



> QIYEJIA DE >
CHENGZHANGLICHENG

企业家 的成长历程

不朽的群像、伟大的足音

从世界名人成功的轨迹中，汲取我们成长的力量！



学生健康成长必读书系

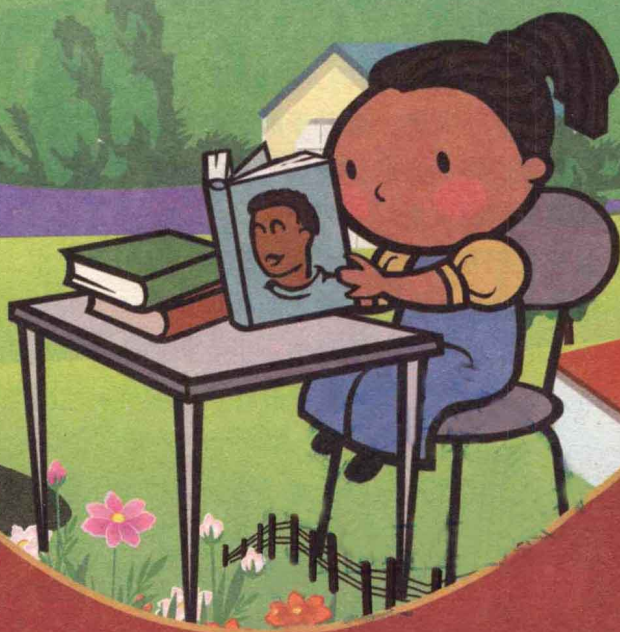


香港超级富豪—李嘉诚
台湾塑胶大王—王永庆
卡通大王—沃特·迪斯尼
软件大王—比尔·盖茨
运动鞋大王—菲尔·耐克
股神—沃伦·巴菲特

学生健康成长必读书系

企业家的成长历程

◎潘风云 编著



吉林大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

企业家的成长历程 / 潘风云编著. — 长春: 吉林大学出版社, 2011.1

(学生健康成长必读书系·名人系)

ISBN 978-7-5601-5395-7

I. ①企… II. ①潘… III. ①企业家—生平事迹—世界—青少年读物 IV. ①K815.38-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第017074号

敬启

本书的选编, 参阅了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难, 部分入选作品的作者(或译者)未能取得联系, 谨致深深的歉意。敬请原作者(或译者)见到本书后, 及时与出版社联系, 以便我们按照国家有关规定支付稿酬并赠送样书。

企业家的成长历程

潘风云 编著

责任编辑、责任校对: 王世林

吉林大学出版社出版、发行

开本: 787×1092毫米 1/16

印张: 20 字数: 250千字

ISBN 978-7-5601-5395-7

封面设计: 安丰文化

河北大厂回族自治县正兴印务有限公司 印刷

2011年1月第一版

2011年1月第一次印刷

定价: 39.00元

版权所有 翻印必究

社址: 长春市明德路421号 邮编: 130021

发行部电话: 0431-88499826

网址: <http://www.jlup.com.cn>

E-mail: jlup@mail.jlu.edu.cn



前言

榜样的力量是无穷的。用伟人的事迹来激励孩子，远胜于一切教育。读名人传记，与伟人交流，名人成长的故事将引领你走向成功。

古今中外，很多成功者都曾经从一些励志故事中获得人生的启示，激发无限潜能。对于处于人生成长关键时期的学生来说，阅读一些经典的励志故事，对于解决自己成长的烦恼，树立正确的人生观、价值观，明确奋斗目标以及学会如何成功都是有着很大的益处的。

为了帮助广大青少年拓宽人生视野，完善自身人格，提高立身处世的能力，本书精选了在企业领域成就非凡、影响巨大的世界名人，以生动的故事形式娓娓动听讲述了他们的成长历程。我们试图从这些企业家的人生经历中挑选出对青少年成长最有帮助的人生启示，通过一个个企业家成长过程中发生的故事展现出在人生奋斗中所要掌握的各种智慧和能力。每一个故事都是一块通向成功之门的铺路石，为你的人生指引前进的道路。

