

# 名人的成功之路

张莉莉 著



新世纪出版社

# 名人的 成功之路

张莉莉 著

新世纪出版社

K820.7

## 名人的成功之路

张莉莉 著

---

出版发行：新世纪出版社

经 销：全国新华书店

印 刷：广州市新光明印刷厂印刷（周门路周门街 150 号）

规 格：889×1194 1/32 印张 8.25 2 插页 165 千字

版 次：1998 年 6 月第 1 版

印 次：1998 年 6 月第 1 次印刷

书 号：ISBN7-5405-1708-5/I·200

定 价：16.00 元

如发现因印装质量问题影响阅读，请与承印厂联系调换。



## 作者简介

张莉莉，1956年3月生于四川。大学文学系毕业。

14岁在广州考入歌舞团。做过舞蹈员、打字员、资料员、专职戏剧编剧、作家，1986年和1991年曾两次作为代表出席全国青年作家会议。中国作家协会会员、中国戏剧家协会会员、中国报告文学学会会员、香港作家联合会会员，名字被收入《中国作家大辞典》、《中国文艺家传集》。

1976年开始发表作品。小说、散文多次获刊物奖。

报告文学曾获1988年“中国潮”全国征文二等奖。戏剧曾获全国及省戏剧创作奖。

已出版小说集《欲望之城》、散文集《都市的湖》、戏剧集《张莉莉剧作选》。

# 目 录

## 创业篇

- 3· 戴德丰 “食品王国”在华崛起
- 14· 孙文杰 一个“红色大班”的传奇

## 读书篇

- 23· 冰 心 一片冰心
- 29· 周 南 书，生命中的粮食
- 36· 冯两努 书，最便宜最经济的投资
- 40· 曹宏威 忙里偷闲读“杂”书
- 45· 翁灵文 悠然物外读闲书
- 51· 刘以鬯 一生与书的不解之缘
- 57· 黄维樑 爱恨交织说读书
- 63· 黄 霏 “花心”大书虫
- 71· 王 蒙 醉心人生感受的碰撞
- 78· 张浚生 广采博览 畅游书海
- 90· 邝重平 读书是人生的享受
- 96· 吴康民 人生七十仍恋书
- 102· 余秋雨 “文化苦旅”之外的故事
- 109· 孙南生 最爱的还是中华文化
- 119· 饶宗颐 博大精深的奇书
- 128· 范徐丽泰 最具魅力的自信和美丽

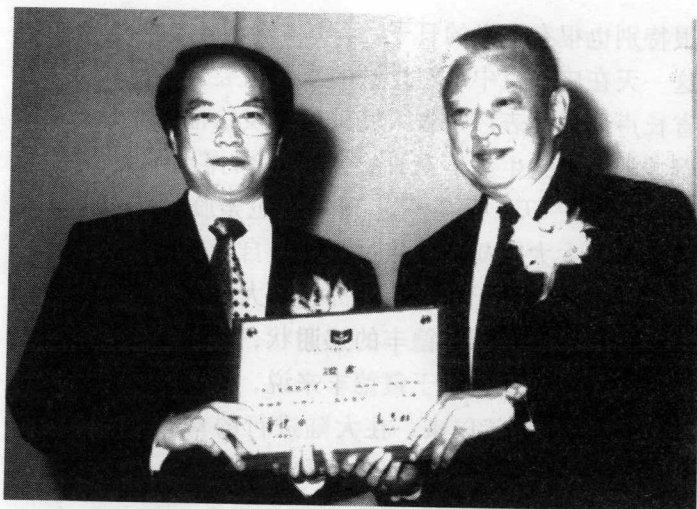
- 136· 潘耀明 书是他生命中永远的故乡

## 艺术篇

- 147· 李 宁 创造生命的第二次辉煌  
155· 王才军 从乡村走来的芭蕾“王子”  
161· 刘晓庆 怀着满足的心态生活  
165· 钟景辉 痴迷话剧 45 年  
171· 熊源伟 “下辈子还来搞戏剧”  
177· 麦 秋 给商业社会一个奇迹  
183· 唐彬彬 饮誉中外的杂技小明星  
190· 许冠文 雄霸香港影坛 20 年  
196· 郑文雅 一种与以往不同的生活  
200· 小米粒 扬威国际杂技舞台  
206· 谢 衍 锋头不逊谢晋  
212· 石信之 指挥棒如同神灵的手指  
218· 腾格尔 从音乐领域“玩”上银幕  
222· 徐晓钟 撼人魂魄再现人生  
228· 王希玲 美哉豫剧第一小生  
234· 钱 舟 名扬四海的小提琴奇葩  
241· 牛得草 东方卓别林的成功之秘  
247· 马金凤 洛阳牡丹常开不败  
254· 徐小凤 歌就是我 我就是歌

