

跟李嘉诚学

做人做事做生意

程立雪◎编著

「环顾亚洲，甚至全球，只有少数企业家能够从艰困的童年，克服种种挑战而成功建立一个业务多元化及遍布全球五十四个国家的庞大商业王国。李嘉诚在香港素有「超人」的称号，事实上，全球各地商界翘楚均视他为拥有卓越能力，广阔企业视野和超凡成就的强人。」

——《Forbes（福布斯）》「美国著名财经杂志」

GENLIJIACHENG
XUEZUORENZUOSHIZUOS

- ◆ 解读「超人」做人做事的智慧
- ◆ 剖析「商神」生意兴隆的秘诀
- ◆ 一部做人处事经验谈
- ◆ 一部谋事经商智慧书



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

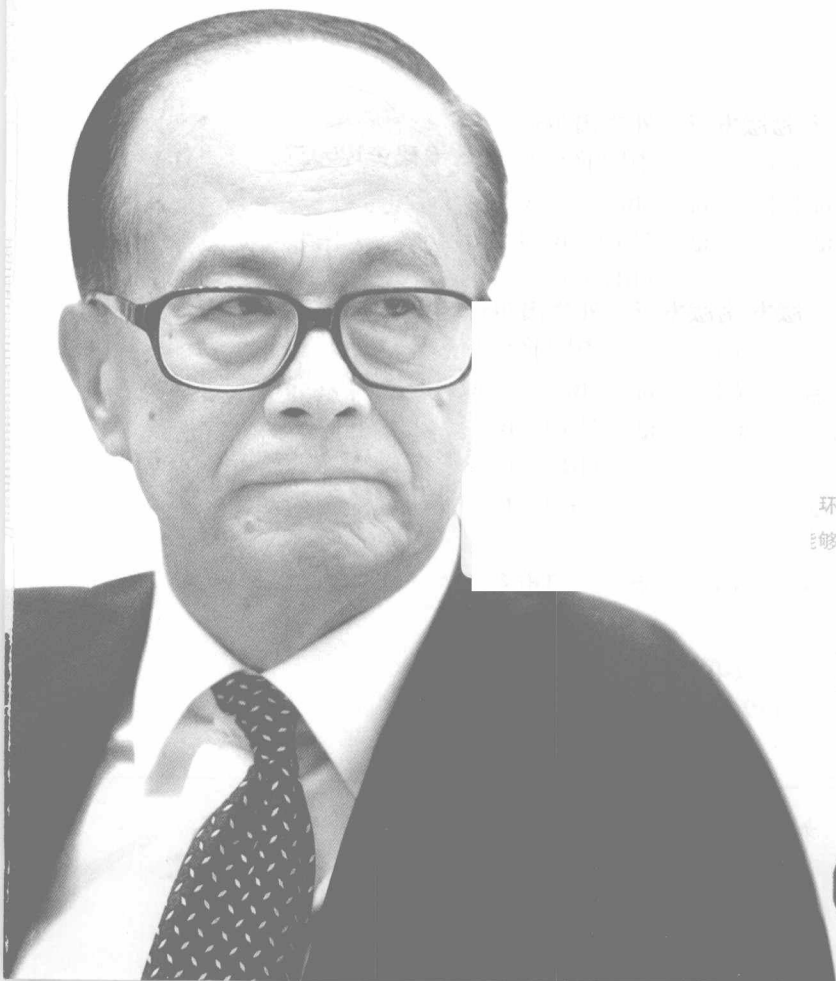
一部做人处事经验谈 一部谋事经商智慧书

跟李嘉诚学

做人做事做生意

◇解读“超人”做人做事的智慧 剖析“商神”生意兴隆的秘诀◇

程立雪◎编著



环顾亚洲，甚至全球，只有少数企业家能够
从艰困的童年，克服种种挑战而成功建立一个业务多元化及遍布全球五十四个国家的庞大商业王国。李嘉诚在香港素有“超人”的称号，事实上，全球各地商界翘楚均视他为拥有卓越能力，广阔企业视野和超凡成就的强人。
——《Forbes（福布斯）》



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

跟李嘉诚学做人做事做生意/程立雪著.