企业家们成长的故事蕴涵着深刻的人生智慧，内容涉及到理想、求知、机遇、生活、心态、习惯等多个方面，有助于成长中的青少年培养品德，树立正确的学习和生活观念，养成良好的心态，锻炼坚强的意志，从而顺利适应社会，迎接人生挑战，成就卓越辉煌的人生。

每一位企业家的成长都有一些鲜为人知的故事，其中有喜悦，有痛苦，有艰辛，有徘徊！本书精选了多位企业家，以生动和极具感染力的故事讲述了他们的成长历程，使学生体味他们成长历程的艰辛。企业家们这种辛勤的努力、不屈的精神、坚定的信念，永远都是学生勇攀知识高峰、克服种种生活与学习困难的巨大动力。

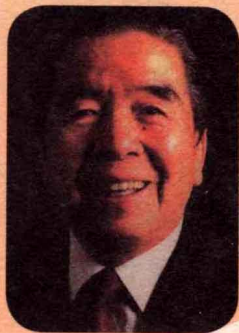
通过对企业家人生体验的深刻总结，本书也为青少年的顺利成长提供了宝贵的精神财富，可以说是青少年步入社会的必修课、青少年人生旅途的指路明灯。

编者

2010年10月



- 1/ 中国民族实业家的先驱——荣氏兄弟
- 6/ 香港超级富豪——李嘉诚
- 12/ 地产大王——李兆基
- 19/ 红色资本家——霍英东
- 32/ 香港船王——包玉刚
- 38/ 领带大王——曾宪梓
- 45/ 台湾塑胶大王——王永庆
- 49/ 实业大王——刘鸿生
- 54/ 中国爱国船王——卢作孚
- 69/ 商港珠宝大王——郑裕彤
- 76/ 油漆大王——陈调甫
- 81/ 澳门赌王——何鸿燊
- 87/ 酿酒大王——张振勋
- 96/ 福特王国的缔造者——亨利·福特
- 103/ 波音航空帝国的缔造者——威廉·波音
- 111/ 摩托罗拉公司创始人——保罗·高尔文
- 117/ 柯达公司创始人——乔治·伊士曼
- 126/ 全球零售业大王——山姆·沃尔顿
- 132/ “汽车之父”——卡尔·本茨
- 135/ 世界体育用品大王——阿迪·达斯勒
- 142/ 全球家具大王——英格瓦·坎普拉德
- 149/ 法国时装大王——皮尔·卡丹



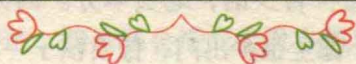


- 155 / 时尚女王——可可·香奈尔
- 162 / 希腊海运巨子——奥纳西斯
- 167 / “经营之神”——松下幸之助
- 174 / 索尼公司创始人——盛田昭夫
- 181 / 本田公司创始人——本田宗一郎
- 188 / 三星企业集团创始人——李秉哲
- 195 / 现代企业集团创始人——郑周永
- 201 / 亚马逊的神话——杰夫·贝索斯
- 207 / 卡通大王——沃特·迪斯尼
- 212 / 麦当劳帝王——雷蒙德·克罗克
- 218 / 肯德基大叔——哈兰·山德士
- 223 / 推销之神——原一平
- 229 / 剃刀王国缔造者——金·坎普·吉列
- 235 / 奥运会的“商业之父”——尤伯罗斯
- 240 / 软件大王——比尔·盖茨
- 248 / 运动鞋大王——菲尔·耐特
- 254 / 股神——沃伦·巴菲特
- 261 / 传媒业大王——基思·鲁珀特·默多克
- 268 / 钢铁大王——卡内基
- 274 / 石油大王——洛克菲勒
- 281 / “戴尔”电脑创始人——迈克尔·戴尔
- 287 / 惠普创始人——戴维·帕卡德
- 293 / 拉链大王——吉田忠雄
- 299 / 报业巨匠——约瑟夫·普利策
- 306 / 旅馆业巨头——希尔顿





