

# 商界富豪(二)

董原 主编



## 目 录

证券巨头冯景禧 .....	1
“超人”李嘉诚 .....	8
领带大王曾宪梓 .....	17
街市大亨周起鸿 .....	26
穿 T 恤衫的大亨 .....	34
女船王克里斯蒂娜 .....	40
球王普拉蒂尼 .....	49
运动鞋大王耐特 .....	57
糖王黄氏家族 .....	65
石油巨子洛克菲勒 .....	70
商业巨擘西尔斯 .....	80
军火巨头杜邦 .....	88
旅馆业大王希尔顿 .....	96
石油大王保罗·格蒂 .....	106
经营之神松下 .....	116
猪鬃大王古耕虞 .....	129
日本摩托之父本田 .....	139
汽车巨子丰田英二 .....	153

## 证券巨头冯景禧

冯景禧 1923 年出生于广州市的一个商人家庭。父亲起早摸黑做些小本生意，日子过得并不宽裕。加上冯景禧的生母去世早，继母与他的关系不好，16 岁那年，他就不得不离开了学校，到香港的卑利船厂当学徒。学徒的工钱少得可怜，每天只有 1 角 3 分。后来，老板看冯景禧勤快能干，每天加了他 5 分钱。然而靠这点钱，他连自己的肚子都填不饱！劳累了一天的冯景禧，只能一个人站在海边，遥望远方的家乡和亲人。为了糊口，他每天晚上还要拖着疲倦的身子到一家工人夜校去教课。

1941 年，日本侵略军强占了香港，到处横行霸道，无恶不作。生性倔强的冯景禧怎么也咽不下这口气，于是匆匆逃回了家乡。可是，广州同样也成了日本鬼子的天下。由于与继母的关系仍然不好，冯景禧有家难归，只好到一家金银首饰店去做学徒工。他勤勤恳恳，任劳任怨，常常利用跑街的机会，光顾别的店铺，留心观察人家的货品款式和经营方法，用以改善自己店里的不足。因为他聪明能干，爱才的老板提拔他担任商行的管事，后来又让他负责管理整个商行的财务。冯景禧虽然没学过会计，但他在工作中虚心求教，竟能把商行的一本账理得清清楚楚，烂熟于心。老板有什么问题，他都能随口应答，所以深得老板的信任。冯景禧虽然也从中摸索到不少“生意经”，然而他对于这种寄人篱下的生活，始终不满意。

抗战胜利以后，市面上的商业活动开始活跃。冯景

禧便辞去了金银店里的差事，和几个朋友一起贩卖大米，这样干了2年，只赚到几百元钱；后来他又同朋友们集资开了一座酒楼，生意也不是太兴旺。雄心勃勃的冯景禧，时刻想找到一个能让他大展鸿图的事业。1948年，他听说台湾鱼苗的价格高，从广州贩鱼苗到台湾能赚大钱，便决心要做这贩鱼苗的生意。

当时朋友们都劝他不要做这种生意，因为，他既不熟悉水性，又不了解鱼苗的特点，加上当时海上盗匪出没，万一中上一颗炮弹，那就连自己都赔在里面了！可是冯景禧坚持要干，他认定这生意能为他赚大钱！为了筹集资本，他将自己经营的酒楼都卖掉了。他从广州买下鱼苗，运到香港，又租了船运往台湾。哪知“天有不测风云”，他的鱼苗船驶出广州湾不久，就遇上了大风暴，不习惯海上生活的冯景禧差点连苦胆都吐出来！船只在风暴中随波逐流，等到惊涛骇浪平息下来，总算平安抵达台湾岛。然而不幸的是，船上的鱼苗在颠簸中早已死光！

冯景禧多年经营积累的本钱，这下赔了个精光！

冯景禧不甘心就这样空手而返，他还想再搏一搏，于是打起了船老板的主意。他同船老板商量，要以这条船作抵押，从台湾运香蕉回广州。船老板当然不肯冒这个风险。冯景禧对他说：“你不肯，我回去也没法付运费给你，看来只好跳到海里去了！”船老板半是同情半是无奈，最后只好同意了。然而命运老人却一点也不同情冯景禧，归途中海上一直大风不息，船走走停停，好不容易回到香港，香蕉已经烂得一根好的都没有了！