—北京: 外文出版社, 2009 年

ISBN 978 - 7 - 119 - 06142 - 9

I. 跟… II. 程… III. ①李嘉诚—人生哲学②李嘉诚—
商业经营—经验 IV. B821 F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 213930 号

策 划: 中文项目组

责任编辑: 钟 文

装帧设计: 大象设计

印刷监制: 冯 浩

跟李嘉诚学做人做事做生意

程立雪/编著

©2009 外文出版社

出版发行: 外文出版社

地 址: 中国北京西城区百万庄大街 24 号 邮政编码: 100037

网 址: <http://www.flp.com.cn>

电 话: (010) 68320579/68996067 (总编室)

(010) 68995844/68995852 (发行部)

(010) 68327750/68996164 (版权部)

制 版: 三河市鑫利来印装有限公司

印 制: 三河市鑫利来印装有限公司

经 销: 新华书店/外文书店

开 本: 700mm × 1000mm 1/16

印 张: 16

字 数: 200 千字

装 别: 平

版 次: 2010 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 119 - 06142 - 9

定 价: 29.80 元

建议上架: 社科励志

版权所有 侵权必究 如有印装问题本社负责调换 (电话: 68995852)



前言

精明的商家，总是知道如何将商业意识渗透到生活中的每一件事中去，甚至是一举手一投足；充满商业细胞的商人，赚钱可以是无处不在、无时不在。李嘉诚作为华人世界最成功的商人，不仅创造了大量的财富，而且还身体力行地创造了一套具有丰富内涵的人生韬略和经商哲学。

一提到李嘉诚，人们自然而然地就会想到他所创造的奇迹：从一个一无所有的贫苦少年一跃而成为香港历史上首位“亿万富翁”；从一个茶馆的小学徒到拥有长江实业、和黄集团、香港电灯、长江基建四家上市公司的世界著名企业家；从一个曾经因求职四处碰壁而饥肠辘辘的流浪儿到捐资助学、造福苍生的慈善家。李嘉诚的经历被世人看作是一个不可思议的“神话”。

李嘉诚的成功，代表了香港华资集团的崛起，打破了香港一向为英资所操纵的局面，使香港经济发生了历史性的巨变。在半个多世纪的奋斗生涯中，李嘉诚以顽强的意志、不屈不挠的拼搏精神，度过了创业中的一个又一个急流险滩，取得了辉煌的成就。李嘉诚成功的道路仍在继续，李氏父子三人携手，在一个又一个新兴产业中寻找着商机，始终叩响着该领域的最强音。

正所谓“时势造英雄”，几十年的商海沉浮，无数个艰难挫折，已经把李嘉诚磨炼成一把锐利无比的剑，使他能在虎狼相争、你死我活的商战中游刃有余。李嘉诚虽然没有受过很高的教育，没有很好的社会和家庭背景，但他总能看得比别人远，做得比别人好，想得比别人全。这无疑得益于他过人的远见、卓越的胆识、敏锐的洞察力、超人的智



慧……

李嘉诚为世界创造了巨额财富，他曾经这样总结自己的成功：我创业初期，几乎百分之百不靠运气，是靠智慧、靠辛苦、靠工作能力而赚钱的。由此可见，李嘉诚的成功与他的商业思想、为人处世之道密切相关。

“如果取得别人的信任，你就必须做出承诺，一经承诺之后，便要负责到底，即使中途有困难，也要坚守诺言。”

“在事业上谋求成功，没有什么绝对的公式。但如果能依赖某些原则的话，能将成功的希望提高很多。”

“我每逢作出商业决定前，总会先将其可能性研究得清清楚楚。”

……

李嘉诚关于经商做人的言论既是他对自己多年经商生涯的总结，同时也为后世年轻商人做人经商提供了借鉴之道。

本书从做人、做事、做生意三方面将李嘉诚的智慧予以浓缩，归结为81条忠告。希望有志于从商的年轻人能从中汲取到知人善任、人尽其才的用人之道，审时度势、运筹帷幄的管理之道，宽厚待人、诚信为先的做人之道，未雨绸缪、临变不惊的处世之道……

如果你在经商的过程中遇到了诸如企业裹足不前、管理不善、合作伙伴故意刁难等等困扰，那不妨看看本书，书中李嘉诚丰富的人生阅历、宝贵的商战经验，做人做事的肺腑之言会使你茅塞顿开、耳目一新。