中国民族实业家的先驱——荣氏兄弟



荣宗敬与荣德生，江苏无锡开源乡荣巷人，是一母所生的同胞兄弟。荣氏兄弟十三四岁到上海当学徒，历尽艰辛，勇于开拓，数十年后终于成为本世纪二三十年代中国的“棉纱大王”和“面粉大王”，是中国近代杰出的实业家。



荣宗敬先生



荣德生先生



学徒时期

1873年9月23日，无锡荣巷的荣熙泰家，第一个儿子荣宗敬出世了。时隔两年，1875年8月4日，第二个儿子荣德生也来到了人间。

荣巷位于无锡西郊惠山南麓，是荣氏家族聚居的地方。荣家祖上曾经做过大官，可是到了荣熙泰这一代，家境已经很差了。荣熙泰小小年纪，就不得不进铁匠铺当学徒。甚至连母亲去世后的安葬费用都没有，只好变卖家产。后来荣熙泰便长年在外给商家当账房先生，给官僚当师爷，勉强养家糊口。





荣宗敬和荣德生，虽是同胞兄弟，但是性格气质却完全不同。哥哥荣宗敬长着一张长方脸，心胸开朗，雄心勃勃，思路灵活，有一种使人不能不服从的魅力。他喜欢野外活动，夏天整日泡在水边，捕鱼捉虾，钓鳊抓蟹，样样都是好手；冬天下大雪，他领着孩子们一起堆雪人，打雪仗，更爱滚雪球……

弟弟荣德生一点也不像哥哥。他是国字脸，浓眉毛，厚嘴唇，一副憨厚模样。他直到4岁还不开口说话，父母都担心他会不会是个哑巴。5岁时他终于说话了，但一直少言少语，老实本分。因为他排行老二，邻居们都戏称他为“二木头”。小德生很少出门，像女孩子一样，常常闷在家里，帮母亲纺纱、养蚕。夏天，母亲忙得满头大汗，小德生总是一声不响地陪在母亲身边，一会为母亲扇扇子，一会递毛巾给母亲擦汗，十分懂事。

虽然家境贫寒，但荣熙泰深知，只有让孩子好好读书，将来才有重振家业的希望，所以很重视两个儿子的学习。荣宗敬7岁进私塾，立刻显示出他过人的聪明，只要老师稍加指点，他就能领悟，作文也总是写得很出色。荣德生7岁时，父亲却有些犹豫，怕他跟不上学业，所以使用硬纸板剪了300个字块，自己在家教他，每天学10个生字。没料到荣德生学得很快，后来学算术，背“九九表”，“二木头”也毫不吃力。父亲这才发现，这个不声不响的孩子有着非凡的记忆力！第二年，荣德生也进了私塾。他对学习的兴趣十足，上学读，回家读，还把古诗词写成小纸条贴在墙上、蚊帐上随时复习。许多经典著作他都能一字不漏地背下来，使老师赞叹不已。

1886年，荣宗敬14岁，就不得不离开学堂，帮助父亲支撑这个家。经父亲的朋友介绍，小小年纪的荣宗敬，独自扛着铺盖卷闯进了大上海，在南市区一家铁锚厂当学徒。荣宗敬是个有志气的孩子，一心想干出点名堂来。可是他毕竟太小了，工作又累，又不会照顾自己，不久就染上了伤寒，只得回家治病调养。可是荣宗敬明白家中的艰难，所以身体刚好些，就又返回了上海。这一回，他进了永安街豫源钱庄当学徒。

这时，荣德生还在读书。他的私塾老师还是个有名的医生，所以常常被人请去看病。老师经常让荣德生代他为小学生上课。荣德生因此得到了许多的锻炼机会。休息的时候，荣德生喜欢用纸板和麦秆编织工艺品，用旧纸折叠新鲜的小玩艺，显示出他的创造精神。父亲对荣德生抱有很大希望，认为他将来一定能够考科举当大官。可是懂事的荣德生，心里却羡慕哥哥已经在为家庭分

