

50 ENTREPRENEUR'S FIRST JOB 50位企业家的第一份工作

布衣◎编著



人生如同马拉松
起跑不是关键
重要的是激情、信念和毅力



中国言实出版社

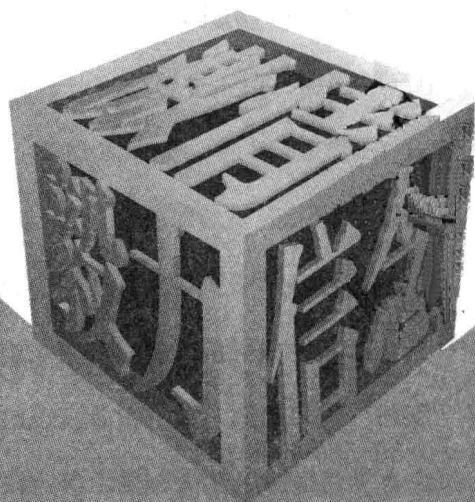
FIRST JOB
50 ENTREPRENEUR'S FIRST JOB
ENTREPRENEUR'S
FIRST JOB

FIRST JOB

50 EN
ENTREPRENEUR'S
FIRST JOB

50 ENTREPRENEUR'S FIRST JOB 位企业家 的第一份工作

布衣◎编著



中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

50位企业家的第一份工作 / 布衣编著.

—北京:中国言实出版社, 2011. 9

ISBN 978-7-80250-589-6

I. ①5…

II. ①布…

III. ①企业家—生平事迹—世界

IV. ①K815.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第175583号

出版发行 中国言实出版社

地 址:北京市朝阳区北苑路180号加利大厦5号楼105室

邮 编:100101

电 话:64924716(发行部) 64924735(邮 购)

64924880(总编室) 64963106(五编部)

网 址:www.zgyscbs.cn

E-mail:zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京博泰印务有限责任公司

版 次 2012年1月第1版 2012年1月第1次印刷

规 格 700毫米×1000毫米 1/16 18印张

字 数 220千字

定 价 35.00元 ISBN 978-7-80250-589-6/K·134

目 录

前言

1. 中专教师刘永好：鹌鹑蛋孵出新希望\001
2. 街头照相师李书福：吉利勇开拓，土鸡变大雕\007
3. 菜农李兴浩：心远志高，不仅在空调\013
4. 机修工陈荣：喝“熊奶”长大的两栖牛人\018
5. 体操运动员李宁：一切皆有可能\023
6. 拖拉机手李晓华：从广阔天地走来的慈善家\029
7. 电焊工张勇：海底捞的“暴君”\035
8. 统计局职员史玉柱：中国商界最成功的失败者\041
9. 裁缝周成建：不走寻常路\047
10. 放牛娃曹德旺：守住佛缘与责任\053
11. 保卫处干事王中军：华谊兄弟，名利双收\059
12. 钟表修理匠蒋锡培：从高考落榜生到电缆大王\065
13. 记者黄巧灵：凌波微步，游走于政商之间\071
14. 美术教师张跃：别让世界不给我们机会\077
15. 幻灯放映员陈天桥：大苦难换来大成功\082

