学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

# 曾宪梓传

BOOK

内部资料 非卖品

## 内容提要

“金利来，男人的世界”，已为中国大陆家喻户晓。“金利来”——这个国际名牌是如何创建起来的？其创始人有着一番什么样的传奇经历呢？

女作家夏萍继《李嘉诚传》之后，经过一年半的追踪采访，又奉献给读者《曾宪梓传》，生动记录了香港金利来集团公司主席曾宪梓在创建国际名牌“金利来”过程中，超前的商业头脑、百折不挠的奋斗和爱国爱人的高风亮节。

女作家以娴熟细腻的文笔，详尽披露了曾宪梓从一个一元所有的穷孩子到富可敌国的商界大亨的惊人努力。其童年的艰辛、少年的无知、青年的奋争，乃至成功后的不断时取，都感人至深，催人泪下。

曾宪梓——一个新中国培育的青年，只身入香港，白手创事业，经过三十年的拼搏，缔造出不同凡响的金利来王国。他的奇迹将震撼每一个读者的心。

# 序　章

生活其实是相当公平的。

每个人都会面临各种挑战、各种机会、各种挫折，这时候，你的目光、你的抉择、你承受挫折的能力，就是你未来的命运。

一九六三年五月三十一日。正午时分。香港。

天气异常炎热，罗湖桥上人流匆匆。人们一边诅咒这热得使人透不过气来的鬼天气，一边加快脚步，恨不得一步跨过罗湖桥，钻进开有空调冷气的香港人民入境事务处的大楼里。

人流中，只有一个来自中国大陆的年轻人，显得格外与众不同。

这个高大结实的年轻人，上身穿着一件白色的棉布衬衣，因为天气太热的缘故，而将袖子卷得高高的。他的下身穿着一条不太西的西裤、一双因为太旧，不得不打上补丁的皮鞋。

他手里牢牢地拎着一只破了角的黑色公文包，是简简单单两条边的以前乡下人用来走亲戚、串门子的那种，公文包里松松地装有一些日用品。

此时此刻，年轻人被汗水打湿的一头乌发显得有些零乱，只是在黑里透红的脸上，一双黑亮的大眼睛闪烁着质朴且充满智慧的光芒，使人不难看出，这是一个朝气蓬勃的年轻人。

年轻人一步一步地走在罗湖桥上，过于复杂的心情使得他的脚步有些沉缓。这是他第一次而且也是唯一的一次离开祖国大陆，他此行的目的是为了父亲的遗产经香港去泰国。

他还很年轻，离而立之年还有一段距离。

当他一步比一步更为沉重地走在罗湖桥上的时候，他突然领悟出“祖国”之于他的意义。他由此更加强烈地感觉到他与祖国的那种不可分割的血脉相连的关系。

他看着桥这端的陌生的米字旗，频频回首凝望着桥那端的鲜红的五星红旗，当他一想到自己就要像失去母亲庇护的孩子、像断了线的风筝般地从此浪迹天涯，年轻人几乎忍不住但又不得不忍住那即将夺眶而出的百感交集的泪水。

“我就这样离开祖国了吗？”

“难道为了财产我真的需要离开祖国吗？”

走过罗湖桥，年轻人复杂的心情更是不由言表。

这时候，已经站在米字旗下的他全然不顾身边不时投过来的鄙夷的目光，也充耳不闻各种嘲弄的声音，他只是默默地转过身去面对着祖国大陆，面对着从此高扬在他心中的五星红旗……

就在那一刹那，他是这样告诫自己的：

“我一定要努力求取上进，求得事业的发展。总有一天，我要回来报效祖国的。

“我要尽我的一生，尽我的所有，为我的国家出力。”

到了香港，年轻人被声色俱厉的香港移民局官员足足盘问了三个小时，他看着面前这位跟他一样同是黑头发黑眼睛黄皮肤的中国人的移民局官员，心里觉得十分难过：

不就是因为懦弱的祖宗签了那份耻辱的条约吗？你成为英国人管辖下的香港人并不是一件值得自豪的事情。那么你又有什么资格、什么权利无视你的同胞的人格与尊严呢？你又有什么理由这样无端地呵斥你的同胞呢？难道我穷就该有罪吗？！

这是年轻人在一踏离祖国大陆之后，第一次直接且强烈地感受到他所面临的这个拜金主义社会人与人之间的冷漠与无情。

但是此时的年轻人纵然有满腹的不平也只能无可奈何地面对这一切，无可奈何地忍受这一切……

严酷的现实使他不得不强迫自己学会接受这个不一样的世界、不一样的社会、不一样的人间。

经过一番思索之后，年轻人茫然纷乱的心总算渐渐平静下来。当他坐在由罗湖至九龙的火车上的时候，环顾周围珠光宝气的香港人，再从上到下地一打量自己，他发现自己实在不太像样，于是他也对自己摇了摇头，无声地笑了。

只须坐上一个站就到了香港新界的上水，几乎很容易就找到他远房姑妈的家。

当姑妈见到衣衫褴褛的年轻人的时候，所流露出的惊讶的表情自然不言而喻，只是善良的姑妈马上带他到上水一家名叫“波记”旦至今仍在营业的百货公司来了个大采买，换掉他身上所有的一切，而且从睡衣裤、内衣裤到外衣裤、袜子皮鞋等等，里里外外部准备得十分齐全。

试新皮鞋的时候，姑妈偷偷将年轻人的旧皮鞋扔进“波记”门口的垃圾桶里，他偷偷跟在后面将皮鞋拣了出来；一会儿，姑妈再将年轻人的黑色手提包扔进去，他又紧跟在后面将手提包拣了出来。

姑妈终于发现了，嗔怪道：“算了，都这么破旧了，还要它干什么？”

年轻人实在是舍不得丢下它，心想：姑妈也真是，怎么可以随便丢掉呢，即使它们是破旧的，在这之前也是我身上最好的装备。于是便认真地对姑妈说：

“留着还可以穿呢，这样丢了，实在是太可惜。再说，这里真的用不着，还可以寄回家的。”

姑妈听了，无可奈何地笑了笑，接着一边走一边唠唠叨叨他说：

“你看你，像什么样子，夏天就穿短袖嘛。这么热的天穿长袖，再把袖子挽起来，那个样子哪像个斯斯文文的大学生，不像个打手才怪呢。”

年轻人笑眯眯地听着，他知道姑妈是好心，所以也不多作辩解。

这一天，他实在是过得太特别了，当姑妈带他洗了头、吹了发之后，年轻人再次将自己焕然一新的样子从头到脚打量了一遍：新的发型、新的短上衣、新的西裤，再配上新袜子新皮鞋，他终于听见自己和姑妈在异口同声地说：

“不错不错，这样看起来才不那么农民味十足了。”

这个世界上，几乎每一个人都在做着成功的梦，几乎每一个人都在他门

心灵的世界勾画无限瑰丽的未来。其中，也包括这个憨厚、朴实的年轻人。

虽然这时候，他并不真正了解即将面临的世界，更不知道接下来等待他的命运是什么，但是，从他踏足香港的那一刻起，这个年轻人就给自己定下了“无论将来环境如何恶劣，都必须正直做人，勤俭创业”的训条。

在这之后长达三十年的奋斗生涯里，这个年轻人用他顽强的意志力和不屈不挠的拼搏精神，在号称冒险家乐园的香港站稳脚跟——

他凭着自己极其敏锐的目光不断发现和牢牢抓住每一个稍纵即逝的机遇；凭着自己勤劳智慧的双手、充满创意的头脑以及真诚待人的处世风格，在你厮我杀的香港商界冲出一条血路，不仅成功地缔造了他不同凡响的企业王国，而且更成功地缔造了一个奇迹——

一个由中国人，特别是来自中国大陆、来自新中国培育的中国人所创造的并获得世界上最多的，且不论是阳春白雪或下里巴人都熟悉和爱戴的国际名牌的奇迹。

一九九二年，他以他的实力赢得了香港出口市场推广方面的总督工业奖。

各种荣誉向他汹涌而来，其中包括香港特区筹备委员会预备工作委员会委员、香港事务顾问、中华全国工商业联合会副主席、新加坡南洋客属总会永远荣誉会长、香港中华总商会会长、中国北京大学工商管理学院教授、广州中山大学生命科学院荣誉院长、广州中山大学名誉博士、美国爱荷华大学政治学博士等等。

不仅如此，一九九四年三月，因为他卓越的经济才能和无与伦比的爱国心以及力争取香港平稳过渡所作出的杰出贡献，他被推选为中国全国人民代表大会常务委员会委员。

他，就是这本书的主人翁，一生充满传奇经历的、国际名牌“金利来”的创始人曾宪梓先生——

一个足以让人尊敬和爱戴的、有着最强烈奉献精神的、光明磊落却又格外谦逊的中国人的佼佼者。

**谨以此书献给所有在坚苦卓绝的**

**环境中百折不挠、屡创奇勋的中国人。**

# 曾 宪 梓 传

# 第一部分　母　土

生命的历程常常是这样：

所有的神秘，所有的企盼，所有梦一般的甜蜜的向往，都被奇迹股地孕育在这片丰腴或贫瘠的土地里。

一千多年前，由于异族蹂躏、饥荒不断以及战火绵绵，使得居住在中州河洛一带即黄河、长江上中游两岸的中原汉民、炎黄裔胄，被迫弃官离职、举家南逃。他们之中大多数是书香门弟、仕宦之家，甚至不乏皇亲国戚。

在他们历时千年、辗转万里的过程中，他们一路经历了无数次离乱，一路被驱逐、剿杀，历尽千辛万苦。最后，被迫至粤东地区山多田少、土地贫瘠的梅州安营扎寨、集结定居。

当时的梅州，是只有少数土著人居住的“蛮荒之地”，到处是荒山野岭，荆棘丛生。

这些背井离乡、奔波流徙的人们，为了求得生存与发展，不断地在极其艰难险恶的环境中努力伉争，不断地跟其他民族、民系的人竞争，他们不惜在野兽出没、荒无人烟的山里安家立业且不论男女老少，都能够各尽其责，努力创业。

残酷的生存环境，颠沛流离的生活，炼就了他们坚韧卓绝、团结互助的品德。久而久之他们反客为主，民系始定，为了与当地的土著居民区分开来，他们自称为“客家人”。

在漫长的历史年代里，客家人不断拼搏求存、奋斗求存的信念和决心，影响了他们的一代又一代，同时也鼓舞了他们的一代又一代，使他们成为汉民族中一支优秀的民系，而且形成了客家人所独有的勇于开拓、刻苦耐劳，崇文重教、爱国爱乡的强烈客家意识和优秀客家精神。

客家人在一千多年特别是近几百年的发展史中，英才辈出，叱咤风云的英雄人物比比皆是，如唐代贤相张九龄，宋代名宦余靖，起兵勤王之贤相文天祥，清代太平天国首领洪秀全，清代名将冯子材，清末辛亥革命领袖孙中山以及夫人宋庆龄等等，都是客家人或客家人后裔。

地少人多的梅州，素有“八山一水一分田”之说，谋生的艰难，使得客家大多数男人外出营生，且多到南洋各地，如新加坡、泰国、马来西亚、印度尼西亚等地发展。

“围条裤头带出门，挑担番银转家园”使是客家人奋发图强，创建美好生活的写照。

一九三四年二月二日农历初九的晚上，曾宪梓出生在梅州——这个客家人大本营中的扶大区珊全村一个贫苦侨眷的家庭里。

曾宪梓这个名字还是他的父亲给取的。相传曾家是春秋时代孔了的学生曾参的后裔，传到这一代是“宪”字辈。

曾姓在客家姓氏中算不上一个大姓，而且曾氏家族在客家人当中属于比较贫困的家族。

据说，曾宪梓的曾祖父、祖父就是由于不堪过于潦倒、没有希望的生活而冒着生命危险，坐着破旧的帆船飘洋过海，一路漂泊到南洋去的。他们曾

经营一些小买卖为生，也赚了一点钱，然后返回家乡盖了房子，也就是现在的祖屋。

但是好景不长，祖父在闯荡南洋的过程中，沾染上了鸦片，并且一发不可收拾。

在毒痛与日弥深的情况下，祖父不惜变卖了家中微薄的家产。

直到山穷水尽之后，毒痛难耐，祖父含疚离开了病榻之上的曾宪梓的祖母，甚至也来不及顾及当时仍是年幼的曾宪梓的父亲、叔父和姑姑，独自一人去了缅甸，从此一去不返，最后由于贫病交加而客死异乡。

曾宪梓的父亲曾荣发，一个极其典型的勤劳朴实的客家人。

祖父弃家而走之后，穷困得苦不堪言的曾家，使得身为长子的曾荣发不得不中断了仍是小学的学业，独立挑起家庭沉重的担子。到了十几岁的时候，由于环境所迫，父亲就像当年祖辈父辈的客家人一样，怀着年轻人所特有的坚定的信念；怀着创建美好生活的强烈欲望，带着曾宪梓的叔父曾桃发，和村里的男人一起，坐上红头船，过番到了泰国，开始了闯荡南洋、冒险创业的生涯。

当时留在家中的，只有病中的祖母以及还是曾家童养媳的曾宪梓的母亲蓝优妹。

破釜沉舟般的努力总算没有白费，几年之后，父亲的事业开始有了不错的起色。不到十年，父亲和叔父已经能够定居在泰国，一边做些小买卖，一边经营两间小百货公司。

极度贫困的曾家总算有了一丝令人振奋的希望，于是一九二七年的初夏，年仅二十三岁的母亲只身赶赴泰国与父亲结婚，并在同年，母亲怀上了曾宪梓的哥哥曾宪概。

这之后，曾家的生活安定中逐见安祥。父亲即使是小本经营的生意，也始终是薄有盈利，母亲也可以带着曾宪梓的哥哥曾宪概往返于梅州与泰国之间。

一九三三年的春天，年轻的母亲在浓烈热带雨林气候的泰国，怀上了曾宪梓。

曾宪梓的整个胎教过程是在泰国度过，这也是他后来拥有黑里透红的肤色的主要原因。

这是一段令曾家充满快乐的时光，父亲每天放工回来，总喜欢笑眯眯地看着一天比一天长大的儿子、善良贤惠的妻子，特别是当他看见妻子日渐隆起的肚皮，想象着曾家未来的前景，即使白天的奔波累得他精疲力竭，他都不觉辛苦。

父亲是一个沉默寡言的人，他从不善于用语言表达自己，他只是希望自己就这样一直于下去，赚更多的钱，使他的妻子从此能够不愁温饱，使他的孩子们从此能够无忧无虑地上学念书。

这个周身洋溢着满腔热血的客家青年，做梦也没想到，五年之后他会将他苦心经营得来的那两间百货店铺，以两千块银元和照顾他遗下的妻儿的代价，交给他的弟弟曾桃发打理。

更没想到他会流着绝望的泪水，拖着形同枯槁的躯体，也像祖祖辈辈壮志未酬的客家人一样，返回他的故乡梅州等死。

是过度的劳累使父亲患上了糖尿病，忙于生什的他常常顾不上看病吃药，以至于走到了无药可医的死亡线上。

一九三八年四月那个阴雨绵绵的日子里，死神终于夺去了父亲年仅三十五岁的正值英年的生命，使他不得不抛弃这个以他为支柱的、时刻需要他的家。

临终的时候，父亲将那张两千块银元的欠单塞到母亲的手里，这是他们母子生存下去的最后的希望，他紧紧地握着母亲的手，叮咛她保存好，叮咛她再苦也要让孩子们念书。

父亲无法想象，接下来这失去丈夫和父亲的孤儿寡母的日子，将怎样熬过，他觉得实在是苦了这个女人了。

他望着不停点头哭得像个泪人儿似的妻子，望着九岁的宪概、才四岁大不谙世事的宪梓，他不知道从此之后他妻儿的命运如何，他实在不甘心就这样离开他们，但不甘心又怎样呢，在当时的社会、当时的人间。

对于死亡，年幼的小宪梓自然无法明白到底是怎样一回事，在他看来，死亡不过是戴着蓝帽子成天躺在睡房里睡觉的父亲，突然搬到堂屋来躺着睡觉了，并且戴着黑帽子。

所以，父亲去世的时候，小宪梓十分不理解跪在父亲身边，哭得死去活来的母亲，但看见母亲哭得那样伤心，他也觉得很心疼。于是他用力摇晃着母亲大声告诉她：

“妈妈，不哭，不哭，爸爸在睡觉，你哭什么嘛。”

这是一段浸泡在泪水里的日子，母亲脸上的泪水从来没有干过。每一天，她还没来得及擦干眼泪，就穿着她那件补满补丁的蓝色大襟衫，头上还插着哀悼她亡夫的小白绒花，早早出门给人家帮工。

她没有任何选择的余地，做女人做的轻活，她养不活自己的儿子，所以她必须像男人一样。出力地干、拼命地干，无论怎样沉重的体力活她都不计较，只要能够换来口粮、只要能够给她心爱的儿子带来温饱。

每天夜里，母亲安顿好两个儿子之后，就拖着精疲力竭的身子，到山后父亲的坟前哭泣，直到半夜醒来找不着妈妈的宪概、宪梓把她拉回来。

珊全村，一个位于粤东群山之中偏僻的山村。

由于它过于贫穷、过于些小，一直鲜为人知。在红土丘陵连绵起伏的山野中，几十亩贫瘠得几乎没有收成的水田、几座残缺不全的农家屋、十几户支离破碎的人家，再加上梅子岗上一堆一堆的乱坟，便是这个村的全部。

永远的时光永远无情地流逝着。它不会顾及这个村子的贫困，也不会理会这户人家的悲伤。

父亲去世之后，年仅三十二岁的母亲，带着九岁的宪概、四岁的宪梓，半饥半饱地度过他们含辛茹苦的岁月。

曾宪梓的母亲蓝优妹是贤良淑贞、勤俭刻苦的客家妇女的典型。她与曾宪梓的父亲同是梅县扶大镇人。由于家庭的贫困，不到十岁的蓝优妹被她的父母以极低的价钱，卖人曾家当童养媳。从此之后，便开始了”里里外外一把手”的操劳。

在客家社会中，客家妇女处于非常重要、非常特殊的地位。

由于千百年前，客家先民自中原南迁之后，客家妇女也随家人举家南迁，所到之处都是极其荒凉之地。

要生存，必须努力开垦，举凡“家头窖尾、灶头锅尾、针头线尾、田头地尾”的各种劳作、客家妇女无不参与。而且与客家男人一起辖内制外、同甘共苦。

从此造就了客家妇女“贤妻良母”的特色，形成了她们贤惠、勤俭、贞节、自重的优良品质。

尤其是后百年间，海禁开放，客家男人大多外出南洋谋生，客家妇女留在家中，便担负着一切劳作和事务。她们在体力和精神上的负荷，在很大程度上都超过一般客家男子。

曾经深入研究过客家历史的英国人爱德尔在其著作中说：客家人是刚柔相济，既刚毅又仁爱的民系，而客家妇女，更是中国最优美的劳动妇女的典型。

客家妇女一旦成为寡妇，悲伤之中更显悲壮。

除了恪守妇道之外还得用柔弱的肩膀，像男人一样地支撑着她们残缺不全的家。

曾宪梓的母亲蓝优妹也像所有失去丈大的客家寡妇一样，面对艰难的生存环境，她必须精打细算，万事从长计议。为了她从此没有丈夫、没有依靠却仍要维持、仍要生存的家；为了时刻嗷嗷待哺的孩子们。她不能改嫁，她有两个儿子需要她抚养成人，她也不会改嫁，因为儿子是支撑她活下去、奋斗下去的唯一希望。

即使她知道在当时的社会，贫苦人家的孤儿寡妇是会备受他人轻视的。但母亲不会在乎，穷苦人家自有穷苦人家的生存办法。她知道，只要拼命干下去，就会有活路，就会熬出头。

每天夜里，精明能干的母亲看着躺在她身边酣睡的宪梓、宪概两兄弟，心里油然涌起一些安慰，她翻来复去地盘算着明天的口粮，后天的口粮，这个月的口粮，下个月的口粮是否有着落，能不能保证温饱，有多大的把握等等。然而，算来算去，怎么算都不够吃。

当时的家，只租有几分薄田和两间老屋。青黄下接的日子，一家大小只能靠旱地里的番薯充饥。生活完全没有来源。为了活下去，母亲不得不用柔弱的肩膀，大担大担地替人家挑石灰。

那个时候的房子不是用水泥做的，而是用石灰做的。母亲像男人一样一担一担地挑，然后主家也像对待男人一样，按担子计数，给母亲工钱。母亲赚的工钱用来购买一家人的口粮和食盐。

三十年代末期的中国，正是国民党统治时期。当时用于流通的货币叫做“金圆券”，但货币贬值非常厉害，开始还计数，后来发展到连数都计不清楚，就按照一捆一捆的重量来计算。

母亲一口气不歇地挑整整一个上午，所赚的一捆钱，本来还可以买到一斤盐；但她没有去买，她想多赚一些，于是她饭也顾不上吃，继续挑了一个下午，又赚了一捆钱，当她拖着疲惫的躯体，拿着一天的工钱，再去买盐的时候。还是只能买到一斤盐。原因是货币已经飞速贬值。

然而，乡下人挑石灰建房子的活路毕竟有限，日子也是要一天一天地过下去。

于是母亲在安顿好宪概、宪梓两个小兄弟之后，决定跟着盐商雇佣的挑盐的队伍，从梅县挑盐到江西去卖，并且也像男人一样挑着满满一大担盐，遇山爬山、遇水涉水。

这是一件连男人都不轻易做的苦差事，因为只有等到挑一担盐到达江西后，盐担必须无亏无损，刻薄的盐商才会记工算钱。

母亲一去就是十来天，在泥巴地里玩累了的小宪梓，常常用他泥乎乎的小手托着他的小脸蛋儿，坐在家的门槛上，眼巴巴地盼着他的妈妈回来。

这一天，兄弟俩儿只吃了一顿盐味捞的杂菜粥，哥哥告诉宪梓是因为妈妈去江西送盐还没回来，怕家里的粮食不够吃，所以必须节省些口粮。

到了下午的时候，小宪梓的肚子饿得“咕咕”直叫。本来忍一忍也是可以的，和邻家的小朋友玩玩“过家家”之类的游戏，也比较容易对付。而且这段时间也是这么饱一餐、饿一顿的过来的，偏偏这时候村里面传来了卖“味酵饭”的吆喝声，并有诱人的香味扑鼻而来……

“味酵饭”是客家男女老少都十分喜爱的风味小食，它以粘米为原料，将白米浸透后，磨成浓浆，加上调味，倒入碗中蒸熟后，或放上豉油，用竹刀一块一块划碎来吃，或放凉后切成一片一片的，用热油锅煎成两面赤，再点上酸甜辣酱吃。

小宪梓看见村里面大大小小的孩子们，纷纷拉着大人的手，争先恐后地买来吃，他盯着一点一点消失的邻家小孩口中的美食，想起妈妈曾经告诉过他的：

“细狗，我们虽穷，但穷得要有志气，不能偷人家的东西，小时候偷针，长大了就会去偷金。

“就是人家给的，也不能随便要，而且人家吃东西的时候，不应该看。

“有志气的孩子就是不会给人家瞧不起。”

在客家，无论穷人家富人家的孩子，特别是男孩，除了请知书识字的先生取一个十分文气的名字外，大人们常常会给家里的小孩子取一个小名，而且是用猫、狗、虎、牛等动物名称来命名。据说这样的孩子好养活。

曾家自然不会例外，宪概、宪梓俩兄弟被母亲用最容易成活、最勤劳听话的狗来命名，并分别冠以“大狗、小狗”的美称。

充满渴望的小宪梓想到妈妈的话.觉得很为难。

小孩子哪有不看人家吃东西的，特别是当他自己没有吃的，并且也没有吃过的时候。如果是平时的日子，小宪梓碰见人家的小朋友吃东西，就会想起妈妈的话，就不会再看。

但是这次似乎不太一样，他的视线很难离开那个充满诱惑的地方，小宪梓不由得给了自己一次机会，他灵机一动，只要我不给人家看见，人家就不会说我没志气，瞧不起我。

于是，小宪梓躲在土墙的外面，一边看着其他小朋友吃，一边直咽口水。

这时候，同村一位叔母路过小宪梓身边，正好看见了馋涎欲滴的小宪梓，好心的叔母知道宪梓的妈妈挑盐去了江西还没有回来，她非常心疼这个苦孩子，就去买了一个“味酵饭”，一边塞给小宪梓一边说：“细狗，你吃吧；我请你吃一个。”小宪梓想着妈妈的话，实际上他非常想吃，但他还是以最

快的速度将一双小手藏在身后，并涨红着小脸说：“叔母自己吃吧，我不饿，不要。”

叔母知道平日里宪梓的妈妈对小宪梓的管教，就很认真地告诉宪梓道：“细狗，叔母是自家人，叔母给的东西可以吃。”最后小宪梓还是吃了这个“味酵饭”，并且这种甜丝丝、香喷喷的感觉从此永远地留在他儿时的记忆里。

童年，对于一个贫苦的农家小孩子来说，充满了各种各样的挑战。

小宪梓在母亲终日担着的箩筐里、在家乡的田垄上、在泥巴和青草混合的土地上一天夏天，一年复一年地长大了。

才五、六岁的孩子，已经能够做上各种杂粮煮成的稀饭，给他在田里、地里辛苦劳作的母亲放工回来吃了。

最让小宪梓记忆深刻，也令他十分难受的，就是在冬天的晚上，一家人裹着被睡觉的时候。其实那很难说是棉被，它只不过是由一层层补了又补的破布堆积而成。

因为太沉重，每次睡觉的时候，小宪梓老是将自己上半个身子冲出来，也老是被担心他受凉的母亲给塞进去。

这种艰苦的日子，对于正在成长的小宪梓来说，起到非比寻常的锻炼作用。使得他对于接下来的漫漫人生当中各种各样的艰难困苦，都能勇于面对，也能善于面对。

刻苦耐劳的母亲是小宪梓成长的最佳榜样。

今天的曾宪梓认为自己不怕困难，遇事沉着冷静、又好钻研的性格，很像他的妈妈。因为对于父亲，他实在是不了解。只是常常听母亲说父亲是一个很勤劳、很老实的客家人。

曾宪梓的母亲虽然是一个普普通通的女人，但她无论什么样的农家活，而且不论是男人干的，还是女人干的，她全都会干，并且干得十分漂亮。

在乡下，每季收割完之后，便有一种被客家人称之为“搭杆棚”的农活。

干这种农活，首先必须打下四个木头柱子，上边架起木头，中间空出一条心，再在上面一层一层地堆满专门为牛储存粮食的稻草，有经验的人可以将草垛堆得非常高，就像一个架在空中的漂亮的稻草房子。而且下面的柱子可以用于拴牛，也可以为下面的牛遮挡风雨，在冬天的时候，还能顺手拿稻草喂牛。

这样的活，一般的客家男人都很少去干，女人更是不敢干。但胆大心细、心灵手巧的母亲却敢干，而且干得非常好。

她很会掌握力度，使草垛保持平衡。干这种活很危险，必须重叠得很好，稍不小心，就会倒塌并摔坏人。

村里的人常常称赞能干的母亲，也喜欢笑着逗小宪梓：“细狗，你看你妈妈多本事，你长大了是不是也这么本事呢？！”

小宪梓看了看正笑眯眯地望着自己的母亲，很牛气地对村里的人说：“我妈妈会教我，我也会跟我妈妈学，我长大了也会很本事。”

懂事听话的儿子永远是母亲心灵的安慰，即使母亲独力承受的苦痛，有时是平常之人所无法想象的。曾经有这么一幕情景，深深地印烙在小宪梓的

记忆深处。

那是一个天寒地冻的冬日，母亲由于经常赤脚下田，双脚生了冻疮，并裂开一个个露出红肉的裂口，再赤脚下田的时候，痛得钻心。

“如果用胶布贴上伤口，下田的时候一沾水就会掉，而且母亲也舍不得花钱买胶布。母亲想到第二天还得下田，如果不处理一下，裂口会越来越大，于是母亲决定用铁针和棉线来缝合它。

母亲将双脚泡进热水里，等裂口上的皮肤泡软之后，再咬着牙一针一线地将裂口缝起来。每逢一针，鲜血直流。蹲在旁边的小宪梓，也心痛得眼泪直流，他实在不忍心看到他所敬爱的好妈妈受这样的痛苦，他流着热泪央求他的妈妈：

“不要缝了，妈妈。太痛了。妈妈，求求你，不要再缝了。”

母亲忍着痛安慰儿子说：“傻孩子，不缝好怎么办呢，裂口会更大更痛的。没事的，忍一忍就过去了。”

小宪梓似懂非懂地觉得，穷苦人家的日子实在是过得太痛苦太艰难了。

他不由得想起曾经看见过有钱人家的女的，不仅有鞋穿，而且鞋子上还绣着小花，他也希望妈妈有这么一双鞋子，于是他告诉妈妈他的愿望：

“妈妈，我长大了要挣好多好多的钱，要给妈妈买新衣服、新鞋子，而且鞋子上还要绣有小花的。”

母亲看着小宪梓一副认认真真、傻里傻气的样子，又觉得开心又觉得好笑，她甚至忘记了脚上万箭穿心般的疼痛，以至于忍不住笑了起来……

农忙的时候，是宪概、宪梓兄弟俩一年中生活得最好的日子。虽然是用母亲辛勤劳动换来的，但是香喷喷的美食的滋味儿实在是难以抗拒。毕竟，他们还是泡在苦水中的两个孩子。

在这样一个季节里，母亲成了村里村外的大忙人。好多人家不会犁田、耙田，而能干的母亲却犁田、耙田样样出色，于是很多人家都来请母亲去干这些犁田、耙田的农活。

这样的活很累，既要付出体力，又要付出巧力，但是宪概、宪梓两兄弟非常喜欢。因为客家人常说：“驶牛皇帝，做事官。”