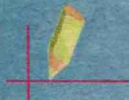




忧。在1888年，他就背着父母给哥哥写了一封信，请哥哥代他也找一个职业。

上海的职业并不好找，直到第二年，通顺钱庄开业，荣宗敬才通过朋友，为弟弟也谋得了一个学徒的机会。15岁的荣德生，也乘着小木船摇进了大上海。

学徒的工作繁重而且单调，按规矩，连扫地、擦桌等琐碎的家务事，也是由学徒承担的。相反真正的钱庄业务，反而轮不到他沾边。还是个孩子的荣德生，几乎闷出病来。有一天休息，他就一直玩到天黑上灯了才回店。店主很不高兴。一位姓窦的账房先生叹息说：“学徒3年，转眼就过去了。学到本领的人，将来能当先生；学不到本事的，将来还会怪先生没本领！”荣德生猛然惊悟，第二天就主动去向窦先生请教。窦先生很欣赏他的悟性，悄悄地把平生学问都传授给荣德生。荣德生学得很快，没过多久，记账、结算、看钱、兑银等钱庄业务的基本功，就都难不住荣德生了。除此以外，他还练出了一手好书法。每逢过年，左邻右舍都争着来请他写春联。



开办钱庄

1891年，荣宗敬学徒满师，经人介绍进入上海南市森泰蓉钱庄当了跑街，负责在无锡、江阴、宜兴三个地区联系客户、发展业务。他求知欲非常强，不但对经手的各种金融业务专心研习，而且对客户所做的生意也很关注。这样，他渐渐积累了不少各地小麦、棉花生产和销售行情的经验，为以后事业的发展打下了坚实的基础。两年以后，荣德生也学徒满师。当时父亲正在广东为当税务官的姑父朱仲甫管账，姑父对德生很欣赏，所以把他也招去了。荣德生在广东工作之余，仍然发奋自学，研读了大量书报。因为广州当时是外国商人来往较多的地方，荣德生也学到了一些与外国人打交道的经验。

由于中国在甲午战争中吃了败仗，经济发展也受到严重影响。荣宗敬和荣德生先后失业回家。1896年初，荣宗敬跟父亲来到上海，重新寻找职业。这时的上海，已经是中国商业经济的中心。进出口贸易的繁忙，以及民族工业的崛起，使得金融流通量与日俱增。从事金融业的朋友大多发了大财，许多人劝





他们不要再去给人家做帮手，干脆自己开一家钱庄。

荣熙泰想，办钱庄开支不算太大，管理也不复杂，两个儿子又都是学钱庄出身，业务上有基础，人手现成，只要筹集到一定的股本，拉到一批客户，成功的可能是很大的。因此他下了决心，拿出自己多年的积蓄，又找几位朋友合伙，在上海鸿升码头开办了广生钱庄。由荣宗敬当经理，荣德生管正账。荣宗敬虽然是初次当家，但显得十分老练。仅仅一个月后，业务发展，广生钱庄又在无锡设立了分庄，由荣德生当经理。小弟兄俩初试身手，成绩居然不坏。不幸的是，新的历程刚刚开始，父亲荣熙泰就因病重逝世了。他一生奔波劳碌，没有留下什么遗产，却积累了丰富的生活经验。临终之际，他嘱咐儿子们，一定要兄弟一心，踏踏实实，共谋发展。

第二年，上海的金融业又经历了一场风波。广生钱庄的几位合伙人，唯恐赔了老本，急急忙忙要抽回股本。荣宗敬和荣德生咬紧牙关，将别人的股金全数退回，独资接办了广生钱庄。由于他们经营稳妥，不搞投机，两年以后，盈利就将近万两白银，使当初撤股的合伙人后悔不迭。