16. 餐馆小伙计陈田忠：有梦就能实现\088
17. 插队知青张大中：重出江湖的家电业强人\093
18. 农场挖盐工宗庆后：42岁创业的饮料大王\099
19. 木匠张果喜：中国企业家“摘星”第一人\105
20. 摊贩陶华碧：走遍大江南北的“老干妈”\111
21. 退休领导陈泽民：永保速冻行业领先\116
22. 修鞋匠南存辉：人生没有失败，只有暂时的不成功\121
23. 小货郎郑有全：假发做出真功夫\126
24. 高中代课老师严介和：锐气藏于胸，和气浮于面\131
25. 护士史晓燕：亿万身价的传奇女子\137
26. 造船厂铆工吴厚刚：海底银行的掌门人\142
27. 花圃技术员何巧女：东方园林背后的巾帼英雄\148
28. 汽车修理工郑坚江：与时间赛跑的人\154
29. 铁匠鲁冠球：淡定心境成就民企“不倒翁”\160
30. 洗瓶工牛根生：思路决定出路，布局决定结局\165
31. 茶园杂工王永庆：永远在冲刺的火车头\170
32. 渡轮加煤工霍英东：跨越京港的商界传奇\175
33. 银行职员邱永汉：才华横溢的“赚钱之神”\181
34. 咖啡店伙计郭鹤年：商海纵横，唯我独尊\186
35. 车间主任许家印：打造中国房地产常胜军\191
36. 股票交易员布隆伯格：坐地铁上班的富豪市长\197

- 37. 妇产科大夫御手洗毅：佳能帝国的缔造者 \ 202
- 38. 程序员乔布斯：游戏、大麻、不眠夜 \ 207
- 39. 工程师贝佐斯：微笑、激情和远见 \ 213
- 40. 保险公司勤杂工乔治·伊士曼：留住生活美好一刻 \ 218
- 41. 报童巴菲特：人生就像滚雪球 \ 224
- 42. 推销员舒尔茨：不是在星巴克，就是在去往星巴克的路上 \ 230
- 43. 插画师迪斯尼：把快乐送给全世界的儿童 \ 235
- 44. 汽修厂学徒本田宗一郎：从天才发明家到经营之神 \ 241
- 45. 肉铺小伙计艾伦·纽哈斯：贪婪、梦想与爱 \ 246
- 46. 高尔夫球手格雷戈·诺曼：商海中永不睡觉的“鲨鱼” \ 251
- 47. 物理实验员戈登·摩尔：不服老的船长 \ 256
- 48. 电灯公司见习生松下幸之助：点石成金，基业长青 \ 261
- 49. 火柴贩子坎普拉德：热狗、藤编和宜家 \ 267
- 50. 模特儿玛莎·斯图尔特：从灰姑娘到家政女王 \ 272



1. 中专教师刘永好：鹌鹑蛋孵出新希望

16岁的他，是四川新津县的一名农村知青，那时他几乎没穿过鞋，最盼望的是吃上红薯白米饭；

25岁时，他是成都的一名教师，月工资38元，那时他希望每周都能够吃上一顿回锅肉；

31岁时，他和三个兄弟在成都下海，那时希望能够借钱经商；

40岁时，他的公司成为中国最大的饲料王国，那一年他被评为中国内地首富。

他就是刘永好。

亲密接触真实的农村

20岁之前的刘永好没有穿过一双像样的鞋子，没有一件新衣服。

1966年，作为年仅15岁的红卫兵小将，刘永好为了跟着老师去北京接受毛主席检阅，特地挑了一件家里最好的呢子衣服。衣服是父亲1949年土改的时候在地摊上买来的，据说还是英国进口的毛料，在父亲和三个哥哥手中辗转了17年后到了刘永好的手中，刘永好把它当成了宝贝。

两年后，17岁的刘永好插队到了成都市郊的新津县古家村，当地没水没电、缺医少药，连一条完整的公路都没有，老乡们都认为这里是一个“兔子都不拉屎”的地方。刘永好一天的工分是1角4分钱。在那里，刘永好当了四年零九个月的知青，与农民结下了不解之缘。



1977年开始恢复高考，是否能够步入大学几乎就是人生的一个重大的转折点，当时上大学的升学率只有3%左右，那真是百里挑三。幸运的是，刘永好成为百里挑三的天之骄子。之后就来到四川机械工业管理干部学校当一名教师。与此同时，他和学校的校医李巍结婚了。当时两人的工资加在一起正好79元，日子过得也不宽绰。然而刘永好却出人意料地辞去了公职，成为下海经商的弄潮儿。也许是这个家境的窘迫，也许是为了圆刘永好小时候吃回锅肉的梦想，刘永好在自己人民教师的岗位上开始了自己的创业之路。

