

# 背水一战

百位华人移民成功录

唐志龙 龙雪影

中国华侨出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

背水一战：百位华人移民成功录／唐志龙，龙雪影编著。  
北京：中国华侨出版社，1995  
ISBN 7-80120-011-X

Ⅱ. 背… Ⅲ. ①唐… ②龙… Ⅳ. 华人-生平事迹-世界  
Ⅴ. K812

中国版本图书馆CIP数据核字(95)第14647号

## 背水一战

编 者/唐志龙 龙雪影

责任编辑/刘秉泉

封面设计/程全盛

经 销/新华书店总店

印 刷/衡水地区印刷厂印刷

开 本/787×1092毫米 1/32 印张/15.75 字数/351千

版 次/1996年1月第1版 1996年第1次印刷

---

中国华侨出版社

邮政编码: 100028

北京朝阳区西坝河

东里77号楼底商5号

ISBN 7-80120-011-X/G·9 定价: 16.50元

## 前　　言

移民，是国家或地域间的人口流动。因跨越地域的不同，又区别为国际移民与国内移民。纵观中国的发展史，它不仅是一部悠久的文明史，也是一部人口流动史。中国的海外移民，可以追溯至秦王朝。中国目前在海外的移民约为3000万左右。世界上没有哪一个民族像中华儿女一样，做过如此遥远而漫长的漂泊。

战后40多年中，中国移民在居住国或地区内落地生根，脱颖而出，成为政界、科技界、商界、文化界精英，令人瞩目。

本书收录的移民中，许多人出身寒微，靠个人的智慧和奋斗精神白手打天下，终至事业有成，获得殊荣。更使人钦佩的，是他们与家乡的情意结和造福桑梓之举。

本书广集博纳，集真实性、可读性于一体。它除为成功者立传，让更多的人知道他们成功的艰辛之外；还能使读者开阔视野，获得启迪。

# 目 录

国务院港事顾问徐展堂	( 1 )
占领王安电脑王国宝座的新星	( 10 )
让女人永芳的太平绅士	( 15 )
“最伟大的澳洲人”	( 24 )
荣氏家族的传人	( 28 )
店业大王的机缘	( 34 )
“亚洲小姐”的商旅生涯	( 39 )
从闺洋女到总领事	( 45 )
企业新生代的“爬山虎”	( 53 )
豆蔻“冰后”陈婷婷	( 61 )
美国首位华裔女市长李婉若	( 64 )
不赌的大赌王	( 67 )
博士总裁孙立哲	( 71 )
郑裕彤的成功秘诀	( 75 )
走出乡关的玻璃大王	( 81 )
顾文达拥有20亿观众	( 86 )
从空姐到银行总裁	( 90 )
美容传教师·荧屏天使	( 95 )
大使夫人和她中国的《飘》	( 101 )
大马：有只孤独的“狼”	( 108 )

进入白宫的赵小兰	(112)
美国珠宝界的“第一夫人”	(118)
世界“桥牌皇后”杨小燕	(122)
再塑圆明园辉煌的周海斌	(129)
美国联邦政府的总会计师	(136)
从囚犯到联邦科学院院士	(139)
征服罗马的女名模	(146)
解开数学迷宫的奇才	(149)
乐坛丽人王婧雯	(153)
东南亚金融界的新巨擘	(156)
从体育星座跃上服装帝国星座	(160)
好莱坞升起的华裔女影星	(164)
纽约的中国“钢琴王子”	(171)
皮尔·卡丹驻中国的首席代表	(174)
艺惊联合国的华人画家	(179)
两度轰动瑞士的国际钟表大师	(183)
到中国寻根的拳王	(188)
从50港元起家的世界景泰蓝大王	(191)
一年卖画3000万美元的画家	(200)
为英国直升机设计引擎的失明女子	(207)
武术家、名演员、硕士周泰炜	(211)
来中国开业的美国大律师	(216)
画“百袋鼠图”、“百龙图”的牧马人	(220)
荣获行星命名殊荣的企业巨子	(225)
“打”出来的国家武术总教练	(232)
一个实业家的发迹史	(236)
天使岛“关”出来的大法官	(241)