面粉大王

1899年，荣德生再次应邀到广东去帮姑父管账。因为钱庄的业务比较稳定，荣宗敬一人也能应付得下来，荣德生就放心去了。广东是近代中国开放的窗口，这里的人思想活跃，没有框框，敢于开拓，善于经营，这些都使荣德生大受启发。当时，介绍西方科技和实业的书籍也纷纷出版，这引起了荣德生的浓厚兴趣。有一次，他读到一本《美国十大富豪传》，书中介绍了美国10个大资本家怎样依靠兴办实业发家致富的经历，也证明了实业的发展能够使国家迅速富强起来。这本书荣德生读了许多遍，联想到上海、广东的许多外国企业大获利润的实例，他惊喜地发现，这个世界上居然还有比钱庄更赚钱的事业。

第二年8月，荣德生风尘仆仆回到上海，刚进家门，他就将自己的想法和盘托出，迫不及待地与哥哥商量起办实业的事来。荣宗敬完全赞成弟弟的意见，他坚信，只有不断开拓创新，才能在生活中找到致富的捷径。他们进出书

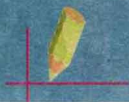




店、图书馆，翻阅各种实业杂志，仔细地研究该投资哪种实业。荣德生在广东管账时注意到，外国进口物资中，面粉的数量最大，就是在兵荒马乱的年代，销路也很广。荣宗敬在钱庄业务中也发现，用来买棉花和麦子的钱款数量最大。弟兄俩不约而同地想到了面粉上面。显然，面粉是个大有赚头的行业。

到1902年底，全国开工的面粉厂共12家，其中8家是中国人投资创办的。保兴面粉厂在当时是规模较小的一家，它仅有4部法国石磨，3道麦筛和2道粉筛，但它采用了60马力的引擎，装备技术与当时各厂相比是较先进的。全厂雇佣工人30多人，一昼夜生产面粉300包。虽然设备简陋、产量不高，这个小厂的诞生却标志着荣氏兄弟开创近代工业的开始，奠定了荣氏兄弟“面粉大王”事业的基础！

1913年荣氏兄弟出资4万元与人合资创办福新面粉厂，产品还未出厂，栈单便早被抢购一空。开工不到一年，即获利3.2万元，盈利率达80%。到1921年止，荣氏兄弟经营开设的面粉厂共有12家，分布于上海、无锡、汉口、济南等地，各厂面粉畅销全国，其“兵船”牌面粉，更远销英、法、澳及东南亚各国，一战间出口达80万吨，在国内外市场上享有盛誉。荣氏兄弟为中国民族面粉工业的发展立下了汗马功劳，成为中国有名的“面粉大王”。



棉纱大王

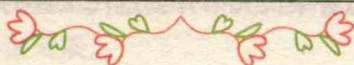
粉厂经营的成功，进一步促进了他们投资实业的浓厚兴趣。1915年荣氏兄弟出资18万元，创办申新纺织公司。

1922年2月，荣氏兄弟经营的面粉厂和纱厂已经达到16家。不久，荣宗敬决定在汉口福新五厂附近设申新四厂，但荣德生认为负债经营风险大。后来因为荣宗敬决意上马申新四厂，导致总公司（1921年在上海成立了茂福申总公司，作为家族企业的统一管理机构）周转资金发生困难，拖债累累。这时，荣宗敬再次冒险，以接受极为苛刻的条件向日本东亚兴业株式会社贷款350万日元（折合220万两白银），终于闯过难关。从此，荣氏兄弟博得“面粉大王”和“纺纱大王”的称号，确立起大资本家的地位。

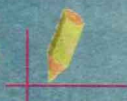




香港超级富豪——李嘉诚



李嘉诚，汉族，现任长江实业集团有限公司董事局主席兼总经理，和记黄埔有限公司董事局主席，国际城市集团有限公司董事局主席，曾荣登1999年著名财经杂志《福布斯》世界十大富豪榜，连续六年荣膺世界华人首富称号，是华人世界的传奇，从一个初中毕业生、推销员到知名的全球富豪，被香港大学、北京大学授予了名誉博士学位，他白手起家的经历是所有华人的楷模。