意思是说：能够驾驶牛做农活的人是皇帝，懂得自己做农活的人是官。

母亲驾牛替人家耙田，吏人家往往会用很大很大的碗，盛满满一碗鸡蛋煮米粉，来犒劳母亲。其实主人家也知道，母亲怎么吃也是吃不完的，但他们都知道，母亲还有宪概、宪梓两个儿子。

所以好心的主人家故意做得很多，使得母亲可以带回家来给宪概、宪梓吃，或者让他们两兄弟到田垄上和母亲一块儿吃。

直到今天，年逾花甲的曾宪梓每每讲起这段时光，便会回味无穷他说：“小时候，我们两兄弟最高兴的事情，是妈妈替人家驶牛的时候。主家照规矩用鸡蛋煮米粉，给驶牛师傅做点心吃。妈妈舍不得吃便带回来，让我们两兄弟共享这碗佳肴。”

尽管母亲对她的儿子们充满了无限的怜爱，但她还是希望孩子们从小就养成热爱劳动的习惯。

这一年，天旱得十分厉害，母亲忧心忡忡地看着田里的庄稼，如果不及时灌水，不要说今年全家人的口粮，就是缴租都不够。

平日里全靠母亲用肩膀、用双手，一担又一担、一桶又一桶地挑水浇灌，累得母亲的双手和肩膀都变得红肿起来。就在昨天，母亲好不容易借了一架水车，而且讲好只用一个早上。所以尽管不忍心，母亲还是必须将睡梦中的两个儿子叫起来帮忙。

“大狗、细狗，天已经亮了。该起床了。趁太阳还没有出来，凉凉爽爽好做事啊。”

兄弟俩儿，一边揉着惺松的睡眼，一边哈欠连天，他们跟着妈妈一脚深、一脚浅地来到田里，开始用力踩着水车的踏板车水。

七岁的小宪梓还没有完全清醒，只知道迷迷糊糊地踩着，水车“吱呀吱呀”的声响，像一首富有节奏的催眠曲，小宪梓不由得合上了困兮兮的眼睛，一不留神，便掉进灌了水的水田里。这下他完全清醒了，赶快爬上田垄，继续车起水来。

就在母子三人将四亩水田车满水的时候，小宪梓觉得似乎有什么不对，他抬起头来，看见灰暗的天上，孤零零地挂着又圆又大的月亮猛地恍然大悟起来，他高声对母亲说：

“好哇，妈妈骗人。现在田里的水都车满了，天还没亮。我看妈妈是半夜给我们叫起来干活的。”

母亲看着精灵的孩子，心里说不尽的怜爱，连忙笑着赔不是：“是妈妈错了。不过真正等天亮再起来干活，就会很热了。”

然后，他们将田里收割之后留下的一小把、一小把的稻草根，用脚踩进田里，因为这些草根腐烂之后，将是十分好的肥料。直到他们干完全部的农活，天才蒙蒙亮。

口到家里，母亲吩咐宪梓烧火，宪概煮稀饭。并叮咛说：“今天你们干活都累了，在番薯稀饭里面，放一合米吧。”

母子三人相依为命的日子过得虽然艰难，但始终是有滋有味儿的。然而逢年过节的日子，对于曾家，却是十分难熬。这时候，有钱的人家会杀猪宰羊，欢天喜地过节过年。而母亲却没有钱，最多也只能在番薯粥里加一合米。

母亲眼巴巴地看着自己的孩子们，这么可怜，心里面充满了无限的苦楚。可她上天无路，入地无门，只好跑到山后丈夫的坟前，将这种孤苦无依的生活，尽情地向远在天国的丈夫哭诉……

直到宪概、宪梓俩兄弟，在家里找不到母亲，便知道母亲又在父亲的坟前哭泣了。懂事的儿子们连忙跑去一边安慰母亲，一边将母亲拉回家。

母亲虽然为了她的孩子哭泣，但母亲一直是坚强的。这种不屈不挠的斗志，实在是感染了她的孩子。

直到今天，曾宪梓还深有感触他说：“从母亲带着我们的艰苦生活中，在我幼小的心灵里，我深深感受到穷苦人家不可言传的那种疾苦，我心里面便有一股强烈的志气，那就是我长大后一定要好好做人，一定要改变这种贫穷的生活。”

## 第二部分　悠悠少年郎

水一般流逝的
是无情的岁月
云一般幻化的
是少年的心

伴着番薯和野菜煮就的日子，在一天一天地旋转，一如客家山路上“吱吱”旋转的独轮手推车……

当年那个喜欢用脏兮兮的小泥手拉扯母亲衣襟，并且总喜欢恋恋不舍地依偎在母亲怀抱里的小宪梓，已经令人欣喜地长大了，长大得已经不像是被母亲呼唤的“细狗”了，说他是一只虎虎生威的小老虎似乎更加恰如其分。

才七、八岁大的小宪梓，已经长得既黑里透红又粗壮结实、成了一个地地道道的小小男子汉。

幼年时受到不公平的待遇，给他留下了深刻的印象，当父亲在世的时候，三、四岁大的小宪梓，常常被人们赞不绝口地称之为“好孩子”、“有出息”，但是父亲去世后不久，他却常常被人们不分青红皂白呵斥为“坏孩子”，明明是人家打他，却被说成是他打人家，而且和小朋友在一起玩的时候，损害了东西不见了东西，第一个受怀疑的对象总是他，并且直到最后，无辜的他总是成了理所当然的“替罪羊”。

那时候，小小年纪的他，实在是无法明白其中的原因，日夜操劳的母亲，自然也无法理会他小小世界的委屈和悲哀。虽然有时候，遭受责打的他也会不服气地质问他的妈妈：“为什么他们以前都说我是好孩子，现在突然都说我是坏孩子了呢？”母亲无言以对，只是紧紧地抱着她心爱的儿子，默默地流泪。

渐渐懂事之后，他终于明白由于他没有父亲，他的家就没有靠山，而没有靠山、没有父亲的家是被人瞧不起的，所以他常常会受人家的欺负。

但是，小宪梓绝对不甘心过这种被人瞧不起、受人欺负的日子，特别是当他拥有粗壮的胳膊、结实的拳头之后。虽然这时候，他大字不识，并不可能学《毛泽东著作》，也不可能读《孙子兵法》，但他通过挥舞他的拳头，有轻有重地对付他的小伙伴的测试中，他终于明白这样一个真理，那就是——“枪杆子里面出政权”。

生活教会了小宪梓，从此不再害怕困难，不再甘心忍受别人的欺侮，他必须迎上去，必须勇敢地面对，并给它迎头痛击。他甚至愤愤不平地告诉自己：

“有难关，自己想办法度过。

“谁敢再欺负我，我就会揍他。”

小宪梓的努力总算没有白费，不久他成了村子里同龄孩子们之中的孩子头。碰到有大孩子欺负他们中年龄较小的孩子的时候，小宪梓总是挺身而出，大有“路见不平，拔刀相助”的豪侠之气。

珊全村的黄昏时分，是大大小小的孩子们玩耍的黄金时间，而村里面空置的禾坪，则又是这些流着鼻涕、光头赤脚的孩子们“冲锋陷阵”的天堂。

有一天傍晚，这个快乐的天堂，非常不幸地闯入了肇事者，以至成了“失

火的天堂”。

在孩子们玩耍的时候。有个大男孩乘机欺负年龄小的孩子，把小孩子吓得直哭。小宪梓忍不住“仗义行侠”、打起抱不平来，便与年龄大过他几岁的对手发生了争执，吵闹中对方首先出手，狠狠地打了小宪梓一拳，小宪梓气得顿时将母亲“不准惹是生非、不准打架”的家规忘到九霄云外，他不甘示弱地与对方打斗起来。

不到一会儿，干了一整天活、累得精疲力绝的母亲放工回来，正好碰上大男孩的家人怒气冲冲地投诉，自然是关于细狗如何不讲理、如何打伤她儿子云云。

母亲一听，不听话的儿子又打架，而且人家大人已经拦路投诉上来了。马上心头火起，她顺手抄起一根粗大的竹棍，劈头盖脑地对准儿子打过来。

曾宪梓的母亲蓝优妹，在管教自己的儿了方面，有一个与众不同的非常特别的地方：那就是任何时候、任何情况下她从不袒护自己的儿子。只要是儿子与人家发生了争执，不管自己的儿子对不对，她首先会教训自己的儿子。

虽然她心里也明白.这样做对儿子不公平。天底下哪有不爱惜自己儿子的母亲，更何况与儿子相依为命的蓝优妹，但是她实在是找不到一种比这样处理更好的办法。

今天的曾宪梓每每说到这段时光，总是不无感慨他说：”这是我妈妈特别聪明的地方，她既不袒护自己的孩子，也不会怪责人家替自己的孩子辩护。这样我们家孤儿寡母的日子才比较容易过，妈妈也因此在村人中的威信很高，人们都认为她很会做人。”

但当时在母亲竹棍敲打下的小宪梓，可不是这样想的。他一边闪避着妈妈的竹棍，一边愤怒地告诉妈妈：“妈妈，不是我不对，是他先打我的！”

但母亲仍旧用力地敲打儿子，并生气他说：“就是你不对。”

在那样的情况下，小宪梓当然不明白个中原因，更不服气。他见母亲打得越来越厉害，便来个“三十六计，走为上策”，他猛地转身拔腿就跑，虽然在当时小宪梓不过七、八岁的年龄，但他人不大，心眼儿倒不少。

他一边跑一边考虑，往哪里跑呢？天色越来越暗了，晚上怎么办？这时候客家的山区，十分原始，不仅山林长得茂盛，甚至山里面也有很多野兽出没。小宪梓急中生智，他跑着跑着，偷偷转了一个弯，抄另外一条路回家了。

小宪梓偷偷溜回家，在堂屋的神堂后面，找了一个大箩筐，汗流浃背地跳进去，确定万无一夫之后，再用一个盖子将自己盖起来。

母亲不知道聪明的儿子，已经偷偷溜回家了。她见打跑了儿子，心里既害怕又着急，便和村里的好心人一起到处寻找。从傍晚七点钟一直找到深夜十二点，仍不见儿子的踪影。

母亲越想越害怕，越找越着急，她不知道在这黑乎乎、伸手不见五指的深夜，儿子会躲到哪里去，她流着服泪伤心地想，如果找不到儿子她也活不下去了……

躲在箩筐里的小宪梓，听见母亲带着哭音的呼唤。但他不敢就这样跑出来，如果太容易让母亲找到，不仅前功尽弃，而且很难再逃脱一顿恶打。于是他狠狠心决定让母亲多着急一会儿，以求改变这种挨打的现状。

到了夜深的时候，妈妈他们一行人开始往家里走，躲在箩筐里的小宪梓

听见有人在责备妈妈：“你不要打他嘛。你不分对错拿那么大的竹棍打他，那是要命的。你也不怕把孩子吓坏了。现在这么晚了，也不知道跑到哪里去了。”

小宪梓听见妈妈回家的脚步声和哭泣的声音越来越近，就慢慢走出来偷偷溜回到房间里去。母亲见小宪梓回来了，放下心头大石。她流着眼泪说：“孩子，你要知道妈妈和大家都在为你担忧，我都给你吓死了。”

小宪梓连忙抱着妈妈说道：“妈妈，我以后不会这样做了。我不会再跟人家打架，不会再惹妈妈伤心了。”

“希望妈妈也不要再打我了。”

从此之后，母亲真的没有再打小宪梓。她很害怕，她再一打小宪梓，小宪梓真的会跑掉。

而那一夜，小宪梓自己也很辛苦。当他一身泥一身汗地把自己闷在箩筐里长达五个小时之久的时候，吓得大气都不敢出，蹲缩在箩筐里又黑又怕，那种滋味儿他也不敢再去尝试了。

客家人原是中原仕宦之家、书香门第的后裔，崇文尚武便是客家人传统精神之一。在客家有句俗谚：“书爱读，打爱练，老婆不讨随方便”。其中的“书爱读，打爱练”就是指的崇文尚武。

千百年来的谋生经验，使客家人深深懂得了掌握知识的重要性和必要性。特别是南宋以后，客家入逐渐定居于“百粤之地，蛮荒之域”的梅州，人口的稠密、土地的贫瘠，迫使客家人出外谋生。而外面的世界充满了激烈的竞争，要与他人争一长短、要谋求真正的出头之日，就必须掌握一定的文化知识，所以在客家有“卖田卖屋也要供子弟读书”之说。

在客家儿歌中，有“蟾蜍罗，咯咯咯，唔读书，无老婆”以及“赌博钱，取眼前；生意钱，没几年；读书钱，万万年”等等，都是教育客家子弟要知书识礼，懂得拥有文化知识的重要意义。

就像所有视读书为头等大事、望子成龙的客家人一样，蓝优妹看见日渐长大又充满野性的儿子，既高兴又忧心忡忡，没有钱怎么供儿子读书呢，不读书儿子怎么能有出息呢？而没有知识、没有出息的儿子是会遭人指责、被人看轻的。

她想起丈夫临终嘱咐，再穷再苦也要让儿子读书。儿子是曾家的希望，是自己生存奋斗的唯一目的，决不能让儿子一辈子像自己那样“面朝黄土背朝天”地给人家当佃农、打长工。

善良的母亲咬紧牙关，开始加重自己的劳动量，她没日没夜地干挑活，一点一滴地节省口粮，直到有一天，她挑着一担装有米和菜的担子，拉扯着两个虎头虎脑的儿子，硬着头皮走进珊全村唯一的珊全小学，为她的儿子求得一个上学读书的机会。

蓝优妹拉着儿子给学校的先生磕了几个响头，满怀希望他说：“先生，收下我的儿子吧。我没有文化，我的孩子不能没有文化呀。他们什么都会做，可以给您烧火做饭，我每隔几天就给您送米送菜，求您收下他们吧。”

珊全村的珊全小学，是由三儿间破旧的土屋改造而成。仅仅只有三个教室，分为一、二年级一间；三、四年级一间；五、六年级一间，也算小学，也算私塾。

教书先生是一位戴着老花眼镜、留着很长胡子的老人家，名字叫做梁简如。这位梁先生实际上不是珊全村的人，据说是逃准时流落到梅县的客家人。

梁先生是一位心地善良、热心教育的人，他深知这孤儿寡母的日子非常艰难，完全靠曾宪梓的母亲用柔弱的肩膀和勤劳的双手来维持这个家。能够养大这两个儿子已经是十分的不易，何况还要供儿子上学读书，梁先生望着惟梓不堪，面带菜色的母亲，看了看已经进入学龄期的宪概、宪梓，对这个没有丈夫和父亲的家非常同情，对这位勇敢坚强的母亲也非常敬佩，于是就毫不犹豫地点了点头，收下了这两个孩子。

这一天，曾家之人开心兴奋的心情溢于言表，这一天的晚上，母亲在父亲的坟前第一次没有流泪，第一次怀着无限的幸福，喃喃地告诉遥远的丈夫：

“曾家有望了。曾家的孩子可以上学读书了。”

终于能够上学读书了。小宪梓神气地当上学生哥了。他有意无意地收敛了山野小子的野味儿，头虽然还是剃得光光的，但脚却是不敢再光了，他规规矩矩地穿上了自己用于稻草编织的草鞋，背上妈妈用旧衣服改成的书包。

每天天一亮小宪梓就快快起床，一大早便跑去学校给梁老师烧火煮饭、洗衣洗菜。上课后，梁老师就教他们识字、计数，一篇一篇地背诵中国古典文学名著，在教他们打算盘的时候，梁老师很严格地规定所有的学生必须右手拿笔，左手打算盘。因为像这样有效地利用左右手，对他们接下来的学习和工作非常有利。

小宪梓和同学们一样也非常爱戴他们的梁老师，虽然他们也有调皮捣蛋不听话的时候，而且这样的时候，梁老师会拿一把尺子毫不留情地打他们手心，这种体罚即使打不伤人但也很痛，对于小宪梓他们也很管用。

然而，既然是属于山野的儿子，就会拥有山野的特性。野性难驯的小宪梓，终日有用不完的精力、使不完的劲和层出不穷的鬼点子。

这时候，再管用的体罚的痛感留在记忆里也是有时间限制的，特别是在炎炎烈日的夏季，特别是当小宪梓他们看见清凉且波光莹莹的河水的时候，那种蚊龙戏水的渴望使得小宪梓他们将老师的训戒忘得一干二净。

在小宪梓的积极“倡议”和带领下，五、六个男孩子乘中午梁老师午休之际，便一个接一个地像一群呱呱叫的水鸭子般“扑通”、“扑通”地跳进河里。他们在水里打水仗、捉迷藏，玩得个天翻地覆，好不痛快……

直到下午上课的时间到了，这群光着脑袋的野孩子，才恋恋不舍地从河里爬上来。

这时候细心的小宪梓突然发现，游水之后他们每个人的头皮非常白，如果就这样去上课不给老师发现才怪，经过很认真地“研究”之后，他们一致决定将河里的泥沙抹在头上，然后稍微用水冲洗一下，而且故意不给它洗干净，以求遮住发白的头皮，在互相检查确保天衣无缝之后，他们才开心得手舞足蹈、得意洋洋地回教室上课了。

尽管小宪梓他们真心实意地祈祷上天，保佑他们偷偷游水的秘密不要被老师发现。但他们毕竟是一群做过坏事且格外心虚的孩子，不到一会儿，急得满头大汗的几个泥脑袋，开始出现了一道一道的小白沟——偷偷游水的痕迹也就此暴露无遗。

一顿责打自然逃脱不了。梁老师吹胡子、瞪眼睛气得十分厉害，学生在上学的时间游水，出了事老师怎么向家长交代，梁老师越想越害怕，就甲尺

子将小宪梓他们的小手打得又红又肿，一直到这群小捣蛋流着眼泪连声说“再也不敢了”为止。

小宪梓最开心的就是放假的时候，学生不用上课，懂事的小宪梓仍旧跑去给梁老师烧火煮饭。梁老师很高兴他说：“你每天都过来给老师烧火做饭，你看你这样就非常懂事、非常乖。”

小宪梓也会嘴甜甜他说：“梁老师，这些都是我应该做的。您大老远的一个人来教我们读书识字，本来就很不容易。”

在这段时间里，师生二人都聊得好开心，有时候梁老师一边炒菜一边会考小宪梓学过的文章，小宪梓就会对着通红的炉火，大声地背诵：“人之初，性本善。性相近，习相远……”，也有的时候，梁老师会给他讲故事和一些为人处世、择善做人的道理。

有一次，梁老师问他喜不喜欢足球，小宪梓一听，马上两眼放光连声说道：“喜欢，喜欢，简直是太喜欢了。”他告诉梁老师他从会走路的时候起，就爱踢足球。

在客家山村，有一个得天独厚的特色，那就是这里爱踢足球的孩子，都不用花钱去买足球，其实他们也没有钱去买足球，他们自有取之下尽，用之不竭的代用品——山前山后长着的土抽子。

土抽子的选择也很重要。必须挑那种仍是青皮、没有成熟、更不可以吃的。挑好之后，这种圆圆的土袖子踢起来相当有弹力，那种滋味儿绝对不亚于真正的足球。

村里的禾坪便是孩子们的足球场，然而当时才五、六岁大的小宪梓只有在旁边看的份，至多也只能力讨好那些大孩子，蹲在一边帮忙捡球。

生性爱动的他有时候实在是憋不住，看着看着就感到一双脚痒得难受，于是就不管三七二十一地冲进足球场，追着球乱踢一阵，接下来的后果不是将球踢进人家的窗户或者踢上人家屋顶，就是被那些大孩子斥骂一顿。不过小宪梓可不会在乎这些，只要有球踢，挨几下打都没关系。

当小宪梓将这些踢球的趣事讲给梁老师听了之后，梁老师被他逗得哈哈直乐。梁老师也是一个足球爱好者，他见小宪梓如此入迷，便给他讲起球王李惠堂的故事。

李惠堂是本世纪四十年代出现于梅州五华县且叱咤足坛二十五个春秋的“亚洲球王”。

李惠堂出身南华队，由两次征澳洲而出名，一九二八年被上海复旦大学聘去担任足球教练，并经常参加各类比赛，被上海人称为“球怪”。一九二九年李惠堂率领上海乐华足球队远征爪哇岛，把两个由荷兰人组成的强队，打得落花流水。

李惠堂杰出的球技，特别是他出神入化的射门绝技，不仅使中国人扬眉吐气，而且更使身为统治阶级的荷兰人佩服得五体投地，从而改变了视中国人为“东亚病夫”的看法。李惠堂因此成为名振海内外特别受欢迎的英雄人物。

在当时的中国有句最流行的谚语便是：“看戏要看梅兰芳，看球要看李惠堂”。

梁老师绘声绘色他讲述着球王李惠堂的故事，不时拿着地上的树枝画一

些图表给小宪梓看，他激动不已地告诉宪梓：

“他不仅是我们客家人的球王，更是我们中国人的球王。他踢的球要多高就有多高，要多直就有多直。将球踢上空中之后，还去落回原地，丝毫不差。

“传说在他踢球的时候，一脚射门，对方守门的球员赶紧扑上去阻止球，球王连忙告诉他不要阻止球，一接球就会没命的。由此可见球的力量有多大。”

梁老师讲得眉飞色舞，小宪梓听得都入迷了。

梁老师继续告诉小宪梓：“他小时候跟你一样，是一个非常苦命的孩子，家里面特别的穷困。但是他从小就很坚强、做事很刻苦，而且特别有志气，所以他才可以做球王。

“小宪梓啊，我就是想通过这个故事告诉你，要艰苦学习、要努力，什么成果都是通过努力才能得到的。”

这个故事深深地教育了正在成长的小宪梓，为他接下来奋斗的人生不仅打下了坚实的心理基础，而且起到了极其深远的影响。

从球王李惠堂的故事中，小宪梓终于明白“要艰苦去努力，才能得到成果”这样一个道理。

从那时候起，小宪梓暗暗立志要不怕困难艰苦努力，要像球王李惠堂那样，做一个有志气、有作为、有出息的中国人。

孩提时代的生活再清贫再艰苦也是多姿多彩、充满魅力的，更何况精力过人、智慧过人的山野小子曾宪梓。

学校放假的日子，便是小宪梓带着小伙伴们到处调皮捣蛋、大闹天宫的黄金季节。

大凡野孩子应该具备的本事，他们全都是个中好手。在小宪梓的“率领”下，这些小捣蛋们常常结伴成群地爬树掏鸟窝，下田捉黄鳝，到草地上打野仗、摔腰跤，点亮松木抓青蛙，用竹竿捅蜂窝，上山采鱼藤抓鱼……

各式各样的玩耍节目，既充实着他们随心所欲的童年，又给他们贫苦的生活带来无穷无尽的乐趣。

一如曾经经历过这个时代的人们所说的：“没有玩具的游戏并不见得比有玩具的游戏逊色”。

每一年的正月十五是中国的传统节日——“无宵节”，也就是通常所说的“正月半”。

在客家，过正月半比过年还热闹，故而有“月半大过年”的说法。并且在元宵的晚上，人们常常喜欢挂灯、赏灯、放“孔明灯”等类型的娱乐。

这时候，因为所有的人都喜欢做“孔明灯”，在乡村的夜里，一排一排花花绿绿的“孔明灯”飞上天，在清雅月色的衬托下相应生辉，显得格外妩媚动人。

这一天对于小宪梓来说是他一年里最为盼望、最令他兴奋莫名的日子。

因为在这一天的夜里，客家山村所有的小朋友会倾巢而出，全力以赴地抢那些在空中飘飘欲坠的“孔明灯”，而且以抢得越快、越多越好为荣。

在这样的情况下，身为孩子头的小宪梓不比寻常的组织能力和非凡的聪

明才智，在不知不觉中被他发挥得淋漓尽致。

他就像一个胸有成竹的小军事家一样，提前撒网、刺探情报——以便知道今年放“孔明灯”的地盘会是什么地方。

然后他再去熟悉和了解地形，到了晚上，他就组织一帮小朋友负责“外围”——守住一块地盘。这样做的目的，一方面可以不让其他的小朋友“入侵”，另一方面可以不使自己人在抢夺战利品时，将灯撕乱。

而小宪梓自己则不像其他村的小朋友那样，等着灯掉下来之后再一窝蜂地去抢夺，他只是下紧不慢、稳稳妥妥地用前面绑住铁钩的长竹竿，将空中的“孔明灯”一个一个地挑下来，一个一个地排好，再和他的小朋友们在自豪满足的笑声中，享受他们的智慧所带来的丰硕成果。

在客家，人们的生活习惯多半是“聚族而居”，客家人居住的大型楼屋、围龙屋一般都是考虑到四代同堂、五代同堂的需要而设计。但一如俗语所说：分久必台，合久必分。

住久之后，分家是必然的。分家后各成各家，各管各业。所谓：“兄弟分开成邻舍，上昼分开下昼借”就是关于“业各有主”的说明。

一九四〇年泰国沦陷之后，家兴业旺的曾宪梓的叔父曾桃发带着一家大小逃避战乱，从泰国返回家乡梅县暂注。

日子虽苦但求平静安稳的曾家开始波澜骤起。

当曾宪梓的母亲蓝优妹小心翼翼地拿出一家人克勤克俭、野菜当干粮时憧憬美好生活的唯一希望——关于叔父当年两千块银元的借据时，叔父十分平静清楚地告诉母亲这笔钱已经不存在了，原因是当时曾宪梓的父亲看病吃药开支颇大，实际上没有剩余的钱了。

母亲对于叔父的一番话语无论如何都是始料不及的。她呆呆地站立着，简直个相信自己的耳朵。一时间，有如被五雷击顶的母亲只感觉天旋地转、力不支体……

只见她泪如雨下，难过得已经说不出话来，至于接下来，叔父继续说出的关于回来分家的打算似及一些安慰之类的话语等等，可怜的母亲已经是在六神无主、恍恍惚惚之中了。

叔父按照客家分家的规矩，请来族中也就是村中的被客家人尊称为“二叔公”之类的父老乡绅做公正，还有“在场见”的有关人士，都签名按手印，小宪梓一家分得的唯一的财产是一头水牛，除此之外曾家其他的财产，小宪梓他们不再共有。

在“二叔公”他们的指示下，母亲含着眼泪木然地在分家的契据上签字画押，一起画押的还有刚刚小学毕业的曾宪梓的哥哥曾宪概。小宪梓因为只有十一岁，没有参与分家之事，所以签字画押也没有他的份。分定之后，大家将分家的契据各执一份，作为日后家业产权所属的依据。

一九四五年，抗日战争胜利后，年仅十六岁的哥哥曾宪概走上了父亲当年闯荡南洋、兴家立业的道路——跟着叔父他们一家“过番”去了泰国。

家里只剩下常常暗自流泪的母亲和不甘贫苦、心怀凌云之志的小宪梓相依为命。

没有希望不等于不要生存，日子虽苦总还是要过下去的。继续依赖母亲的肩膀，小宪梓终于读完了小学的课程。

小学毕业之后，一穷二白的家是无论如何供不起小宪梓读中学的了。常年缺乏营养、积劳成疾的母亲经常患病，为了生活、为了分担母亲的重担，不到十二岁的小宪梓、再也做不起学生官的小宪梓开始放牛砍柴、下地耕田，做起了地地道道的农民。

农民也做，这种吃番薯、就野菜的生活也应该有所改善，特别是瘦弱不堪的母亲更应该补充营养。非常有心计的小宪梓找到一根断了针尖的缝衣针，将它放在火上烧红之后，再拧弯针头做成鱼钩状，针鼻穿上自己用手搓成的线，针钩穿上小的蚯蚓，作好钓黄鳝的一切准备工作。

因为到了春天插秧时节，田野上有很多的小洞，那就是黄鳝洞。捉黄鳝对于小宪梓来说是他的拿手好戏。

白天干农活的时候，他就有心发现哪些地方黄鳝洞比较多一些，一有机会，就悄悄引黄鳝出洞，等黄鳝咬住蚯蚓后，再拖住它，一点一点地将它拖出来，而且这时候小宪梓不慌不忙，见一条捉一条十分稳妥。回到家的时候，往往总是满满一竹篓。

实际上，小宪梓自己不吃黄鳝，但母亲可以吃，母亲爱吃对于小宪梓来说比他自己吃还开心。家里的大水缸，已经养满整整一水缸黄鳝，但小宪梓还是马不停蹄地继续钓黄鳝，村里面凡是曾经照顾过他们家的人，都经常能吃到小宪梓送来的黄鳝。

在小宪梓看来，吃不是最重要的，他就是喜欢那种做什么便成功什么的滋味，而且那种令母亲十分自豪的喜悦，美得使他自己都难以形容。五十年后的今天，年逾花甲的曾宪梓常常童心未泯他说：

“每一年的三月份，我如果挤得出时间回家乡，我也会像孩提时期那样，晚上偷偷溜出去，打着赤脚，用蚯蚓穿上鱼线再一条一条地钓黄鳝。那种感觉，回想起来真是乐趣无穷。”

不仅如此，小宪梓也像祖祖辈辈靠山吃山、靠水吃水的客家人一样，上山砍竹子，学着村里的蔑匠编织竹器。人家做各式各样竹器的时候，他总是不言不语地蹲在一边，默默地看着，回家后将砍来的竹子一点一点地编织，最后居然做得一手好蔑器活。

在外表看来，他黑黑粗粗的，但实际上，他却十分心灵手巧，只要是他认为该学的东西，他一看就学，一学就会。

小宪梓自己搓线，跟着人家学织鱼网，再用竹枝撑起鱼网，中间用一根线绑住蚯蚓作饵，放到他塘里面能网住不少小鱼小虾。

或者，用客家山上的一种有麻痹作用的叫“鱼藤”的根茎植物，把它捣烂成液状，倒入池塘，鱼吃了之后就会昏迷，再打捞上来。这时候他自己仍旧不能吃河鲜，因为一吃河鲜就肚子疼得厉害。