声震夏威夷的政商领袖	(246)
中国的“居里夫人”吴健雄	(251)
跨越海峡结良缘的政、学界名宿	(257)
与美国将军结缘的政坛女杰	(261)
蜚声医学科学界的李振翩	(267)
系在家乡之岸的“锚”	(271)
力霸总裁王又曾	(279)
海峡两岸的信使李惠英	(286)
让湘菜蜚声海外的世界名厨	(290)
航运界巨擘李伯忠	(294)
笔走龙蛇掷地金的楹联俊秀	(298)
学者·外交家·著作家何凤山	(307)
蜚声美国的牙科专家李逸任	(310)
中美友谊的使者李家瑞	(312)
两度竞选法国总统的成之凡	(316)
传播和弘扬华夏文化的任宇农	(320)
华盛顿的“兰亭雅集”神韵	(323)
创造东方奇迹的“金嗓子”	(331)
接掌美国第一流大学的华裔校长	(337)
照亮好莱坞的东方彗星	(341)
从洗衣店走出的女大使	(346)
日本人崇拜的棒球巨星	(350)
长袖善舞的大地产商	(356)
香港首位华人女署长方安生	(360)
“蛋糕女王”曾超群	(365)
迷恋土著风情的摄影大师	(370)
巴黎歌王	(375)

第一位华裔太空人	(380)
热心侨社活动的侨领	(384)
亚洲杰出企业家谢国民	(387)
大马建筑业大王杨忠礼	(390)
洛杉矶华人银行家黄仲元	(395)
叱咤风云林绍良	(400)
百万华为他助选的副州长	(407)
一位餐厅女老板的创业神话	(412)
来自韩国的政坛新星	(417)
管布什管人事的邝朝贤	(422)
弃影从飞的女飞行家	(426)
把握机遇走险棋的张劲龙	(431)
勇闯香港艺坛的“大陆妹”	(436)
海外华人“女儿国”的擎旗人	(444)
丹麦的“春卷大王”	(448)
进入商界的光纤专家	(452)
维他奶大王罗桂祥	(456)
悟彻“毛著”精髓的大亨	(462)
大阪商界的中国“阿信”	(466)
飞行女杰的云端生涯	(470)
阿斯特拉商业帝国的新主人	(475)
获“伟大妈妈奖”的爱薇	(480)
故园梦回	(484)
<b>后记</b>	(493)

## 国务院港事顾问徐展堂

香港中年实业家徐展堂，是一位富有传奇色彩的人物。他在80年代末90年代初名声大振，成为香港传媒争相报道的新闻人物。他出身寒微，打过工，在街头卖过馄饨。经过20多年的艰苦奋斗，现在是香港25位大富豪之一，并跻身世界50位著名私人收藏家的行列，在英国和美国有以他的名字命名的艺术馆。

### 坟地上飘来发财灵感

1952年，从大陆来到香港的徐展堂之父，不幸染上肺结核，举目港岛，无人求助。因此病是传染病，病人必须隔离，徐展堂的家人几乎流落街头；是东华三院的免费门诊收留了徐父，并为其免费治疗，直至其1954年病逝。他笑着说：“我的创业史是从‘死人’身上开篇的。”

徐展堂13岁丧父时，他就已经明白：自己上无祖荫，下无辅佐，要想让母亲和弟弟、妹妹有片瓦遮天，余谷充饥，只有靠自己的勤劳。于是，港岛上又多了一个迫于生计而辍学的少年。徐展堂的第一份工作是做信差，今日他魁梧高大的身材，也许就是得力于那时的奔波。

徐展堂17岁那年的清明节，和往常一样，他备好为父亲

上坟的祭品，早早去扫墓。晨光中，他看到许多小孩子在坟地间跳来跳去，清杂草、翻新土，并用红油漆在脱字的墓碑上涂填。他们是在替那些对亡灵“有心无力”的人尽孝，以赚取几个铜板。早已不满足打工生涯的徐展堂抓住了这瞬间的灵感：那些蒙着盖土，漏字脱漆的店铺招牌，如果有人能让它们焕然一新，即使收取少许费用，它们的主人想必也会拍手称赞。当时香港的工商业发展迅速，这种便捷的上门服务颇受欢迎。于是徐展堂在亲力亲为后，开始雇工，第一次尝到了做老板的滋味。

徐展堂刚涉足社会时就已经懂得知识的重要，所以再忙，他也坚持上夜校，一直坚持到18岁。在他心里，创就伟业的想法，不论在贫寒或小康的日子里，始终没有丢弃。他是那种每朝一觉醒来，就渴望投入挑战与考验的人，精神上总有新的追求。