塑胶花大王

1928年7月，李嘉诚出生在潮州一个书香之家，父亲李云经是当地的小学校长，饱读诗书的他对儿子有很高的期望，希望孩子以诚为本，以诚待人，因此给儿子取名为“嘉诚”，一家人的生活虽不富足却也安静平和。

但好景不长，由于日军侵华，李云经一家只好迁往香港，来到香港不





久，由于生活的重压，不到三年，李云经就因肺病去世了，一家人的重担压在了年仅14岁的长子李嘉诚的身上，这时的他还在上中学，命运为什么总是那么残酷呢！一个14岁的少年又能干些什么呢？

舅父庄静庵的中南钟表店接纳了小嘉诚。小小的孩子，从学徒做起，当客人来商店看货时，还能得体地向客商介绍一些产品。因为他的机敏和才干，才15岁就在分店做了店员。但是，少年心事当拿云，李嘉诚心中想的绝不是做一个小店员，他要干的是更大的事业，在17岁的时候，他辞去了钟表店的工作，开始做一家五金制造厂的推销员。

刚开始做推销工作的时候，李嘉诚因没有工作经验而屡屡碰壁。为了做得比别人出色，他只能“以勤补拙”。他说：“别人做8小时，我就做16小时。”那段时间，他每天都要背一只装有商品的大包，长途跋涉，挨家挨户推销产品。一次，李嘉诚推销镀锌铁桶。他跑到中下层居民区专找老太太卖桶，因为李嘉诚知道，老太太一般都喜欢串门聊天，如果她们觉得铁桶好，会自然而然四处宣传，这样，只要卖出一只，就相当于卖出了一批。结果不出所料，他的推销，大获成功。事后，李嘉诚得出如下结论：“做好一名推销员，一要勤勉，二要动脑。”当时工厂里有7个推销员，都是年纪大、经验多的，但是一年后，李嘉诚是最年轻的部门经理，两年后又当上了总经理。

短暂的成功并没有冲昏李嘉诚的头脑，他开始又把目光投向了新的领域——新材料塑胶。1950年，他开办了“长江塑胶厂”，工厂的主要产品是玩具和家庭用品，如他所预料一样，市场对此种产品需求量很大。李嘉诚运筹帷幄，初战告捷。1957年，李嘉诚突然决定，塑胶厂不再生产玩具和家庭用品，改为生产供家庭装饰用的塑胶花。李嘉诚的料事如神，使他的商业神话得以延续。当塑胶花在各大商场刚一露面，就被顾客抢购一空，有人买花布置客厅，有人买花馈赠亲友，香港一时形成塑胶花热。为了生产出更多样式的塑胶花，他还跑到意大利的工厂去偷师学艺，放下大经理的身份，做个小工人，就是为了学会更多的技术。

在李嘉诚刚开始生产塑胶花时，曾有一个外商希望大量订货。为了确信李嘉诚有供货能力，外商提出须有富裕的厂家做担保。李嘉诚白手起家，没有背景，他跑了几家，磨破了嘴皮子，也没有人愿意为他做担保，无奈之下，李





嘉诚只得对外商如实相告。他的诚实感动了对方，外商对他说：“从您坦白之言可以看出，您是一位诚实君子。诚信乃做人之道，亦是经营之本，不必用其他厂商做保了，现在我们就签合约吧。”没想到李嘉诚却拒绝了对方的好意。出乎意料的是，外商决定，即使冒再大的风险，他也要与这位具有罕见诚实品德的人合作一把，李嘉诚值得他破一回例。终于几度波折，“长江”成为香港塑胶花行业的龙头老大。而在李嘉诚的带动下，香港也成为世界塑胶花生产的最大基地，李嘉诚被人们称为“塑胶花大王”。