第一个梦想破灭

1980年春节，二哥刘永行为了让自己四岁的儿子能够在过年的时候吃上一点儿肉，从大年初一到初七，在马路边摆了一个修理电视和收音机的地摊。短短几天时间，他竟然赚了300块钱，相当于10个月的工资！

如同一颗重磅炸弹在兄弟们的心里炸开了花。刘氏四兄弟一商量：“既然能靠修理无线电挣那么多钱，我们是不是可以办一家电子工厂呢？”

中国历来就不缺乏有想法的人，但是却极度缺乏将想法付诸实践的人。说干就干，这是刘氏兄弟一个很重要的特点。对于学计算机的老大刘永言、学机械的刘永好以及会修理家用电器的刘永行来说，生产电子产品并不是难事。很快，中国第一台国产音响横空出世，起了个名字叫“新意音响”。刘永好拿着音响来到乡下，想和生产队合作，他们出技术和管理，人家出钱，工厂一人一半。没有想到，这个事情报到公社之后，公社书记一句“集体企业不能跟私人合作，不准走资本主义道路”就让刘氏兄弟的美梦胎死腹中。



做一名不安分的教师

之后有一年，吃完年夜饭，兄弟4个偶然议论起来，现在的鹌鹑蛋真卖得起价钱，鸟蛋那么大小，居然比鸡蛋还贵，而且供不应求，许多农民因此走上致富之路。

“我们也养鹌鹑！”不知谁说了一句，立即引起四兄弟的响应。

说干就干。兄弟四人不仅在新津老家养，在刘永好成都家的阳台上，也搭了饲养棚养了300多只鹌鹑。每天课间休息时，妻子都要赶回家去，给鹌鹑清理粪便。

当时邻居们都议论纷纷：一个教师、一个医生，夫妇俩日子也过得去，咋像个农民似的，为了一点儿蝇头小利在单元楼上养鹌鹑，真是有辱斯文。

鹌鹑蛋越下越多了，销路成了问题。刘永好就跟着三哥刘永行跑市场，沿街叫卖。不巧碰上他教的一些学生，当时还不像现在这样，一个教师沿街吆喝卖鹌鹑蛋，在学生眼里绝对是尴尬和耻辱的事情。刘永好窘迫地把头埋得低低的，晚上回到家里也无精打采。

于是妻子鼓励他说：“永好，抬起头来！甭管别人怎么看、怎么想。经商并不下贱，在西方社会，衡量一个男人成功的标准，还要看你能挣多少钱呢……”刘永好抬起了头，目光里有感激和感动。那时他需要的就是一点儿理解和信任，妻子的支持对他来说格外重要。

不久，刘永好做了一个一生中最重要的决定，干脆辞去教师工作。如果刘永好一直在教师岗位上，他也许是一位好教师，也许是一位德艺双馨的好老师，但是他的命运却因为创业自此改变了。

倾家荡产建厂子

刘永好兄弟们一商量，干脆去古家村办一个良种场吧。

别的问题可以毫无顾忌，但是政治觉悟一定要有。为了确保自己不是



“走资本主义道路”，没有“拉社会主义后腿”，刘永好跑到县里找到当时的县委书记钟光林，问回乡创业“要不要得”？

“没啥子问题嘛！”钟光林很开明，但是书记毕竟是书记，讨价还价意识还挺强，紧跟着提了一个条件：“你们要带起10户专业户。”

这个没有问题，刘永好也是这么想的。自家没多少钱，吃了定心丸的兄弟们马上向银行申请贷款1000元，结果当头便是一盆冷水，银行不贷！1000元钱对于银行不算个大数，对于刘氏兄弟们却不是个小数。