徐展堂坦陈，在他的风雨人生中，他抓住了两次重要机遇。

一次是1972年前后。当时大陆的“文化革命”尚未结束，港人心惶惶，纷纷向国外移民，房地产价格一跌千丈。徐展堂凭着自己的观察，认为大陆这种混乱的状况不会持续太久。于是他几乎动用自己的全部资金，大量收购房地产。形势的发展不出他所料，几年之后，当年他低价收进的房地产成为他富甲一方的摇钱树。事隔10年，即1982年，英国首相撒切尔夫人访华前夕，港人再掀移民潮，香港的房地产再次暴跌。徐展堂再展风采，大量收购，结果使徐展堂的个人资产直线上升。

徐展堂有何能耐稳操胜利法宝？

“生意人大多不关心政治。我却不同，我始终关注着中

国的变化和发展。平时每天阅读10种以上不同政治倾向的报纸，使我对中国的变化和发展有了正确的结论。”徐展堂毫不掩饰致胜的法宝：审时度势，进退自如，知己知彼，百战百胜。

徐展堂性格沉稳，多年来一直保持低调，以至于80年代当他的大名频频出现在传播媒界时，港人惊呼：香港怎么凭空冒出了这匹黑马？

不了解徐展堂的人认为他是80年代突然冒出来的实业家，其实早在70年代他就事业有成，只是在宣传上保持低调。进入80年代，他的事业突飞猛进。

1984年11月，他以7800万港元收购跑马地附近的亚洲酒店。半年多以后，他又购进中华酒店地盘，投资酒店业。尔后，他又取得中华制漆厂的大部分股权。到了1989年，他又购进丽的呼声香港有限公司。丽的呼声公司提供广泛的电子网络传播服务，譬如电视转播、股票报价传视系统和酒店专用电视。1983年，他斥资10亿港元，购进400多部汽车，又开办起全港首家非专利公共巴士公司——“城巴”，在香港一些主要住宅区提供豪华巴士专线以及开展香港与深圳间的巴士服务。1990年底，他又斥巨资购入英国的ENSIGNBUS公司。这次行动被视为华人资本首次对英国巴士公司的重要投资，引起轰动。1991年5月，徐展堂拥有多数股权的中华制漆厂股票在香港联交所上市。上市不久，认购额超过135倍，成为1988年至1991年上半年间上市股票的最高认购额。据业内人士分析，投资人士对他的热烈支持，除了该公司的雄厚实力外，亦有赖于徐展堂的个人声誉以及他过去数年显赫的投资记录。

## 循时而动，组建新中港集团

1993年是徐展堂事业发展中又一个重要年份。当年4月23日，标志着他事业向新领域开拓的新中港集团有限公司在香港开业。

这是一家以外资为主的控股公司，它以香港为中心，由香港、中国大陆、台湾以及新加坡的40多家颇具实力的公司组成，徐先生担任该集团公司董事局主席。他在接受记者采访时操着一口流利的普通话：“邓小平南巡讲话，极大地鼓舞了海内外各界人士。中国大陆改革开放的步伐突飞猛进，港澳台同胞和海外华侨的爱国爱乡热情充沛高涨。香港的一些中青年企业家来找我，研究到内地投资事宜。我们一致感到，内地加快发展，需要香港和海外资金的支持；香港稳定繁荣，也需要依托参与内地的经济建设。为此，急需建立一个具有广泛代表性和影响力、具备开发创造性和多功能的跨国公司，以拓宽内地和香港及海外的联系渠道。去年6月，我们将这一想法提出后，立即在港澳台等地引起强烈反响。新中港集团公司便是在这种情况下应运而生的。”他接着说：“新中港集团有限公司的成立，是希望配合中国大陆市场经济的发展，联系香港、新加坡及其他外商资金投入中国，另一方面引进西方先进管理技术和科学技术，以加速两地的经济发展和交流，提高生产率，务求相得益彰。”徐先生还说：“新中港集团公司的使命是开创中国经济的新领域，这也正是海内外各界人士对我们集团的期待。”所以，该集团在北京成立时，首都各界400多人参加了成立庆典。中共中央政治局常委、中央军委副主席刘华清·国务院副总理

邹家华，也拨冗参加了成立庆典。18日下午，李鹏总理在人民大会堂会见该集团董事一行时，以“开张大吉，万事如意”八个大字鼓励港澳台中青年企业家扩大同内地的经济技术联系。