到了冬天，池塘里结了一层薄冰，光头赤脚的小宪梓便带着自己用竹子制成的扎鱼器到池塘旁边，凿了一个小窟窿，等鱼慢慢地游出来吐气的时候，就可以扎得到鱼。

所有吃不完的小鱼小虾，还可以腌制成咸菜，在青黄不接的日子，便是上等佳肴。

孩子毕竟是孩子，即使是再苦再累的日子，他也会知道该怎样安排自己的生活，该怎样给自己的小日子增添无穷无尽的乐趣。

孩子气十足的小宪梓就很爱养“了哥”，这是一种海南出产的小鸟，非常漂亮，在客家山区也有，只是数量不多。没有鸟笼子，小宪梓自己上山砍竹子，自己破开，然后编成鸟笼子。

有时候，他在厕所里开一个洞，在洞外用自己织的网罩住，有小鸟“不幸”飞进厕所，得意洋洋的小宪梓使劲赶鸟，小鸟就会往洞外飞，一飞就掉进网里了。这也是他自己创造的乡下的一种小玩意，很好玩，而且令他很开心。

小宪梓非常勤劳，艰苦的生活环境，却也能启发他无穷无尽的创造力。从小时候起，一无所有的贫困就给他带来热爱劳动、肯动脑筋的观念。

他自己爱干什么、爱玩什么，又没有钱去买，怎么办呢？就自己想办法、找窍门，他的心很细，手也很巧，看了想了之后，一切都靠自己去做。

没有网，自己织；没有线，自己搓；养鸡，自己做鸡笼；养猪，自己做猪笼；扁担、箩筐等杂物都是自己做，在乡下，没有煤烧，小宪梓就到处割草、砍树，松树上的松球，是烧火的好材料，小宪梓就用竹子做成竹扒，将树上的松球扒下来烧。时时刻刻，他都在劳动中享受自己的小发明、小创造。

在今天，如果有朋友问起曾宪梓手上的累累伤痕，他会自豪地告诉这些朋友：“都是从前做竹器的时候，被刀或竹子砍伤划伤的。”

他不觉得有什么不好，他常常回味无穷他说，“别看那时候的生活艰苦，但挺有意思，培养自己的劳动习惯，培养自己的创造性，培养自己对苦日子的承受能力，我觉得是一件好事情。而且当时看见人家吃得好，穿得好，也觉得无所谓，心想你这样是过一天，我这样也是过一天，也就不去在乎其它了。”

做小农民做得十分出色、十分有创意的小宪梓和穷乡僻野的客家山村的所有客家人一样，在贫瘠的土地上，耕种并收获着他们穷苦的日子。

外面世界的风起云涌、外面世界激烈地动荡，却动荡不到僻远的客家山村。

直到一九四九年秋天的某一个夜晚，客家山村忽然开进来一支绝对不是国民党的军队，客家山民们从来没有见过这么多人，而且每一个人都穿着军装、扛着枪，家家户户的人们连忙紧闭大门不敢外出，因为他们实在不知道，这是一些什么人，这是怎么一回事。

天亮之后，才有人敢上街去看看发生了什么情况，这时候街上到处都贴上“天下穷人一家亲！”“毛泽东是人民的大救星！”等等之类的标语。人们开始明白是共产党来了、解放军来了，穷苦人就要翻身得解放了。

不久之后，梅县解放了，土改工作队来到了珊全村，有的住进了小宪梓的家。

小宪梓和土改工作队员住在一起，工作队员看见这孩子一忙完农活就端起书本看书，就问他：“你为什么不继续上学呢？”

小宪梓低下头，好一会儿才回答说：“家里穷，没有钱呗。”

土改队员告诉他：“你回去读书吧，现在解放了，穷苦孩子读书可以申请免费，而且还可以申请助学金。”

在土改工作队员的热心帮助下，这一年的春天，小宪梓真的背上了书包，开始继续他“小呀么小儿郎，背起了书包上学堂”的读书生涯。

## 第三部分　爱情万岁

只是沸腾的血液
难以静止
只是旋转的日子
从此变得——
丰满而温馨

开始，曾宪梓就读的中学是梅县的水白中学，这时候他正处于贪玩好动的年龄，特别是当了几年的小农民，除了于农活之外，精力充沛的他和几个小伙伴组成了一支小小足球队，每天的球也是踢得昏天黑地的。

现在一下子改变那种自由自在的日子，重新过一种安安静静的学子生活，这就使得曾宪梓很不适应。

上了几天课之后，曾宪梓就完全无心上学。充满魅力的球场对他的吸引力非常大，特别是他的那些球友们，不断地向他发出热情洋溢的邀请，憋不住球瘾的曾宪梓开始一次又一次地逃学了。

由于他常常打球打到天黑才记得回家，甚至有时候连掩人耳目的书包都忘了带去学堂。母亲终于觉得有什么不对劲了。

于是她便检查儿子忘在家里的书包，当她奇怪地发现儿子崭新的课本和一个字都没有写的作业本时，母亲恍然大悟地想到，她的儿子、她的望子成龙的希望，居然逃学了。母亲气得十分厉害，甚至丢下地里的农活，她静静地守在家里，等着玩到天黑才舍得回家的儿子。

曾宪梓一回家就看见母亲黑沉沉的脸色，知道母亲发现了他逃学的秘密。所以当母亲问他到底干什么去了的时候，曾宪梓不敢说谎，只好老老实实地告诉母亲：“打球去了。”

“你居然不上学，跑去打球？”母亲气得直哭，这一夜，她改变了几年前给儿子许下的“再也不打他”的诺言，流着伤心的眼泪，将曾宪梓狠狠地打了一顿。

这一次，曾宪梓没有逃跑，也没有躲避，他知道自己错了，他从来没有看见母亲如此伤心过，更没有被母亲如此狠命地打过，他 很后悔自己实在是太贪玩了，就连忙告诉母亲：“妈妈，我知错了，妈妈你不要生气，我再也不敢了。”

这期间，珊全村土地改革的工作也如火如荼地进行着，工作队员们常常将外面世界的一些新鲜事讲给曾宪梓听。告诉他趁年轻应该以学习为主，运动力辅，没有一定的文化知识就是有天大的抱负也无济于事等等，给了曾宪梓很大的启发。

不久，南方大学来梅县招生，向往到大的天地去学习、争取为国家干一番事业的曾宪梓，满怀信心地和几个同学一起报名，参加大学考试。当他打开考试试卷的时候，才发现自己的知识贫乏到什么样的程度，他几乎连试卷的题目都看不懂，更不要说答题了。

这一次考试，他非常不幸，成了一名交白卷的学生。但他非常地幸运，调皮捣蛋的他总算知道“苦海无边，学习是岸”的道理了。

那一天，他拖着沉重的脚步回到家里，很认真地告诉母亲：“妈妈，我

要重新上学，我要好好读书。”

曾宪梓就是这样，一旦知道某些事情对他来说，是既重要又必要的，他就会用一种最强烈的投入精神去努力。打球是这样，做农活是这样，读书更是这样。

曾宪梓整整一个夏天的努力总算没有白费，这一年的秋天，他终于以优异的成绩考入梅县的重点中学——东山中学。

十六岁的曾宪梓已经长成一个体魄健壮、豪气逼人的大小伙子了，十六岁才读初中一年级的他，一上学就被班主任委任为全班五十多名同学的班主席。老师希望他起到带头作用，努力读书，努力配合好班主任的一切工作。曾宪梓觉得心里很开心，干得也特别起劲。

班主任老师非常信任他，班上的同学也十分拥护他，于是开学伊始分配同学们的座位的重任，便落在他的肩上：“曾宪梓，来，你来把座位编好。”

坚持一个原则：成绩好的同学与成绩不好的同学坐在一起，矮的同学坐在前面，高的同学坐在后面，调皮的学生和性情比较纯静的学生编在一起。

全班一共有十名女同学，其中最漂亮、最引人注目的是一位名叫黄丽群的同学。曾宪样的一丝私心不禁油然而生，心想：既然是自己作主编座位，自己要编一个比较漂亮的女同学坐在一起，就算有一点私心也是理所当然的，也不会过分吧。于是就真的编黄丽群的座位与自己在一起。

曾宪梓做是这样做，但对外还是找了一个比较合理的理由：我的成绩好，她的成绩不好；我比较调皮，她比较纯静；我的个子比较高，她的个子也比较高之类等等。

能够与最漂亮、最纯静且在年龄上刚好比自己小三岁的黄丽群坐在一起，曾宪梓的心情既开心又得意。但这时候必须承认，曾宪梓只是喜欢美丽动人的黄丽群，暂时还没有发展到爱情的程度。

直到后来有一天发生了最动人的一幕，而且这一幕至今仍深深地印烙在曾宪梓的心灵深处，使得年轻的、热血沸腾的曾宪梓不得不承认自己似乎是在有意无意地爱了。

那是一个夏日的上午，十一点钟的阳光既明媚又灿烂，在老师的带领下，全班同学到学校门口的小河边游泳。

游了一会儿之后，可能是黄丽群的头发被河水浸湿，于是她就站在水中，将结成辫子的头发散开，并扬起头将滴着水珠的一头乌黑的长发迎风一甩……

这时候，清泽的河水只是覆盖她的足踝，在明丽的阳光下，黄丽群一身雪白的肌肤宛若一块造型别致、晶莹夺目的汉白玉，乌黑的长发迎风扬起，撒落一串串珍珠般的水滴……

就在这一刹那，曾宪梓的视线无意中摄取了这幅极富动感、明艳照人的图画。

此时此刻的他，犹如被“雷击”一样的震慑了，只感到心底里有一种从未有过的感觉在油然而生，似乎人世间的那一根最神秘、最悠扬、最撩人心魄的，甚至在这之前自己都不曾知道的情弦，就在这激动人心的一瞬间被无可躲避地触拨开了。

从此之后，一种渴望看见她的冲动使得曾宪梓的目光常常不由自主、情不自禁地追随着黄丽群的踪影。

这一切的一切，蒙在鼓里的黄丽群并不知道，虽然她也处在情窦初开的少女时期，但天性矜持的她常常对于周围发生的一切，特别是曾宪梓鼓足勇气之后才投过来的热辣辣的目光显得过于无动于衷。

在这样的情况下，就算是年轻气傲的曾宪梓“恨”得牙咬咬，也只能是忍气吞声、无可奈何的了。

初恋时期的爱情，始终是盲目和扑朔迷离的。更何况生性调皮捣蛋、诡计多端的曾宪梓。虽然，他们男同学之间互相以花名相称，而且他自己就荣获“老鬼”的光荣称号。

但这些天生就爱使坏的男孩子，决不会将这种游戏只限于自身的发展。过了不久，曾宪梓果然和几个关系比较要好的男同学在一起，开始按照班上女同学的特征，给她们取花名。而且这些花名的字眼，实在是应了俗语所说的：“狗嘴里吐不出象牙来”的特点。

诸如：“冬瓜”、“白菜”、“母夜叉”、“钢笔头”之类的名称，一个一个地丢在班上的女同学身上，甚至连美丽的“校花”黄丽群也不能幸免。

曾宪梓亲自给她取了一个花名为“番婆”（客家方言，意思为“外国女人”），理由是皮肤雪白、高鼻子、凹眼睛的黄丽群长得不像中国人，说她是一个外国女人更合适。

而且曾宪梓和一些调皮的男同学一起在她的长辫子上系上小草，小纸片，或者将铅笔插在她的辫子上等等，目的可能是希望引起黄丽群的注意，不过曾宪粹自己却是碰都不敢碰她一下，虽然两人坐在一起，自然而然的有两支胳膊无意中碰在一起的时候，但每次曾宪梓都像触了电般地躲开了。

和曾宪梓一样，身为客家人、出身在梅县的黄丽群，也是一个非常苦命的孩子。

黄丽群的外祖父、外祖母以前都在印尼做生意，她的母亲是在印尼出生的，而且据说有外国血统，所以到了黄丽群这一代，她的外表长得就下太像客家人。但她的父亲却是一个地地道道的客家人。

在她很小的时候，她的父亲便和村里其他的男人一起“过番”去了印尼，家里面只剩卞母亲带着年幼的黄丽群和黄丽群的弟弟以及尚未出世的妹妹。由于母亲拖儿带女、操持家业实在是太不容易，就将妹妹送给了黄丽群的一个远房的表姨。

那时候，家里的生活非常艰苦，除了从南洋回来发了一点小财的外祖父偶尔有一些接济外，主要也靠母亲辛苦的劳作。

解放初期，父亲从南洋返回家乡梅县。没有钱、没有任何财物，就像曾宪梓的父亲一样，只是带了一身病回来了。过了一年多，黄丽群的父亲由于无钱买药，也无药可医，就撇下一家老小，无可奈何地离开了人世。

尽管日子过得很艰难，看着渐渐长大的姐弟俩，母亲还是非常希望能够供他们读书，同时也像天底下所有的母亲一样，希望自己的孩子长大后有知识又有出息。

本来母亲自己也读过两年小学，只是到后来，由于外祖父从印尼返回梅县定居，家里面人口增多、开销增大，而且外祖父一向认为女孩子读书不好，可怜的母亲就没能继续读下去了。所以现在对于自己的儿女，母亲无论怎样辛苦，也要不停地拼命工作，供他们姐弟俩读下去。

黄丽群的小学就是在读读停停的过程中毕业的。以至于她上中学的时候，基础比较差，学习成绩也不算太好。

朦朦胧胧的爱情虽然对曾宪粹很吸引，但“爱球如命”的他除了学习之外，总是充分利用一切空余时间打球。中午利用午睡的时间去打球，到了下午放学以后，他就一直泡在球场上，直到天黑了，看不见了才依依不舍地“收兵回营”。

由此一来，曾宪梓上晚自习经常迟到，他的班主任老师对他这一点最为不满。

但是班主任老师又特别喜欢他，晚上去备课的时候，就将班上的工作交给他打理，并将隔壁房间的钥匙也交给曾宪梓。有时候，曾宪梓打球打得实在是太累了，便抱着书本躺在老师的床上温习功课，看着看着，就迷迷糊糊地睡着了。结果，下晚自习之后，班上的同学都各自回宿舍休息去了，而曾宪梓却仍然躺在老师的床上睡得正香。

直到备完课的老师回房间叫醒他：“喂，曾宪梓，都下课了，你还在这里睡呀。”

虽然这段时间，曾宪梓经常获得“三好学生”、“模范生”之类的荣誉，但关于他的缺点的评语，几乎千篇一律都是“在生活上比较自由散漫”。即使是这样，多姿多彩的学子生活，同学们之间亲密无间的关系，还是给曾宪梓带来了很大的乐趣。

这个世界上任何时候都有年轻人，任何人都有自己年轻的时候。而几乎每一个正值年轻时候的人，总会有不合实际的想法，这种年轻人所具有的特点，在热情洋溢、热血沸腾的曾宪梓身上得到了充分的反应。

当时客家山村的年轻人，向往广州、向往大城市，渴望到大的天地里一展雄姿，几乎成了一种风气。

曾宪梓和几个关系要好的同学自认为成绩好，才华横溢而且除了曾宪梓外，其他的几个同学家庭环境也相当不错，于是他们相约去广州参加高中考试，渴望能在广州就读高中。

他们到了广州之后，才知道没有广州户口，根本不能报考。情急之下，赶紧打电话回梅县东山中学，当时的时间已经是相当紧张，这是全梅县统一的高中升学考试，正规的程度不言而喻。

然而参加报名考试所必须的关于小学文凭、毕业证书、相片等资料全部都在曾宪梓他们身上。东山中学的老师对曾宪梓他们这帮不知天高地厚的学生又爱又恨，只好把他们档案中的相片抽出来，马上给他们补办临时准考证。

等到曾宪梓他们马不停蹄地赶回东山中学的时候，已经是下午四点钟了，第二大的早上就要开始考试，而曾宪梓他们还不知道考场在哪里。特别是他们从广州赶回来的时候，一身泥、一身汗的小伙子们就跳进学校门口的小溪里冲凉。以至于到了晚上曾宪梓就感冒了，不仅头晕脑胀而且还发起高烧来。

第二天，全身乏力的曾宪梓稀里糊涂地跟着同学们一起去考试。他以很快的速度做完试卷上的考题之后，就去找校医打了一针退烧针，这样过了半个小时，曾宪梓才感觉轻松一些，接下来的考试就很容易对付了。

值得庆幸的是，这次考试，曾宪梓居然考得很好。放榜的时候，他名列第四。

这一年曾宪梓成功地考回母校东山中学，而他心存景仰的另一半——美丽可人的黄丽群，则考到离东山中学不远的乐育中学。

在东山中学读高中期间，由于曾宪梓出色的组织能力、社会活动能力，从一上学的第一学期起，他就被委任为班主席，甚至在第二学期之后，学校采取选举制，他还是被选举为班主席并兼任全校军体部的部长。

由于曾宪梓很能吃苦，什么都肯做，而且任何事情在他的努力下，总是做得很好。所以学校的很多活动，不管是老师还是同学都乐于请他参加。

特别是学校的黑板报，从来都少不了曾宪梓。他写的一手秀丽的文字一点都不像是个大小伙子写的。他的语文老师常常喜欢评价他的字：“人们都说人像字，字像人，我看就不对，从你的外形、性格，绝对想象不到你会写那样一手秀丽的文字。”

曾宪梓听了，只是淡淡的一笑。其实他的字还是像他的这个人。曾宪梓的外表看起来粗犷、豪爽，是一个血气方刚的男子汉，但是他的内心、他的为人却是非常细腻、极富温情的，应该说，他的字在某种程度上把他心灵深处神秘的个性，已经十分直接地反应了出来。

曾宪梓的学习成绩特别好，每一次考试，他的成绩总是在前四名之内上下波动。跟他在一起玩的有些同学不理解：“老鬼，你很奇怪，一有时间你就去打球，有什么疑难问你的时候你又说不知道，但每次考试你总是一百分。”

其实也没什么好奇怪的。只是曾宪梓善于利用时间罢了。他确实喜欢打球，他一有空就会去打，但他牢牢记住一点：“只有把重要的事情做完了，才可以去玩。”

而且，在每一门功课的上课之前，他就提前预习，做足准备功夫。上课时非常认真听讲，还没有下课他就开始做功课，这样他的作业很快就能做完，所以当他一门心思只想着打球的时候，有人赶来问他作业的事，他只好说不知道了。

还是做学生的时候，曾宪梓的某些思想、某些观念就显得格外与众不同。贫困的生活使他懂得善于创造财富、善于运用财富的重要性，他始终认为依靠自己的头脑、依靠自己的双手创造更多的财富应该不是坏事。

但在当时，解放初期的中国，人们的口号是要：“勒紧腰带于革命”。所以对于曾宪梓这种过于活跃的思想也不见得是好事。

东山中学虽然是梅县最好的中学，但是学校的教室还是比较狭小和残旧，而且在房屋结构的设计方面也不太科学。特别是教室里的一整面墙紧贴着山坡的壁面，每逢阴雨天，阴暗潮湿的教室更是黑蒙蒙的一片。

上课的时候，坐在后面的曾宪梓根本看不见黑板上的字，心直口快的曾宪梓不禁埋怨起来：“这种教室设计得不好，不合格。”

曾宪梓这句话被周围的同学听见了，大家就反驳他：“这教室可是爱国华侨捐建的，你居然还嫌它不好，有本事你也捐一个。”

曾宪梓听了，也觉得自己说话太直接，但又有点委屈地想着：何必这样呛我呢，我不过是说了句真话而已。年轻气盛的他马上接过话头说：“等我过番挣了钱，我一定回来捐一座教室，而且一定比这个大，比这个高级。”

对于曾宪梓这个连饭都吃不饱的穷学生，竟然夸下如此海口，同学们自

然会嘲笑他吹牛，甚至有同学批评他这是资产阶级思想，是想发家致富。

曾宪梓觉得跟他们说不清楚，也就不再同他们辩论，但私底下仍固执地认为：“我过了番赚了钱回来捐建学堂有什么不好，这也叫资产阶级思想？”

人生常常就是这样奇妙，几时的一句戏言，居然能够梦想成真。十年以后，曾宪梓真的过番，二十年以后，曾宪梓真的拆去了旧教室捐巨资盖起了一幢造型别致、设计科学、高大挺拔的教学楼。

曾宪梓实在是有他与众不同的地方。无论是他的思维方式还是他处事过程中的方式方法，都十分奇特而且自成一格。

曾宪梓最大的特点就是一旦认定目标之后，顽强拼搏、努力进取，不怕失败、执著追求的精神。而且这种精神不仅体现在他白手兴家之后，日益辉煌的事业上，更加充满腔力地动人地体现在他向往幸福、追求爱情的人生中。

既食人间烟火又是血肉之躯的曾宪梓，对于爱神丘比特的情箭，不避不躲，以他独特的风格，在但然面对的基础上，展开勇敢的、炽热的、契而不舍的追求。

无论如何，初中的学生生活对于仍处在少男少女时期的曾宪梓和黄丽群来说，始终是甜蜜且充满回味的。

即使这个时期拥有朦胧之爱的曾宪梓在爱情的道路上，一直保持初始状态，进展不大；即使这个时期骄傲的小公主黄丽群，开始知道坐在自己旁边的那位能干的班长对自己情深款款，但对于曾宪梓投过来的热辣辣的目光，却还是无动于衷。

但是有一点他们两人都知道，他们已经是在互相关注着对方。而且无论是在回答问题的时候还是课外活动的时候，他们也会有“心有灵犀一点通”般的会意的一笑。

然而“天有不测风云”，就在曾宪梓踌躇满志地准备以优异的学习成绩、令大家满意的工作表现和缠绵不断的情爱，获得黄丽群的芳心的时候，这只美丽的小鸟却要飞到另外的树上去高歌了——考入乐育中学的黄丽群，使得对她情有独钟的曾宪梓，再也不能够和她一起，像梁山伯、祝英台那样享受同窗并坐、共赴学海的乐趣了。

而且，随着时间的推移，黄丽群长得愈来愈亭亭玉立、引人注目，已经有不少的男孩子在向她大献殷勤，这一切的一切，曾宪梓都看在眼里，急在心头。

于是从高中一年级开始，曾宪梓每星期会给黄丽群写一封情书。信中除了对她新的学校、新的学习生活的关注外，还会叙说自己的近况、自己的成绩以及对她由衷的思念之情。

这是曾宪梓十分精明的一招。它不仅可以维系和加深曾宪梓与黄丽群之间的感情，而且还可以使其他的对黄丽群抱有好感的同学，望而却步。

因为不难想象，每星期接到同一个人寄来的情书的女孩子，自然是“名花有主”的。

其实他们两人在分开读书期间，也是经常见面的。因为黄丽群的妈妈在东山中学做杂务工，曾宪梓经常去看望她，与未来的岳母大人搞好关系。曾宪梓有一个很好的理由：将自己的米桶，放在黄丽群她妈妈做杂务的房间。

在东山中学，大部分来自其他山村的住得比较偏远的学生，都是在学校

住读，而且都有一个存放米和咸菜的米桶。每学期都是由家里面送米、送咸菜来供养这些学生。

在学校读书的时候，虽然天寒地冻的冬天，没有鞋穿的曾宪梓不得不打赤脚上学，但省吃俭用的母亲还是会挑着担子，给她的儿子送来一些糙米、番薯、咸菜之类的食物，而知道母亲艰辛的曾宪梓也会非常懂事地节省食物。

曾宪梓常常以到米桶拿食物为理由，去看望黄丽群的母亲，因为这样极有机会见到前来看望母亲的黄丽群。相同的家境、相同的贫困使得曾宪梓和黄丽群大有“同命相连”的感觉。

在今天曾宪梓常常喜欢幽默一下自己的夫人黄丽群，笑话她：“丽群啊，如果当初不是你对我穷追不舍，恐怕我还不会娶你呢。”

笑话归笑话，但实际上真正的追求者是曾宪梓，因为在当时，黄丽群还不是十分愿意把又黑又结实的曾宪梓，和她梦中的“白马王子”联系在一起。尽管是这样，曾宪梓还是一如既往地关心她、爱护她、思念她。

曾宪梓这个山野长大的孩子，客家的山水赋予了他坚实的体魄，从小热爱劳动、热爱运动使他成了东山中学首屈一指的运动健将。不久由于他神出鬼没的篮球技术，不同凡响的领导才能，他被当选为东山中学篮球队的队长。

作为东山中学的体育部长，曾宪梓不仅将自己学校的体育活动搞得有声有色，而且不甘寂寞的他，始终还是惦记着他心上的恋人——黄丽群。

为了让自己的丰采发扬光大，并且一路丰采到黄丽群就读的乐育中学，对自己永远充满必胜信心的曾宪梓，开始率领东山中学的篮球队到乐育中学去打校际比赛。“黄丽群的曾宪梓到乐育中学打篮球赛了”，这个新闻十分引人关注，很多同学都跑来叫黄丽群快去给曾宪梓助战，而士气高昂的曾宪梓，在爱情力量的驱使下，组织他的球队打得很出色、很卖力。

他虽然时时都渴望见到黄丽群，但他了解她，知道她不好意思在她的学校看他打球。曾宪梓心想：即使你不来看我打球，你的同学、你的朋友也会将我们的战果告诉你。只要是我的能力值得你骄傲，我就非常开心。

应该说“功夫不负有心人”，曾宪梓和黄丽群的爱情生活，一直进展得十分顺利，到了高中三年级的时候，他们已经是经过双方家长同意了的一对情意绵绵的小情人。

几乎每个星期六，曾宪梓都会去黄丽群的家吃晚饭，黄丽群的妈妈也十分喜欢朴实能干的曾宪梓，吃完晚饭之后，曾宪梓或者帮黄丽群补课，或者约她一块儿出去看汉剧，因为当时的客家山村，实在没有什么好玩的地方。

曾宪梓最喜欢带黄丽群去看汉剧，而且是令人伤心的悲剧式的汉剧。因为多愁善感的黄丽群，在看到伤心的时候，会泪流满面地痛哭不止。开始曾宪梓很心疼，不停地安慰她：“好了，好了，不哭了。这不是真的，是演戏呀。”

不过，不久之后，曾宪梓尝到了“甜头”，因为当黄丽群哭得天昏地暗的时候，正是曾宪梓甜甜蜜蜜之时——他可以堂而皇之地哄黄丽群，给黄丽群擦眼泪了。

开始曾宪梓还不敢给她擦，后来黄丽群哭多了几次，将曾宪 梓的胆子也哭大了，于是曾宪梓就经常带她看戏，而且在他看来，越伤心的戏越好。曾宪梓就是希望她哭，因为她哭的时候、他才可以趁机亲近她，揽住她的腰哄她，拖住她的纤手抚慰她。

那时候，每逢星期六，曾宪梓像着了魔般的一定会下辞劳苦、风雨不改地去黄丽群的家。因为黄丽群的物理不好，曾宪梓就每星期跑来帮她补课。

有时候确实是真的帮她补课，但也有的时候，曾宪梓是“醉翁之意不在酒”，他不过是想借补课的理由，多接近她，跟她说说心里话。至于黄丽群是否真的想补课，曾宪梓并不知道，只知道黄丽群嘴里面老说要补课补课的。

而且，她家里的油灯又小又不亮，曾宪梓的视力本来就不算好，在这样的环境下看书写字，令曾宪梓这个大小伙子十分吃不消。

做完功课之后，是曾宪梓最开心、最得意的“黄金时间”，因为只有这时候，他们俩儿才可以手拉手、亲亲热热地到外面走一走。

在那时候，所谓的外面其实没有其他的地方好去，田野里面没有大路，又怕遭蛇咬，想来想去最好的地方就是屋后的坟地，空气又好又安静，又没有人打扰。

特别是坟地上又黑暗、又阴森恐怖，可以使胆小怕事的黄丽群，紧紧地拉着曾宪梓的手，小鸟依人般地依偎着他，一步也不敢离开。渐渐地也不觉得怕了，两个人谈得开心的时候，就互相唱一些生动活泼的客家情歌：“坐下来，坐下来，聊到两人心花开，聊到鸡毛沉落水，聊到石头浮上来。”

“你是有心我有心，花有清香月有阴，两人莫道钱财事，总爱情义值千金。”

在今天，曾宪梓只要一讲到他和黄丽群的恋爱时光，脸上就会荡漾着分外甜蜜的笑容：“没有人的时候，我喜欢搂着她的腰走路。但她不喜欢，其实也不是不喜欢而是怕羞，不好意思。

“那时候还不敢吻她，虽然心里面想得要命，但在当时，人都是比较纯洁的。”

最令曾宪梓记忆深刻、回味无穷的，是高中一年级期间第一次与黄丽群拉手的时候。

那也是一个周末的晚上，曾宪梓一如既往地到黄丽群的家里给她补课。在做功课之前，他们在互相说一些学校里的逸闻趣事。十分开心。黄丽群想着曾宪梓给她讲的那些笑话，越想越好笑，在旁边笑得眼泪都出来了，也不肯过来做作业。

曾宪梓看见她一张俏脸笑得通红，就情不自禁地用手拉她，要她过来做功课。当曾宪梓拉住黄丽群软绵绵的纤手的时候，一种令他激动不已的触电的感觉贯穿全身。

曾宪梓拉住她的手，好半天都不舍得放开，而且心里面又得意又舒服地想：“与她的关系又进一步了。”

更令曾宪梓开心的是，黄丽群居然也没有挣脱，只是羞红着脸任他拉着。所以兴奋得心花怒放的曾宪梓就知道了：“原来丽群对我真的有意思。”