四人变卖了手表、自行车等家中值钱的物件，凑起1000块钱。许多年后，每当过春节，刘永好就找个地方躲起来，不是躲债，而是躲银行。地方工行、农行还有建行的老总都拼命想请刘永好吃饭，但刘永好已经不再需要贷款了。

三哥刘永美率先“停薪留职”，下乡当起了“育新良种场”的场长。为了保险起见，刘永好和大哥、二哥决定随后再跟进。“良种场”的主营业务是孵小鸡、养鹌鹑和培育蔬菜种。没有孵化箱，他们到货摊上收购废钢材，然后到工厂租用工具自己来做。

为了建厂房，刘永好从成都买回一拖拉机旧砖，由于道路狭窄，拖拉机无法进村，旧砖被卸到了两公里之外。刘永好带头，几个农民兄弟帮忙，手抱肩扛，愣是把一车砖给搬了回去。那一天是1983年的12月8日，非常冷的一天。后来，当人们重新向他提起这个日子的时候，刘永好显得兴奋异常：“你们好厉害啊，我差点儿都忘了！”

灾难降临

天有不测风云，转过年来，一场“灭顶之灾”骤然而至。

1984年4月的一天，资阳县的一个专业户找到他们，一下子就下了10万只小鸡的订单，这可是笔大买卖！被冲昏了头的刘氏兄弟马上借了一

笔数额不少的钱，购买了10万只种蛋。但他们万万没有想到的是，2万只小鸡孵出来交给这个专业户之后不久，他们便听说这个专业户跑了。他们去追款，发现交给这个专业户的2万只小鸡，一半在运输途中闷死了，一半在家里被大火烧死了，对方已经是倾家荡产。

想来想去，既然农民不要，就把种蛋和小鸡卖给城里人。于是，兄弟四人连夜动手编起了竹筐……人就是这样，没有逼到悬崖边上，谁都不知道自己潜力有多大。当你坚持到不能再坚持，执著到不能再执著的时候，事情也就成了。兄弟四人连着十几天，每天都是凌晨四点就起床，风雨无阻，蹬3个小时的自行车，赶到20公里以外的农贸市场，再用土喇叭扯起嗓子叫卖。连他们也没有想到，虽然身上掉了十几斤肉，下雨天里摔得跟泥猴一样，但8万只鸡仔竟然全部卖完了！

从受人尊敬的人民教师到被学生看不起的市场小贩，刘永好经历了商业人生的第一次磨难，直接的结果是心理逐渐走向成熟。

世界鹌鹑大王

创业初期的第一次危机虽然化解了，但是兄弟们的士气却大打了折扣，他们消沉了几个月，业绩也停滞不前。关键时候，还是老大刘永言的一席话起了作用：“我们一定要坚持下去！”

内心的激情被重新点燃，他们重新鼓起斗志，决心将“小”鹌鹑养“大”，将这条路扎扎实实走下去。

大学生出身，四兄弟专业各有所长，抱团养小小的鹌鹑，“高射炮打蚊子”的效果自然不一样。无论学到什么最新的技术，哪怕听起来是“天方夜谭”，他们也愿意尝试。不久之后，他们开始用电子计算机调配饲料和育种选样，并且摸索出一条经济实用的生态循环饲养法：用鹌鹑粪养猪、猪粪养鱼、鱼粪养鹌鹑，使得鹌鹑蛋的成本降低到和鸡蛋差不多。



到了1986年，育新良种场已经年产鹌鹑15万只，鹌鹑蛋不仅贩卖到国内各个城市，而且冲出亚洲走向了世界。刘永好则在这个过程当中实实在在地显露了他的销售才能。

一开始，刘永好在成都青石桥开了一个鹌鹑蛋批发门市部，后来生意越做越大，又在成都最大的东风农贸市场开了一家奇大无比的店，每天都堆放着数十万只蛋，近的是重庆、西安，远的是新疆、北京，还有老外的订单。那时候，刘永好成了全国鹌鹑蛋批发中心。在他们带动下，整个新津县有三分之一的农户养鹌鹑，最高峰的时候全县养了1000万只鹌鹑，比号称世界鹌鹑大国的德、法、日还要大，是当之无愧的世界鹌鹑大王和世界鹌鹑蛋大王。1986年，刘氏四兄弟决定用一个充满美好前景的词来重新命名自己的养殖场——“希望”。