# 创业篇





戴德丰先生热心公益。图为赞助“中华青少年历史文化教育基金”时，接受香港特别行政区行政长官董建华先生颁发证书。

## “食品王国”在华崛起

在中国庞大的食品市场上，虽然已到处可以看到四洲集团经销的各国精美食品，但戴德丰更大的“野心”，是要在中国广大的土地上，建立起一座座现代化的食品工业城，以中国的原料、劳力、资源，生产出全世界最优质的食品，建立一个真正属于中国的“食品王国”。

1996年2月19日，对于四洲集团主席戴德丰来讲，是

一个很特别也很有意义的日子。

这一天在广州市中山纪念堂的嘉奖大会上，他获得了广东省省长卢瑞华代表广东省人民政府颁发给他的奖状，奖状上写着“戴德丰先生为广东社会经济发展作出了突出贡献，特此嘉奖”。那一天，国务院总理李鹏也亲临中山纪念堂祝贺。戴德丰和太太戴胡美蓉接过奖状，自豪感油然而生。

虽然在戴德丰位于西贡的四洲总部大厦内，已经悬挂着许多由日本厂商颁赠给戴德丰的感谢状，然而由自己祖国的人民政府颁赠的奖状，对于戴德丰来说，感觉特别振奋，这表明戴德丰自 1981 年以来，在大陆进行的卓有成效的食品贸易和投资，倍受人民政府的重视和肯定。

### 捷足先登抢占内地食品市场

在香港，由四洲代理经销和生产的食品，早从 70 年代开始便无孔不入地“侵入”了香港人的生活，从婴儿出生吃的雪印牌奶粉到老年人喜欢吃的各种点心、蛋糕，以及几乎每个人都离不开的糖果、饼干、小食、玩具、雪糕、面食、饮品、餐酒、火腿、冻肉、海鲜、蔬菜等等，要找到一个从小到大没有接触过四洲食品的人，恐怕是一件不可能的事情。四洲食品的广泛的群众性和知名度，恐怕也是四洲股票在 1993 年上市时竟以超额 562 倍的认购率被“抢购”的原因之一。

然而，戴德丰经营四洲食品在香港的成功，还并不是他的事业的全部，更大的成功还在于戴德丰以他的远见卓识，于 80 年代初期便进军内地食品市场，由经销代理进而投资设厂。多年来，戴德丰更关心国家建设事业，热心宣传内地

的投资环境，并引进多批日本著名食品企业家到内地共同投资设厂。至目前为止，四洲集团在内地食品销售网点遍及全国十多个大城市，总投资6亿港元兴建的12间工厂分别位于汕头、深圳、广州、珠海、惠州、上海、苏州等城市，员工已超过2000多人。

早在1981年，大陆改革开放刚刚起步不久，虽然经济贸易已经很活跃，然而人们的生活水平普遍都还很低，进口食品在人们生活中几乎没有什么位置。

那时创业10年在香港已经站稳脚跟的戴德丰，却十分看好内地食品市场的发展前景。经过一番市场考察之后，他力排众议，毅然决定捷足先登，组织了一批如粒粒橙、卡乐B薯片之类的食品抢占内地市场。这些食品的高价位和内地当时普遍的低收入显然有着很大的距离，虽然销量有限，然而这一批进口食品，却以其精美包装和优良品质在当时还十分贫乏的中国食品柜台上大放异彩，令即使是买不起的人也不免对之久久垂涎。

面对这样“狭小”和“冷静”的市场，慧眼独具的戴德丰却有他的看法，他认为这些食品刚进入内地，消费得起的人当然有限，然而看的人和渴望拥有的人却不少，只要经济上有了些许的宽松，没有人不愿意去“尝试”一下它们。

果不出戴德丰所料，市场的“冷静”维持没有多久，此起彼伏的购买热潮便一浪一浪地向四洲经销的高档食品涌来。首先是四五元一罐的粒粒橙，刚刚还有人在摇头感叹价格太贵，却几乎在一夜之间便成了全国各大城市宾馆、酒店、商场中的“宠儿”。戴德丰组织人力物力全力以赴提供货源，粒粒橙仍是供不应求。