这一天晚上接下来的时间，曾宪梓并不记得是怎样度过的，只觉得自己心里面开心得要命。像喝醉了酒一样，下停地想笑。因为黄丽群的家，离学校比较远，晚上九点多钟离开她的家，要到晚上十一点多钟才能回到学校。

那一夜，曾宪梓开心得睡着了都笑醒了好几次。

在爱情道路上取得重大收获的曾宪梓，在学习和运动方面也是硕果累累。

强劲的体魄，使得曾宪梓的短跑速度非常快。他的一百米短跑曾经荣获全梅县的第一名，速度是十一点八秒，很久都没有人破记录。这也是今他格外兴奋的事情。

由于他的篮球打得相当出色，他被选送到梅县的代表队。经常代表梅县参加各种篮球比赛。

一个中学生能够打球打到全县的代表队，用客家人的话说，是一件很“威水”的事情，特别是当曾宪梓穿上鲜艳的球衣，打出“梅县队，曾宪梓”的排号的时候，学生时代的曾宪梓那种自豪的心情，那种实现理想、追求成功的欲望，那种年轻人所特有的说他是出风头也好、出人头地也好的心态，是不言而喻的。

这段时间，虽然曾宪梓在爱情生活和体育运动上花费了不少精力，但他的学习成绩仍然很好。即使功课再多，他还是会安排时间打球，只有在阴雨绵绵的日子，曾宪梓无法打球了，才利用中午午睡的时间在宿舍看看书。

因为功课比较繁重，他看课外书籍的机会不多。曾宪梓喜欢看《水浒》，那些英雄的故事常常让他感叹不已，他虽然不喜欢宋江，觉得他过于懦弱，但却非常欣赏宋江的胸怀，能容得下八方才子好汉。

曾宪梓也不太喜欢林冲，认为他太优柔寡断。曾宪梓比较喜欢李逵，李逵面黑心红，干脆刊落，专打人间抱不平，有笑做江湖的英雄气概。

随着时间的推移，曾宪梓和黄丽群也到了一日不见如隔三秋的程度。为了使得黄丽群和自己一起考上大学，每个星期六的下午，曾宪梓都会去黄丽群的家，和她一起温习功课。

有时候，黄丽群知道自己的成绩不好，担心这样拖累下去，会影响曾宪梓自己的学业，于是就常常劝他自己好好复习，考上大学，不要再老是帮她补课了。

但是，情比金坚的曾宪梓坚决反对她这样想：“你不要胡思乱想好不好，我们两个人，要上一起上，要不上一起不上。”

那时候，是高三下学期，已经临近高中毕业了，曾宪梓知道如果不及时和黄丽群明确关系，将来毕业后各分东西，后果不堪设想。于是紧张学习之余，也抓紧时间追求黄丽群，仍旧是每个星期一封信，十分卖力。

有一次，天气异常炎热，曾宪梓在黄丽群家帮她补课，很晚才回学校。因为身上又是泥、又是汗，曾宪梓就到学校门口的水井上，打井水冲凉。

冲凉的时候，曾宪梓觉得很奇怪，平时学校门口的水井上或者小河边，常常有不少的学生在这里冲凉、洗衣服。但今天怎么一个人都没有了呢？

而且走到宿舍的时候，也是黑沉沉的一片，不见一个人影。直到下半夜，同学们陆陆续续地回到宿舍，曾宪梓一问，才知道，就在自己打井水冲凉的前一会儿，有一个学生在水井旁边的小河里游泳，不小心俺死了，学生的尸体正放在离水并不远的地方。

曾宪梓听了，受惊之下又再受凉，马上感冒发高烧，十分厉害，而且烧得稀里糊涂的他仍旧在不停地呼唤黄丽群的名字。

当同学们将这个情况告诉黄丽群后，黄丽群对于对自己一往情深的曾宪梓，是既为他的身体担心，又为他的真情感动。

命运常常都是这么捉弄人，一九五六年的夏天，曾宪梓、黄丽群这些应届毕业生，都在日日夜夜地忙着复习功课，准备考大学。

按规定，考大学之前必须检查身体，黄丽群莫名其妙地给医生查出患有肺病。不仅取消考大学的资格，而且很多同学和朋友都回避她。因为在当时，肺病是一种十分可怕的疾病，很难医治。

这突然而来的一切令黄丽群晕头转向、十分苦恼。她不知道曾宪梓知道这个消息之后，会不会嫌弃她、不要她。所以她了直不敢把她有病的消息告诉曾宪梓。

黄丽群就读的乐育中学的团支部书记，专门找到正忙着高考复习的曾宪梓，告诉他黄丽群有肺病的消息和一些关于她情绪低落、忧心忡忡的情况。而且还说，黄丽群心情很不好，整天都在流泪等等。团支部书记希望曾宪梓能够帮助她、安慰她。

一个星期才与黄丽群见一次面的曾宪梓，还不知道她得病的情况。现在知道后也很替她的身体担心，就谢谢团支部书记的关心，告诉他自己很爱黄丽群，不会计较其他，哪里会怕她有肺病，自己对她欢喜得不得了，爱都爱不完。

于是曾宪梓拿定主意，要马上跟黄丽群结婚。

为了黄丽群，曾宪梓真正做到了“粉身碎骨全不怕，甘洒热血写爱情”。就在这个星期六的晚上，老天爷好像要故意考验曾宪梓对爱情的真诚，狂风雷暴夹杂着倾盆大雨，整个客家山村陷入了一片汪洋之中。

在客家山村，在这样恶劣的天气出门的，只有两种人，一种是傻瓜、另一种是想自杀的人。

因为像这种雷电交加的暴风雨夜，最容易出事。一打雷闪电，田里做事的人或者是路上行走的人全身湿透，最容易导电，在客家山区就常常传来被雷电电死人的消息。

本来在这个星期，天气就一直不好，经常下雨。

曾宪梓就读的东山中学距离黄丽群的家又远，而且沿途多是山路，充满泥泞。心地善良的黄丽群不忍心曾宪梓为她吃这样的苦，所以就让妈妈通知他，希望他不要到家里来看她。

但是到了晚上的时候，曾宪梓还是浑身泥泞，浑身湿漉漉地冲上来了。

来到黄丽群的家之后，曾宪梓当着黄丽群全家人的面，一定要黄丽群答应嫁给他。看到曾宪梓不顾一切辛苦的模样，黄丽群心痛的心情是可想而知的。同时她也为曾宪梓一片赤诚的爱心所感动。

一直以来，年轻貌美的黄丽群在爱情上是成熟和理智的。

在她看来，一个即使是最可爱、最美丽的女孩子，在决定自己一生幸福的时候，首先应该考虑到，只有在这个人是自己最爱的和最爱自己的情况下，才可以托付终身。

而现在，黄丽群深爱的和深爱黄丽群的曾宪梓就站在她的面前，面对憨厚、朴实对她爱得痴迷的曾宪梓，黄丽群既甜蜜又羞涩，但还是毫不犹豫地答应了他的求婚。

这个夜里，虽然屋外是一个灾难性的世界，但是曾宪梓和黄家的一家人，却在幸福之光的笼罩下，对未来充满了甜蜜的憧憬。

只是到了后来，由于她们是孤儿寡母的家，不能够留曾宪梓在家里住，只好让他在那样一个风狂雨骤，电闪雷鸣的夜里，又再赶回他自己的家里。

这激动人心的一幕，永远永远地留存在黄丽群的记忆深处，直到几十年后的今天，仍然使她感动不已，仍然使她难以忘怀。

这一年的夏天，考试完毕的曾宪梓和黄丽群在珊全村曾宪梓的家里，举行了简朴的婚礼。

这时候客家山村结婚比较简单，还不需要拿结婚证，只是后来到了一九五七年的一月一日，曾宪梓和黄丽群才带着照片，去当时的政府所在地——乡公所，签上字，办理结婚登记手续，拿结婚证书。

由于两边的家实在是太穷，完全没有能力请客吃饭，只是请了几个关系要好的同学，在家里坐坐。

也没有新房，只是妈妈让出原来的正房，旧床、旧棉被、旧衣服等等，所有的一切，全部都是旧的。

结婚的那天晚上，曾宪梓看见没有办法给他心爱的妻子，添置一点像样的东西，心里十分不好受，始终觉得对不起黄丽群。

然而，善解人意的黄丽群马上安慰曾宪梓：“你不要再说对不起我的话了。我也是苦日子熬大的。我不怕穷，再穷也没有关系。只要我们两个人勤劳能干，我们是完全可以创造美好的生活的。”

这一夜，对于新郎曾宪梓和新娘黄丽群来说过得特别有意义。

他们相互偎依在一起，轻声地哼唱着：“哥莫愁来妹莫愁，自有云开见日头，自有水清见石子：自有春光在后头。”“石榴打花慢慢红，冷水调盐慢慢融，总爱两人心甘愿，做来做去天会红。”他们是在这召唤希望的客家情歌中，进入甜蜜的梦乡的……

生命历程的发展永远是这样充满奥秘——有得必有失。

也许是年轻的曾宪梓在学生时代的这一段时光里，通过自身的努力，有了大多的顺利、大多的成功；也许是曾宪梓太渴望大的世界、大的天地去升华自己的才能；也许是太爱黄丽群的缘故——希望给自己的妻子创造更加幸福的人生……

或者，就是神秘莫测的命运，要曾宪梓注定经受一些磨难，使他走向真正的成熟，取得更大的成功。

总之，在这样一个时候，十足的狂妄和自信组成了青春焕发的曾宪梓，组成了他的每一个充满激情的因子。

高中毕业之后，曾宪梓仗着自己的成绩一直很好，在填写就读大学的志愿的时候，曾宪梓所填的志愿，除了清华大学就是北京大学，至于其它的稍微低级一点的学府，全不在他的志愿之列。

当时的曾宪梓并没有想过要做官，也没有想到会做生意，他只是一心一意地希望做一个有学问，有本事的工程师、教授。

为了理想，超脱现实的曾宪梓，热情洋溢、热血沸腾的曾宪梓，在升学的问题上，居然没有给自己留下半点退路。

结果，高考的成绩不理想，虽然考试的总分过了大学的录取分数线，但是由于数学考得不好，考分不高自然不会被清华大学、北京大学录取。

一九五六年秋天伊始的时候，曾宪梓的母亲蓝优妹看着田里、地里，十年不遇喜人的收成，想着近来一桩接着一桩的开心事儿， 常常笑得合不拢嘴。

大儿子宪概从泰国来信，说是不仅站稳了脚跟，而且还有了一份小小的家业。

小儿子宪梓也娶回了温柔勤快的丽群，现在就等着儿子上大学的通知了。读了大学，就是举人了，儿子就出息了，就是天上受人敬重的文曲星了。

母亲盘算着秋后的收成，除了应付一家人必须的口粮之外，还能剩下多少粮食，能换多少钱给儿子到城里去读书……

然而，时隔不久，母亲的梦想被残酷的现实所打破。

放榜那天，曾宪梓铁青着脸、扛着行李从学校回到家里，将这几年所荣获的奖状、奖品之类的东西，一股脑儿地扔在床上。

面对母亲和妻子企盼的笑脸，他抱着头一言不发地闷在那里，母亲实在是憋不住了，问道：“宪梓，你上大学的东西呢？快拿出来给妈看看。”

“哇……”的一声，曾宪梓这个轻易不落泪的汉子，实在是忍不住大哭起来。

他不忍心看母亲和妻子失望的眼神，他觉得太对不起一直以来都在望子成龙的母亲，太对不起为了他操劳一辈子的母亲。

他更不忍心去看母亲和妻子痛心失望的眼神，可是，此时此刻的曾宪梓除了狠狠地责骂自己、除了痛哭流泪之外，毫无它法……

这时候，他觉得心如刀绞，自己比死掉了还难受。

似乎所有的希望，所有的未来，美好的前途、远大的理想，一切一切都在那一刻，沉重地失落了，令人心碎地烟消云散了……

在东山中学，学校对他们的高才生曾宪梓，没能考上大学也非常不原谅。本来在当时，由于学生年龄差距很大，学校对于学生的恋爱结婚，从没有反对，但是也不提倡。

然而这一次不同了，学校校长在全校的学生大会上，把曾宪梓当做一个坏的例子，公开点名批评：“你们看得到的，曾宪梓平时学习成绩好，但是他学习的时候，谈情说爱，没有好好地复习功课，结果失败了，考不上大学。”

对于校长毫不留情的公开批评，在当时曾宪梓实在是想不通：

没能考上大学，我已经够痛苦、够惨的了，你还在学校的大会上这样批评我。我一直是很尊重你的，我考试失败了，的的确确是一个教训。

但也不至于在大会上公开点名批评呀，我也不是你想象的只顾谈恋爱就放弃了学业呀，而且也不是门门功课都考得差，再说我填的志愿也有问题呀……

曾宪梓心里很不好受，但以后，他也想通了，认为校长这样做也是对的。可以作为一个例子，教育其他的学生。再说，也不能说谈恋爱一点影响也没有。所以以后见到这位校长，还是很尊重他。

没有考上大学的曾宪梓十分苦恼，前路茫茫，何去何从的问题始终在困扰着他。

每时每刻，都有一百个声音在质问他：“曾宪梓，怎么办？怎么办，曾宪梓？”

不过，结婚之后，温柔贤惠的黄丽群是他最大的安慰。

虽然说，曾宪梓没考上大学，全家人的心情都不好，黄丽群“的身体也不好，经常患病，而且贫困的日子，过得十分艰难。但是小两口恩恩爱爱，感情十分深厚。

有一次，黄丽群感冒发烧，鼻子被塞住，白天晚上都睡不着觉，非常难过。曾宪粹很心疼她，经常在晚上，让黄丽群靠着他睡觉。而他自己则为了黄丽群靠得舒服，就整夜保持一个姿势，一动也不动地坐在床上。

有时候，半夜醒来的黄丽群见曾宪梓这样辛苦，就非常不忍心：“不好了，你这样太辛苦，我心里也不好受。”

但是曾宪梓一定坚持要这样做，因为他知道，黄丽群这样靠在他身上，才可以睡得着觉。他说：“丽群啊，是你生病，不是我生病，我这样又不累，一点关系也没有。只要你好受些，我就开心了。”

直到今天，黄丽群对于给了她甜蜜爱情生活的曾宪梓充满了感激之情。她常说：“单从外表上看，他这个人很粗鲁，有时候脾气也是挺大的。但实际上，他对人很好，也很温柔体贴，特别能照顾人。”

一九五七年初，梅县来了一个广东省建筑工程公司，专门招收高中毕业生。在进行招收工作的时候，广东单位一再讲明，是国家干部待遇，而且到广州去工作时，单位还会先送新人去读书的，试用期为三个月。

听到讲得这么吸引，曾宪梓和黄丽群都报名参加了这个公司。但到了广州之后，并没有书读，只是天天到尘土飞扬的建筑工地上做统计，计算工程用料的数量。

工地上艰苦的日子倒不是最重要，关键是曾宪梓感到这样下去前途渺茫。在工作了两个月之后，曾宪梓越来越苦恼，他不停地询问自己：“就这样下去了吗？就这样吗？不行吧？”

于是，曾宪梓决定不顾一切回梅县去，重新开始，认真复习，再自修，明年再参加高考。

而且，动员黄丽群和他一起回梅县，曾宪梓将自己明年参加高考的决定，告诉黄丽群并说：“丽群，这里的情况完全不是原来所说的样子。我们还是回去吧。有一碗饭，我们一人吃半碗；有一碗粥，我们一人喝半碗；有一块钱，我们一人花五角。”

“丽群，你相信我，为了我们的将来，我一定会更努力读书的。”

在费了一番下小的周折之后，曾宪梓和黄丽群总算回到梅县，他清楚地知道，将省建筑工程公司的工作一辞掉，意味着他即将面临的是破釜沉舟、背水一战。

曾宪梓住在学校里面，没日没夜，拼命读书。日子很短，只剩下几个月的时间，要重新复习丢了一年的那么多功课，并不是一件容易的事情。

而且这时候黄丽群也怀孕了，家里面，母亲和黄丽群的负担都很大，但是她们为了支持曾宪梓考大学，任何事情都不让他分心。

这一次，曾宪梓的努力总算没有白费，但“一朝被蛇咬，三年怕草绳”的他，却再也不敢报考北方的高等学府了，结果，他以优异的成绩考入了坐落在广州的中山大学。

靠着自己的努力，成功地实现了理想第一步的曾宪梓，在中山大学生物系继续他的学子生涯。到了一九五八年大跃进开始，各行各业都要参加劳动，大炼钢铁。

中山大学全体学生参加如火如荼的抢修铁路路基的工作。曾宪梓就是其中的积极分子。由于一、二百斤的石头十分沉重，扁担断了一根又一根，没有工具，抢修工作不能如期进行。曾宪梓非常及时地发挥了他的一技之长。

曾宪梓编织竹器的手艺非同一般，除了他儿时喜欢看人家编，然后再自己回家摸索之外，在东山中学读书的时候，在学校和家之间，有一间竹器店，每个星期六的下午，他回家的时候和星期天的下午上学的时候，曾宪梓总喜欢到店里学手艺。

店里的匠人看见这个小孩子如此好学，也乐意教他，久而久之，曾宪梓就学到了这一手“绝活”。

曾宪梓从小就有一个与众不同的特点，那就是聪明好学。任何事情，只要自己不会，他就会努力去学，而且一定是学会为止。

本来当初的想法是学门手艺，可以帮妈妈挣一点油盐钱，没想到读大学的时候，居然也能派上用场。曾宪梓开心地马上赶回宿舍砍竹子，破成蔑，做了很多扁担箩筐，使工作顺利完成。

劳动结束以后，学校的基建工作还需要箩筐、扁担，而且，这一次是曾宪梓利用休息时间编织，所以学校方面主动支付工钱。每做一担五角钱。曾宪梓利用中午午睡的时间，利用星期六、星期天同学们旅游的时间，在宿舍里不停地做，赚的钱寄回家里，为母亲和妻子帮补家用。

半年之后，学校有人提意见认为曾宪梓的钱挣多了，即使他是凭着自己一技之长，利用自己的休息时间，所换来的汗水钱。对于人家的意见，曾宪梓非常尊重，觉得不允许就不允许，他不做就是了。

不久，精力充沛的曾宪梓又闲不住，他实在不舍得将光阴花在游玩上。

他时刻牢记着他与别人不一样，他有母亲、有妻子，还有即将出世的孩子，强烈的责任感使得他连最心爱的体育运动都放弃了，虽然他也渴望像同学们那样，在课余时间打打球，逛逛街。

于是他开始利用空余时间，写钢板，刻讲义，他的一手秀丽的字又派上用场。每刻一张讲义五角钱。曾宪梓刻的就是自己所学功课的讲义。他每刻一篇讲义，就等于读了一遍书。

由此一来，曾宪梓起早贪黑，不停地于，不仅学习成绩好，而且钱也赚得特别多。在当时一个大学助教，月薪不到六十元，而曾宪梓刻一个月的钢板，月薪可以超过八十元。

虽然曾宪梓是自己通过劳动，创造一些财富，但在当时的情况下是一种落后思想的表现。而且，就是曾宪梓主动不再领有国家的助学金，他能有那么多的钱，在当时的中国，也是不太容易让人们接受的。

很自然地，又有人提出异议：“曾宪梓太会赚钱”、“曾宪梓的钱赚得太多了”。

作为大学生的曾宪梓，一切以大家的意见为准，他也认为大家的意见是对的：既然老师和同学们都是这样贫苦的过日子，我就不应该挣这么多的钱。所以也就停止了刻钢板的“课外活动”。

集青春、活力于一体的大学生活，是五彩缤纷、充满乐趣的。

在中山大学继续成为体育的中坚分子曾宪梓，分别参加了学校的篮球队和划船队，以他不可多得的体育才华，当上了中山大学生物系的体育部长。

放暑假之前，学校组织全体学生利用暑假时间，搞野营活动。下放到各个县里，参加军事训练活动和劳动锻炼。

系党委书记交代作为系防化兵营的营参谋长的曾宪梓，负责到广东省的花县联系住房和训练活动。

曾宪梓当时心里就想：这个暑假我是打算回去看妻子和刚出世的儿子的。现在情况有了变化，我应该有一个两全其美的方法才是。

在曾宪梓上大学之前，有一件事情，让曾宪梓一家人又开心又哭笑不得，那就是当曾宪梓陪黄丽群去广州复诊的时候，才发现黄丽群根本没有什么肺病，是当时梅县的X光机不好。

回家后，对于怀孕的妻子多得母亲照顾，母亲对黄丽群极尽疼爱，怕她休息不好就省吃俭用陪她看医生、吃药，买补品补她的身体。

到了一九五七年下半年，大儿子出世，曾宪梓格外开心，给儿子取名为曾智谋，希望他长大后，既有智慧又有谋略。

第一次做父亲的曾宪梓，感想很多，更觉得责任重大。他是又高兴、又惭愧，虽然做了父亲，但还是没有正规收入的穷学生，完全没有能力支撑一个家庭。

所以现在曾宪梓非常希望趁暑假时间长，又是农村的双抢季节，可以帮助家里干一些农活，让操劳的母亲、体弱多病的妻子有一次歇息的机会。

他也实在应该尽一下人子、人夫、人父的职责。

曾宪梓左思右想，终于有了一个良策。他不动声色地在系里挑选了一个又能干、又有责任心的同学，和他一起下去作联系工作。

等到将同学们的生活、训练、劳动等一切事务，安排得井井有条之后，交代给随行的同学，然后，返回学校给系党委书记递交了请假条。

党委书记很喜欢曾宪梓，觉得这个学生很特别，在得知全部情况之后，党委书记批准了他的请求，并笑着说：“你这个曾宪梓啊，就是点子多。”

这个假期，曾宪梓好不得意，就在所有的同学们去参加野营训练的时候，曾宪梓却兴高采烈地踏上了回归故里的征途。

## 第四部分　家族争产

我们无法不时刻想到：有一双永不闭合的眼透析我们的心，
并记录了我们的思想点滴。

——培根

一九六一年的秋天，曾宪梓以优异的学习成绩从中山大学生物系毕业。因为黄丽群在广州一家公司从事会计工作，所以曾宪梓可以以照顾家属的名义，留在广州，分配在广州农业科学院的生物化学研究所工作。

多年的努力总算没有白费，曾宪梓和黄丽群为了真挚的爱情而实现自我的人生，又开始了崭新的一页。

一九六一年的年底，曾宪梓的二儿子曾智雄出世了。曾宪梓将母亲和一直是由母亲在家乡带大的曾智谋一起接来广州，一家五口人欢欢喜喜地团聚在一起，过着简朴、清贫，却也十分安定的生活。

在当时，广州的房子就已经相当紧张，曾宪梓一家人只好住在用单位宿舍的楼梯，搭成的简易住房里。因为是居住在楼梯下面，面积自烘不会很大，至多只能够用烂木板拼成一张床，而且在外面随时都可以看见里面的。每逢刮风下雨的日子，这种简易房又透风。又漏水非常不方便。

但是，即使是这样，过惯了苦日子的曾宪梓仍不会在乎，他终日都是乐呵呵的，因为，现在的他毕竟是高级知识分子，毕竟是爱国的科研人员，而且毕竟他的一家人从此可以在广州安家落户了。

至于居住的环境差一些，问题不大，能对付着住就行了。母亲、妻子、孩子可以挤在床上，而身材魁悟的曾宪梓自己，则可以睡在地上。

曾宪梓想方设法将漏光的地方，用旧报纸遮起来；将漏水的地方用旧油布遮起来；至于家里唯一的财产——上海牌收音机没有地方放，聪明的曾宪梓马上想到在墙上钉一块小木板，做成一个专门放置收音机的小木台。

在这样狭小的一个地方，曾家一家人的生活，过得十分愉快。

读了大学、受了教育的曾宪梓十分上进，在他看来：我是国家的人，可不能找国家的麻烦，好房子应该分给更需要的人，给国家做出了贡献的人。

而且，曾宪梓与黄丽群之间的感情与日弥深，他对她始终都有说不尽的疼爱，总希望能力妻子多做一些家务，减轻她的负担。

直到今天曾宪梓对自己居然有办法，使得还是婴儿时期就很调皮的二儿子智雄断奶成功，颇感自豪。

在当时曾宪梓的家地居广州较为繁华的地方，为了使智雄不再一没奶吃，就哭闹不休，曾宪梓每天吃完晚饭之后，就抱着小智雄出去看热闹，看广州五光十色的夜世界。

直到看得眼花缭乱的小智雄疲乏之后，就迷迷糊糊地在他父亲温暖宽厚的怀抱里，香甜地睡着了。

一连三个晚上，曾宪梓都是如法炮制。结果，小智雄断奶成功。黄丽群对曾宪梓这出其不意的一招，赞不绝口，非常高兴，也常常开心地笑话曾宪梓：“你的脑袋就是好使，就是点子多。”

本来，平静、平凡的生活，也有平静的温馨、平凡的意义，曾宪梓的一

家人也会像今天千千万万个中国家庭一样，养儿育女，过着平稳且安定的生活。

然而，虽说人可以凭借强大的意志力，主宰自己的命运，但是也不是所有的命运的转轴，都在自己预先设定的轨迹上运行。

谁也不会想到，一九四五年跟着叔父曾桃发去泰国闯天下的曾宪梓十六岁的哥哥曾宪概，会在十几年之后，在他知道父亲真的留有两间店铺给叔父，特别是在父亲当年的朋友细说当年的故事并支持曾宪概与叔父要回财产之后，曾宪概为了父亲当年的遗产，与叔父发生争执，而且双方闹得很不愉快。

对于曾宪梓来说，如果不是因为父亲的遗产、如果不是因为远在泰国的哥哥曾宪概急切的呼唤，那么，在一九六三年五月三十一日这个不同一般的日子里，曾宪梓就不会依依不舍地告别妻儿，就不会依依不舍地告别生他养他的一片热土……

就不会怀着无比复杂的心情，从一个社会到另一个社会，从一个阶层到另一个阶层，踏入一种他想象不到的前所未有的生活，开始改变自己的命运，开始创造另一个决然不同的人生。

曾宪梓到了香港之后，才知道从中国经香港去泰国并不是一件容易的事情。

因为在当时，中国与泰国还没有建立外交关系，像曾宪梓这样的情况，就只能在香港居住一段时间，等到可以拿到香港身份证、做好护照之后，在有人担保的情况下，才可以去泰国。

初到香港，人地生疏，这时候即使是身为大学生、高才生，如果不懂得广东话，也会因为语言不通而寸步难行，而且即便是向路上的行人问路，也是沟通之难难于上青天。

所以，当年香港的街头，常有街边的小商小贩在向刚刚踏入香港的，且被香港人称之为“表叔”的大陆人推销廉价的纸笔，以便于这些有口难开的大陆人，用文字进行交流。

操着一口浓厚客家乡音的曾宪梓在面临这些情况后，想到既然一时半会儿去不了泰国，就必须定下心来，立足香港，学会讲广东话。于是就临时居住在上水的姑姑家里。

姑姑一家对曾宪梓非常好，身为本地人的姑父是上水的乡长，家里虽然不算有钱，但姑父的社会地位比较高，是乡事委员会主席，而且是受英女王颁封的太平绅士，所以过的也是中上层人家的日子。

当时的香港新界，环境不算好，蚊子特别多。住在姑姑家的曾宪梓没有地方睡觉——因为睡房已经住满了姑姑的一家人；厅堂是姑姑她们用于打麻将的必不可少的地方。

好在曾宪梓是一个最能吃苦、最能将就的大小伙子，所以想来想去只有门外的走廊上，是可以睡觉的地方。由于睡觉的床是一张折叠式、比较短小的帆布床，又高又大的曾宪梓睡在那里很不习惯。常常是刚把头放在床上，脚就到外边去了；等到将脚好不容易放在床上了，头又悬在空中。

有时被蚊子叮得实在受不了的曾宪梓，就在姑姑的提议下，在帆布床的前面和后面都点上蚊香，但是浓烈的蚊香烟又将曾宪梓熏得眼泪直流。

而且，姑姑她们打麻将经常打到深夜二、三点或者通宵，第二天白天再睡大觉，刚从国内“争分夺秒干革命”的氛围里走出来的曾宪梓心里难免就

会想：“怎么能这样过日子呢？这样浪费时间，简直是醉生梦死。”

在嘈杂麻将声的“攻击”下，非常不够睡的曾宪梓心里虽然很有想法——他倒不是怕吃苦，而是非常不习惯。但即使是这样，也绝对不敢出声，而且还要装出一付开心的笑脸来。

因为，他知道自己毕竟是寄人篱下，能够有地方住、有饭吃已经是十分幸运了，怎么可能再要求许多呢？！

寄居在姑姑家前途茫茫、无所事事的曾宪梓，开始帮姑姑带她一岁多的小孩。在白天，当姑姑她们睡觉的时候，为了不影响她们的休息，曾宪梓就带小孩出去玩耍，给他买东西吃，到了预定时间，再将他抱回家来喂奶。

这一段不算短的时间对于曾宪梓来说，特别难熬，年迈的母亲、年轻的妻子、年幼的儿子都留在国内，而作为一个堂堂男子汉的曾宪梓、作为在国内受过高等教育且身为农科院研究所实验室主任的曾宪梓、特别是作为曾家唯一支柱的曾宪梓，却弃自己的前途、事业、家庭于不顾，在花花世界的香港给亲戚当保姆、带小孩。

这种状况无论如何都是一个极大的讽刺，曾宪梓迷惘、苦闷、复杂的心情可想而知，他不断地给自己的爱妻黄丽群写信，抒发种种仿惶无依的慨叹，叙说自己满腹的思念之情，而且本来就不愿意离开祖国的曾宪梓更觉得对不起自己的国家，他始终觉得国家培育了他，他应该竭尽全力为国家做事。