冯景禧不但没赚到一文钱，反而欠下了一大笔债！

尽管广州这一跤摔得太惨，冯景禧却能沉得住气，

他回到广州，重新做起了代人买卖金银的生意。凭着他的丰富经验，逐渐又赚了一些钱。

有了本钱，冯景禧就瞄准了香港的房地产业。50年代后期，香港经济恢复和发展极快，由于人多地少，房地产价格直线上升。然而投资房地产，没有雄厚的资金是不行的。冯景禧灵机一动，找到了生意场上的好朋友郭德胜和李兆基，商量合资创办房地产公司的事情。他们3人当时都是刚刚开始创业的小财主，又都看好房地产业，所以一拍即合，招股建立了“永业企业公司”。3人当中，年纪最大的郭德胜老谋深算，年纪最小的李兆基反应敏捷，冯景禧则精通财务，擅长分析。他们发誓：“同心协力，进军地产，你发我发，大家都发！”公司的资金当然比个人资金大多了，但对于房地产业来说，仍然只能算个小户头，只能购买较小的地盘。从购买原沙田酒店开始，他们在房地产业初试身手。他们采取的经营方式，是低价收购旧楼，拆掉重建新楼出售，还以“分层出售”、“10年分期付款”等方法招徕顾客，颇受客户的欢迎，逐渐积累起了资金。

到1963年，他们3人已经成为香港商界的中等富商。资本雄厚了，经营房地产业的经验也丰富了，他们便丢开了其它的股东，每人投资100万元港币，新建“新鸿基企业有限公司”，准备在房地产业大干一场了。这3位朋友各有所长，齐心协力，又都是十足的“工作狂”，每天都要工作十几个小时。这种拼命苦干的精神，使得他们的公司很快引起了实业界的注意，称他们为“地产界的三剑客”。他们虽然在生意场上精明过人，却又不是什么钱都赚的人。冯景禧就一再表示，有3种人的钱他不能赚：逃难的人的钱不能赚，孤儿寡母的钱不能赚，

天灾人祸的钱不能赚！他们冷静地等待着每一个赚大钱的机会。

对于目光远大的人，赚大钱的机会一定是不会太少的。

1967年，冯景禧又一次遇上了历史提供的赚钱机会。由于受内地“文化大革命”的影响，香港也发生了大动荡，房地产行情一落千丈。许多富豪唯恐“文化大革命”也闹到香港来，纷纷抛售在香港的产业，准备逃离香港。冯景禧也曾想到过离开香港的问题，可是他实在舍不得丢下刚刚大展鸿图的事业。走在香港的大街上，看到那些急于贱卖的房产和地皮，冯景禧更加不想走了，他暗暗盘算，这可能正是个好机会呢！他仔细研究国内外的局势，认为“红卫兵”未必就进得了香港，至少，来与不来的可能是一半对一半——而对于生意场上的竞争来说，50%的把握已经是够大的了。

结果，冯景禧不但没有走，而且从银行提出自己的全部积蓄，又贷了一大笔钱，动作麻利地买下了一大批廉价房产和地皮。很多朋友都为他捏着一把汗，担心他又要赔个精光了，然而冯景禧毫不动摇。果然不出他所料，仅仅一年以后，香港局势完全稳定，地价迅速回升，发了大财的冯景禧，获得了一个“商界奇人”的雅号。