如李嘉诚一般做人，如李嘉诚一般做事，如李嘉诚一般做生意，相信成功会离你越来越近！





目录

第一章 做人

做人重于经商——这绝对是天底下最聪明的生意经。换言之，要经商必先做人。小商人做生意，往往眼睛里只有钱，心中总是些迷惑人的“小算盘”，这种“摆地摊”的经营方式是永远不可能做大的；而那些大商人，心明眼亮，把做人的利害关系看得尤为重要，因为他们懂得，善于做人可以给自己的生意带来无形的资产，为自己赢得大笔的财富。做人得法、经商有道的“华人首富”李嘉诚就认为，只贪得一点利润的人，一辈子充其量只是个小商人，而能把做人原则摆在第一位的人，才可能成为一代大商人。

1. 早一些体会挣钱的不易是件好事 / 2
2. 艰苦创业，矢志不渝 / 5
3. 要树立为社会大众服务的目标 / 7
4. 做事要守信，做人要有义 / 11
5. 知识是成就事业的利器 / 14
6. 艰苦的环境更能磨炼人的心智和眼光 / 16
7. 戒骄戒躁，再铸辉煌 / 19
8. 勤奋是一个人成就大事的根本 / 22
9. 诚信乃为人处世之本 / 25
10. 有恩莫忘报，有难莫忘帮 / 28
11. 达则兼济天下 / 30
12. 做一个生活的有心人 / 33
13. 真诚待人，朋友纷至 / 35



14. 做一个会识人用人的伯乐 / 39
15. 机遇面前敢于冒险 / 42
16. 做一个既能判断准确，又能谋算到位的商人 / 46
17. 时刻保持清醒的头脑，绝不盲从 / 50
18. 吃苦耐劳是创业的重要资本 / 54
19. 要有足够的耐心等待机会 / 57
20. 做一个能把“不可能”变成“可能”的高手 / 59
21. 凡事应以大局为重 / 62
22. 时时莫忘给自己“充电” / 66
23. 时刻不忘给自己加油鼓励 / 69
24. 看淡眼前得失，失败后再来一次 / 71
25. 做一个重情重义的商人 / 74
26. 善于让人，就会让人更服你 / 76
27. 错过太阳，决不可以再错过星星 / 79
28. 重用敢于大胆创新的年轻人 / 82
29. 学历不高的人未必不能成为成功的商人 / 84
30. 学会自己拯救自己 / 86

第二章 做事

当年父亲辞世，并没有给李嘉诚留下一分财产，只是教给他许多处事道理，诸如“吃得苦中苦，方为人上人”，“失意不灰心，得意莫忘形”，“君子爱财，取之有道”……但就是这些最珍贵的精神遗产让李嘉诚终生受益。虽然身处纷繁复杂的社会，李嘉诚时刻谨记父亲的教诲，并且付诸实际行动中。这为他赢得了极佳的口碑，建立了良好的信誉，从而使他在商场上能够遇事左右逢源，做起生意来更是游刃有余。

1. 用心思考未来，把握时代发展的脉搏 / 90
2. 居安思危，不要总沉迷在眼前的辉煌中 / 92
3. 苦难是人生的一笔财富 / 94
4. 抓住良机，突破“瓶颈” / 97
5. 形势不利，赶紧勒马止步 / 100





6. 做足准备，迅速出手应对 / 103
7. 小利不舍，大利不来 / 106
8. 商场中要学会化敌为友 / 109
9. 灵活处事，巧于变通 / 112
10. 与下属的心灵沟通不可少 / 115
11. 借势是一种妙不可言的高招 / 118
12. 扶贫济弱乃是成功商人本色 / 122
13. 要为自己树立明确的目标 / 126
14. 静观其变，等待良机 / 129
15. 做事宜果断高效 / 132
16. 困难面前，积极应变 / 134
17. 分清大趋势与小潮流 / 136
18. 必要时，向他人求助未为不可 / 139
19. “双赢术”既造就自己，也造就他人 / 142
20. 有创意的思维往往能出奇制胜 / 145
21. 团结一心，警惕“祸起萧墙” / 147
22. 掌握全面的资讯，方能百战不殆 / 150
23. “有钱不置半年闲” / 153
24. 善于借强者之力壮大自身实力 / 156
25. 善于广采博纳，融合众智 / 159
26. 要人尽其才，才尽其用 / 162