他甚至想离开香港返回国内，因为此时此刻前路茫茫的他，要想适应目前的环境也不是一件容易的事情。

曾宪梓思前想后了一番之后，觉得自己既然已经出来了，就不要三心二意，不能遇到困难就作退却的打算，而且这也不是他曾宪梓一贯的风格。

于是曾宪梓决定既来之，则安之，不要以为自己是一个大学生，就这也不想干，那也不想于。他认真告诫自己：曾宪梓，从现在起，你不是一个大学生，你必须牢牢记住，你是一个没有知识、没有文化，一无所有的人，现在你既然已经来到这里，就必须学会适应这里的环境，就必须不计报酬、不怕劳累什么都干。但是，无论如何，就是累死、饿死也决不能去偷、去抢、去骗，永永远远正路做人、正路谋生、正路创业。

接下来的日子，曾宪梓真的定下心来，一边带小孩，一边到处走走，熟悉香港的环境，看一些萧芳芳、陈宝珠她们主演的粤语长片，学讲广东话。这之后不久，发生了一件不大，但对曾宪梓却影响不小的事情。

也是在寄居姑姑家的那些日子里，曾宪梓的姑姑非常关心他，担心像他这样身强力壮的男子汉，在她们小碗小碟的大户人家吃饭，会吃不饱。就叫人买了很多炼奶、饼干、面包之类的食品，放在厅里，以供曾宪梓不时之需。

曾宪梓十分感谢姑姑的好意，但也不愿意让姑姑花太多钱，所以就很少自己吃，大多数的时候是给姑姑的孩子吃。但即使是这样，能吃掉的数量也是有限的。然而过了几天之后，买来的那些食品一下子就没有了，又需要再重新买。

姑姑觉得很奇怪，就询问这个事情，这时候姑姑家有一个帮姑姑做饭的工人，趁曾宪梓不在家的时候，就告诉姑姑说：“是你的侄子吃掉了，他每天都吃很多。”

曾宪梓知道这个事情之后，十分气愤，因为他知道这些食品不见的原因，他曾经无意中看到过这个工人一罐一罐地偷偷拿回家，给他自己的小孩子

吃。

曾宪梓虽然觉得这样做不好，但不愿意为了一点小事去影响他们之间的关系——毕竟是寄人篱下的日子，凡事以和为贵。所以也没有跟姑姑提起这些事情，没想到现在却被工人倒打一耙。

这件事情虽小，却给了曾宪梓很深刻的印象，使他觉察到香港社会的复杂性，他不断地告诫自己，从今以后要提高警惕，特别是在香港这样一个人心叵测的地方，稍有不慎，就会被小人陷害。

所以直到现在，曾宪梓都牢牢记得这个教训，而且一直以来，曾宪梓在待人接物方面，无论大事小事他都非常认真谨慎。

不过，姑姑、姑父对曾宪梓还是很好，一有时间，也会陪曾宪梓吃吃饭、喝喝茶，到处看一看，解释一些香港的现象给他听，让他尽快熟悉香港的环境。

有一次，姑姑给了曾宪梓二十元钱，叫他自己单独到全香港最繁华的、政治经济文化最为集中的香港岛的中区去看一看。因为平时他们居住和活动的地方是靠近深圳罗湖的上水，要到香港岛必须坐火车经新界、九龙，再坐船或地下铁过维多利亚海港，然后才可以到达香港岛中区一带。

十分节省的曾宪梓马上就说：“不需要那么多的钱，姑姑给十元钱就足够了。”

但是细心的姑姑考虑得十分周到：“你不要这样节约嘛。其实二十元钱也是不多的，你想想，你在外面还要吃饭，如果不认识路还得坐出租车回来。”

对于亲戚们的这些关心和爱护，曾宪梓心里充满了感激之情。过了半年之后，曾宪梓对于香港的地理环境渐渐熟悉起来，而且他的广东话也愈来愈流利，虽然仍带有客家尾音，但出门在外交流是不会成问题的。

在这期间，因为曾宪梓毕竟是大学毕业生，也因为他所学的生物专业，姑父就将他介绍到香港政府渔农处去工作。

应该说来，在香港政府当公务员是一份令人羡慕的“金饭碗”，因为在当时光公务员的工资待遇，就高出市面普通人工资的六、七倍之多。

但曾宪梓思前想后了一番之后，还是决定不去，因为他在内地所学的外语是俄文，英文不好，自然在香港政府发展的机会不大，再有一个最为关键的因素是，渴望在外面的世界干一番事业、使得自己将来有机会报效祖国的曾宪梓认为，既然他本来是祖国培养出来的大学生，没有出来之前也是为国家做事，现在让他反过去为香港政府工作，他觉得这样做对不起自己的国家，他认为是一种背叛，所以尽管其他的人不理解，曾宪梓还是不作其他考虑，一如既往地给亲戚带小孩。

不久，曾宪梓的母亲从梅县申请来到了香港，也住在姑姑家。本来就不算特别宽敞的姑姑家自然是不够地方住，所以接下来母亲住的地方更加艰苦。

姑姑让曾宪梓在楼梯倾斜的地方，用木板搭起一张小床，将母亲安排在里面住，因为楼梯太矮，母亲睡觉的时候，只能慢慢地爬进去而且坐的时候，还不能坐直，一坐直就会碰头。

就这样过了三个月之后，曾宪梓总算办好了去泰国探亲的护照和签证，第一次踏上了前往泰国的征途。

曾宪梓能去成泰国也是十分不容易的。因为叔父在得知曾宪梓已经到了

香港，而且即将来泰国的情况之后，就想尽办法，百般阻拦曾宪梓来泰国，并且通过曾宪梓的姑姑、姑父来劝说他，就在香港定居算了，不要去泰国。

因为对于叔父来说，如果曾宪梓真的来到泰国并和他的哥哥曾宪概一起，两兄弟联起手来对付他，向他要财产，将是一件十分麻烦的事情。

但曾宪梓不这样认为，他觉得无论如何自己还是应该去泰国看一看，所以就没有受叔父他们的摆布，也没有在香港定居或找工作，还是坚持办好签证手续，争取到了赴泰之行。

曾宪梓到了泰国之后，首先还是很有礼貌地去拜望了叔父叔母，因为无论如何，叔父毕竟是叔父，礼节上的尊重还是应该的。

于是曾宪梓就到了叔父、叔母的公司，在见到叔父的时候，曾宪梓一边握着叔父的手，一边说："叔父，你放心，不管怎么样，你有钱是我的叔父，没有钱也是我的叔父。"

叔父很不自然地笑了笑，猜不透这个侄子的来头，更加不理解曾宪梓说的这番话的含意。

其实，曾宪梓的意思很明白："你事实上就是我的叔父，这是命运已经决定了的，任何人都无法改变的。即使处在现在这样的情况，也不是说你有钱我就承认你是我的叔父，没有钱，我就不承认你是我的叔父。"

拜见完叔父、叔母之后，曾宪梓就没有再去叔父、叔母的家，而是直接住在哥哥曾宪概那里，听哥哥讲有关父亲的故事，由哥哥带他去见父亲早年的朋友，再由这些朋友讲述当年的情况，并前去察看了父亲当年留给叔父的两间店铺。

曾宪梓在哥哥那儿，调查情况，熟悉整件事情的来龙去脉，整整花了一个星期的时间。

在这七天的时间里，曾宪梓看了很多、听了很多、也想了很多，他看见哥哥和叔父之间，为了钱，斗争得十分激烈，亲人之间都互不相认了，这种情况令在国内受过教育的曾宪梓感到十分痛心。

当初曾宪梓之所以争取机会来泰国，主要目的就是想来看看到底是怎么一回事。

而且曾宪梓在心里始终是这样告诫自己的：叔父虽然是有钱人，我们是穷人，但是我们千万不能够因为自己贫穷就丧失志气，千万不要让叔父以为我执意来泰国就是为了争夺家产。

"受了教育的大学生曾宪梓从共产党的国家来了"、"曾宪梓和他的哥哥来向他们的叔父要家产了"，消息不胫而走，在泰国的客家乡亲们中间传递得很快，怀着各种不同心情的人们似乎特别关注这件事情的发展以及它的结局。

有一天早上，曾宪梓的哥哥曾宪概的小店铺里出现了一种极为罕见的现象——一下子来了三个笑容可掬的客家长辈。

其中包括一个叔公辈（客家人对年龄较大，德高望重的长者的尊称）、两个叔叔辈，他们此行的目的自然是冲着曾宪梓而来。

果然，当他们见到曾宪梓的时候，很亲切地跟他握手："侄孙，听说你来泰国了，我们很高兴。现在我们特意来看你，你跟我们一起来吧，我们打算请你喝喝茶，吃吃饭，庆贺庆贺。"

曾宪梓马上感觉到不那么简单，因为在泰国，叔父是客家人之中比较有

钱的。而这些叔公、叔叔们平时都是很讨好、很巴结叔父，并且在一些大的事情上，他们常常都是看叔父的脸色行事的。

怎么可能得罪财大气粗的叔父，倒过来请一贫如洗的穷晚辈喝茶吃饭呢？

曾宪梓当然想知道其中的原因，他倒要看看叔公他们葫芦里到底卖的什么药，所以客气了一番之后，就答应了他们执意的邀请，真的跟着叔公他们到外面吃饭。

谁知叔公他们带着曾宪梓一离开哥哥的店铺之后，就不再提及吃饭的事情，而是不作任何解释，直接将曾宪梓带到他的叔父曾桃发的公司里。

但不凑巧的是，叔父他们一家人全都不在家，原来笃信天主教的叔父一家人去教堂做礼拜了，因为这一天是安息日。

等到叔父他们一家人做完礼拜、并在外面吃完中午饭再返回公司的时候，已经是下午二点多钟了。这时候的曾宪梓已经饿得饥肠辘辘几乎快要支持不住了。

对于曾宪梓的到来，叔父似乎并不觉得惊讶，只是淡淡他说了一句：“来啦。”就不再有下文。

由此看来，曾宪梓是不会有饭吃的，因为叔父、叔母他们谁也没有问他有没有吃午饭，谁也没有关心他到底饿不饿。

不到一会儿，叔父他们一家人很严肃地各就各位，似乎在等待一场酝酿已久的暴风雨的降临。

本来，在叔父他们回来之前，叔公他们几个对曾宪梓还算客气，还知道招呼他喝水，但叔父他们回来之后，叔公他们全部换上了一张张对曾宪梓很不屑、很气愤的嘴脸。

原来叔公他们根本不是请他们的侄孙吃饭，而是将曾宪梓骗到叔父这里来，目的是教训曾宪梓，在叔父他们面前请功。

其实，曾宪梓一早就知道叔公他们是不怀好意的。只是没想到他们的表演这么拙劣。

待叔父等人坐定之后，叔公他们对着曾宪梓就开始恶狠狠地骂开了，他们当着叔父、叔母的面指责曾宪梓：“你看你，像什么话，一点道理也不懂。来了泰国那么久，也不来拜见叔父、叔母，你这算是什么，真没规矩。”

曾宪梓听得一头雾水，但还是强忍着，让他们把话说完。因为他知道叔公他们大错而特错了，曾宪梓来泰国的当天，就已经拜见过叔父、淑母，不过他没有吃叔父的饭，只是喝了杯水，讲了几句话就走了。

叔公他们连基本情况也没有弄清楚，居然接着说：“你竟敢连你的叔父也不尊重，你也不看看，在泰国，有谁会不尊重你叔父，像我们，每一个人都很尊重你叔父。”

叔公他们越说越有气，似乎曾宪梓真的是那么大逆不道，接下来叔公他们就毫不留情地将曾宪梓骂得狗血淋头。

血气方刚的曾宪梓见他们越骂越凶，再也忍不住了：“你们简直是太不像话了，你们原来既不是请我喝茶，也不是请我吃饭，而是把我骗到这里来，为的是侮辱我、教训我，我本来应该尊重你们，因为你们是叔公、叔父，但是从你们这番血口喷人的话里，从你们玩弄的这些骗人的把戏里，你们就再也不配得到我的尊重。”

这时候，厅屋里刚好有小孩从他们面前走过，曾宪梓指着小孩告诉叔公他们：

“我这个人，对于讲道理的人从来都是尊重的。就是这样小的孩子，知道做人应该讲道理，应该明白事理，我也会很尊重他。但是对于像你们这样的老前辈，一点道理都不懂，只会嫌贫爱富、昧着良心拍有钱人的马屁，你们这样做，令我更加瞧不起你们，我也有理由不尊重你们。”

曾宪梓说完这席话，仍然很生气，便铁青着脸问他的叔父：“叔父，你告诉他们，我来泰国后有没有拜见你？”

叔父颇为尴尬地回答说：“有的，有的，是来拜见过我们。”

曾宪梓就说：“叔父，叔公他们刚才的辱骂，你是听见了的。至于我有没有失礼的地方，叔父心里也很清楚。我知道叔父在泰国有钱有势，有谁会不懂得尊重您呢？

“所以那天我一下飞机就马上来拜见您。我对您说，您有钱是我的叔父，您没有钱也是我的叔父。这是上一代注定了的，也不是谁说变就能改变的。

“我那天讲话的意思很明白，并不是因为您有钱，我就认您做我的叔父。假如，我和您的位置换过来，我站在您的位置，您处在我的情况，您看他们是说您好还是说我好。

“这其中的理由很简单，您有钱有势，他们才会巴结您、讨您的欢心、按照您的意志行事。我现在穷，一无所有，所以他们可以随心所欲地对待我。不过，我也有必要告诉你们，我是受共产党、新中国教育出来的，你们所耍的这套把戏，在我面前是绝对行不通的。”

听了曾宪梓的一席话，叔公、叔父他们一伙人，非常不自然地坐在那里脸红一阵子、白一阵子，过了一会儿，叔父干咳一声之后，就开始历数曾宪梓的哥哥曾宪概的不是，绘声绘色地描述哥哥如何如何贪财，如何如何不念亲情跟他斗争等等。

曾宪梓连忙对叔父说：“叔父，请您不要再说这些了，因为那毕竟是您和哥哥之间的事情，与我无关。”

叔父又唠唠叨叨他说道，“过去那些钱，虽说有两千块光洋，但你的父亲当时病得不轻，我花了很多的钱，给他医病。你父亲回梅县之后，我也寄过钱给他买药。抗日战争爆发后，我返回梅县主持分家的时候，还专门给你们家分了一头牛。”

分家的时候，曾宪梓虽说很小，但还是很清楚地记得叔父请来村里面的长辈，诸如叔公、伯公等乡村父老吃饭，强逼母亲在财产分配书上出指模打手印。

曾宪梓的哥哥当时也只有十来岁，并不懂得怎样争取自己的应得利益，只是稀里糊涂地听从那些人的吩咐，叫他往哪里签字画押他就往哪儿签字画押。

签字之后，曾宪梓的家里除了“照顾”到一头牛之外，一无所有，那张父亲临死前千叮咛、万嘱咐的两千块银元的借据，也被迫在分家之后还给了叔父。

曾宪梓还清楚地记得在那一段日子里，孤独、无助的母亲几乎天天都在

哭，那种浸泡在泪水中的日子给曾宪梓的童年留下了十分灰暗的印记。

所以，当曾宪梓听到叔父说及这些陈年旧事的时候，也不作答复只是淡淡地一笑，叔父见曾宪梓在笑，就很生气，以为是曾宪梓不相信他。

叔父说着说着就要去拿那张母亲签过字的借据给曾宪梓看，曾宪梓说：“请叔父不要去拿了，我认为没有这个必要，我已经听叔父讲过了，就知道了。您可能不高兴我笑，因为您不知道我笑什么。

“我告诉您吧，我认为这是很小的事情，你们搞得天下大乱，我感到很好笑。您拿给我看干什么呢？我父亲死的时候，我还只有四岁，自然什么都不懂，我的父亲也没有告诉过我，我也从来就没有看过这个字据，所以您大可不必拿给我看。”

曾宪梓说完这些话，感到又渴、又饿、又累，他看着无动于衷的一屋人，觉得如果自己再不主动要求点什么的话，实在是很难支持得下去，于是就主动对叔母说：“叔母，请您随便找点什么东西来给我吃吃吧，现在已经是下午四点钟了，我还没有吃饭呢。”

叔母马上找来一些面包之类的点心，曾宪梓就着茶水，狼吞虎咽地吃了几口之后，胃里面这才感觉好受些，于是就很认真地对叔父说道：“不过叔父，我真想对您说说我的心里话，我实在是想请问您，我的父亲跟您是什么关系，你们是骨肉相连的亲兄弟。不管怎么说，你们毕竟是我们的上一辈，你们上一辈人之间的事情，其中真正的情形如何，只有你们自己才知道。至于我的父亲有没有财产，我不知道，他就是有的话，拿来送给您也是应该的。

“我这次回泰国来，很高兴见到这么多的亲人，特别是看到叔父的事业发展得如此辉煌，我打心眼儿里感到高兴。至于叔父刚才谈到的与我哥哥的关系、与我父亲有关的事情，在这里，我想谈几点我的想法。

“第一，从现在起我不想再听、也不想再看，以前的事情已经过去了，我不必知道什么。

“第二，我的父亲跟叔父是亲兄弟，既然是上一代的事情，与我们下一代就应该分开来对待。

“第三，我父亲到底有没有财产我不知道，假如有，我一分钱也不要。

“第四，抗日战争前夕，我的父亲即使有财产，经过战乱之后，大家都是流离失所，这样即使有的财产也不会再有了。”

曾宪梓说完这席话，拿眼睛看了看四周围这些自觉惭愧、默默无语的亲人们，接着说道：“叔父，说实在话，您现在有的，是您长袖善舞，依靠自己的本事重新赚回来的。

“叔父只有凭着自己的劳动、凭着自己的智慧，才能一点一滴地建立像今天这样庞大的事业。

“如果叔父没有本事，纵然父亲留下万贯家财，也早就花光了。所以，现在叔父有钱有势，那不过是叔父的能耐、叔父的本事。我只会从心里感到佩服。

“叔父现在大可不必为了这些财产的事情而绞尽脑汁，您是我叔父，您有话跟我说，喊一个小孩把我叫来就可以了，完全用不着让人把我骗到家里来再教训我一通。

“而且我来到这里，经过一个星期的思索，我觉得，这样的斗争伤害感情、毫无价值，本来是骨肉亲人，现在竟然反目成仇，你们说这是何苦。

“我现在是没有钱，但我会去做，我会去依靠自己劳动的双手，创造自己的生活。对于钱这个东西，共产党教育我们劳动能够创造一切，我也能够创造财富。

“我相信，我通过努力劳动，我就能找到饭吃。您有钱是您的本事，我没有钱那也是我自己的事。

“所以，我现在宣布：今后我们只是叔侄关系，我父亲的一切财产与我无关，一切遗产与我无关。从今以后，您和我哥哥之间怎么斗争，不要把我拉扯进去，希望你们不要在这些钱财的事情上，与我纠缠不休了。

“至于我哥哥，他有什么想法、他有什么要求，那是他的事情，我跟他虽然说是亲兄弟，叔父跟他也是亲叔侄，你们的事情，你们自己可以按照你们自己的想法去办理，我也下愿意再管了。而且，从今以后，我们之间只有叔侄关系，没有斗争关系。”

一贫如洗的曾宪梓居然表态不要财产了，这实实在在是出乎叔父叔母他们意料之外的，他们简直是无法相信自己的耳朵，那种高兴的心情使得他们激动得话也说不出来，只知道喃喃地说：“好侄子。好侄子。”

而且也令在场的叔父、叔叔们惊讶万分，这是他们有生以来从没有想到过、也从没有看到过的事情。这令他们苦心经营的一场戏达到了喜剧性、戏剧性的结局。

他们不禁问道：“怎么共产党教育出来的人，跟我们就是不一样呢？”

曾宪梓非常自豪地回答说：“是的，不是劳动所得，我们就不会要，而且，我们也不像你们那样，看钱看得那么重要。”

本来自从曾宪梓到了香港之后，叔父、叔母就非常紧张，十分害怕曾家这两个侄子联起手来对付他，使得一直以来在泰国德高望重的叔父，下不了台。

现在，从大陆来的年轻有为的侄子，居然以自己的实际行动教育了他，居然让他懂得了“血浓于水，更重于利益”的道理。

叔父怎么也没想到，曾宪梓在财产这个问题上，看得这么轻，而把亲情看得那么重。

面对这样的侄儿，叔父实在是为自己的言行感到惭愧。

曾宪梓终于通过自己的努力，化解了这场不必要的斗争。

因为，受共产党教育多年的曾宪梓，一直到今天都牢牢记住共产党教给他的这样一个道理：“用我们自己勤劳的双手，创造我们的生活。”

而且，在泰国一个星期的思考，使曾宪梓懂得了亲人之间为钱的这种斗争，是无限期的、不会有什么结果的。它只会使亲人反目为仇，相互伤害感情，毫无价值。

再说，如果叔父没有本事，就是父亲留有再多的钱，也早就花光了。何况当初，母亲已经在财产分配书上打了手指模，愿不愿意也好，毕竟已经有了结果。

而且，曾宪梓的哥哥曾宪概也在上面签了字，尽管当时他也是年龄小，不懂事，但毕竟还是签了字了，纠缠下去，毫无意义。

所以曾宪梓思前想后了一番之后，还是决定既然是过去了的事情就让它

过去罢了。

曾宪梓决定一切从头开始，一切还是通过自己的劳动，创造自己的生活。

## 第五部分　淘金岁月

你累了　很累
孤独麻木了你所有的欲望

只有黑浪　噬血的黑浪
排山倒海地压过来

在国内受过高等教育、始终认为“不劳动，不得食”的曾宪梓，在家族争产的问题上，以亲情为重、以大局为重，他的努力，不仅化解了这场亲人之间的不必要的斗争，而且在处理手法上也显得十分干脆利落。

但是，这样的结局，对于十几岁就出来闯荡世界的曾宪概来说，并不是那么容易接受的。

他实在是不理解自己一穷二白的亲弟弟，在费了一番周折来到泰国之后，居然主动要求放弃即将到手的财产，居然大方到只要亲情、不要金钱的地步，他觉得受了高等教育的弟弟实在是太傻，要知道在这样一个金钱至上、冷漠无情的社会里，是没有高尚可言、更没有亲情可言的。

所以，那天晚上，当曾宪概听到曾宪梓讲述到叔父那里的情况，并讲到他自己已经宣布不要任何财产的时候，曾宪概很是生气，他忍不住数落道：“弟弟，你怎么那么傻，你已经千辛万苦地来到泰国了，你又亲自去看了父亲当年的那两间百货店铺，你也听到了父亲的朋友细说当年的经过，所以这件事情的始未，真正的事实，不用我再多说你也十分清楚。

“况且，不管怎么说，这两间店铺本来就是父亲的财产，只不过是父亲病重之后，不得已才交托给叔父打理，我们完全有理由索回父亲的遗产，你怎么能够就这样草率地决定什么都不要呢？”

曾宪梓十分理解哥哥气恼的原因，但他始终觉得为了上一代的财产，这样争来争去的，毫无意义。所以曾宪梓沉默了一会儿，等哥哥消消气之后，才很用心地回答说：“哥哥，我理解你的心情，但你要知道，那些财产，不论有没有，毕竟是上一辈子的事情，既然都过去这么多年了，再这样争执下去，除了伤害亲人之间的和气之外，又有什么用处呢？

“如果我们真的有本事，就是不依靠父亲的遗产，也能够找到饭吃的。我们完全没有必要在这个问题上，大动干戈。而且哥哥现在的事业，不也是依靠自己的努力，发展得十分顺利吗？！

“再说，那些帮助我们的朋友，是以一个什么样的心态呢？我不懂，可以理解为是在帮助我们。但是，如果因此而挑起我们对叔父的仇恨，使得我们亲人之间恩恩怨怨说不清，甚至反目成仇，我认为这样做的本身就是一种错误。”

哥哥曾宪概没好气他说：“弟弟，我没有像你这样读很多的书，但基本做人的道理我还是明白的。要知道，我才十六岁就出来跑南洋闯天下，我也吃了很多苦，这一二十年来的经历，使我懂得了在这样的社会，就是你饿死，累死，也不会有人来管你，哪里还有什么人情、亲情可言。要生存下去，最关键的、最有用的就是钱。

“而且，如果我有父亲的财产作基础，我的事业将如虎添翼，会发展得

更加顺利。”

虽然，哥哥曾宪概不容易理解曾宪梓的良苦用心，他还是不服气，他还是要跟叔父争执下去，还是希望争回父亲的遗产，但曾宪梓老是劝哥哥算了，不要再浪费时间和精力了，拿鸡蛋碰石头，怎么碰啊。

特别是在泰国，贫富的等级观念十分明显，这常常表现为，谁有钱谁就是真理，谁没有钱谁就没有真理可言。

这以后，哥哥曾宪概对于与叔父争产的事情，慢慢地淡了下来。而且，他们兄弟之间的感情似乎因为这次家族争产所带来的变故，也或明或暗地淡了下来……

这一切，对于曾宪梓来说己是预料之中，但他认为自古以来骨肉兄弟之间情义是永恒的，他们成长的环境、奋斗的经历都不相同，为人处世的准则自然不会一样，所以曾宪梓认为，在这样的情况下，哥哥对自己有些看法也是在所难免的。

曾宪梓决定马上熟悉环境，拜叔父和哥哥为师，跟他们学习从商的本事，再靠自己的努力打好基础，几时的梦想、少年时的志向，家庭的重担、报国的愿望等等、等等，一切的一切都在接下来商旅生涯的拼搏中了。

这以后，曾宪梓往返于香港和泰国之间，做一些小买卖。在哥哥与叔父的关系上，曾宪梓采取中立态度。

有时候，叔父叫曾宪梓在香港替他买货，曾宪梓不辞劳苦地替叔父买；有时候，哥哥叫曾宪梓在香港替他买领带，曾宪梓也毫不犹豫地替哥哥买。虽然，曾宪梓在中间赚的佣金很少，甚至可以说基本上是义务做的，但是他仍旧很开心，因为对他来说是一次次真枪实弹的练兵，使他能够很直接地面对客户，加深对世态的了解、货物买卖过程的认识。

特别是在替哥哥采购领带的过程中，使他有机会接触到属于比较冷门的领带行业，而虚心好学的他，也在采采买买的时候，了解到领带制作及其运作的全部过程，为他接下来由于环境所迫，在寻求事业突破口时，作了很实际的铺垫。

而且，到了一九六四年年底，在曾宪梓的努力下，叔父、哥哥和曾宪梓三方面的关系也渐渐融洽起来。

在这期间，曾宪梓为了方便给哥哥、叔父买货，所以常常是香港住几个月，泰国住几个月。这样也好，泰国和香港两方面的环境曾宪梓都有了比较全面的了解，而且就是他一个人跑来跑去的，也不觉得辛苦，也比较容易对付。

只是曾宪梓的母亲因为一直没有办好去泰国的签证，只好暂时留在香港，曾宪样在第一次从泰国返回香港之后，就将母亲从上水的姑姑家接出来住在北角一个曾宪梓称呼为姐姐的同乡那里。

由于姐姐的家比较狭小，曾宪梓母子二人只好挤在一张床上凑合着睡觉，在白天会很努力地替姐姐家工作。母亲在他们家负责做饭洗衣服，曾宪梓就跟着姐夫去上班，姐夫让他做什么，他就做什么，不辞劳苦、毫无怨言，又勤力、又听话。

虽然，寄人篱下的生活，永远有说不出的苦衷，永远有冷眼、冷脸、不

被人尊重的时候，但是，曾宪梓和母亲都能够理解，特别是当碰到某些不顺心的事情的时候，母亲还老是安慰在心里面觉得对不起母亲、让母亲跟着自己受苦了而难过得闷在那里的曾宪梓：“孩子啊，你不要想得大多，妈没事，要知道，久住令人厌哪。”

其实，母亲就是不说，曾宪梓也知道，也能理解。而且，无论如何，姑姑和姐姐她们对曾宪梓和母亲还是很好，还是在尽力接纳他们母子、照顾他们母子。

所以直到今天，曾宪梓对姑姑和姐姐她们都心存感激，虽然她们并不是他的亲姑姑、亲姐姐，但在曾宪梓面临困境的时候，还是十分热心地出手相助，还是真心实意地帮助他们母子度过难关。

直到今天，曾宪梓仍然念念不忘姑姑和姐姐她们全家，对曾宪梓和他的母亲的恩情，因为毕竟是她们的帮助，才使得曾宪梓和母亲能够在举目无亲的香港，有了栖身之地，同时，也为他们漂泊无依的生活，奠定了基础。

那段时间，日子就像流水上飘忽不定的纸船，没有目标、没有归属，更谈下上安全感，仅仅只是在流水的支配下，顺着水流的方向，跌跌撞撞地行驶着……

曾宪梓的心终日沉甸甸地低垂着，他实在是太思念远在国内的妻子和儿子，尽管没有固定的收入，曾宪梓还是节衣省食地按月给妻子寄钱。

而且，不论是在泰国还是在香港，曾宪梓还是会像从前读书的时候一样，不停地给妻子写信，忙的时候每星期写一封，稍微闲一些的时候，曾宪梓几乎天天都给妻子写上那么一段心里话。

在信中，曾宪梓除了向妻子诉说自己魂牵梦索的思念之情外，还会叙述自己在外面世界的沧海孤鸿般的感受。

虽然这时候，那种孤独、寂寞，颠沛流离、前途灰暗的单身汉生活，给曾宪梓复杂的内心世界蒙上阴影，但是曾宪梓渴求家人团聚的愿望和信心始终没有改变。

从来都不信鬼、不信神的曾宪梓，甚至挤出时间到一般香港人都十分信服的黄大仙庙里求签，为了妻子、儿子的平安；为了亲人的早日团聚，身为堂堂男子汉的曾宪梓，顾不得“男人膝下有黄金”，在一大堆求神拜佛的阿姑、阿婆们中间，很虔诚地跪下去……