新鸿基的事业一日千里，到1972年，公司售出的房产总价值达到5亿多港元，几乎是当初“三剑客”投资的20倍。

随着资本的雄厚，“三剑客”都有了独自闯天下的力量，已没有必要再在一起打江山。冯景禧和李兆基先后放弃了房地产业，只留下对此情有独钟的郭德胜。

1969年11月，正当香港房地产业处于供不应求的

大好局面、新鸿基企业公司的房地产生意一派兴盛之际，冯景禧却出人意料地卖掉了他的大部分股份，正式建立了他个人的“新鸿基证券投资公司”。

稍有金融常识的人都知道，在商界，最难经营的就是证券生意，人们形容这门新兴的金融事业经营者，是“一分钟之间成伟人或是成乞丐”。放弃自己驾轻就熟的行业去干冒险生意，更是商家的大忌。然而冯景禧却另有见解，他说：“你认为自己喜欢干，而且能够干好，与原来的事业相比更有诱惑力，社会条件又允许，那么就不要再徘徊，不要过多考虑得失！希望本身就是一种原动力；如果注入你的辛勤，你就成功了一大半；同时，只要你认识到怎样处事，应付好各种人际关系，那你就成功了！”

香港的股票市场有着悠久的历史，早在第二次世界大战前，一些新成立的公司就已向市民发行股票，筹集所需的开办资金。战后，工商业迅速恢复而且日趋繁荣，股票发行更成为公司企业扩充业务的重要手段。同时，广大市民在日益沉重的通货膨胀的压力下，也被迫以购买股票来投资生利和保持币值。冯景禧早就对证券交易产生了浓厚的兴趣，平时认真钻研证券业务，认为证券交易在香港有着十分诱人的美好前景。

自从新鸿基证券公司开业后，冯景禧便全身心地投入了自己钟爱的事业。证券交易瞬息万变，香港最著名的远东证券交易所，比第二次世界大战时的参谋部还紧张。每个工作人员都有一张6平方米的椭圆形办公桌，桌上有20多部电话机。电子电话屏幕上每秒钟都在呼叫，工作人员几乎没有请示和思考的余地，必须随时作出肯定或否定的答复。交易所的工作人员，一般都是有

一定实践经验，知识渊博，具有硕士以上学位的中、青年人。冯景禧当然熟知这一切奥秘。但他在经营证券业务时，有着与众不同的眼光，代客买卖股票刻意追求证券业务的大众化和普通化。用他的说法，叫做“渔翁撒网”法。别的证券公司都把服务重心放在大客户身上，新鸿基证券公司却处处为散户、小户着想。社会上千千万万中、小资产拥有者，从管理职员、产业工人到出租车司机、女佣人，都成了新鸿基证券公司的常客；不管买卖的金额如何小，冯景禧对他们都是一视同仁，服务态度热情而诚恳，尽可能为他们提供方便。冯景禧准了一条，那就是广大劳动阶层和中、小资产者毕竟是社会组织的基石，大量散户、小户的聚合，就足以汇合成一条冲决一切障碍的巨大洪流。果然，新鸿基证券公司的业务金额飞速增长，很快成为香港股票市场上的一股举足轻重的力量，足以左右香港股票价格的变动！冯景禧因此成了证券交易市场中的“大哥大”，被人誉为“证券交易大王”、“股坛教父”。谁也不敢小看他。

冯景禧早就意识到了信息的重要，他本人对香港和国外股票市场的行情了如指掌，有“活字典”的美称。他非常注重积累、储存市场信息，新鸿基大厦四十几层的办公室内，装备有最先进的电子计算机网络和现代化的通讯设备；他的部下必须每天3次向他提供世界各主要市场的最新信息。由于掌握市场信息敏捷准确，他对外汇、黄金、股票、期货等价格的变动都能做出可信度较高的预测。这也是他在证券交易中从不失手的一个重要原因。

股票市场变幻莫测，有人说，在一昼夜的1440分钟里，股市有可能出现8640种变化！为了帮助千千万万的

客户，特别是中、小客户了解瞬息万变的股市行情，新鸿基公司成为香港唯一一家免费提供中文调查资料的经纪行。公司先后出版了《每日经济简讯》、《投资分析》、《公司业绩报告》、《香港上市股票基本资料》、《美国股票通讯》、《美国商品期货》、《期货市场通讯》、《黄金报告》等大量资料，为广大投资者提供指导和咨询，适应了不同投资者不同层次的需要。这高质量的服务，赢得了广大客户的信赖和赞赏，新鸿基的业务也就日益红火！据行家估计，新鸿基证券公司经营了香港四分之一的股票买卖！1970年，新鸿基证券公司的盈利只有70万港元，但到了10年之后，它的年利润超过了亿元！

