人大量抛售房地产的同时，李嘉诚却反其道而