因为在他看来，无论信与不信，多一份努力就是多一份希望，多一份希望，就是多一份成功。

然而，无论曾宪梓怎样地焦急和企盼，二、三年的时间过去了，曾宪梓的妻子、儿子还不能够出来和他团聚。

看着整天忧心忡忡、仍是孤家寡人的曾宪梓，叔父和哥哥也比较着急，他们都劝说曾宪梓不要再等下去了，无论从哪方面考虑，重新成立一个家才是上上策。

但是，对黄丽群爱心如铁的曾宪梓，说什么也不同意叔父和哥哥的安排，他认为无论多久他都要等下去，他相信他的家、他的亲人终会有团聚的一天。

虽然，就曾宪梓而言，他坚定的信心无可厚非，但平心而论，不管是在泰国还是在香港社会，对于对妻子和儿子思念不已的曾宪梓来说，在白天四处奔波、拼命工作之后的漫漫长夜里，彻夜不眠，黯然神伤的日子也是很多的，而且那种彷徨和烦乱的感觉也在不停地缠绕着他……

但是彷徨归彷徨，烦乱归烦乱，所有所有的一切还必须靠曾宪梓自己默默地去承受、默默地去面对。

所以，直到今天，曾宪梓都不知道那几年自己是怎么熬过来的，只记得自己每天都是很孤单、很辛苦，只觉得每天都在告诫自己，要学习、要忍受、要努力、要奋斗。

曾宪梓发自肺腑的最深切的愿望终于实现了，一九六六年的二月，黄丽群终于能够带着两个儿子来和曾宪梓团聚了，由于当时办理的出国签证只是经澳门到泰国，所以他们母子三人只能从广州长堤口岸出境。

当曾宪梓赶到澳门码头去迎接妻子黄丽群和儿子智谋、智雄的时候，忍不住流下了狂喜不已的热泪……

曾宪梓张开结实的双臂，将思念已久的妻子和儿子紧紧地搂在怀里，很久很久都不舍得松开，那种无限的甜蜜、无限的幸福，充溢着他周身的每一个跳跃不止的细胞、每一个热情洋溢的因子，他激动地连声说道：“好了，好了，团圆了，再也不会分开了。”

曾宪梓马上在澳门租了比较便宜的住房，安排妈妈、妻子和两个孩子住下来，一家人总算能够团团圆圆地住在一起，而他自已每个星期天去澳门与家人团聚，星期一返回香港上班。

对于妻子和儿子的到来，对于一家人终于实实在在地团聚在一起了，曾宪梓喜悦兴奋的心情自然不由言表，他常常很动情地对黄丽群说：“丽群，你们来，我就安心了，你简直想象不到你们给我的激励有多大，我现在感到很有信心、很有动力，做什么都很起劲。

“还有，我感到有很强烈的责任感了。在香港跑货的时候，我走在街上，走在人群中，再也不觉得是像从前那样孤孤单单的了。我甚至想拉住那些路人告诉他们，我曾宪梓不再是单身汉了，我现在真正有个家了，我要勤力工作，我要尽一切努力做好生意，我要赚钱，养活我的太太、养活我的儿子了。”

在这之前，曾宪梓的心中始终都是千头万绪的。他自己一个人从国内来到陌生的香港、陌生的泰国，新的社会、新的制度，一切都在适应过程之中。

而且，这几年，他自己几乎是在漂泊之中度过，生活上也毫无着落。虽然一直都在帮助亲戚朋友打理公司、跑跑生意，但这些毕竟不是长久之计。

特别是，黄丽群和孩子都在国内，虽然黄丽群在信中总是安慰他说，她和孩子一切都好，请曾宪梓放心，但是对于本来就体弱多病的妻子不仅没人照顾还要独自带着两个年幼无知的孩子，他们在生活上所遇到的重重困难，曾宪梓是不难想象的，这一切令他很难放心。

曾宪梓常常是思前想后、心挂几头，所以在外面世界闯荡的时候很难定得下心来。

现在，黄丽群和儿子的到来，不仅为正处于孤独、茫然状态中的曾宪梓解除了后顾之忧，使得他在创立事业的过程中，吃了一颗“定心丸”。

而且，也为独自黯然度过二、三年颠沛流离生活的曾宪梓，打了一针强剂量的催化剂，促动了早已根植于他内心深处的强烈的事业感，他的雄心壮志，使得他更深刻地体会到，仅仅靠打工、靠微薄的薪水是无法养家糊口的。

他必须尽快建立属于自己的事业，他必须为自己的命运、自己的前途找

到方向，他已经时间不多了。

一种迫在眉睫的紧迫感时时刻刻都在促动着变压力为动力的曾宪梓，使他感到这三年来的积累，三年来的摸索，现在该是出征的时候了。

曾宪梓着手解决的第一件事情，就是将妻子和儿子从澳门接到香港定居。

在他的努力下，半年之后，住在澳门的黄丽群和孩子们前往香港的签证手续办好了，一家人终于和和乐乐地住到了香港。

这一年的年底，喜气洋洋的曾家又逢添丁之喜。曾宪梓第三个儿子曾智明出世了。

人丁兴旺的曾家，似乎是万事俱备，只欠东风了。

然而，就在身为六口之家的家长曾宪梓踌躇满志地准备选定目标大干一番事业的时候，香港发生了罕见的大动荡……

一九六七年年初，香港劳资双方发生纠纷，引发反英抗暴斗争，香港人心惶惶，股市下跌，楼市急挫，面对动荡不安的时局，人们纷纷逃离香港。

这种不安定的环境，不要说创业，就是维持这六口之家的生存都很困难。曾宪梓决定带领全家去泰国谋求发展。

因为在当时，泰国比香港较为安定，况且有发展得比较顺利的哥哥，曾宪梓想象着不如从此就定居在泰国，给哥哥作帮手，再共同创立他们的事业，也是很好的发展方向。

满怀希望的曾宪梓真的举家迁移到了泰国。

在这之前，曾宪梓鉴于以前寄居在一些亲戚朋友家里的时候，都在相见时好，住久了就会有这样或那样的事情发生，那些经验教训令曾宪梓记忆犹新，他绝对不希望那些不好的事情，再发生到他和哥哥的身上。

于是，善良的曾宪梓决定一开始就避免这种不愉快的事情发生。

曾宪梓想到哥哥曾宪概是通过这十几年的奋斗，才有了今天这样的家业，也深深感到哥哥创业的不容易。

他想，既然自己一家人已经打算长期定居在泰国了，就不要给本来就家大业大的哥哥，增添太多的麻烦。

而且即使是亲兄弟，如果长期住在一起；也难免会有一些磨擦，不如跟哥哥借一些钱，自己租屋住在外面，然后，他和黄丽群可以在哥哥的公司做事，慢慢还钱给哥哥。

这样一来，既可以避免接下来兄弟之间不必要的矛盾，又可以凭自己的能力协助哥哥将公司做得更好，曾宪梓满意地认为这个办法非常可行。

但是，曾宪梓一家到了泰国之后，才发现他认为极为可行的办法实际上行不通。因为他的哥哥曾宪概是一个在思想上比较传统的中国男人，在他看来兄长如家长，既然弟弟一家来到了泰国，理所当然就应该与兄长住在一起。

于是，在哥哥执意的要求下，曾宪梓和黄丽群带着三个年幼的儿子开始了寄居在哥哥家里、与哥哥联手共创家业的新生活。

在当时，所有初到泰国的华人见到街边到处都是华文招牌，听 到的不是潮州话就是客家话，难免会有身临汕头或者梅州的感觉，一种亲切感就会油然而生。

特别是走在泰国曼谷的华人区——耀华力路和三聘街的时候，所见到的都是华侨，所听到的都是华语，那种置身故乡的亲切感更为明显。

其实，也是因为这时候普通的泰国男人的装扮与华侨的装扮十分相似，都是上身穿着白企领的西装，下身穿着中国白纺绸、或者日本人造丝的宽腰长裤，头上还戴着一顶毡帽，而且相近的肤色、相近的身形，确实使人很难分辨到底谁是华侨、谁是泰国人。

据说，泰国人原是中国南方的少数民族，因为战乱，才从中国的广西云南流入到泰国的。而且，云南西双版纳的傣族地区，就是泰人祖先居住的地方。

历史记载，二、三百年前，泰国大城皇朝末期，缅甸人入侵泰国的时候，有一个华裔英雄郑昭，率领泰军赶走缅军，建立吞武里王朝自立为王之后，人们尊称为“郑皇”，这是泰国华侨历史上既是后代华侨耳熟能详的历史，又是华侨们最为自豪的历史。

所以直到今天，中泰两国源远流长的感情，使得两国人民的关系更为融洽，久而久之便打成一片，难分彼此了。

这一切，对于信心勃勃、渴望大展拳脚的曾宪梓来说是一块令他觉得非常吸引的领地。他更是希望以这些华侨先驱做楷模，努力干出一番像样的事业来。

当初，曾宪梓刚从国内来到香港的时候，香港的环境还算安定和繁荣。由于对香港的了解比较少，再加上十分纯朴的个性，觉得香港是一个很新奇、很刺激、很令人想一探究竟的地方。

后来，曾宪梓到了泰国之后，首先面临和处理的是家族争产的问题，再加之语言障碍以及妻子和儿子尚在国内等原因，使得曾宪梓将发展的重心转移到了香港。

现在，重新回到泰国以后，曾宪梓发现泰国逐渐繁荣的经济和相当稳定的社会环境，他喜悦、兴奋的心情十分盎然，他只觉得浑身上下有使不完的干劲和强烈的创业欲。

六十年代末期，由于香港发生动乱之后，局势极为动荡不安，楼价跌到令人无法相信的程度，却仍然是有价无市，人们纷纷以很低廉的价格，将一些固定资产和股票套取现钞，由此形成香港资金大幅度辐射性地向东南亚一带以及欧、美各国投入，给这些国家和地区带来一个小小的繁荣。

地处东南亚的泰国，就是当时受惠的国家和地区之一。

泰国由此而产生的这种经济繁荣的景象，给曾宪概和曾宪梓带来了更大的希望和信心。

曾宪梓的哥哥曾宪概的家是一个泰国式三层高的木楼，第一层是门面，用于做生意；第二层是曾宪概的一家人和曾宪梓的一家人居住的地方；第三层则是工厂，用于领带的制作。

曾宪梓来到以后，因为还不会讲泰国话，就在三楼工作，替哥哥管理工厂。嫂嫂负责整个公司以及工厂的财政，而能说会道的哥哥曾宪概，则负责整个公司和工厂的管理以及领带的推销工作。

黄丽群暂时不用上班，因为三个儿子还需要她的照看，特别是还只有几

个月大的小儿子曾智明。

在哥哥的工厂里，一心想为哥哥干出一点名堂来的曾宪梓，以冲天的干劲、万分投入的工作热情和忘我的拼命精神，日以继夜、夜以继日地管理工厂。

他发现当时哥哥的工厂在管理上有一个和其他的领带生产厂家一样的弊端，那就是员工的管理比较松散，奖惩制度不严明，使得领带的质量得不到保证。

而且，曾宪梓惊奇地发现，有一些领带的样板，在设计和制作上本身就不合标准，这样的样品拿给工人生产，岂不是以讹传讹。

曾宪梓为此提了很多合理化的建议，他加班加点，将所有不合规格的领带样板全部作废，自己重新设计制作出既合乎规格又美观别致的红黑板领带样板。

不仅如此，曾宪梓还绞尽脑汁、想方设法地为哥哥的管理制度作了一些改进。

在工厂方面，为了绝对保证产品的质量，曾宪梓学生时代的独特的领导才能得到了极大的发挥，他减少领带制作过程中的不必要环节，严明制度，奖惩分明，一方面加紧提高自己制作领带的技术能力，另一方面，曾宪梓黑面包公的形象具有绝对的威慑力，严谨的工作作风使得他在员工们中间威信很高。

果然，在曾宪梓一丝不苟的管理下，以前有的员工人浮干事的现象不再存在，领带的质量有了明显的提高，工厂的整个运作有条不紊地进行，一切都发展得顺利起来。

其实，在这时候，曾宪梓这样不辞劳苦、全身心地投入到工作中的唯一动机和目的就是希望真正发挥自己的能量，扎扎实实地干一番事业，同时，也希望能够帮得上哥哥的手，使哥哥的生意发展得更加宏大。

曾宪概由于只读了初中就出来跑南洋，文化程度自然不高，但是一二十年社会上的熏陶、生意场中的摸爬滚打，使得曾宪概炼就了一身精明生意人的好本事。

曾宪概十分善于做买卖，他有极好的口才，特别是在从事领带推销的时候，能够与客户保持良好的合作关系，往往是谈笑风生之中，就将生意做成了。

但是，会做生意的曾宪概也有他注意不周的地方，这常常表现在他管理公司的过程中，策略性和计划性不强，往往是大手笔地花钱之后，由于周转不灵再急于“借东墙，补西墙”。

哥哥曾宪概在管理上的这些失误，给曾宪梓留下深刻的印象，为他今后在自己独立创业的过程中，将计划缜密、开源节流的创业原则放在首位。

因为，在曾宪梓看来，哥哥的买卖，本来一直是生意不断、财源滚滚的，就是最低限度也应该在生活上无忧无虑，但是由于理财不善，导致资金周转不灵的现象时有发生。

于是，一心一意地希望与哥哥共创家业的曾宪梓，指出了哥哥理财的不足，并提出了行之有效的改正措施。然而，并不是所有的人都能够理解“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行”的道理，曾宪梓善意的建议并没有被曾宪概所接受。

不久之后，兄弟之间开始意见不一致，产生分歧。

特别是在哥哥领带工厂里有个别经理，也是客家人，他由于自身的利益受到了影响，当他看到才华横溢的曾宪梓将哥哥的公司、工厂管理得井井有条，而且全工厂上上下下的人员都愿意听曾宪梓指挥的时候，就在私底下向曾宪梓的哥哥、嫂嫂调唆道：“哎呀，你那个弟弟厉害呀，又能干，又有本事；这样下去那怎么得了，将来你的公司不就变成他的公司了吗？”

由此一来，曾宪梓的哥哥、嫂嫂不仅对曾宪梓不开心，而且对他也开始怀有戒心了。

曾宪梓很明显地感觉到了这种压力，他觉得左右为难，本来，在他的努力下，公司、工厂的一切都变得好起来，这应该是一件好事，对哥哥的事业也是一个极大地促进，但是，现在看来，他做得太好了反而不好，他的一番心血之作不仅得不到承认，而且还被人误解，遭致兄弟不和。

那么，接下来该怎么做呢？深感委屈、压抑的曾宪梓简直不知道如何是好，只觉得心里面十分茫然。

即使是住在自己亲哥哥的家里，寄人篱下的生活还是寄人篱下的生活，还是不会脱离那种看人家脸色过日子的味道，还是有很多受拘束、不方便的地方，这种感觉不仅曾宪梓和黄丽群有，而且他们的几个小孩子更是体会深刻。

在当时，曾宪梓的哥哥有八个小孩，他们自然不会欢迎其他的小孩子住在他们的家里，侵犯他们的领地，于是，他们以小主人的身份常常欺负曾宪梓的小孩。

看着自己的小孩被他们欺负得直哭，黄丽群不便说什么，也不敢说什么，因为毕竟是自己一家人住在人家的家里，“人在屋檐下，哪能不低头”呢？所以只好狠下心来教训自己的孩子，只好让自己的孩子委屈一些。

泰国的天气始终是炎热的，在热得受不了的时候，曾宪梓的小孩看见曾宪概的小孩在一瓶接一瓶地喝汽水，觉得十分眼馋，因为他们毕竟是一些小男孩，一眼馋，就将大人的千叮咛、万嘱咐忘到九霄云外，就忍不住跟着那些小孩子去拿汽水喝，结果不仅是招致这些孩子的强烈不满，连家里的佣人也跟着拉长脸、呵斥曾宪梓的孩子。

曾宪梓看着自己的小孩这样可怜，一天到黑闷在家里，什么也不敢说，什么也不敢做，没有游戏、没有欢笑，更谈不上自由自在，他的心里就觉得很不是滋味儿。

曾宪梓的孩子和哥哥曾宪概的孩子同样都是处于童年时代，都是生活在同一所住宅里，但曾宪梓的孩子却很苦，什么也没有，什么就是想有也不敢有。

虽然，说来说去都是一些微不足道的小事情，大人可以不去计较这些，但受苦的毕竟是几个年幼的孩子，曾宪梓和黄丽群一想到自己的孩子，在这样的处境下度过童年、在这样的处境下成长，心里更是感到十分难受。

这一段时期，曾宪梓苦闷、复杂的心情是不难想象的。

泰国的社会虽然一直都在兴旺地发展，但是对于连泰国话都无法听懂的曾宪梓来说仍然存在着不短的距离，他很难马上投身到真正的泰国社会中去

闯、去拼、去搏。

在泰国曾宪梓虽然拥有具备实力的最亲最亲的亲人，拥有养活妻儿、一展宏图的条件和机会，可是这种条件和机会只是一种“昙花一现”的表象，残酷的现实却使得他与这些亲人之间有“近在咫尺，远隔天涯”的感觉。

当初满腹雄心壮志的曾宪梓被各种说不出的禁锢，窒息得透不过气来，他的种种艰辛的努力、他的不可多得的管理才能，居然成为莫须有的罪过。

如果单单按照曾宪梓的个性，他真希望离开这个约束他的地方，即使语言不通，什么都不懂，也可以像那些没有知识的贫苦人一样，在曼谷找一份“杂工”，或者是做一名拉手车的工人，就可以解决自己的生活。

但是，现在不同了，他不再是孤家寡人，他有妻子、儿子需要他来养活，他现在再也不敢奢谈什么前途、志向，只有忍耐，为了一家人的生存，无奈地忍耐……

在曾宪梓的一生当中，有三个时期是他最为失意、最感到前途茫茫、又苦于找不到出路的时刻：

第一次是在一九五五年的秋天，那时候考大学没考上的曾宪梓完全不知道接下来的路在何方，面对学校的批评、母亲的责备、自己的痛心，那种渺茫感、那种看不见天日的灰暗，沉甸甸地压抑着他年轻的心空。

直到他自己怀着破釜沉舟的决心，在不顾一切的努力下，终于改变了自己的命运，考上了中山大学。

第二次是在一九六三年夏天，曾宪梓来到香港之后，在去泰国之前等待签证的九个月里，倍尝寄人篱下的艰辛，且堂堂大学生出于无奈不得不帮亲戚带小孩，那种彷徨的心情，四顾茫然的感觉终日弥漫着他、折磨着他……

第三次就是一九六七年初夏，曾宪梓一家五口寄居在哥哥曾宪概的家里的时候，由于各种原因，关系相处得十分紧张。

曾宪梓的哥哥的工厂谋求发展，但是他独特的管理才能受到人为的压抑，不仅得不到发挥，而且由于自身沉重的家庭负担，敢怒不敢言，更觉得忧心忡忡，前途渺茫……

一九六七年的夏天对于曾宪梓来说是一段令他痛苦得说不出也咽不下的日子。

为了生存，曾宪梓每天只是机械地听候吩咐，只是压抑着自己跳跃的灵感，拼命地毫无创意地干活。

黄丽群抱着不到一岁的小儿子，整天呆在房间里黯然落泪，她看着丈夫日渐消瘦的脸庞，不时发出的仰天长叹，心里更是觉得非常难受。

她不知道这样苦闷的日子还过不过得下去、还要过多久，她甚至不敢询问自己的丈夫，他们一家的希望、他们一家的将来到底在哪里，她只是孤苦无助地搂着自己的三个儿子，默默地流泪，从白天到黑夜，从黑夜到天明……

这种艰难的生活，直到几个月之后的有一天晚上，才突然宣布结束。

那天夜里，黄丽群刚刚安排好三个儿子睡觉，楼下写字楼传来了曾宪梓与他的哥哥、嫂嫂之间激烈的争吵声，不到一会儿，曾宪梓苍白着脸、怒气冲冲跑进来，对黄丽群说：“你起来吧，我们走。”

黄丽群知道曾宪梓是为工厂的事情与哥哥、嫂嫂争执起来，就安慰他说：“不要发脾气，你住在人家的家里，又没有钱，自然要忍气吞声一些。”

曾宪梓说：“嫂嫂说了，叫我们走，快点走，即刻走。”

黄丽群见他们兄弟、叔嫂之间僵持到这种地步，连这样的话都说出来了，心里难过得直想哭，但她还是强忍着夺眶而出的眼泪，劝慰气得直发抖的曾宪梓道：“宪梓，你先耐忍一下吧，现在都是三更半夜了，我们就是走，一家大大小小的在哪里安身呢？

“既然是吵架，自然没有好言语，不如等到天亮之后，你跟你哥哥请个假，然后去找同乡朋友，租用比较便宜的地方，住下来之后，再作打算。”

这一夜，曾宪梓和黄丽群谁也没合眼，两个人都觉得心里面压上了沉重的大山，他们也不明白为什么他们这样辛勤地劳动，人生的路还是越走越窄。

这两个经历了无数次风风雨雨、相儒以沫的患难夫妻，再次面临着穷途末路的现实。

曾宪梓满怀歉意地看着跟自己吃苦受累的妻子，摆在眼前残酷的状况，使得他找不到任何语言来安慰自己的妻子，但永远自强、自信的曾宪梓并不灰心，他相信眼前的困难一定可以克服，他努力告诫自己道：无论我穷到什么样的地步，我都不应该自暴自弃。

这一夜，曾宪梓思前想后地考虑了很久，他觉得与哥哥、嫂嫂分开也许不是坏事，“天无绝人之路”，无论如何，立在面前的这一切总会过去的。

所以，到了这一夜的最后时刻，他还是以积极乐观的心态对泪水涟涟的黄丽群说：“丽群，没关系，饿不死我们。我们干脆不要跟任何人打工，我们自己从头来做，对，就做领带，现在从采购到制作到卖出，我都会。

“我们可以自设领带工厂，一边做一边卖，只要能糊口，再苦再累我也不怕。”

第二天一大早，曾宪梓跟哥哥请好假，就出去找住房。在同乡好友的帮助下，终于在曼谷的贫民区找到一位客家乡下的远房侄女，可以在她的木楼内，租地方居住。

这位好心的侄女也是珊全村的人，她十分同情陷入困境之中的曾宪梓大大小小的一家，在她热心地帮助下，曾宪梓终于可以将自己的五口之家安顿下来了。

贫民区的小木楼虽然是破旧的，贫民区周围的环境虽然是肮脏和混乱的，但对于曾宪梓来说，总算有一块暂时属于自己的地方，而且这里虽然比不上洞天福地，不过用来栖身是不成问题的。

曾先梓向这位侄女借了一张木板床，由于他两手空空地离开哥哥的家，所以在无可奈何之下，一无所有的曾宪梓还得继续向这位侄女借蚊帐、枕头。

而且，他们一家人连烧火的炉子也没有，煮饭的锅也没有，吃饭的碗也没有，于是曾宪梓和黄丽群只好再一点一点地向侄女惜用，总算可以东拼西凑地对付下来。

曾宪梓他们两夫妇带着小儿子智明就住在楼下，准备开设制作领带的小作坊，也放在楼下。

作为屋主的远房侄女他们两夫妇住在楼上，曾宪梓的大儿子智谋、二儿子智雄也睡在楼上的地板上。

等到一家人住下来之后，曾宪梓还是抱着一线希望到哥哥曾宪概的公

司，因为现在的他已经身无分文，如果不在近期内继续在哥哥那儿工作，哪里来本钱开作坊呢，哪里来钱养家糊口呢，就是自己不吃，妻子、儿子也要吃啊。

曾宪梓见到哥哥、嫂嫂之后，就硬着头皮对他们说：“哥、嫂，我还是回来跟你们做事吧，我还有太太、儿子要养活。我又不懂泰国话，在外面是找不到工作的。”

曾宪概问道：“你想在我这里打工，那我要给你多少薪水呢？”

曾宪梓听他这样问，觉得很为难，便一老一实地答到：“哥哥，你不要问我要多少薪水，我在你这里做事，当然是你认为我值多少钱就给多少钱。

“对我来说，多薪水有多薪水的用法，少薪水有少薪水的用法，哥哥怎么给，我都不会介意。”

曾宪概考虑了片刻，说道：“我看，你还是不要在这里做了，你跟你嫂嫂合不来，你在这里做，大家都不愉快。”

听到哥哥这样说，曾宪梓心里难过得真想转身就走，再也不要到这里来，再也不求这些见死不救的亲人们……

但是，曾宪梓想到家里还有大大小小的四张嘴，正在饥饿地等着自己带口粮回去开饭，想到无论如何毕竟是自己的有着血缘之亲的哥哥，就忍了忍，继续求他的哥哥：“哥哥，可不可以借一点钱给我安家呢，我迟一点再还给你。”

哥哥看了看站在旁边拉长着脸，没有出声的嫂嫂，犹豫了一下之后，就很坚决地说：“你自己想办法吧，我们帮不了你。”

曾宪梓怎么也没想到自己的亲哥哥绝情到了这种地步，知道再求下去除了陡添伤心之外毫无意义，他想到家里面的人就是实在没办法饿一顿两顿，也是不会死人的，于是便对哥哥说道：

“既然是这样，我也不要使哥哥为难，那么接下来我出去跟人家做也好，我自己做也好，希望哥哥不要责怪我，我还有一大家人要养活，哥哥总要给我一条生路才是。”

离开那个地方的时候，曾宪梓咬紧牙关，为的是不让自己倒下去，他觉得天昏地暗、心如刀绞，这不仅仅是因为他的家即将面临的生存大关，而且也是为这个没有人情、没有温情、没有亲情的世界感到万分痛心。

曾宪梓深一脚、浅一脚地离开了哥哥的家。这时候，心里面最强烈的愿望不是憎恨，也不是消沉，他只是一遍又一遍地告诫自己：

“曾宪梓，你不怕穷，什么苦你没吃过，没什么大不了的。你千万不要绝望。不怕。你什么也不怕。

“将来，任何时候不论你再多钱还是再没钱，你永远永远都不要这样绝情绝义，只要有可能，你一定不要忘记你现在渴求帮助时的感受，你一定要竭尽全力帮助那些需要你帮助的人。

“哪怕到时候你还是一无所有，那么即使你说上几句体贴、善良的话语，对于需要你帮助的人来说，也是雪里送炭啊。”

既然是穷人居住的地方，就会有穷人居住的特色。

曼谷贫民区的环境相当恶劣，不仅仅是因为地上基本上都是泥沙路，晴天灰尘飞扬、漫天昏黄，雨天泥泞满地、难以行走，而且也因为四周垃圾遍

地，臭水沟、臭水塘臭气熏天，使得本来就不清洁的生活区，更是污秽不堪。

住在这里的华侨，只穿着一条破旧的短裤，赤裸着上身和双脚就可以满街走。

本来，在这之前的曼谷就被人称之为三多：即野狗多、蚊子多、乌鸦多。后来这些特色都集中在曼谷的贫民区一带，特别是野狗和蚊子多到成为灾患。

住在这样的环境，虽然很苦，但曾宪梓还是能够以积极的心态，去面对这些。因为在他看来：“即使不惧怕穷，我还是一个实实在在的穷人，是穷人，就应该住在穷人住的地方。所以我住在这里理所当然，这里的生活条件虽然不好，但毕竟让我感到活得像个人。”

就是再穷、再苦，一家大小还是要吃饭、还是要过日子。

万般无奈的曾宪梓为了维持一家人的生活，不得不以极低的价钱变卖了他的所有财产——一只普通手表、一部普通相机，再找客家乡亲借了胜家牌缝纫机，由此开始了他独立制作领带的生涯。

由于不懂泰国话，曾宪梓就到唐人街的布行去买一点点便宜的泰国布，买回家之后自己设计、自己裁、自己剪、自己缝，再以很低的价钱拿到泰国的旅游区和唐人街上同乡的公司里面去卖，以求换一点微薄的口粮，维持生计。

但是因为没有本钱，加之购入的布料也很便宜，所以能够赚到的钱十分有限，以至于常常是吃了上一顿，还不知道下一顿在哪里，过了今天，还不知道明天的日子有没有着落。

特别让曾宪梓难过的是，当他在唐人街上向那些经营领带的同乡推销自己的领带的时候，所到之处的客家乡亲却因为不愿意得罪他的哥哥曾宪概而不再要他的领带。

这令曾宪梓所有的眼泪不得不往肚子里面流，他痛苦地想着：哥哥、嫂嫂呀，我跟你们并没有不共戴天的仇恨，为什么，为什么你们要将我的一家人往绝路上逼呢？！

在这期间，曾宪梓在泰国的叔父曾桃发，从同乡们的口中听说了曾宪梓和他的哥哥不和，已经从哥哥的公司搬出来了，并知道曾宪梓一家大小的生活十分贫困，但又不知道他们到底去向何方，于是就派人四出打听他们的消息。

曾宪梓知道后，便带着黄丽群和三个儿子去拜见叔父、叔母。

见到叔父之后，曾宪梓很诚恳地谢谢叔父、叔母对他们一家人的关心。叔父说：“我一直都在打听你们的消息，又不知道你们住在哪里。我知道你们生活很困难，这里有一点钱，你们先拿回去安好家再说。”

叔父说完，就拿出五千株泰国钱（相当于港币一千多元），很诚意地塞给曾宪梓，曾宪梓坚决不要，叔父又将钱塞给黄丽群，黄丽群也没要，叔父再将钱塞给曾宪梓的三个儿子，曾宪梓说：“叔父，你不要到处塞了，他们不会要的。”