进军房地产

李嘉诚是个非常聪明的人，虽然塑胶花行业正蒸蒸日上，但是他已经察觉到了这个领域孕育着盛极而衰的危机。他又有了新的想法，思考着下一步的投资方向。

有一天，当他驱车经过郊区时，他忽然发现远郊特别的荒芜冷清，和市区的繁华热闹形成了鲜明的对比。当时的香港的繁荣引来了许多著名财团，他们需要什么呢？人生的几个基本需要——衣食住行，他想到了“住”上，这么多可供开发的资源还在这里空置着，这就是商机啊！在香港这个弹丸之地，地少人多，寸土寸金。其他都可以通过进口解决，只有“住”必须通过自己，所以房地产行业将会是最稳健、最有投资潜力的新兴产业。

1958年，李嘉诚在香港北角购买土地兴建了一座12层高的工业大厦，开始插足地产界，兼营房地产。1960年，李嘉诚在柴湾购地兴建了两座工业大厦。这两座大厦的面积共12万平方米。而在香港经济迅速发展的50年代末至60年代初期，香港的港岛和新九龙中心地段地价猛升。洞察先机的李嘉诚，统率“长江”先人一步跨入地产界，并成为其中最积极的一支劲旅。

他将自己的经济发展方针定为：“稳健中求发展，发展中不忘稳健。”尽管是小心翼翼，不轻易冒险，但他还是技高一筹地将经营塑胶花工厂所赚取的利





润，以及第一幢工业大厦源源不断的巨额收入，全部投资到房地产经营上。

几年以后，由于香港局势的动荡不安，香港的房地产一次又一次不由人意识地显示了它大起大落的特色。在这个人心浮动、百业萧条的大动荡中，李嘉诚再一次显示出他独具慧眼、远见卓识的才能：他一方面加紧稳固大后方“长江工业有限公司”，继续使之在塑胶工业中独占鳌头；一方面不紧不慢、胸有成竹地用现金、用最低价格收购那些急于脱手的地皮和楼宇。事实证明，待到70年代初，这些地皮和楼宇后来又起死回生，重新升值。李嘉诚大大赚了一笔。一举超过香港头号地产大王英资置地公司。

70年代后期，李嘉诚雄心勃勃，开始谋划与实力雄厚并享有种种特权的老牌英资财团一争高下。

李嘉诚经过多年积蓄力量，精心策划，首先瞄准了老牌英资财团太古洋行下属的青洲英泥公司，他暗中大量购进青洲英泥的股票，终于坐上了这个香港历史最长，规模最大的水泥公司董事局主席的宝座。不仅如此，他心里始终在盘算着如何吞下和记黄埔集团这头大象。

“和黄”属于著名的英资银行汇丰的属下，当时经营不善，盈利不佳，汇丰银行正在暗中物色一个胜任的经营者，在1979年9月，汇丰就主动将和记黄埔22.2%的股份割让给李嘉诚的长江实业有限公司，使长江实业成了“和黄”企业集团的控股公司。轰动整个香港并令股市狂升。香港新闻界轰动到极点，各报刊杂志纷纷用醒目的标题，形容李嘉诚这次“蛇吞大象”式的成功收购，有如在香港上空投放了一颗原子弹，其石破天惊的能量，惊动了整个香港并令股市狂升。这是香港历史上第一次由一家华资财团吃掉了英资财团，它是香港华资财团发展史上的一个里程碑，标志着香港华资财团与英资财团平分天下的局面已初步形成。

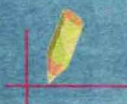
击败英资置地公司，吞并了“和记黄埔”，终于出了多年来华人在港的一口闷气，在商业上打赢了一场仗，所以当时许多人称李嘉诚为“华人的骄傲”，“华资地产的光辉，值得开香槟祝贺”。

李嘉诚潇洒自如地挥舞着集资收购战的魔棒，进行了一系列的收购行动。1986年，李嘉诚财团趁石油价格处于低潮时期，收购赫斯基石油公司52%的控股权，同年12月初，李嘉诚私人斥资港币1000万元，收购英国伦敦上市的