第三章 做生意

纵观李嘉诚的商旅生涯，他过人的远见、高人一筹的生意手腕、精明的用人之道、中西结合的管理模式等，均被人视为奇迹。这些都值得有志于从商的年轻人细心品读，悉心揣摩。因为只有参透了其中的真谛，无论做什么事情，你都能看得比别人远，想得比别人周到，做得比别人高明，从而在当下这个竞争激烈的商海中从容不迫，一路顺风顺水地扬帆远航。

1. 好名声会让生意不请自来 / 168





跟李嘉诚学做人做事做生意

2. 善与人合作才能取得更大的利益 / 171
3. 商业竞争中，要令对手防不胜防 / 173
4. 用敏锐的慧眼去洞察商机 / 175
5. 好的人情网会让你在商场中左右逢源 / 177
6. 见好就收，及时收手 / 180
7. 创新思路，合理定价 / 183
8. 小商道做事，大商道做人 / 187
9. 务必要有一套行之有效的管理方式 / 190
10. 突破思维定势，反其道而行之 / 193
11. 懂得适时成全他人的利益 / 196
12. 对待人才可以不惜重金 / 201
13. 走稳每一步，就是大踏步 / 204
14. 不要妄想事业会一蹴而就 / 207
15. 创个人品牌，树无形资产 / 210
16. 生意场上千万不可树敌 / 213
17. 要有精准的目标消费人群 / 216
18. 用人所长，容人所短 / 219
19. 友善交易，不占任何人便宜 / 222
20. 经商要有善于调动财富的能力 / 226
21. 因势利导、规避风险 / 230
22. 经商如逆水行舟，不进则退 / 233
23. 要有多元化的经营意识 / 237
24. 善于从社会现实中寻找商机 / 241
25. 必要时，转变思路，另觅商机 / 244

第一章 做人



解读“超人”做人做事的智慧 剖析“商神”生意兴隆的秘诀

做人重于经商——这绝对是天底下最聪明的生意经。换言之，要经商必先做人。小商人做生意，往往眼睛里只有钱，心中总是些迷惑人的“小算盘”，这种“摆地摊”的经营方式是永远不可能做大的；而那些大商人，心明眼亮，把做人的利害关系看得尤为重要，因为他们懂得，善于做人可以给自己的生意带来无形的资产，为自己赢得大笔的财富。做人得法、经商有道的“华人首富”李嘉诚就认为，只贪得一点利润的人，一辈子充其量只是个小商人，而能把做人原则摆在第一位的人，才可能成为一代大商人。





· 1 ·

早一些体会挣钱的不易是件好事

赚钱，是人们生存的基本手段，只有早一些体会到赚钱的难处，做一个有心人，通过自己的勤奋、努力，才能获取事业上更大的成功。

1940年冬，为躲避战乱，李嘉诚跟随父母历尽辛苦，几经辗转到达香港，投奔那里的舅父。谁料天有不测风云，不久，父亲病逝，生活的重担一下子落在了年仅14岁的李嘉诚身上。虽然一连几天，他求职都四处碰壁，但生性倔强的李嘉诚却不愿依赖舅父的照顾，他要凭自己的努力找到工作。母亲终于被儿子的坚毅打动，同意李嘉诚再去找一天工作，但她说：“事不过三，第三天还找不到的话，就一心一意进舅父的公司做工吧。”

苍天不负有心人。李嘉诚终于在西营盘的“春茗”茶楼找到一份工作，但这份工作却有一个条件，那就是老板要李嘉诚找一位有相当资产和信誉的人作担保。

李嘉诚一下子便把这几天的劳累与艰辛抛在了脑后，兴冲冲地跑回家，跟母亲说起这事。母子二人知道最好的保人，就是在中南钟表公司做董事长的舅父。舅父不在家，嘉诚实在等不及了，他实在不愿意放弃这个机会，他央求母亲跟他去看看。母亲无奈之下，只好随嘉诚去茶楼。母亲见了老板，向他诉说家庭的不幸。老板深深地被这对母子的遭遇所打动，竟同意由母亲为儿子作担保。