抢购粒粒橙的热潮还没有过去，随之而来的“新宠”又陆续登场……这些过去在内地的人们看来高不可攀的“高档食品”，终于以它们优良的品质、精美的包装骄傲地走进了日益富裕起来的中国寻常百姓家。

吃得越多，诱惑越大。只要开了头，以后的销售额就如脱了线的风筝，扶摇直上，拉也拉不回头了。通过四洲集团经销的食品，人们认识到了什么叫优质，什么叫精美——戴德丰在将日本的优质产品打入中国市场的同时，也提升了人们对于高品质的食品的鉴别能力，一旦懂得了这种鉴别，人们也就懂得了“物有所值”的观念，那些价钱虽然便宜但品质差劣的食品渐渐被人们淘汰，四洲经销的进口食品在短短几年间便牢牢地占领了中国的食品市场。

开创了中国内地崭新的零食口味的戴德丰，此时却没有满足于已经赚得盆满钵满的成功，在他的脑海里，一张新的蓝图又在绘制之中了。

### **投资设厂改变食品工业面貌**

1993年，戴德丰开始实施他构想已久的蓝图。

在中国庞大的食品市场上，虽然已到处都可以看到四洲集团经销的日本、美国、英国、澳洲等国家的食品，但戴德丰更大的“野心”，是要在中国广大的土地上，建立起一座座现代化的食品工业城、食品生产厂，以中国的各种资源，结合外国先进的食品生产设备和食品生产技术，以外国的管理经营方式，生产出毫不逊色于外国食品的优质产品。

他的第一个目标选在广州，广州距离香港近，食品市场庞大，而且有现成的资源。看准这几个优势，戴德丰投资1

亿多元，建立了他在内地的第一个食品生产基地——广州明治制果有限公司及广州四明燕塘乳业有限公司。前者主要生产小食，工厂引进日本的先进生产流水线，由日本合作伙伴明治制果株式会社出任技术管理。短短时间里，明治制果有限公司生产的糖果饼干就投入市场，成为全国糖果产品中的佼佼者。后者生产的雪糕和雪条，由于口味独特，推出市场后大受欢迎，销量雄踞广东省最畅销雪糕之首。

第一间工厂的成功，更增添了戴德丰在内地设厂的信心，于是接二连三，他频频奔走于广州、深圳、汕头、惠州、上海、苏州等地，在短短的4年时间里，便在内地开设了14间现代化设备和现代化管理的食品厂，其中有汕头四洲山内制果有限公司生产高级蛋糕系列产品；广州四明燕塘乳业有限公司生产雪糕及乳制品；百佳苏州食品有限公司生产高级饮料；东鸿四洲制果（深圳）有限公司生产小食、面包；骏发（惠州）饼干有限公司生产饼干；旺旺四洲（上海）有限公司生产即食面；四洲（汕头）食品工业城更分别由生产糖果的甘乐四洲食品（汕头）有限公司、生产紫菜的四洲（汕头）有限公司和生产得意动物饼干的金必氏四洲食品（汕头）有限公司所组成……

随着这些工厂的设立，戴德丰的食品王国在短短的4年间如雨后春笋般崛起在中国内地。提起那一间间已经投入生产的工厂，戴德丰喜上眉梢，他认为这些工厂的设立将逐渐改变中国人的食品结构，对内地的食品工业设备和农业的科研提出新的课题，从而促进食品的工业设备的改造和农业生产的发展。戴德丰说：以四洲生产的四洲紫菜为例，由于内地食品生产的工艺达不到标准，四洲紫菜虽然用的是中国原

料，却要送到日本去加工后才能返销回中国生产成成品，这便对内地的食品工业设备提出了新的要求；再如大受欢迎的卡乐 B 薯片，马铃薯原料都是从澳洲进口，因为中国的马铃薯个头小，各种成分都达不到要求。就是生产粟一烧的玉米粉，原料也要依靠进口，中国生产的玉米虽大量堆积，却派不上用场。这些都对内地农产品的科研提出了新的课题。戴德丰希望有那么一天，四洲食品厂生产用的原料、设备、技术、管理都能够全部国产化，而产品质量能够达到甚至超过进口食品的水平。