## 工商巨子的眼光与魄力

该集团公司成立后的第一个项目，就是投资兴建四川省绵阳至乐山的高速公路。“蜀道难，难于上青天。”要在四川建设高速公路是十分困难的事情。据介绍，这项工程时间跨越17年，投资达30多亿港元。有的厂家觉得这项工程回收太慢而退缩不前，徐展堂却毅然承担下来。

“我投资内地主要不是为了赚钱，而是为了办点实事。”他之所以把目光投向四川，是因为四川人口众多而交通闭塞。他想的是：连四川这样的大省都发展了，中国不就更有希望了吗？他曾几次去四川考察。四川有的地方政府辟了好大一块地皮给他做跑马场，这是个易赚钱的营生，但他拒绝了。他说：“周围老百姓还很穷，即使我在那里能赚钱，我也于心不忍。”

目前，他正在与内地有关部门和地方洽谈新的大项目有：

一是同海南省有关方面洽谈建设东水港计划；二是同铁道部洽谈合作发展火车站相关物业（包括在火车站周围兴建商场，三星级酒店及餐饮服务综合大楼）的计划，拟选定北京、武汉和沈阳火车站为初步发展点；三是以中华制漆厂的名义在沈阳设一制漆厂。因为沈阳市是中国主要的工业城市之一，十分需要工业用漆和汽车用漆；四是投资沈阳的钢板

厂和变压器厂。

在内地扩展投资的同时，新中港集团也在香港收购商业楼宇，已收购的有伦敦广场和华人银行大厦。新中港选择收购商业楼宇，也是由于许多内地公司要来港投资设立公司，同时也是看好未来香港的经济发展。

徐展堂的投资主要在香港，在美国和英国乃至欧洲和亚太其它地区也有投资。他担任主席的香港北海集团，业务广泛，包括有制漆、公共交通、运输、酒店饮食业及电子传播等。从这个集团公司的发展可以看出徐展堂独到的经营眼光。

## 生意人的嗜好

徐展堂第一次买古董是在20年前。他说那时他已30多岁，生意也做了10多年，再不能像个孩子似的跑跑跳跳打羽毛球了，而应该培养一种嗜好，适合他稳重的生意人形象。

可后来才发觉，有些嗜好与生俱来。他对古董的特殊感情，就像血液似的在他的身体里流淌。

一次去广州，他在西关陋巷的小店铺里，一眼就看到那些像破烂似的摆在一起的前清瓷器，为此他兴奋地跳了起来。他一口气买下了30多个清代青瓷面盆，把铺子里的负责人吓坏了。那时候大陆普遍贫困，古董就如同“四旧”破烂，还没有搪瓷用具、热水壶值钱。一下子掏三四千元买下那些破烂，恐怕这位负责人也没有见过。现在徐展堂回忆起来，还摇头叹道，百来块钱买件清代面盆真是便宜。

这是他第一次买古董。但他并没有收藏那些面盆，而是把它们分赠给外国友人。那些外国朋友收到他的礼物都爱不

释手，笑逐颜开。

在此之后，徐展堂便开始收藏古董。他收藏的第一件古董是只清代的斗彩菊花碟，那是他在香港以5万元买下的。渐渐地，他的收藏越来越多。20年里，他的古董达到4000件。

他清楚地记得他收藏每一件古董的经过。这些经过使他觉得自己与古董天生有缘，他与古董相互感应，彼此吸引。他说他的紫檀灯就是当年由广州流落海外的，结果在许多年后的某一天，竟让他在香港的一间古董店买到了灯座，后来又在另一间铺子买到灯罩，凑成一套。这就是缘分了，若无缘份，你一辈子寻寻觅觅也一无所获。

他在日本买到的两只清代珐琅彩杯，据说世界上只有三只。后来他又在摩罗街无意中买到一只碟子，正好与杯子配套，而他也成为世界上唯一拥有一套清代珐琅彩杯的人。

曾经有一段时间，每逢周末，徐展堂高大的身影就会出现在中环那些低矮的古董铺里。后来做东华三院主席，他每天乘车路经荷里活道时，也都忍不住要下车走一圈，有时还真有些意外的收获。他说他收藏古董力求做到“精罕美”。要做到这点，就得虚心，很多人犯错就是不虚心，只相信自己的眼光。

他说他这人宁愿不讲价，也要真品；如是假品，一定退货，这是原则。正因为这样，徐展堂在众多的收藏家中，算是收到赝品最少的了。更难得的是，他的收藏从未断代，因而更具价值。他的艺术馆，被称为当今世界上最好的五个私人博物馆之一。