李嘉诚终于有了平生第一份工作，虽然只是一个茶楼的堂倌，但这是经过一番挫折之后得来的，所以倍感珍惜。而且，他开始体会到一个简单的道理：只要想做的，通过努力就一定能做到。

茶楼里的工作时间长，店伙计每天必须在凌晨5点左右赶到茶楼，





为客人们准备好茶水茶点。在李嘉诚上班的头一天里，舅父送了一只小闹钟给他，让他掌握早起的时间。通过求职这件事，舅父不再怀疑这位瘦骨伶仃的外甥的独立谋生能力。不过他还是没料到李嘉诚今后会做出大事业来。而当时的李嘉诚，也不敢有什么宏愿大志。他知道，眼下最现实的，是做好这份工作，养活母亲和弟弟妹妹。

茶楼工作异常辛苦，工作时间长达15个小时以上。白天，茶客较少，但总有几个老翁坐在茶桌旁泡时光。李嘉诚是地位最卑下的堂仔，大伙计休息时，他还要待在茶楼侍候。晚上是茶客最多的时候，茶楼打烊时，已是夜半人寂了。李嘉诚后来回忆起这段日子，说他是“披星戴月上班去，万家灯火回家来”。这对于一个才十四五岁的少年来说，实在是太不容易了。李嘉诚后来对儿子谈起他少年的这段经历时，感慨地说：“我那时，最大的希望，就是美美地睡三天三夜。”

尽管这样想，但李嘉诚不敢有丝毫懈怠，他每天都把闹钟调快10分钟，定好响铃，最早一个赶到茶楼。后来，他一直将这一习惯保留了大半个世纪。而在今天，大家都知道李嘉诚的手表永远比别人的快10分钟，这早已成了商界交口赞誉、津津乐道的美谈。

正是因为找工作的倍加艰辛，才使李嘉诚更加珍惜这份来之不易的工作，他真诚敬业，勤勉有加，很快便赢得了老板的赏识。

茶楼是个浓缩的小社会，三教九流，什么人都有。也许是泡在书堆里太久的缘故，李嘉诚对于茶楼里的人和事，有一股特别的新鲜感。

李嘉诚喜欢听茶客谈古论今，散布小道消息，他从这里了解了社会和世界的许多事情。这些事情大部分都是在家中、课堂上闻所未闻的，许多说法，都与先父和老师灌输的那一套大相径庭。世界在李嘉诚面前展现了错综复杂、异彩纷呈的一面。李嘉诚的思维不再单纯得如一张白纸。尽管如此，父亲的遗训刻骨铭心，他在纷纭变幻的世界中并没有迷失自我。

渐渐地，李嘉诚发现茶楼的客人各具特色，又各有喜好。言谈举止间，有的显得儒雅风流，有的粗俗不堪，有的则默默无语。

于是，在干好自己手头工作的同时，他开始暗暗观察起每个客人来。他首先根据各位茶客的特征，揣测他们的籍贯、年龄、职业、财富、性格等等，然后找机会验证。接着他又揣摩顾客的消费心理，看他们喜欢





喝什么茶，喜欢什么茶点。

刚开始，李嘉诚一点也猜不透茶客的情况。但他没有气馁，继续观察，不断总结规律。终于，他发现自己能猜个八九不离十了。后来，李嘉诚对一些常来的客人的消费需要和消费习惯了如指掌。

李嘉诚投其所好，又真诚待人，顾客感到特别受尊重，高兴之余，自然乐得掏腰包。能赢得顾客并能让顾客乖乖掏钱，自然也能获得老板的欢心，老板很快便给他加了薪水。

于是，李嘉诚更加自觉地训练起了察言观色、见机行事的本事，他因此很快成了一个十分出色的堂倌，并迅速了解了各种人情世故。

此外，茶楼也是一个传播生意信息的场所，李嘉诚从茶客的谈话中暗自学到了许多做生意的诀窍。

假如你得到一份低贱的工作，你总是抱怨它与你的身份不配，与你的人生追求大相径庭的话，那你什么也得不到，但如果你将其作为训练自己的毅力以及培养各种能力的手段，你将大有收获。这句话有必要重复一遍：此时干什么工作并不重要，关键看将来成为什么人。