### **艰苦创业雄踞香港零食行业**

从 1971 年戴德丰跨入食品领域大展拳脚至今，已经 27 年过去了。戴德丰还清楚地记得，27 年前，他刚刚走出校门，正为找工作彷徨之际，他的一位旅居日本的远房伯父随便地问了他一句话：年轻人，你愿意自己去闯一番事业吗？他答了愿意之后，便跟随这位伯父到日本。凭着伯父与日本食品界的一些关系，戴德丰考察了日本的食物工业和食品市场，就如同 10 年后他让闭塞的内地的人们看到四洲经销的食品时的惊异一样，10 年前的他也同样对着日本琳琅满目的食品瞪大了惊异的眼睛。70 年代初，香港经济发展还远远落后于日本，戴德丰在惊喜中领略了日本小食的全新口味后，兴致勃勃地购回了他的第一批货——日本角大制果株式会社生产的甘大滋饼干条和太空糖。岂知当他到当时遍布港九的小商店推销这些糖果时，几乎所有的老板都异口同声地大叫太贵，当时香港人只习惯买五毛一份的零食，而戴德丰推销的日本糖果售价整整高出了 10 倍，小商店老板怎么敢



“勤力，诚实，创意”，是戴德丰用人的三条标准。

对这样的价格有信心呢？

但戴德丰并没有被这困难给吓倒，他想起在日本看过的食品电视广告，灵机一动：我为何不能做食品广告呢！

虽然广告费用高昂，他也不惜一搏了。

太空糖的广告是香港其中一个率先在电视上出现的食品广告，广告拍得生动活泼，戴德丰大获成功。当孩子们缠着妈妈要买太空糖，当妈妈们到小商店找太空糖却失望而归

时，香港 3 万多间小商店的小老板纷纷找上门来，戴德丰的第一批日本货就这样被小商店的老板们一抢而空。从此之后，广告宣传成为戴德丰经销食品的重要经营手段之一。1975 年，香港出现了第一间超级市场，超市要货要求放账，没有人敢做，戴德丰又成为第一个率先将四洲食品打入超市的人，这便是香港的超市为何会陈列大量四洲食品的历史因由。

1984 年，便利店在香港兴起，戴德丰又走在“时代口味”前面，率先将产品打入便利店及日本百货公司，为零售市场揭开新的发展阶段。如今，四洲庞大的分销网络，早已深入到超级市场、便利店、百货公司及食品批发商，全部直接供货，随时关注着市场潮流。

20 多年来，戴德丰迎着一个个奔涌而来的潮流，总是走在潮流的最前面，他的宗旨便是“创造潮流，创造名牌”，力求使四洲经销的产品，建立起鲜明形象，成为市场的宠儿。

今日的戴德丰已经成为经销日本 40 多家食品公司产品、占香港日本食品市场 70% 以上的食品大亨，更成为香港男女老少无人不与他的货品打交道的食品大王。有报道说，在香港写字楼小姐们的抽屉里，除了文件外，最多的便是四洲的零食。这话并无夸张。

自 1991 年起，戴德丰又将业务拓展到饮食行业，经营连锁式的百佳咖啡餐厅和日式吉列专门店。这些咖啡厅和吉列专门店迎合了年轻人的口味，为他们提供了一个时尚的好去处，成为新一代的饮食潮流。仅仅 5 年，戴德丰已开设了 11 间这样的店铺，生意无不火爆兴隆。

20 多年征战商场，戴德丰以诚实稳健的作风和积极进取的精神，致力发展多元业务，开拓更多的产品及市场，使



1997年10月13日，戴德丰（前排右五）获得了由日本政府农林水产省后援日本食粮新闻社颁发的“第30届日本食品产业功劳赏”之特别奖。对日本而言，他是首位获此殊荣的外国人。

四洲长期以来雄踞香港食品市场的领导地位。展望未来，戴德丰深信中国内地这个广大的市场，仍然是他大展拳脚的风水宝地，他热切地期待着能够与更多的厂商合作，共同开拓内地市场，在中国内地的土地上，崛起更多食品城。

### 夫妻创业内外配合 “四洲”上下同心协力

在戴德丰20多年的创业生涯中除了前几年是单枪匹马征战外，之后的20年时间里，他事业的蒸蒸日上与太太戴胡美蓉的支持有着不可分割的关系。戴德丰说他自己的性格活泼好动，做学生时就十分活跃，不仅做过童军领袖，还是校足球队的主力队员，游泳、打网球、唱歌也无一不爱好。