冯景禧为了使他的公司有更大的发展，又在国外寻找合作伙伴，要把他的公司变成一个国际性的金融服务机构。他首先找到了法国的百利达银行。百利达银行是法国最大的工业银行集团，具有悠久的历史和丰富的经验，对法国的财政经济有着重大的影响。百利达帮助新鸿基在欧洲发展业务，而新鸿基也帮助百利达进入亚洲。接着，冯景禧与美国梅林集团的布鲁格博士接上头。梅林集团是世界50家大公司之一，业务范围涉及石油开采、机械制造、证券经营等方面。中、美两位富豪初次见面，就谈得十分投机，仅仅用了45分钟，就达成了一致协议，决定成立特别工作小组，研究具体的合作方案。后来，美国梅林公司以高于市价38%的价格，购入新鸿基集团的部分股权，交易的结果，冯景禧获利达8200万美元；而新鸿基购买了170万股梅林集团的股票，成为梅林集团最大的个人股票持有者。冯景禧把这次成功形象地称为“45分钟架起一座洲际大桥”。

这样，亚洲的新鸿基、欧洲的百利达、美洲的梅林

三大财团，密切合作，互相支持，成为世界金融界极富实力的“铁三角”！

1982年，香港政府鉴于新鸿基集团的业务状况，批准成立新鸿基银行，并发给营业执照。这是自60年代以来，香港第一家获准成立的本地银行！新鸿基银行在香港等地设有16个分行，总资产达42亿港元，实力相当雄厚。这年7月，冯景禧应邀参加香港大学的同学会，在会上，他兴奋地谈到自己的打算，他说：“我冯景禧天生是忙碌的命，不会就此止步，安于现状。今后，我要脚踏香港，背靠大陆，面向太平洋，放眼全世界！”

## “超人”李嘉诚

李嘉诚1928年7月29日出生于广东省潮州市。他的祖父是清朝末年的秀才，父亲李云经也受过很好的教育，以教书为职业。李嘉诚从小就受到家庭文化环境的熏陶，3岁就开始读唐诗，到小学毕业时，已经能读《红楼梦》、《老残游记》、《资治通鉴》了。

可是，李嘉诚3岁时，祖父就去世了，从此家里的经济条件越来越差，生活越来越困难。父亲几次被迫丢下教鞭，到南洋去做生意，然而都没赚到钱，最后还是回到家乡来教书，艰难地维持着一家人的生活。李嘉诚放学后，常常到码头边去捡煤屑。父亲生了病，也没有钱去医院，还要坚持工作，有时候一边批改学生的作业，一边大口大口地吐血，使小嘉诚深感心痛。抗日战争爆发后，李嘉诚一家人离家逃难，先后在汕头、惠阳、广州等地流浪，经常露宿车站。父母和小嘉诚都不得不到

大街上卖香烟、糖果、针线挣点钱，忍饥挨饿过日子，最后一家人逃到香港避难。李云经积劳成疾，终于病倒在床。1943年，还不到40岁的李云经就离开了人世。刚上了几个月中学的李嘉诚从此失学了。

在那兵荒马乱的年月，到处都是失业的人，李家寡母孤儿，就更难找到工作了。母亲设法批发一些塑料花去卖，每天只能赚到几角钱，根本无法养活一家五口。李嘉诚是家中的长子，对母亲非常孝顺，他不能不帮助母亲承担家庭生活的重负，所以到处找事情做。一位茶楼老板看他们可怜，答应收留小嘉诚在茶馆里当烫茶的跑堂。16岁的小嘉诚，从此踏进纷纭复杂的社会，开始了顽强拼搏的人生旅程。