就当时而言，李嘉诚训练察言观色、见机行事的本领，主要是为了干好这份得来不易的工作，后来，他这种本领却派上了大用场，成为他了解客户的真实需要、驾驭客户心理的绝招。可以说，若无这项本领，他绝不可能有后来的辉煌。



智慧忠告：

艰苦的环境对青年人来说，是一个促其发展的助推器，所以千万不要终日沉溺于对困苦的抱怨之中。早一些体会赚钱的难处，并将其作为训练自己毅力及培养各种能力的手段，对自身的发展将大有裨益。



· 2 ·

艰苦创业，矢志不渝

独立创业是许多青年人的梦想，李嘉诚也不例外，随着他工作经验和能力的与日俱增，李嘉诚毅然离开了他曾经供职的塑胶厂，走上了独立创业之路。其时正值中华人民共和国成立不久。

内战爆发后，大批逃避战争的人们从陆路水路，拥向香港，香港人口激增，到1951年突破200万。这批被称为“战争难民”的内地人，给香港带来大量的资金、技术、劳力，也使香港本地市场的容量扩大了许多。此外，设在上海、天津、广州等大城市的外国洋行及工厂，纷纷撤到香港。这些沿海城市的对外贸易大门戛然关闭，香港的转口贸易和自由港地位显得愈加重要。

尽管当时“共产党要解放香港”的言论时有出现，人心惶惶，李嘉诚仍看好香港的经济前景。因为世界经济，自“二战”后迅速恢复，开始持续增长。

李嘉诚正是在这种大背景下，毅然辞去原来的工作，决定独立创业。这是李嘉诚迈出的人生的重要一步。然而，要踏出这一步绝非易事，所需要的，首先是勇气和胆识，李嘉诚成长、创业的年代和社会环境能提供给他巨大的机会，但也会给他带来巨大的风险。香港每一次动荡都给人们的生活带来压力，给无数小业主带来灾难，使千千万万的小商人转眼破产。因此，李嘉诚独自办厂所冒风险就要比别人大，弄不好全家都要跟着饿肚子。

但李嘉诚坚信：创立自己的事业，现在是最好的时机，不抓住这个千载难逢的机会，则悔之晚矣。而当时李嘉诚的创业资本仅5万港元。

5万元创业资金，有一部分是向亲友借来的。李嘉诚诚实可信，故



无人担保也可借到钱。李嘉诚感到棘手的，却是给塑胶厂取名。他从辞去工作的第二日起，一直在思考厂名，他先后取了几十个厂名，最后确定为“长江”。其意义是：“长江不择细流，故能浩荡万里。长江之源头，仅涓涓细流，东流而去，容纳无数支流，形成汪洋之势。日后的长江塑胶厂，发展势头也会像长江一样，由小到大。长江是中国的母亲河，是中华民族的光荣，未来的长江集团，也应该为中国人引以为豪。长江浩荡万里，具有宽阔的胸怀，一个有志于实业的人，理当扬帆万里，破浪前进，去创建宏图伟业。”

1950年夏天，李嘉诚的长江塑胶厂在皇后大道西创立。厂房是租借的，由于数十万“大陆难民”拥来香港，香港房源紧张。从港岛到九龙，李嘉诚跑了一个多月，最后才在港岛的皇后大道西找到勉强合意的厂房。

厂房破旧得不能再破旧了，窗户难得找一扇完好无缺的，不是玻璃被打碎，就是风钩脱落，房顶透下束束阳光。香港春夏多雨，雨水哗哗漏泄，李嘉诚不得不花一笔钱修缮。厂房里的压塑机亦是破旧不堪，是欧美淘汰的第一代塑胶设备。唯一能体现长江塑胶厂一线新迹象的就是挂在门口那块“长江塑胶厂”崭新的厂牌。