曾宪梓继续说：“我今天来只是专门来拜会叔父、叔母，只是想告诉叔父，我已经离开了哥哥的公司，正在自己做领带维持生活，如果，叔父认为我们今天来见你，是想要你的施舍的话，那我们可以马上就走。

“请叔父不要再伤害我的自尊心了，我没有钱是我自己的事情，我们不会饿死，我会努力工作找到饭吃。叔父如果再坚持的话，我们永远不要再到这里来了。”

叔父见曾宪梓这样坚决，只好罢了。

曾宪梓一家人在叔父家吃完饭之后，叔父、叔母便开着车，送曾宪梓他们回来，顺便看看曾宪梓他们居住的地方。

到了贫民区的时候，曾宪梓听见坐在车前排的叔母正在小声地对叔父说：“哎呀，这样肮脏的地方哪里能住人哪。不如，帮他们换一个环境好一些的地方吧。”

带着妻子、儿子坐在后排的曾宪梓马上对叔父说：“叔父，这是我们穷人住的地方，你们有钱人实在不应该来到这里，希望叔父、叔母以后不要再到这里来了。

“刚才叔母的话我已经听见了，你们想要安排我们住另外的地方，我觉得你们千万不要再为我们费心了，完全没有这个必要。穷人就应该住在这样穷的地方，我们住在这里更合乎情理。”

这以后，过了不长时间，叔父找人叫曾宪梓去他的公司，叔父见到曾宪梓之后，便说：“我有一匹布，要做成黑色的领带，你帮我加工，然后我付工钱给你。”

曾宪梓一听，非常高兴，马上很爽快地对叔父说：“谢谢叔父给我活干。叔父放心，我一定会尽快做完交给你，保证你满意。”

这是一匹英国产的黑色的绒布，非常薄也非常漂亮。

曾宪梓开心的心情无与伦比，他带着布返回家之后，就昼夜不停地开始设计、裁剪，非常用心地制作，黄丽群做他的助手，帮忙缝领带的缝头和熨平每一条做好的领带。

其实，这匹布本来是叔父、叔母从英国专门买回来，准备用于做西服的，不是用来做领带的。

但是，叔父见曾宪梓自尊心非常强，无论如何都不肯接受别人的施舍，而叔父又诚心诚意地希望能够真正帮得上曾宪梓，为了达成帮助他、为他排忧解难的目的，叔父就将这匹英国绒布拿给曾宪梓加工，然后再在叔父自己的百货店出售。

因为在当时，泰国也是十分流行打黑色的领带，所以这种黑色领带也会比较好卖。

曾宪梓一丝不苟地将这匹布做了六十打领带（一打十二条），再整整齐齐地送到叔父的公司，叔父仔细检查了每一条领带之后，十分满意曾宪梓的做工，夸奖了好一会儿之后，叔父给了曾宪梓相当于一万块港币的工钱。

曾宪梓接过来，数了数，数到九百元的时候就停住了，曾宪梓将其余的九千一百元钱退给叔父，并说：“这是你的，这九百元才是我的。其余的钱我不能要。”

叔父见曾宪梓又跟他推三推四的，便很不高兴地说：“你为我加工，我付给你工钱，这是合理的，你不要不行。”

曾宪梓一边拒绝叔父的好意，一边很认真地说：“叔父，加工这批领带，

我开的价钱是九百元，一打十五元，六十打共收九百元。剩下的这九千一百元理所当然应该交回给叔父。

“本来现在市面上的普通领带，只需要十元钱一打，叔父给的这种英国绒布比较难做，我全力去做，在质量等方面都有保证，所以定价较高，收十五元一打。”

站在旁边的叔母再也沉不住气了，对曾宪梓说：“宪梓，我们都知道你的性格，就是因为这样，使得我们想帮助你又不知道怎么做才好。

“如果只是给你钱，你说损害你的自尊心，你又不要，好不容易有理由让你替我们加工领带，这是给你的工钱，是你该拿的。我们也只能以这样的方式来帮助你，请你不要拒绝。”

曾宪梓听了叔母的一番话语，十分感动。他说：“谢谢叔父、叔母的好意，但也请叔父、叔母能够理解我，我的性格历来就是无功不受禄。再说，你们这样尽力帮助我，给我机会，就已经很难得，就已经帮了我的大忙了。

“现在我的劳动所得只有九百元，九百元就是九百元，至于这其他的九千一百元不是我的，我不能要，你们现在一定要我接受它，我还是认为会损害我的自尊，我坚决不能收。”

叔父、叔母对这个固执的侄子毫无办法，只好收下曾宪梓退回的九千一百元钱。

叔父接着问曾宪梓接下来的打算，孩子的情况，曾宪梓说他们准备过年之前回香港去，因为在泰国他们一家人都不习惯，天气又炎热，语言又不通，特别是进入学龄期的几个孩子的学业得不到保证，而且香港毕竟是以华人、华语为主的地方，现在虽然还不算稳定，但相信会逐步走向稳定和繁荣，所以还是决定回香港发展。

在作了一番比较之后，曾宪梓深深地体会到香港比泰国更具吸引力，更是值得自己去发挥能力的大好地方。

叔父对性情耿直又有理想有抱负的曾宪梓开始由衷地喜爱，所以就关心地问他：“那么你们回香港打算住在哪里呢？”

曾宪梓说：“目前还不知道，我的想法是自己一个人先回香港，先去找落脚的地方，然后我太太和孩子过几天再回去。”

叔父安慰曾宪梓说：“既然是这样，你就放心地回香港发展吧，你这样努力，将来肯定会好起来的。”

那一天，回到家的时候，曾宪梓激动兴奋的心情可想而知，因为毕竟是通过自己这么长时间以来日日夜夜的辛苦劳作赚来的，就是只有九百元钱，也是万分高兴的。更何况在当时的泰国，九百元钱也是很多的。

这一天的晚餐，直到今天，在曾宪梓和黄丽群的记忆里，仍然十分深刻。

因为那是几经磨难的一家人，在脱离那种令人窒息的桎梏之后，第一次吃上了靠自己劳动的双手，收获的虽不丰盛但却格外甜美的幸福的晚餐。

## 第六部分　创江山（之一）

在每一个男人的梦里
都会高扬血性的英魂
都会潮涌男人的泪

男人的泪
是殷红的

一九六八年的年初，在春节将近的日子里，曾宪梓孤身一人，毅然决然地踏上了返回香港的征途。

这时候的他心里面最强烈的感觉就是从此可以离开泰国了，离开这个给了他太多心酸往事的地方……

虽然他并不知道接下来的前景如何，但有一点绝对可以相信，那就是无论多苦、多难，他曾宪梓都有毅力面对、有毅力承担。

曾宪梓回到香港之后，没有再去打扰他同乡的姑姑和姐姐，而是找到另外一位客家乡亲，就住在他们家客厅的沙发上。

一想到再过几大，在气候炎热的泰国住得不习惯的母亲就要回香港居住了，妻子黄丽群也要带着三个儿子回来了，曾宪梓的心里更是十分着急。

他一刻不停地忙着到处去看房子、租房子，而当时的房子也特别难租，其中的原因不仅仅是他实在太穷，连最普通的地方也租不起，而且也由于年关将近，大家都忙着办年货去了，根本没有什么人在这时候来打理这方面的事情。

为此，曾宪梓的心里面愁云密布，充满了彷徨和焦急。

因为，马上面临的问题很严峻，一大家人住在哪里呢，而且年关就要到了，总不能够在香港的家家户户都在欢欢喜喜地过新年的日子里，他们一家人却要露宿街头吧。

几天之后，母亲、黄丽群和孩子们回到了香港，正当曾宪梓愁眉不展的时候，叔父就从泰国电汇来一万港元，由曾宪梓的姑姑那里转来，并写明不是给曾宪梓本人，而是给黄丽群和孩子们的安家费用，是坚决不准退回的。

曾宪梓非常感动，因为他知道，叔父开始了解崇尚自力更生的自己。如果这笔钱是叔父写明寄给曾宪梓的，曾宪梓肯定不会要。

曾宪梓从叔父的良苦用心里，更加感到叔父帮助他们一家是出于一片真挚的爱心，所以就接受了叔父的一万港元。

曾宪梓马上给叔父写了一封信，在信中除了感谢叔父不遗余力地对他们一家人的帮助之外，还表示会努力工作，决不辜负叔父对他的希望和支持。

不过，在信中，曾宪梓还是劝叔父到此为止，千万不要再为他们一家人花钱了，因为叔父的家本身也是一个大家族，各种开支更大，曾宪梓发自内心地希望叔父再不要这样照顾他们了。

在姑姑热心地邀请下、曾宪梓的一家人在姑姑家度过新年。

假如，没有叔父送来的这笔钱，对曾宪梓的一家人来说，将是一件十分困难的事情，因为这意味着曾家的辛酸史上，又添上苦难的一笔。

现在有了叔父雪里送炭——奇来的这笔钱，一下子解决了曾宪梓的大问题。曾宪梓的心里踏实多了，再也不慌了，可以说他胸有成竹地知道，接下来他该怎么做了。

这时候，曾宪梓的当务之急就是要找到既可以用来居住，又可以用来做工厂的房子。

他一刻也不停地到处去寻找，终于找到一个比较合适的地方——位于香港九龙油麻地弥敦道上的平安大厦 15 楼 8 号，一个面积为六十平方米、三房一厅的商业、住宅单位。

曾宪梓与房东谈妥的月租是港币四百元，交了两个月房租再支付一个月的上期，曾宪梓一共付出了一千多元。

另外，曾宪梓想到他们一家人住在姑姑家过新年，虽然只住了几天，但毕竟是不小的打扰，而且从前姑姑也曾帮助过他和母亲，所以就给了姑姑两千港元。

年初三那天，曾宪梓一家人就从姑姑的家里搬出来。因为，曾宪梓想到自己一大家人，特别是还有三个调皮的孩子，住在人家的家里面，始终不太方便。

说是搬家，其实贫穷的曾家也没有什么好搬的，不过是由母亲和曾宪梓以及黄丽群拎着几个装衣物的普通包裹、领着三个孩子，回到平安大厦就算是搬家了。

曾宪梓的一家人总算能够顺利地安顿下来，总算有了一个真正属于自己的家。只要一想到他们从此不用看人家的脸色、在说不出的压力下生活，母亲、曾宪梓、黄丽群以及三个儿子开心兴奋的心情，无法用语言来表达。

由于家徒四壁、一无所有，曾宪梓不得不再花费近千港元，购置一些必须的生活日用品。

穿着西装、结上领带的曾宪梓到街上买了一大堆家庭用品、自己工厂的必需品，由于东西太多不方便拿，曾宪梓灵机一动，买了两个大水桶，将所有的东西装在水桶里面挑回来。

由此形成一种很滑稽的状况，以至于当曾宪梓挑着塞满东西的沉甸甸的担子，一路走回来的时候，成为路上行人注目的焦点。

曾宪梓看见大家都在望着他，大家都在笑话他“穿西装、结领带、挑水桶担子的客家佬”，也觉得自己很滑稽可笑，所以也无所谓，甚至他还心安理得地想着：不管是谁碰到这种情况，恐怕也只能像我这样将就了，要做事情嘛，当然顾不得那么多了……

花了几天的时间，将家收拾停当之后，叔父寄来的一万港元只剩下六千元了，曾宪梓和黄丽群打算就用这六千元开始创业，并且决定还是像在泰国独立做领带时那样，从泰国进口领带原料，再在香港开工厂，开始他的制作领带的生涯。

当初曾宪梓在香港替哥哥和叔父订购领带去泰国的时候，香港所有的领带制作商、批发销售商他都见过了，耳儒目染之下，他对制作领带有了一定的认识。

再加上身为有心人的曾宪梓不断地勤学好问，使得他逐渐掌握了对领带用料。领带设计、领带制作等一系列方方面面的知识，为接下来在香港的发

展奠定了基础。

那时候，香港制作领带的全都是山寨厂——一种家庭式手工业生产方式。而且当时香港生产的领带由于质量低劣，基本上成为在街边摆卖、二元一条的便宜货，或者运往东南亚一些落后的国家和地区出售。

曾宪梓在了解到领带制作的窍门之后，当时就想到，这门生意本钱小，生产设备十分简单，虽然行业不大，但只要认真做下来，还是三餐不愁的。

所以，一学就会的曾宪梓由此更加兴奋地想到：很容易做嘛，我也会。

曾宪梓由此而发掘到一个小本创业的机会。

春节期间的机会很好，大家都在忙着过年，公司工厂还没有正式开张，曾宪梓和黄丽群利用空当，有条不紊地做足准备工作。

一过完年，曾宪梓和黄丽群忙着办理营业执照，忙着印制销售发票，一切准备就绪之后，他们就可以做领带、卖领带了，由此一来，曾宪梓和黄丽群沿用泰国名称的金狮领带厂，也算是紧锣密鼓地正式开业了。

第一天，曾宪梓和黄丽群就开始做他们从泰国带回来的泰国丝领带。

曾宪梓计划着，每个月租金四百元，全家六口人吃饭、孩子们上学、必须的生活日用品等等加起来，每个月开支总计一千五百元。这样一来，平均每天的开支是五十元。

而曾宪梓所生产的领带，按照香港的领带销售行情，一打领带的批发价为五十元，减除每打成本四十元，每打领带可赚十元，五打领带共赚五十元。

这就意味着，曾宪梓每天必须卖出五打也就是六十条领带，才能保证一家人不饿肚子，才能维持一家人的生活，而且还不能有任何比如生病之类的突发性的开支，还得省吃俭用才行。

所以，一开始，曾宪梓就给自己规定，每天必须卖完六十条领带，卖不到誓不回家。

曾宪梓一方面用自己从泰国带回来的泰国丝制作泰国丝领带，另一方面，由于泰国丝的原料在泰国，曾宪梓自己充当设计师，他画好图样、设计好花形，然后寄给叔父，请叔父帮忙让泰国的丝织厂去织，织好后叔父再用邮包寄到香港来。

这样一来，曾宪梓的领带工厂就可以十分顺利的开始运作了。

曾宪梓将自己三房一厅的房间，安排成典型的山寨厂的模样，专门拿出一间最大的房间作厂房，其它则用于住人和摆放货物。

然后在一进家门的地方隔上一个空间，摆上自己制造的办公桌，办公椅，就算是办公室了。

而且，曾宪梓为了尽量节省有限的资金，在设备方面只是专门购买了一个熨斗、一把尺子、一把剪刀以及一台产地是中国大陆的、当时市面上最便宜的脚踏式蝴蝶牌缝纫机，再加上自己买来木板，角铁，自行装嵌、焊接的裁床，这几样东西拼在一起，就是他的工厂、就是他养家糊口的全部生财工具。

不过，即使是这样，曾宪梓还是很严谨地布置他的用来作制作领带的生产车间。其中包括布料的裁剪。领带的熨平、包装，以及来料及成品的仓储等等，真可谓麻雀虽小，肝胆俱全。

开业之初，曾宪梓连工人都请不起，从头到尾都是采取一脚踢的方式。

他长着一双又粗又大的手，但就是这双手有着令人难以想象的灵巧，一流的针线活、一条一条做工别致的领带，就是从这双伤痕累累、结满粗茧的大手中缝制出来的。

这一切说来应该归功于儿时的勤劳。从小就热爱劳动的曾宪梓，在从事做各种诸如篾工活、打鱼、织网的劳动中，练就了一双灵巧的大手，为他今天的创业，起到了得天独厚的作用。

精力充沛的曾宪梓，浑身上下永远有使不完的干劲。他每天早上六点钟就起床，开始裁剪布料、缝制领带的一系列工作，到了中午时分，吃完午饭之后，曾宪梓就开始出门推销领带。

一直到卖完当天的领带之后，才回家吃晚饭，有时候销售的情况不理想，曾宪梓就不回家吃晚饭，就在外面随便吃一点东西，再继续向洋服店挨门挨户地推销他的领带。如果所卖的领带不够数，他是誓不回家的。

到了晚上，筋疲力尽的曾宪梓回家之后，连歇息自己疲乏的身子用热水泡泡走得肿胀的双脚的时间也不舍得花，便马不停蹄地投入订料、裁剪、制作领带的工作中了。

妻子黄丽群也十分辛苦，她除了负责大儿子智谋、二儿子智雄上学之外，还得照顾一岁大的小儿子智明，另外洗衣做饭的家务活自然非她不可，而且最重要的是要作好丈夫曾宪梓的帮手，其中包括领带的熨烫，公司的财会工作等等。

实在忙不过来的时候，一家人全力以赴地工作，小儿子智明整天放在床上，任他自己玩，自己摔，至多是在小家伙哭得不耐烦的时候才想到该给他喂喂奶、换换尿片等等。

勤劳的母亲也不闲着，也跟着帮手做一些家务活、缝制领带、熨整领带的工作。

为了生存，曾宪梓的一家人日以继夜、夜以继日地拼命工作着，忘记了辛苦、忘记了疲劳，一条一条的领带，就是这样在他们的手中做出来的。

六十年代末期，香港仍处于动荡不安的年代，中国大陆如火如荼的无产阶级文化大革命，激烈地冲击着整个香港，使得曾经繁荣一时的经济陷入低潮。

在这样的社会环境和经济环境下，人们的思想还停留在未来之忧、前途之忧上，对于自身的衣着打扮仍未引起重视。所以在当时，穿西装、打领带的人还不是很普遍，这对以制作领带、出售领带为生的曾宪梓来说可谓步履艰难。

外出推销的工作并不如想象中的顺利，曾宪梓从出门的第一天开始就倍尝人世间的酸、甜、苦、辣。

由于他住的地方是油麻地，他准备去的地方是全香港旅游业最旺盛的地段——地处香港九龙的尖沙嘴。

开始，曾宪梓没有钱做那么多的领带，只能拎一盒外出推销。

一盒内装有二十打，共二百余条领带。以后叔父从泰国寄来的领带布料多了，曾宪梓做得也多了，才可以拿两盒出门推销。

曾宪梓手里拎着沉甸甸的一大盒领带，生活的贫困，自然使得他不舍得花钱坐出租车，每天他都是从油麻地的平安大厦坐巴士到尖沙嘴一带，沿街

推销领带。

在当时，香港的公共巴士比较方便，允许乘客上下货物。曾宪梓不论是先上车还是后上车，从来都不到座位上去坐，他总是拎着一大盒领带站到车门口，因为在他看来，只要上下车方便，自己辛苦一点是不成问题的。

在尖沙嘴游客区兜售领带的时候，曾宪梓一口带有浓厚客家乡音的广东话，经常被人肆意地取笑和呼来唤去地捉弄。特别是，当他诚心诚意地推销自己生产的领带的时候，不仅得不到尊重，而且还常常被人驱赶。

有些人甚至相当蔑视地对他说："客家佬，你连话都说不清楚，也想做生意发财，做梦去吧。"

为了生活，曾宪梓不得不忍受各种各样的冷嘲热讽，忍受那些有钱有势的人们看不起他的种种举动，他没有时间也不可能在这种时候这种场合去与这些自视清高的人，计较自己的人格、自己的尊严，他还有一大堆的工作等待着他去完成，他还有妻儿老小等待着自己抓紧时间挣钱去养活他们。

这时候，倔强、自尊的曾宪梓就是有一百个不堪忍受、有一百个理由要怒斥这些不知人间辛酸为何物的人，但他都没有去做，没有去好好地发泄自己。

生活的无奈，使得他不得不咽下了这所有的屈辱，使得他不得不低下了他最不愿低下的高傲的头颅。

在这样的时候，他，唯一能做的就是视而不见、充耳不闻。

所以，以后每逢遇到这样的情况，曾宪梓都拼命地告诫自己："这就是生活对你曾宪梓的挑战，你如果连这种苦都吃不了，那还奢谈什么理想抱负呢？！

"不管别人怎么看，自己做的是正经生意，既不偷、不抢，也不骗，只要能够做到生意，人家怎么说、怎么做，我大可不必在乎。"

生活其实是相当公平的。每个人都会面临各种挑战、各种机会、各种挫折，这时候，你的目光、你的抉择、你承受挫折的能力，就是你未来的命运。

成功的人便是在各种紧要关头，能够临危不惧的人，能够迎难而上的人，能够化腐朽为神奇的人。

他们即使面临极为险恶的环境，即使前途茫茫、一片黑暗，他们也不会彷徨、不会迷失方向。

他们会凭着自己强大的信心和冲破云霄的干劲，在心中为自己点上一盏明灯，一盏挑战命运、实现理想的明灯，然后，一步一个脚印、坚定不移地走下去，直到走向成功。

充满自信、充满斗志的曾宪梓一如世界上许许多多的成功人士一样，就是通过自己独到的眼光、非凡的毅力、不达到目标誓不罢休的拼命精神，度过那些不堪回首的蹉跎岁月，从而创造奇迹、走向成功的。

世界上的事情常常就是这样的奇妙无穷，仿佛是为了证实"说时容易做时难"的道理，仿佛是命运为了考验曾宪梓迎接挑战的承受力，以至于不久之后，在曾宪梓每天下午、晚上外出兜售领带的日子里，发生了让他禁不住流下滚滚男儿泪的事情……

在曾宪梓一边做领带一边卖领带的日子里，有一天，曾宪梓一如既往地

去尖沙嘴旅游区的洋服店一带兜售生意。

也许是一直以来日夜不停、过于辛苦地劳作；也许是最近几天天气过于炎热；也许是奔波了一下午、跑了十几家店铺的曾宪梓收效甚微，使得平时十分注意个人形象的曾宪梓忽然忽略了这个问题，变得不修边幅、胡子拉碴起来。

以至于这一天的下午，当饱受烈日暴晒之苦的曾宪梓，汗流浃背地拎着两大盒领带，走进尖沙嘴一家洋服店的时候，这家洋服店里正好有一位客人，并且，洋服店的老板正在十分殷勤地做那位客人的生意。

初入行的曾宪梓还不十分清楚，从事做生意这一行最起码的规矩：就是在人家正在做买卖的时候，你如果不是买他的东西，就最好不要去打扰他。

然而，曾宪梓不懂得这些，他只记着赶紧做他自己的生意，卖他自己的领带。

曾宪梓准备仍旧像以前那样将领带给老板挑选，合适的就留下，不合适的就拎走，于是，曾宪梓真的拎着两大盒领带就这样推开店门，走进店里去了。

洋服店的老板像见到瘟神一样，马上毫不客气地大声吼叫道："干什么？你进来干什么？出去！出去！走！走！"

曾宪梓就这样被洋服店的老板不分青红皂白地、恶狠狠地从洋服店里赶了出来。

虽然时值炎炎烈日的下午，但曾宪梓的内心却阴云密布，他见到自己像要饭的乞丐一样，遭人呵斥、被人驱赶，一种百感交集的酸楚涌上心头……

曾宪梓终于忍不住流下了滚烫的眼泪……

但他又以最快的速度擦去了不断夺眶而出的热泪。

曾宪梓走到路边一个无人行走的角落里，受伤的心使得他面色苍白、手脚冰凉。这时候，没有第二个人能够抚慰他、帮助他，唯一能帮助他的只有他自己。

在人生路上一路坎坷的曾宪梓就这样独自舔舐受创的伤口，自己安慰自己、自己告诫自己，对于汩汩流下的泪水，他忍了又忍、擦了又擦。

曾宪梓痛苦得心都要碎了，但他却不能够就此罢休，他的环境、他一家人的生存重担，使得他没有半点退缩的余地，做！继续做！不顾一切地拼命做下去……

所以，直到最后，在曾宪梓脸上的泪水已干、并且能够重新展露不得不展露的笑颜的时候，他才拎着两盒领带走街串户，继续寻找客户、兜售领带……

而且，这一天余下的时光，曾宪梓是在苦苦地思索中度过的。

直到当天的晚上，曾宪梓仍然在想："为什么他会这样毫不客气地赶我呢？连一个说话的机会都没有，为什么会这样呢？"

第二天，到了下午三点多钟，也就是一般香港人喝下午茶的时候，曾宪梓又来到昨天驱赶他的那家洋服店。

这一次，曾宪梓是有备而来。

他既没有像平日那样拎着推销领带的领带盒，又在衣着打扮上下了一点功夫——穿得整整齐齐的，给人一份必须的尊重。

而且，在进门之前曾宪梓还特意看了看店里面有没有客人，他非常不愿意又像昨天下午那样被店主无礼地轰出来。

当曾宪梓观察清楚店内只有老板一个人在的时候，他才推开店门面带笑容地走进店内。

曾宪梓并不理会洋服店老板充满诧异的目光，他非常诚恳地对老板说：“老板，不好意思，昨天十分对不起，惹你生气了。我今天是特意来跟你赔礼道歉的。”

在这之前，曾宪梓已经在隔壁茶餐厅叫好了外卖咖啡，这时候正好有人端进来，曾宪梓忙接过咖啡亲自递给老板，说：“老板，这是我专门为你叫的咖啡，虽然不值钱，但还是可以说明我是真心实意地向你道歉，现在请你喝咖啡，也请你多多原谅。”

这位洋服店的老板惊讶了好一会儿，才从那种几乎不相信自己的耳朵、不相信自己的眼睛的状态中清醒过来。

在旅游旺区开了这样一间洋服店，每天都会有人上门兜售自己的产品，甚至每天都会有人上门讨钱，所以他已经习惯了毫不客气地对待这些人的生活、习惯了大声呵斥这些上门打扰他的人。

然而，他怎么都没有想到，在被他驱赶、被他辱骂的不计其数的人当中，居然有人能够做到再次上门向他道歉，并诚心诚意地请他喝咖啡这样大度的地步。

洋服店的老板想起了“韩信能受胯下之辱”的典故，他十分肯定地觉得眼前这人一定非同小可。

以至于当他一想到昨天自己那么粗暴的态度，对待眼前这个年轻人，就觉得有些尴尬，便说：“你这个人很特别，我昨天骂了你，你竟然还回来跟我道歉。”

曾宪梓认真地说：“老板，我是刚刚才开始学做生意，对于生意场上的人情世故，特别是很多规矩我都不懂，所以昨天那么鲁莽地走进来，打扰老板，影响老板做生意，这是我的过错，请老板再不要介意，同时更希望得到你的指教。”

于是，老板真的告诉曾宪梓说：“为什么我昨天会骂你、赶你，你进来之前就应该看看里面的情况，当时我这里有客人，正在急着做生意，你衣衫褴褛地进来打扰我，就不好。

“你要记住，从今往后你要进任何一家店铺里面，如果里面正在做生意，你就千万不要进去。”

这之后，曾宪梓只要到尖沙嘴旅游区一带去推销领带，就会趁没人的时候，到洋服店老板这儿聊一聊，而且每隔几天都过去聊一聊，只是跟他聊天、跟他请教、跟他交朋友，不做买卖。

这样过了一段时间之后，这位洋服店的老板真的和曾宪梓交上了朋友而且还成为要好的朋友。因为他实在是十分佩服曾宪梓这种能吃苦、能忍耐的创业精神。

有一天，洋服店的老板干脆对曾宪梓说：“你不是在卖领带吗，干什么不拿给我卖呢？”

曾宪梓说：“是啊，可是我不知道我的领带对你合不合适，我做的是泰国丝领带。”

洋服店老板说：“可以，可以，你快去拿来，我这里可以卖泰国丝领带。”

见到洋服店老板这样说，曾宪梓心里面说不出的高兴，因为这正是他求之不得的事情。

而且曾宪梓只要一想到，连一个骂过自己、驱赶过自己的人，经过自己的努力能够变成出谋划策、互相信赖的朋友，能够真心实意地帮助自己，能够成为主动跟自己要货的客户，心里就充满了对未来必胜的信心。

因为这一切，对于肩负沉重的负担闯荡世界、闯荡江湖的曾宪梓来说，是一件非常鼓励他斗志的事情。

曾宪梓不由得兴奋地想着：世界上的一切困难，只要努力是一定可以克服的。

在任何时候，克服困难的成果总是醉人和令人享受的。但是，克服困难的过程却往往让人付出艰辛的代价。

走街串户的推销生涯总会有这样那样不尽人意的事情发生。

这一天，曾宪梓再次碰到了让他记忆深刻的事情。

仍旧是炎炎烈日的下午，仍旧是两大盒沉甸甸的领带，仍旧是尖沙嘴一带的旅游旺区，有着前车之鉴的曾宪梓在观察仔细抽纱店没有客人的情况下，便面带笑容地推开了抽纱店的门，向卖抽纱制品的老板推销他的领带。

老板一看到讲客家广东话的曾宪梓，便露出很不屑的样子，爱理不理的，态度明显不友善。

以至于当曾宪梓打开盒子，拿出盒子中的领带，热情地向老板推荐，并让老板自己挑选的时候，这位抽纱店的老板随手翻了两下，也没认真去看，就冷冰冰地说：“你这样的东西也想拿来赚钱，这也叫领带，简直是一塌糊涂。走开！走开！走得远远的。”

曾宪梓又遭到了被人赶出店门的厄运。经常被人这样无理地驱赶使得曾宪梓觉得十分难过。

但是，难过归难过，就是再难忍受也还是要尽力去面对，因为，不管怎么说，生意总是要做的。

第二天下午，曾宪梓仍然像上次与洋服店的老板打交道时那样，照样不带任何货品，照样很真诚地请抽纱店的老板喝咖啡，照样不理会抽纱店老板充满诧异的目光。

曾宪梓发自内心地对抽纱店老板说：“老板，非常感谢你昨天对我的批评，我今天是特意来向你致谢的。

“我初入行，还不懂得什么叫做好，什么叫做不好，过几天，我又有新的领带出品，如果方便的话，我想拿来请你指点指点。”