在收藏古董过程中，徐展堂的生意也越做越大。他发现自己对古董的认识在生意中也一样用得着。鉴古知今，使他

在生意中始终保持冷静的头脑；居安思危，使他做事中庸，从来不走极端、不贪心。他随随便便就能举出许多这方面的例子。

徐展堂说他每天都要照顾他的宝贝古董。他说他每到夜阑人静，就会一如既往将自己关在书房里。他说书房四壁堆满了各类关于古董的书籍，甚至包括本身就是古董的清代鉴赏古瓷的线装本。还摆着好多心爱的古董。他从不让人动他书房里的东西，就是搞清洁，他也亲力亲为，戴上白手套细心打扫。

徐展堂待在书房里，他的心就如一泓清水。每当他捧起古董时，就好像在掂量历史的轻重，好像在倾听远古的声音，又像是得到了未来的启示……

## 英国博物馆内的殊荣

西方国家首间以华人名字命名的艺术馆和徐展堂的名字联在一起。1991年6月12日，徐展堂中国艺术馆在英国维多利亚博物馆内开幕。这为中国人争得了荣誉，也为中国文物争得了地位。这一事情的缘起在5年前，徐展堂到伦敦参观属于英国皇室的维多利亚博物馆，看到该馆仓库内有一批珍贵的中国文物，因缺乏经费而得不到公开展出。徐展堂感到可惜，想到如果拿出一些钱，向世人推广介绍中国的文物，不也是好事吗？于是他当即决定捐出135万英镑，让维多利亚博物馆来展出其所存中国文物，供世人观赏。

英国皇储查尔斯夫妇宴请徐展堂时，曾提出建议，艺术馆可以用徐氏的姓名命名。由于他捐款乃出于对中国文物的珍惜，并未想到要藉此扬名，因此未表赞同。他当时提出的

要求是：馆内所有展品应有中文说明。中国驻英国大使冀朝铸得知此事后，鼓励他不妨用自己的名字为艺术馆命名；因为在久负盛名的英国博物馆内，有一所以中国人的名字命名的艺术馆，本身就具有很大的意义。现在这座艺术馆已成为欧洲唯一有中文说明的博物馆。在谈到这座艺术馆时，徐展堂说：“我希望这艺术馆的成立有助于丰富伦敦市民及旅英华人的生活，并有助于加深他们对中国文化的认识。”

## 名符其实的国务院港事顾问

徐展堂的商务活动异常繁忙，此外，他还要参加社会公益活动，真可谓时间就是金钱。

尽管如此，在他看来，还有不少东西比金钱更宝贵。为了香港的繁荣与稳定，为了1997年的顺利过渡，他宁可舍弃一些个人利益，去从事一些社会工作。他现任全国政协常委、国务院港事顾问、香港预委会委员等职。中央有关机构召开会议，他都积极参加。他说，我担任这些职务，可以直接将香港人的意见和要求向有关部门反映，特别是香港中青年一代工商业者的意见，以便中央在对香港问题作出决策时，充分考虑到这些意见和要求。这些活动有利于香港繁荣与稳定，尽管我个人耗费了一些时间，也是值得的。

（杨朝玲 韩燕舞 刘钧）

## 占领王安电脑王国宝座的新星

在王安称王美国电脑业数10年后，又出现一位“新王”  
他就是上海人王嘉廉，他的本事，连美国人也佩服！

王嘉廉只专注于经营他的电脑事业，很少公开露面。所以，在一般人心目中，只知道华裔在美经营企业最成功的，首推闻名全球的电脑大王王安。美国以及国际电脑界则对王嘉廉的大名如雷贯耳。因为他的电脑公司所销售的套装软件，占市场达11%，遥遥领先所有同行，早被尊称为电脑软件市场的“最大玩家”。

现年49岁的王嘉廉，其电脑公司在个人销售量上已居世界领先地位，每年的营业额超过10亿美元。

1988年，王嘉廉一年的年薪，加上奖金，为144.8万美元，在全美800位年薪最高的企业主管中列第174名。王嘉廉脱颖而出，成为占领王安电脑王国宝座的新星。

### 秉承父愿

王嘉廉1945年生于上海，7岁那年，随家人漂洋过海，来到美国。他的两个哥哥子承父业，研习法律，先后毕业于康乃尔大学法学院，并且都当了律师。

他的父亲是圣约翰大学的法学教授，见多识广，十分开