南方人起得早，睡得晚，茶楼天不亮就要开门，到午夜还不能休息。每天“披星戴月上班去，万家灯火回家来”，要工作十几个小时，对一个未成年的少年来说，这实在是太难熬了。小嘉诚也抱怨过自己的“命”不好，甚至希望哪天日本鬼子的枪走火，把他打死算了！但是他想到母亲和弟妹，感到自己有责任为家庭分忧，就是再困难也得拼下去。有一次，因为太疲倦了，他一不小心把一壶开水洒在地上，溅湿了客人的衣裤。当时他很紧张，等待着客人的巴掌、老板的训斥，可是那位客人反而为他开脱，不准老板开除他。这件事给李嘉诚的印象很深，几十年以后，当他成为香港有名的大富豪后，还感慨地说：“如果能找到那位客人，我一定要让他安度晚年。”他还说：“这也是一次教训，谁叫自己不谨慎？父亲曾多次告诫我，要作男子汉，就要‘失意不能灰心，得意不能忘形’。顶天立地的男子汉，第一是要能吃苦，第二是要会吃苦。”

李嘉诚在茶楼里一泡两年。他对这段生活从来没后悔过。他说，茶楼是三教九流聚会的地方，各种各样的人，各种各样的事，都能看到听到。久而久之，就使他练出了一种眼光，一个人是从事什么职业的，他的性格特征、生活习惯、为人处事，一见面就能猜出个八九不离十，也知道了该怎样与这样的人相处。他读书不多，但是学会了利用环境观察别人，这也算是社会心理学吧！这时练出的本领，对他生的事业都起到了很大的作用。

贫困的生活使李嘉诚过早地成熟了。

来往茶楼的客人里，最让李嘉诚羡慕的是实业家。他发奋向上的欲望越来越强烈，发誓也要做一个实业家。可是，像他这样没有后台、没有本钱的人，该怎样才能投身实业呢？李嘉诚 17 岁那年，大胆地迈出了新的一步。他找到一份为塑胶厂当推销员的工作，便辞掉了茶楼里的活。

推销员，被很多人称作“成为富豪的必由之路”，但也被认为是“天下最复杂的职业”！做推销员要有特殊的本领。首先是要能跑，这一点，李嘉诚不在乎，在茶楼里跑堂，他能连续 12 小时不落座，也不感到腰酸腿痛。为了节省路费，他上下班从不乘车，十来里路，总是走来走去；出外联系业务，一个上午，能在香港大街上打个来回！做推销员的另一件本事是脸皮厚，能磨会缠，使客户不得不买自己的商品。不过李嘉诚从不愿意死皮赖脸地缠人家，他总是事前想好几套方案，使人家自然而然地接受他的商品。有一次他推销一种塑料洒水器，走了几家办公室都没有人要，他灵机一动，对办公室的人说，洒水器可能出了点问题，想借人家的水管试一下，于是乘机在办公室里表演起洒水来，结果引起了人们的

兴趣，一次就卖掉了十几个。有人认为，推销员一定要能说会道，李嘉诚却不以为然。他不喜欢高谈阔论，讲话也是不快不慢，没有那种所谓外交家的口才。但是他非常注意市场和消费者使用这类商品的情况，别人不需要或者已经有了的东西，你去推销当然是白费劲！当时他把香港划分成很多区域，把每个区域的居民生活情况和市场情况都记下来，这样就知道什么产品该到什么地方去推销。短短一年以后，李嘉诚推销商品的数量超过了厂里那些老推销员。

由于李嘉诚推销有术，别人做不成的生意他能做成，他所在的那家塑胶厂的效益也就越来越好。生产同类产品的厂家，发现竞争胜负的关键竟在这小小的推销员身上，便想花大代价把李嘉诚挖过去。李嘉诚的老板得到消息，惟恐李嘉诚真的成了别人手中的工具，于是抢先下手，把李嘉诚提拔为业务经理，并破例给了李嘉诚 20% 的红股。李嘉诚通过报刊了解国外市场的变化，通过茶馆和娱乐场所掌握本地的行情，心中有数，指挥有方，他手下的推销员都能根据他的指导完成任务。而李嘉诚也因此熟悉了塑胶行业生产经营的全过程，并且开阔了视野，增加了交往，提高了管理能力。正如他自己所说，“吃透了这一方云雨”。