从1982年春节的1000元起家，到了1988年，仅过了6年时间，他们四兄弟已挣了1000万元。从此开启了刘永好新希望家族的新纪元。

当有人问刘永好：“22年前，你们四兄弟凑了1000块钱开始创业，如果用作投资，大概相当于现在的10万元。假如现在你的财富突然间一夜蒸发，你认为你还能东山再起，再度成为中国首富吗？”

刘永好轻轻抿了抿嘴，沉吟片刻，然后挺直身子，一字一句地说：“其实，这20多年的磨练对于我来说，拥有了多少财富并不重要，重要的是，我拥有了创造这些财富的能力！假如我这个企业什么都没有了，我的所有财富都消失了，但是我的自信还在，我的见识还在，我的这种经历和能力还在，我可以重头再来。对于我来说，自信和勤奋是无价的。”



2. 街头照相师李书福：吉利勇开拓，土鸡变大雕

一个当年不到20岁的小伙子，一个当年走街串户的照相师……

一个如今拥有庞大汽车集团的董事长，一个不折不扣的汽车狂人……

三十年河东，三十年河西，一个标准的草根人物——李书福，用自己坚强的毅力，成就了自己今天的“霸业”。

2010年3月28日21点，在瑞典的斯德哥尔摩，吉利汽车以18亿美元的价格收购瑞典汽车企业沃尔沃100%的股权。作为吉利的掌门人李书福更是名噪一时，成了当年的最大新闻亮点。

开照相馆淘第一桶金

台州人杰地灵，人才辈出，唐以前以客籍人物居多，唐代名人笔下吟咏的台州诗句更是数不胜数。1963年，李书福出生在一个台州一个农民家庭里，他在四兄弟中排行第三，整个学生时代，李书福都是在台州度过的。

从1963年到1976年，中国经历了一系列的变革或者说是革命，年幼的李书福就是在这种环境中成长的。出身农民，能吃苦，很懂事儿，从小不怕苦、不怕穷的他，想得最多的就是如何致富。

受环境的影响，刚刚高中毕业的李书福没有继续求学，而是选择了自己“择业”，走的是现如今很多大学生的道路——创业。

那一年是1982年。1982年台州发生了什么重大事情呢？我们来看看当年的县志：



1982年12月28日，全国第一家工商注册的股份合作企业——原温岭县牧屿南工艺品厂成立，温岭工商局给该企业核发了“联户企业”的营业执照，后被正式确认为股份合作企业。

1982年对李书福来说，也是颇具意义的第一年，那一年他掘到了人生中的第一桶金。

高中毕业后的李书福，拿着父亲给的120元钱做起了照相生意。买了个小相机，骑个破自行车满街给人照相。会讲故事的台州人，把这段创业故事中的李书福，说成是背着相机在公园里瞎转悠的“野照相”——“来，来，同志过来照张相。”见了逛公园的拉着照相，直到现在，一些二级城市的公园里还有这样的生意人。

李书福的照相馆生意做得不错，半年后就赚到了1000元，用这笔钱，他正式开起了照相馆。而一年以后，李书福迈出了办企业的第一步。

经营着照相馆的李书福经常买一些零件自己组装照相机。喜欢鼓捣的他，在洗相的过程中发现，用一种药水浸泡，可以把废弃物中的金银分离出来。于是他开始把分离提取出来的金银背到杭州出售。后来干脆关了照相馆，专门做这个买卖。