虽然李嘉诚事业起步之时困难重重，但是他却没有被吓倒，而是矢志不渝地朝着自己的目标一步步前进。



智慧忠告：

在决定一件大事之前，务必审慎，要跟相关人士仔细商量，做到无半点疏漏之后，再下决定。而一旦确定下来，就要想方设法走下去，切不可半途而废。



· 9 ·

要树立为社会大众服务的目标

一个有远大目标的年轻人，首先会为自己的事业设立一个有益于社会大众的目标。因为只有人们从你的企业中获益，你的人生目标才会更圆满地实现。

亨利·福特的汽车公司刚成立时，还没有选定公司的战略方向。他想走出一条与众不同的道路，但他却不知道这条路在哪里。那时候，汽车还是一种富人用以炫耀身份的奢侈品，它们的价格高得普通人都不敢问津。有一天，福特将一部汽车卖给一位富有的医生。在试车时，一个看热闹的工人对同伴说：“不知哪一年咱们才能买得起汽车。”

同伴开玩笑说：“简单得很，从现在开始，你只要不吃饭、不睡觉，一天工作24小时，我想用不了5年，你就可以拥有一部汽车了。”

四周的人都大笑起来。而福特却陷入了沉思，他感到了一种责任：难道汽车仅仅是富人的专利品吗？难道它们不能成为每一个普通家庭的日常用品吗？我一定要帮助所有人实现有车的梦想！

他很认真地对那个工人说：“将来的情形，可能与你所说的正好相反，在吃得更好、工作时间更少的情形下，你就可以拥有汽车，而且这一天不会太远了。我敢肯定地说，绝不会超过5年。”

那个工人笑嘻嘻地看着他，认为这不过是一个玩笑而已。当福特向全厂职工宣布这个理想时，所有人都认为不可思议。但福特是认真的，他将生产“平民车”的愿望当成了自己毕生追求的理想。

要生产一种“人人买得起”的大众化汽车，首先必须降低成本，但按传统工艺显然是不行的。为了实现这一目标，福特开始对产品的标准化、生产过程、劳资关系、成本等进行了一系列改革，其中采用大规模



装配线是实现大批量生产的主要手段。

经过一段时间的研究，福特公司建立了一条新的生产线，使装配速度大大提高。以前装配好一部车需要 12 个半小时，现在仅仅需要 83 分钟。这条生产线经过不断改进，效率越来越高，到 1925 年，福特公司一天就能造出 9000 多辆汽车。后来，这种生产方式成为其他汽车制造厂改进生产流程的范本。

随着产量急剧增多，生产成本大幅度降低，销售价格也随之不断下降。到 1925 年，福特公司生产的 T 型车，每辆只卖 240 美元，福特“人人买得起”的理想终于实现了。

难能可贵的是，福特并没有用降低工人工资福利来节省成本，恰恰相反，他首倡“五美元工作日”，将公司人员的最低日薪提高到 5 美元，这远远高于当时同行业的平均薪水。因为他要让本公司的员工们在“吃得更好”的情况下，“人人买得起”本厂生产的 T 型车。

福特终于实现了使汽车进入寻常百姓家的目标，他首创的流水线生产模式和高薪政策已被各行各业争相效仿，大大改善了美国人的生活。福特的公司因此获得了巨大成功，在世界汽车业取得绝对霸王地位；他本人也成为美国人崇拜的偶像，被誉为“把美国带到轮子上的人”。

经营企业必须有强烈的使命感与社会责任心。很多时候，管理者不应单纯考虑内部事务和片面追求企业利润，他们更应该为社会福利尽义务，并承担必要的道义上的责任。这并不是单纯的广告行为，而是他们自身所拥有的高境界决定的。这种行为也最能打动人心，并且最终会对事业产生积极影响。

1941 年，日军偷袭珍珠港，将美国拖入世界大战的漩涡。有一天，可口可乐公司董事长伍德鲁夫接到一位前线的老同学打来的电话，在电话里，老同学开玩笑地说，他之所以给伍德鲁夫打电话，是因为在想他的可口可乐。伍德鲁夫心里一动：这些在异国他乡征战的美军将士们是多么需要他们以前喜爱的可口可乐啊！如果将可口可乐送到前线去，一定能鼓舞战士们的斗志。

次日，伍德鲁夫向公司全体员工发表了讲话，号召大家为正义战争努力工作，并提出一个目标：“不管我国军队在什么地方，不管本公司