3 年以后，正当厂里准备重用李嘉诚的时候，他却坚决地辞职了。

20 岁的李嘉诚认为自己已看清了形势，做好了准备，他要放手大干一番了。

白手起家的李嘉诚，用自己几年来积蓄的 7000 港元，又向朋友借了些钱，在维多利亚港附近的一条小溪旁，租下了一间灰暗的小厂房，买下了一台老掉牙的压

塑机，办起了“长江塑胶厂”。有人开玩笑说，这个厂只有这块招牌是新的，别的全是旧货！但是李嘉诚不这样想，他选择“长江”作厂名，是有深刻用意的。他说：“如果你不广泛吸纳细小的支流，就不能成为大河。一个干实业的人，就必须有广阔的胸襟与别人一起工作！”充分显示出一个实业家的眼界。厂子刚创办，缺乏资金，更缺乏人才，采购、设计、生产、推销，都得李嘉诚亲自过问。每天一大早，他出门去联系业务，这时他是采购员兼推销员；到他回厂后，厂里一天的生产才能开始，这时他是师傅、老板；晚上搞设计，以便工人们第二天能照图施工，他又成了工程师……那时他几乎每天都要工作 16 个小时！

年轻的李嘉诚就像别的创业老板一样，希望事业发达，他急于扩大再生产，缺少资金，就向朋友去借。但是他也碰到了所有初涉市场的企业家惯常碰上的问题：产品出现积压，资金周转不灵。他没有阔亲戚、富朋友，人家借给他的钱，都是准备自己办事用的，所以一定要如期归还。可是李嘉诚借来的钱已经变成了产品，而产品还没能变成钱，他拿不出钱还人家，一度面临破产的危机。据说他有一天晚上围着工厂转了大半夜，几次向河边走去，但终于又走了回来。他没有自杀，第二天，他又找来一个经销商，希望这个人能支持他渡过难关。可是那个经销商边看边摇头，围着厂子转了一圈，在河边撒了一泡尿，走了。

朋友们都劝李嘉诚，算了，干脆把厂子卖掉，还了债，自己到别人的厂里去做工。凭他的能力，一定能得到老板的赏识，待遇不会差的。

李嘉诚不愿意这样做。

只有在困境中不屈服的人，才有成功的可能。

他冷静地总结自己失败的原因，主要是操之过急，生产与销售配合得不好。他果断地收缩生产，把得力的工人派出去搞推销。他自己也背着产品跑遍了香港，拜访了上百个代理商。长江厂的产品毕竟质量好，很快就得到了几个代理商的支持，他们预付了一笔定金给李嘉诚，使他终于渡过了这个难关。

李嘉诚又发现，各大商店几乎都没有塑胶花卖。香港人是喜欢摆设的，应该会欢迎逼真、漂亮又便宜的塑胶花；而塑胶花的生产技术要求并不高。他毅然决定，大量生产各种各样的塑胶花。果然，塑胶花很快进入了千家万户，也为李嘉诚带来了可观的收入。

长江塑胶厂的兴旺，不久就引起了同行的嫉妒。有人专门跑来拍了长江厂那间破厂房的照片，登在报纸上，宣传说，长江厂就是这么个破烂样，怎么可能生产出好东西来呢？然而那帮人却没想到，这反而使长江塑胶厂引起了人们的关注。不少本来并不经销长江厂产品的代理商，跑来考察过以后，都认为这个小厂厂房虽旧，但组织得力，生产合乎规范，产品质量信得过，可以同他们做生意。结果长江厂的订货单大大增加。更让李嘉诚惊喜的是，有一些外国商人也跑来了。李嘉诚从这些商人口中，得到了一个黄金般的信息，就是欧洲人最喜欢塑胶花。苏联人扫墓不用纸花，而用塑胶花，表示生命虽已结束，但留下的思想、品质、精神是长青的；北欧人则喜欢用塑胶花装饰庭院、房间；美洲人连汽车上和工作场所也会挂一些塑胶花。于是从50年代中期开始，李嘉诚大量生产塑胶花，销往欧美市场。工厂的年利润也猛升到上千万港币。