善寻机遇，长袖善舞

时间到了1984年，李书福的简历基本上都是从这一年开始写起，此时他的名头是黄岩县石曲冰箱配件厂厂长。

这一年前后，李书福有一次去一个小鞋厂定做一双皮鞋，发现鞋厂的4个工人都在给冰箱做一种元件。那时，冰箱在北方一些城市绝对是供不应求，善于发现机遇的李书福回家后也开始生产这种冰箱零部件。1986年，李书福作了个更大的决定：建厂生产北极花牌电冰箱。1989年，



李书福这个26岁的北极花冰箱厂厂长，已经是一个实足的千万富翁。

但冒险让李书福付出了代价。1989年6月，中国电冰箱实行定点生产，民营背景、戴着乡镇企业“红顶”的“北极花”自然没能列入定点生产企业名单。因此，李书福离开了“北极花”，怀揣上千万元去了深圳。

其实，目前中国冰箱行业的名牌美的与科龙，当时同样没有上官方的定点目录，但它们还是通过各种办法坚持下来。这可能对后来李书福虽然没有取得轿车生产目录，却坚持要通过各种办法生产汽车是一个推动。

在深圳学习期间，因为装修宿舍，李书福发现一种进口装修材料市场前景不错。随即返回浙江台州，联合兄弟开始重新创业，生产这种材料。装修材料给李书福家族带来了巨大的成功，直到现在，这份产业每年还有上亿元的利润。

惨败让他明白“我只能做实业”

李书福最大的商业失败是在海南。1992年前后，海南房地产热潮正猛，李书福带着数千万元赶赴海南。李书福说：“海南地产热那一段，几千万元全赔了，人都回不来了。”

在海南进行房地产生意不到两年，做了些什么项目，李书福很少向外人谈起，在他个人的介绍中，这一段也被省略。海南房地产的失败，给了李书福一个巨大的教训：“我只能做实业。”

因此，决心做实业的李书福发现造汽车能够产生巨大利润，他不顾家人的反对，毅然投入到他的造车梦中。

不过，由于当时国家审批的限制，李书福的汽车梦未能实现。汽车没造成，李书福开始造摩托车。他创造的中国第一家生产摩托车的民营企业取得了巨大的利润，但是李书福还是对他的汽车梦念念不忘。当时，

而，更重要的还不是价格的返朴，而是观念的归真。这个来自西方工业文明的普通代步工具，在中国人心目中的尊贵，被李书福无情地横扫在地，还原了它的本相。

吉利“疯子”成就“汽车革命”

在车型上，吉利近年也推出了不少新车来改变形象。像2009年上海车展上，吉利携22款整车、9款发动机和3款变速器参展，其中22款整车都是三个子品牌下的全新车，在产车不再参展。

在技术上，李书福也是真下了工夫的。比如它自主研发的号称“世界先进、中国领先”的CVVT发动机；2008年年初，吉利在底特律车展上发布了自主研发的爆胎监测与安全控制系统，并在“远景”等几款新车上运用了这种新技术。

在此之后，络绎不绝的中国企业家步上吉利的后尘，意气风发地加入自主研发中国品牌轿车的行列。一支可以与外商叫阵、令世界汽车巨头不敢小觑、让国际传媒惊呼“中国车来了”的力量终于在中国大地上形成。吉利的观念创新，成就了中国汽车界的一场革命。

一个中国最早做汽车梦的民营企业，最终开着他的吉利轿车破冰而来，将中国车市搅得涛翻浪涌，接连引爆中国车市4次降价风潮，开创中国车市的新未来。汽车“疯子”李书福虽然一直在制造行业里摸爬滚打，但他还有浓厚的诗人气质，比如他这样形容自己，形容从事制造业的同仁——一批又一批痴心人，天天向苍穹倾诉，夜夜同月亮相约。

作为中国最早进入汽车工业并获得迅速发展的民营企业，吉利控股集团已成为国内轿车制造业“3+6”格局的重要成员，并正以“中国自主