克拉夫石油公司4.9%的股权。1988年6月，李嘉诚将扩张的目标回首注目于腾飞之中的亚洲地区。奠基了他在地产业龙头老大的位置。



以诚待人、以情感人

时至今日，李嘉诚已经取得了巨大的成就，可是在谈起自己的成就时，李嘉诚认为自己最大的资产是“诚”，他的许多部下也认为他今日的成功靠的也是“诚”字。李嘉诚说，假以时日，如果没有那么多人替我办事，我就是有三头六臂，也没有办法应付那么多的事情，所以成功的关键是要有人能够帮助你，乐意跟你工作，现实中他与长江实业的人同甘共苦，齐心协力，即使事业有成之后，他还是宽厚待人，使得与他合作过的个人或团体，全都对他印象深刻。他的真诚与善待，令下级对他也是忠心耿耿。他用这种精神善待雇员，因此，他的公司的高级雇员都很忠诚为公司服务，行政人员流动率很低。

在他生意没有做得很大的时候，他就说：“做生意要以诚待人，不能投机取巧。一生之中，最重要的是守信。我现在就算再有多十倍的资金也是不足以应付那么多的生意，而且很多是别人主动找我的，这些都是因为我守信。”在这个急功近利的时代，人们为了所谓的成功，不惜挖空心思，甚至不择手段。对此类做法，李嘉诚颇为反感，他说：“我决不同意为了成功而不择手段，如果这样，即使侥幸略有所得，也必然不能长久。正如俗语所说，‘刻薄成家，理无久享’。”正因为这样，他才赢得了那么多的订单，也为后来的发展打下了良好的基础。



李嘉诚是个节俭的人，虽然他是港岛首富，却生性节俭，他凡事亲力亲为，从不爱夸耀自己的财富，言行低调，平日所穿的都不是什么名牌衣服，甚





至能代表富豪身份的名贵手表，他都一概不爱，平日只戴电子手表，且永远比别人调快15分钟，以示重视时间。但他对做善事绝不吝啬，动辄亿元。这种性格，多少也与他出身寒微同情穷人有关。很多认识李嘉诚的人都说，他是个不忘本的人。1979年，捐资兴建潮州医院、潮安医院、汕头大学，此后多次在内地投资办厂。1990年，为北京的亚运会捐资1000万港币，1998年，为长江特大洪灾捐资5000万港币。无论是在事业的高峰期，还是在事业的低落期，他都不改自己的赤子之心。



在事业上，李嘉诚是成功的，在家庭上，李嘉诚也是成功的。妻子庄月明是舅舅庄静庵的女儿，两个人从小青梅竹马，两

小无猜，在李嘉诚最无助、最困难的时候，他的表妹一直陪伴在左右，鼓励他，帮助他。当时的李嘉诚一无所有，是个初中生，而庄月明是香港大学的毕业生，还留学日本，这门亲事遭到了所有人的反对，但是两个人却坚持走了下来，直到1963年，李嘉诚已经35岁，庄月明也已经31岁，他们对爱情的执著和真诚终于感动了庄静庵夫妇和庄碧琴，同时李嘉诚在商业上创造的奇迹也越来越让庄静庵感到惊奇，他们终于同意两人结婚。

庄月明为李嘉诚诞下了两个儿子，长子李泽钜勤奋内敛，是今日的接班人，幼子李泽楷被成为“小超人”，做成了自己的事业“电讯盈科”。每一个成功的男人背后都有一个成功的女人，庄月明就是李嘉诚最好的贤内助。随着李嘉诚的事业如日中天，两个人的感情更加深厚了。

1989年，庄月明因心脏病猝发去世，当时李嘉诚也才60出头，身体硬朗，精神奕奕，又是富豪，因此不乏主动示爱的美女。香港不少富商都以绯闻为荣，但李嘉诚始终如一块白璧。港人都知道李嘉诚和庄月明情深似海，所以至今竟无人向他提及续弦之事。