古人说“三十而立”，30岁的李嘉诚，已经成了老少皆知的“塑胶花大王”。他从一个茶楼跑堂成为千万富翁，只不过用了10年多的时间。长江塑胶厂的牌子换成了长江实业有限公司，昔日的破厂房也变成了窗明几净的高大厂房，工人们都穿上了制服。

正在塑胶花畅销全球的大好局面下，李嘉诚却敏锐地意识到，由于塑胶行业高利润的吸引，越来越多的人拥入塑胶行业，这就势必导致激烈的竞争，“好日子很快会过去”，于是，他开始寻找下一个机会了。

这一次他找到的是房地产业。

香港本来就是弹丸之地，自50年代末期经济开始复苏，世界各国冒险家、投机家纷纷拥入香港，由于经济和人口的迅速增长，土地资源很快出现了短缺的苗头，所以地价一直处于上升状态。李嘉诚和夫人经过反复商讨之后，果断地决定转向房地产业。幸运的是，这时，恰好有一个经销塑胶产品的美国财团，为了得到充足的货源，愿意以300万港元的高价买下长江塑胶厂。李嘉诚在心里盘算，他的厂子最多只值100万港元，就是再经营三五年，也不一定能赚到200万港元，于是毅然卖掉了塑胶厂，用这笔资本开始买进房地产。几年之中，房价果然暴涨，先走一步的李嘉诚一下子从千万富翁跨入了亿万富翁的行列！

60年代中期，内地发生了“文化大革命”的动乱，闹得香港也人心惶惶，整个社会乱成一片。很多富翁纷纷逃离香港，争着廉价抛售产业。李嘉诚正在建筑中的楼房也被迫停工，因为那时就是建成了也没人会买。如果按照当时的房地产价格来算，李嘉诚简直可说是全军覆没了！

处在惊涛骇浪中的李嘉诚，临危不乱，沉着应变。他仔细分析局势，不相信香港会就此垮掉，他认定动乱是暂时的，中国肯定很快就会恢复稳定，香港还将进一步繁荣发展，而房地产的价格必然会回升。因此，在别人大量抛售房地产的同时，李嘉诚却反其道而行之，将自己所有的资金用来大量收购房地产。朋友们知道后，都为他担心，纷纷劝他不要做傻事。李嘉诚毫不动摇，他说：“我看准了不会亏本才敢买，男子汉大丈夫还怕风险？怕就别干实业这一行！”

李嘉诚又一次成功了。70年代初，香港的房地产价格开始回升，李嘉诚从中获得了200%的高利润！到1976年，李嘉诚公司的净产值达到5个多亿，成为香港最大的华资房地产实业。

对亿万富翁李嘉诚来说，单纯追求财富已经没有什么意义了。现在，他把已经垄断香港经济几十年的英国资本集团，作为自己的竞争对手，决心同他们一争高下。当时，尽管长江实业有限公司开始向多元化和综合化发展，要同拥有众多产业的英资企业集团相比，实力仍然相差太远。但是，李嘉诚这条“小蛇”，却已经雄心勃勃地准备去吞食那些“大象”！

70年代末，李嘉诚预见到旅游业将成为热门行业，一流的宾馆将会有很高的出租率，于是拿定主意，以迅雷不及掩耳之势，收买了拥有美国资本的永高有限公司的56%的股权，随后又收买了其他股东的股权。永高公司的主要产业是位于香港中区的有800个房间的希尔顿大饭店。李嘉诚接收饭店之后，正赶上香港旅游业有史以来的黄金时代，果然大赚一笔，为他下一步与英资集团竞争创造了条件。