与洋服店老板一样，抽纱店的老板做梦也没想到被自己骂走、轰走的人，居然还会回来十分诚恳地请他喝下午茶、居然还会向他表示谢意，这也是他做了一辈子生意、作了一辈子人所不曾遇到的，一片愕然表情之下的抽纱店老板油然感到一片歉然，他情不自禁的应允了曾宪梓的请求。

几天之后，曾宪梓真的拎了两盒新做好的领带来到这个抽纱店，在见到老板的时候，曾宪梓仍旧是又诚恳又谦虚地请教老板说：

“老板，非常感谢你的指导，以前对于领带的优劣我只是略知一二，在你指点之后我总算学到了一点点，这几天我又赶做了一批新货，还是想麻烦

老板过过目，看看好不好，质量有没有提高一些。

“老板，买不买没关系，只要你帮我看看，哪些好，哪些不好，告诉我应该改进的地方，我就十分感激了。

“当然，如果有老板觉得满意的领带，那真是再好不过了。不管怎么说，只要能够适合你，又能够赚到钱，我才开心。如果你拿了我的货，不仅不使你赚钱反而还害你亏本，我心里也不会好受。”

见到曾宪梓的到来，抽纱店的老板本来就十分高兴，觉得曾宪梓是一个干事业的年轻人，这一次，他非常友善地接待了曾宪梓。

当他听到曾宪梓的一番让人无法拒绝的话语之后，就真的很认真地帮曾宪梓看货：“你看这条领带就很好，这条领带就差一些，这些好，比较合潮流，这几条不太好，花款方面较为陈旧，领带的花款一不时兴，就很难卖得出去。”

不用说，这位抽纱店的老板也成为曾宪梓的长期客户和喜欢帮他出谋划策的好朋友。

在今天，曾宪梓对身边的人说起这段时光的时候，便十分感慨：“从这些推销领带过程中的事例上、从我所遇到的这些人身上，我也学到了很多东西。

“做买卖其实最为重要的就是做人，只要你诚实谦虚地对待人，别人就不会讨厌你。你不要为了钱去欺骗人，要真心地对待每一个可能成为你的客户的人，坚持一直这样做下去，你肯定会取得好成绩。”

那两位曾经骂过曾宪梓的老板，后来一直成为曾宪梓长期固定的客户和格外尊敬他的好朋友。

他们由衷地欣赏曾宪梓拥有如此宏大的气量，如此强大的承受力，觉得非常不简单。他们觉得曾宪梓就这样做下去，将来肯定能够成功。他们不止一次这样对曾宪梓说：

“我们那样赶你、骂你，这对于一般的人是绝对承受不了的。绝对不会再回头。他们会想，我最多是从此不做你的生意嘛，但我们怎么也没有想到，你不仅没有像一般人那样想，反而返回来跟我们道歉，很真诚地请我们指教。

“老曾啊，我们都看好你，你将来肯定会成功的。”

在曾宪梓独自推销、外出兜售的日子里，虽然吃了很多苦，但还是掌握了很多的销售经验。

每到一个地方，曾宪梓就会习惯性地很有礼貌、很尊敬地问他的客户：“老板，这些领带你买不买没关系，你先慢慢看看。不知道我的这些领带对你来说合不合适，不过你喜欢就买，不喜欢就不买。”

推销的时候，如果运气好，比较顺利的话，曾宪梓只需要跑四到五家，就可以超额售完当天的领带。但也有不顺利的时候，如果运气不好，跑二十余家都有可能。

曾宪梓始终信心十足，他认为只要勤劳，不怕吃苦，肯跑肯说，维持一家人生活应该不成问题。

这样一来，曾宪梓每天销售领带都能够超额完成任务，一个月勤勤恳恳地做下来，总能够积攒一些微薄的剩余。

一想到这个月不会饿着母亲、孩子们了，曾宪梓的心里面说不出的高兴，就是口渴了、肚子饿了，也来不及顾及。

不知疲倦的曾宪梓越做越有劲，有时候甚至不记得什么叫做口渴、什么叫做肚子饿，实在是累得不行了，才买个面包，就一点冷水算是解决问题了。

因为，当时的曾宪梓实在是消费不起坐在餐厅里面，吃三文治、喝咖啡的那种所谓高尚的生活，按照他的话说，便是：“那时候，没有这个资格，也没有这个本事。我最大的享受就是喝鲜奶，又便宜又有营养。”

在今天，曾宪梓在总结他早年从事推销的方法时说：“首先要有信心坚持下去，不管是多么辛苦、多么艰难，也要忍下去；其二是在艰苦的环境中要不断地给自己找到希望，要保持积极乐观的心态，除非不去做，要做就得给自己定下目标；然后排除万难，努力去达到这个目标。

“而且要学会真诚待人、不耻下问，世界上的任何事情都是从无知开始，你只有知道自己的无知了，才会用心去到达有知的境地，要知道逆水行舟，不进则退呀。

“特别重要的是，做生意成不成，生意做得好不好，并不完全是资金的问题，而是一个人的人品、做人的方式方法的问题。在没有资金没有能力的情况下，要想推销你的产品，你就必须用心揣摩客户的心理。总而言之，做生意实际上是一门较量智慧的学问。”

## 第七部分　泪眼创江山（之二）

我们所面临的每个挑战
都能被梦想所克服

——史华兹（美国）

成功的创业者与众不同的地方在于他们永远拥有绝对的自信；永远拥有面对困难百折不挠的积极的心态，他们义无返顾地去面对周围的一切，即使泰山压顶，也在所不惜。

这种独特的魅力，在白手兴家的创业者身上，而且特别是他们的创业初期，表现得最为淋漓尽致。

因为在他们的心中，最大的渴望就是体味那种古老而崭新的成就感、满足感。

他们实际上是一个个充满创意的梦想家，他们清楚地知道自己所要做的是什么，要的是什么，他们更知道只要自己全心全意地投入，他们心中最神秘的梦想必然会实现。

这些创业者的所作所为，一如美国著名教育家、心理学家史华兹博士所说的：“我们所面临的每个挑战，都能被梦想所克服。”

正值创业初期的创业者曾宪梓正是在他心中神秘梦想的驱使下，一步一步脚踏实地地创建他的宏绩伟业的。

在这样一种积极乐观的心态下，即使再为清苦的日子，他们也是在所不计的。

这时候，曾家一家人的生活过得相当简单，一个三代同堂的六口之家每天的生活菜金仅仅只有一元钱。

而且，这一天，如果是轮到曾宪梓上街买菜，他就只买八角钱的菜，他更节省，觉得不能一下子将这一元钱全部用完，只要买最便宜的咸菜之类能下饭就行了，肉很贵，他们不一定吃得起，最多也只能是隔一星期买上一点点，给家里人解解馋。

因为在曾宪梓看来，能省就省，一天省二角钱虽然不多，但是一个月这么省下来，还是可以节约不少。

特别是当时，曾宪梓所经营的领带的市场还不十分稳定，说不定就有不景气的一天，从现在开始做一些储备也是应该的。

虽然是粗茶淡饭，但曾家一家人的生活还是过得很好，既平静又安稳。特别是他们只要一想到从此不用再拘束不安地寄人篱下，从此能够自由自在地想干什么就干什么，就有一种说不出的快慰，以至于那种十分温馨的氛围终日笼罩着这和乐融融的一家人。

这时候，他们真正感觉到是自己的日子、自己的生活、自由的劳作，而且天天看得见的成果，看得见的收获，无时无刻不在兴奋着他们的每一双不知疲倦的手。

这时候，身为贤内助的黄丽群一直是曾宪梓最得力的帮手。

因为，在她看来，丈夫的事业就是自己的事业，所以每天和曾宪梓一样十分辛苦地劳作，但她毫无怨言。

黄丽群常常这样告诉曾宪梓说：“你做什么，我也跟着做什么，只要跟

你在一起，我什么样的苦都能吃，什么样的苦都不怕。”

曾宪梓和黄丽群两个人，有时候工作累了，就会坐在一起，聊聊天，谈谈心。

曾宪梓喜欢与黄丽群开开玩笑，所以就问她：“如果有那么一天，世道不好，我们实在是没办法了、做不下去了，不得不到街上摆摊档、卖小食，你会不会很介意呢？还有，你也会拿得下架子，陪我摆摊贩、卖小食去吗？！”

黄丽群边听边笑，但还是毫不犹豫地说：“我当然会，这有什么好介意的。我既然做了你的太太，我自然会一心一意地跟着你做任何事情。”

曾宪梓听了，格外开心，便又开玩笑地说：“那么，到了我开大排档的时候，你可要帮忙洗碗洗菜呀。”

黄丽群说：”那是更不成问题的。你是我的丈夫，你做什么我当然会跟着做什么。”

曾宪梓高兴地笑起来，他沉默了一会儿.再十分感慨地说：“人，既然是人就应该不同于动物，就应该学会勤劳。只要有了热爱劳动的习惯，就能够养活自己，就能够在即使是最为艰苦的环境中，学会生存。”

曾宪梓说完之后，想象着接下来事业的发展，不过，不管怎么发展，他还是信心十足。

曾宪梓忍不住又开玩笑地对黄丽群说：“丽群，你信不信，总有一天，我再也不用沿街兜售领带了，我会做到即使是将电话放在床头上，也会有生产做，而且是源源不断地来，到时候，你只要靠在床上听电话就成了。”

黄丽群听了，也忍不住笑起来，说道：“你可真会想象，如果是那样，那真是太好了。”

曾宪梓自信地说：“我觉得没什么不可以的，做事情就是要目光远大，只要我们勤劳，有一种不达到目的誓不罢休的劲头，没有什么不可以做到的。”

时间过得飞快，转眼间曾宪梓独力制作以及外出推销领带已经接近半年的时间了。

也就是说，在这半年的时间里，曾宪梓通过自己的努力已经成功地制作和销售了超过一万条领带。

能够一天一天地走过这样一段艰难的历程、能够开成这样的“一人工厂”自产自销，能够用自己的双手、自己的剪刀、自己的缝纫机等等这样普通的生产工具，一条一条地裁剪、缝制出让客户接受、让客户满意的领带，也实在是不容易。

曾宪梓回过头来，看看自己用汗水冲出来的道路，忍不住在 喜悦之中，增添了一份豪迈的感慨。

在曾宪梓独力创业的这几个月里，远在泰国的叔父知道曾宪梓靠小小的本钱创业是何等艰难，所以一直不放弃对曾宪梓的帮助，只要曾宪梓需要，每一次叔父都能够按照曾宪梓的要求，尽快寄来曾宪梓做泰国丝领带所必须的原料——泰国丝。

而且，叔父实在是真心实意地想帮曾宪梓一把，就用自己的周转资金为曾宪梓采货。

每寄来一次，曾宪梓都在自己的财务帐上记录好一共收到多少码布，一

码多少钱等等。

几个月之后，叔父给曾宪梓累积的周转资金共达三万港元。叔父估计曾宪梓现在再可以小本经营地自行周转资金做生意了，于是就给曾宪梓写了一封信，在信中，叔父讲明这三万港元是叔父本人送给曾宪梓做本钱、开展他的事业的。

另外，叔父希望曾宪梓该走上正规化做生意的道路了，在接下来的生意往来中，一切通过正规渠道——银行往来结算等等。

并且，叔父还教曾宪梓学会做长远的正规的生意，讲了很多做生意的道理，他说做生意最根本的是为人诚实、讲求信用等等，他希望曾宪梓能够运用这笔虽然不大的资金，由小到大，将自己的事业发展开来。

但是，曾宪梓并没有打算要叔父这笔钱，虽然十分感激叔父对自己的百般照顾，但还是决定在基本维持一家人的生活的情况下，以最快的速度，赚足这笔钱，以最快的速度还给叔父。

这时候，曾宪梓在心里盘算着，他该怎样加速周转，将领带卖出去，把资金套回来。

曾宪梓在与时间进行较量、与自己的精力进行较量、与自己的意志进行较量。

他在寻找、在思索，该怎样增加自己的客户，扩大自己的销售圈子，该怎样为自己解决长期稳定的客源。

九龙尖沙嘴一带的弥敦道、么地道、金马伦道、加拿芬道、海防道等等，都洒遍曾宪梓的汗水。

特别是像重庆大厦这样的比较低档一些的商业大厦，里面挤满了小店铺，曾宪梓一层一层一间一间推销，只要是有机会卖出领带，无论是什么样档次的地方，曾宪梓也不会放过。

甚至包括马路边时常面临“走鬼”危机的小摊、小贩（因为没有中办营业牌照，有可能被香港警擦抓住予以处罚），曾宪梓路过的时候，也顺便做做他们的生意。

在这样的地方沿途推销领带虽然比较辛苦，但不会有太大的困难，也不会有太大的风险，因为大家都是在谈好价钱之后，一手交钱，一手交货。

不仅如此，不久之后曾宪梓又发现了一个十分难得的黄金地段——那就是位于尖沙嘴天星码头附近的“麦当劳”快餐店和“星光行”商贸中心一带。

这里是全香港旅游、文化、娱乐比较集中的地方，周围除了有大量来自世界各地的游客在那里转来转去、购物游乐之外，还有来自本港的不同机构、不同团体的中小型集会，从白天到深夜，人来人往，十分热闹。

头脑灵敏、喜欢调查研究市场的曾宪梓于是发现了这块黄金宝地，特别是发现了这块宝地中的一家由中国人开设的、名称“顶好”的旧式百货公司。

曾宪梓每天一卖完当天的领带，就喜欢来到这里作一些考察，了解情况，曾宪梓发现这家百货公司每天的营业时间特别长，基本都是由早上八点半到第二天凌晨一点。

而且在这样长的营业时间里，这家百货公司的生意非常好，客源源源不断。

曾宪梓决定尽力将自己的领带纳入这家百货公司的销售范围。

而且还是采用他的经验性做法——从不强人所难，先交朋友，后谈生意。

开始的时候，曾宪梓从不刻意去推销领带，只是聊聊天，交交朋友，不很直接，不会要准马上订货或者像其他的从事推销的人那样，海阔天空、天花乱坠地介绍他的产品。

不久，曾宪梓朴实诚恳的形象给这家百货公司的一位名叫杨荫盛的年轻人留下了深刻的印象，他觉得曾宪梓是一个从不自夸、值得信赖的人，于是就真的和曾宪梓交上了朋友。

在香港，有一个令人信赖的朋友，也是很不容易的。那时候，人们常常说一句流行语——“太平山下多老衬”，意思是从上面往下望，就会看得比较清楚，就不容易受到欺骗。

因为当时的香港尔虞我诈的现象特别严重，几乎每天都有被人欺骗的新闻报道。

太平山是全港的顶极部位，一如身处高处的其他国家和地区的旅游热点会设置望远镜般，一九五五年，香港的太平山顶的缆车站北面的悬崖上，也建有一个眺望亭，名叫“鲍宁眺望台”，因其居高临下俯视全港，也被人戏称为“老衬亭”。

能够交上诚实正派的朋友，对于处于胸怀大志的青年时代的曾宪梓和杨荫盛来说，都是一件令人兴奋的事情。

这以后，曾宪梓拿了一箱自做领带的样品给杨荫盛他们看，希望他们试着卖一下，看看可不可以有销路，如果实在是行不通也没关系，曾宪梓可以再将这些领带拿回家去。

曾宪梓从来不愿意让他人因为自己的缘故而左右为难。

因为，曾宪梓知道，“寸土尺金”的香港地价本来就十分昂贵，特别是像这样生意兴旺的门面店铺，所需租金尤其不便宜，自然是格外珍惜这里的每一寸地方。

而且，从经营上考虑，这家虽然不算大的百货公司一定要选择绝对畅销的货，才能保证丰富的客源。

至于曾宪梓的领带虽然不是上好的质地，但是在领带的质量方面还是有一定的保证，所以“顶好”百货公司在试销了几次之后，发现销路不俗，所以，还是很乐意卖曾宪梓的领带，而且生意一直保持不错的水平。

曾宪梓经常请他的好朋友杨荫盛去他的家玩耍，曾宪梓为人又友善又热情，杨荫盛对他的领带有什么想法可以直接地谈，不管是好话或者是不好的话，曾宪梓都不介意，都可以认真地去听。

一九六八年年底，在坚持不懈地努力下，曾宪梓总算积攒够了应该偿还叔父的三万多港元，曾宪梓马上将这三万元港元兑换成十万铢泰国钱。于是，他的他的好朋友杨荫盛一起到泰国、新加坡等地去旅游，打算将这笔钱还给叔父。

到了泰国之后，曾宪梓和杨荫盛一起叔父的家去拜见叔父。并且，当着叔父、叔母一家人的面，将这十万铢泰国钱连给叔父。

曾宪梓说：“我感激叔父、叔母对我的厚爱。你们寄来了那么多布，帮了开创事业，不仅不嫌我的钱，连你们周转资金的利息都没有计算，使得我的生意一路发展得十分顺利，并且能够小小地赚到了些钱。

“叔父来信说，这些布钱他不要了，打算留给我做本钱，虽然我在心里面非常感动，知道你们发自内心地爱护我，我从心里记住了叔父、叔母对我不遗余力的帮助。

“所以，当我一积攒够了这笔钱之后，便马上和我的朋友杨先生一起赶回泰国，一来感谢叔父、叔母对我和我的一家人的帮助，二来是专门还钱给叔父的。”

叔父很坚决地说：“宪样，你怎么这样固执呢，我在信中不是说得清清楚楚的吗？这笔钱是叔父给你做生意的，快拿回去吧。”

曾宪梓说：“我知道，叔父是很真诚地帮助我，但这钱我无论如何也不能要。”

叔父一听也急了，便认真他说：“我说是你的就是你的，你不要不行。”

曾宪梓和他的叔父将这笔钱推来推去的，推了很长时间，之后，曾宪梓还是不同意，他说：“叔父，你这样做会使我一生的心灵上都不得安宁的。叔父可能不明白我的难处，我是一个实实在在的人，不会讲假话，现在我把我心里面的话讲出来，希望你们能够理解我。

“虽然我穷，但我不是一个贪钱的人，如果我真的想要这笔钱。我只要对叔父说一声，谢谢你，这笔钱就是我的了。这笔钱实在不是一个小数目。但是，我却认为我不能要。

“叔父也知道，我是一个自尊心极强的人，不是我的劳动所得我就不能要，还是过去讲的那句老话，无功不受禄。况且，我历来没有为叔父做事，现在叔父给我那么多钱，我怎么能要呢？

“还有，从另外的角度来说，如果有一天我成功了，生意发展了，你们的孩子们会说，没有我爸爸你怎么会有今天；如果我做得不好倒下去了，亏本了，你的孩子们又会说：曾宪梓真没用，我爸爸这样帮他都帮不起来。

“叔父，这样一来，我精神上的压力就会很大，对我刚刚开始的事业也不是一件好事，虽然没有叔父热心地帮助，就没有我曾宪梓的现在，但我还是想尽可能地不要有太多的负担，每做一件事还要思前想后地考虑半天。

“叔父，我说了这么久，就是希望叔父能够理解我，支持我，使我在没有任何压力的情况下，轻装上阵，”

叔父听了曾宪粹耐心他说了半天，总算理解了他的良苦用心。

叔父无可奈何他说：“好了。好了。叔父听你的。这笔钱就放在叔父这里，叔父替你保存，等你需要用钱的时候，你可以随时随地的动用这笔款子。

“宪梓啊，你将来肯定会做得越来越好的，你现在还是刚刚开始创业，就能够考虑问题这样长远，这样周全，真是不简单哪。”

从处于创业初期仍然十分贫困的曾宪梓干净利落地处理这笔钱的事情上，不难看出他的胸襟、他的理想、他气逼云天的志向，使得叔父、叔母对这个年轻人更是刮目相看，更是觉得他们的侄子，是一个非同一般的人，能成就大器的人。

因为在这些事情的处理上，不仅显示了曾宪梓目光远大、遇事精明能干的一面，而且也鲜明地反映出他独特的性格特征——在着手进行一项重大的行动、实现重大的计划之前，他会精明地预测到，他将会遇到什么样的阻力、什么样的困难，然后他会很坚决彻底地解决他的后顾之忧，然后，再以全身心的力量，为了他的远大目标，义无返顾地、一步一个脚印地去拼搏、去奋

斗、去实现他的梦想……

夸大学之前不顾外界的各种压力，坚决与他深爱的黄丽群结婚是如此；独立创业之前积极地准备黄丽群和孩子们来港团聚也是如此；现在着手将他日渐稳固的事业更上一层楼之前，将叔父代垫的周转资金偿还给叔父更是如此。

从此，叔父对曾宪梓格外器重，同时对侄子自尊、自强的人格力量也由衷地佩服，以至于叔父这个在泰国的华侨中，有着极高的名望和地位的人，不管是社团开会的时候，还是和亲戚朋友在一起闲聊的时候，他经常情不自禁地竖起大拇指夸奖他的侄儿,将从不贪财的曾宪梓说得天上有,地上无……

叔父说：“我今生没有见过不要钱的，真的，从来没有见过不要钱的人，我今天见到了，我今天才真正体会到一个有志气的人与众不同的地方，就是很自尊、很自强。”

“我从来都以为没有人不爱钱，特别是像这次这样，不是小钱而是一笔十分用得着的大钱。没想到我的侄子这么有志气，不贪财。”

并且，叔父还教育自己的孩子们，要向曾宪样学习，做人要有志气，要自力更生。

他不喜欢自己的孩子太爱钱，叔父经常训斥他们说：“你们不要说十万铢钱，就是一万、五千你们都会抢，你们看你们的梓哥，就不是这样，他只要说一声谢谢这两个字，这些钱就是他的，但他没有，他想凭着自己的真本事创业，你们不觉得这是很了不起吗？！”

这以后，曾宪梓见到哥哥曾宪概的时候，就说起叔父给钱的这件事，曾宪概一听就说道：“你真傻，要是给我，我就会要，他是没给我钱的，我跟他做事做了那么长的时间，他都没有给过什么钱。”

曾宪梓不希望哥哥这样想，他说：“哥哥，你看你，你就是看不透，这并不是我自己赚来的钱，我要来干什么呢？叔父已经给了我很大的帮助了呀，他出本钱，赚的钱却是我自己的，你难道还想连本钱都要过来吗？”

“说心里话，我不是不需要钱，其实我的事业刚刚起步。找非常需要钱，但是，我认为这钱不是我的，我是万万不能要的。”

这以后，曾宪梓与叔父的关系更加融洽，曾宪梓到泰国来，叔父就是再忙也一定会挤出时间来请曾宪梓吃饭，一定要曾宪梓住在他的别墅里，一定会和曾宪梓在一起慢慢聊天。

曾宪梓向叔父学到很多做生意的经验，叔父教他买卖怎么做，怎样才算是守信用，怎么处理一些比较棘手的商务问题等等，他们叔侄二人一个好学，一个愿教。

叔父讲起来头头是道，曾宪梓听起来津津有味，叔父对曾宪梓非常喜爱，常常是不知疲倦地从早上讲到晚上，恨不能将一辈子经商的经验都灌输给曾宪梓。

所以，直到今天，曾宪梓都对叔父充满了感激之情，他常说：“我能够有今天绝对离不开叔父对我的帮助，没有叔父对我的支持，我的事业不可能发展得这么顺利。

“一个人最关键的是应该有志气，穷并不可怕，只要胸怀大志，正道做

人，一样可以过日子，一样可以干番事业。”

从泰国返回香港之后，曾宪梓又经过了一段努力拼搏的日子。

虽然在当初，曾宪梓开始做领带生意的时候，主要目的是为了解决一家人的生活问题，解决孩子们的学业问题。因为在当时捉襟见肘的情况下，生活的艰难，使得曾宪梓绝对不敢奢望将来一定要赚多少钱，一定要发多大的财。

但是，曾宪梓这样拼死拼活地干了一年之后，只不过是刚刚够维持一家人粗茶淡饭的日子。

曾宪梓怎么想，还是不甘心。他实在是不希望年年都这样辛辛苦苦地找饭吃。他觉得，自己既然已经选择做领带这一行了，就不能够将自己的事业永远只限于家庭式作业、街边摆卖的水准。他希望有朝一日，自己生产的领带也像那些舶来品一样，有资格在大百货公司出售。

曾宪梓想：“连古人都说三百六十行，行行出状元，我现在既然是在做领带这一行，为什么不可以在领带这一行努力做出一些像样的成绩来呢？！”

一直以来，来自法国、意大利等国家的外国名牌领带，充斥着香港市场。拥有几百家服装厂的香港，竟没有一家比较正规的设备像样的领带工厂。

香港的领带产品，或由于来自简陋的私人领带作坊，或由于实实在在的质量低劣，使得香港的领带产品地位极为低下，自然不会被人瞧得起。

因此，在根本不可能进入香港大百货公司的情况下，港产领带最多也只能在街边出售。

积极乐观的曾宪梓，日日夜夜忙于做生意的同时，仍旧不忘记苦思冥想，仍旧不忘记为他的领带事业寻求出路。

他就是不相信，拥有五百余万人口的香港，居然没有属于自己的领带市场。

曾宪梓想到，在衣着打扮方面，男性跟女性不一样，女性有款式多样、色彩缤纷服装，不断地为自己装饰。而男性则不同，他们除了在领带方面为自己作一些色彩和款式方面的变换之外，在外形服装方面很难有新的改观。

所以，男性如果希望在外形上丰采起来，必然会为自己选择一条能适合自己、真正显示自己男性键力的领带。

曾宪梓由此认定，在香港繁华的服装市场中，生产和经营中、高档领带将是一个独具魅力的空白地带。

曾宪梓想到这些之后，深深觉得自己所选择的领带行业大有可为，也深信只要自己勤奋努力，一定可以闯出个名堂，一定会有真正属于自己的一方舞台。

不仅如此，曾宪梓还想到几乎所有的海外华侨，在身无分文离开家乡独立创业之后，还是有相当一部分人取得成功，这些成功之人不仅拥有资金雄厚的实业，而且还利用他们的资金和影响力不断地为家乡作一些善事。

曾宪梓分析他们白手兴家的过程，肯定他们取得成功必有原因，于是，曾宪梓通过与一些老华侨的交谈中总结出了“勤劳、节俭、诚实、守信”这八字方针。

曾宪梓认为一个人即使再贫穷，只要勤劳、节俭，就可以由贫致富，就

可以由打工仔做到经理，而待人以诚，执事以信，既可以使得自己得到无数知己，又可以使自己的企业拥有长久的生命力。

曾宪梓决定在今后的创业生涯中，一定要以这八字方针作为自己和企业的行为规范的准则。由此，曾宪梓对自己更加充满自信，对做领带的前途也更加充满自信。

但是，当时香港其他的家庭手工业领带生产厂家却没有这种眼光和信心，更没有这种长远的目标。

他们仅仅只是安于现状，只知道以最低的成本、最快的速度、最便宜的价钱将领带作好卖出去，每天能做多少就卖多少，卖完了，再补货。而且，他们在领带的档次上、质地上走的始终都是劣质低档的路线。

然而，独具慧眼的曾宪梓却不这样认为，却能够在他的事业刚刚起步的日子里，就为自己选定了平常之人所不敢想象的，走高质、高价、高档的路线。

今日的“金利来”已经以她一字一亿港圆的价值充分证明了——曾宪梓当日超前的决策，注定了他今天巨大的成功。

作为一个初涉商场的小本商人，在自身的行为规范方面，曾宪梓有着与众不同的地方，他不抽烟，不喝酒，下赌博，更不会像其他生意人那样将商务活动扩大到舞榭歌台的声色场所之中，他只是在繁忙的工作之余，将心思花在对各种领带产品的研究上。

曾宪梓每时每刻考虑的是该怎样在自己的领带上作文章、怎样使自己的领带跟香港同行业厂家生产的领带不一样，也就是说，怎样才能够使自己生产的领带为香港人所接受，怎样才能够在香港的领带市场上脱颖而出。

每一天，曾宪梓沿街推销领带的同时，就不时将渴求的目光投向一些大的百公司……

香港的地方虽然不大，但却是全世界最自由、最开放、最多功能的自由港。她拥有世界上三大天然优良深水港之一的维多利亚港，由于维多利亚港地处亚太区的核心地带，居于北京、印尼纵线与东京、印度横线的交汇中心，故而形成世界航道的要冲，欧美、日本进入中国南大门的最重要的门户。

在得天独厚的地理环境下，香港因为入口货比较便宜，货物的式样新颖、品种繁多，集中了来自世界一百六十多个国家和地区的商品，香港为自己赢得了“购物天堂”的美誉，同时也以她自身的魅力，吸引着世界各地的游客。

五十年代的香港百货业，大都是本地的华人资本，当时号称“四大百货公司”的有先施公司、永安公司、大新公司、中华公司，之后，由于大新和中华半途夭折，由华资瑞兴公司所替代。

这些公司以家族式经营为主，专门销售西欧、北美的中高档货品，在市场上拥有自己的特色，也为喜欢舶来品的香港人所喜爱。

六十年代末期的香港，拥有着她特有的繁荣。历史悠久、规模庞大的百货公司（如先施公司、永安公司等），在香港的经济繁荣中占有举足轻重的位置。

这时候，随着香港人口的迅速增长，工商业、旅游业的顺利发展，人们的生活水准普遍提高，为百货业带来了一片兴旺，香港的百货业开始进入辉煌的鼎盛时期。

受到这种强烈兴旺气息感染的曾宪梓，由此更加增添了打入大百货公司的决心，每天走街串巷推销领带之余，他就走进那些大百货公司、以及一些中、高档的时装店进行考察。

所到之处，曾宪梓看到货架上摆的领带，都是外国的名牌子，就是没有香港牌子的领带。

“为什么港制领带不能在香港的领带市场占有一席之地呢？”曾宪梓马上清楚地意识到目前他最需要了解的是——为什么这些大公司不要香港货。

从细心地调查研究中，曾宪梓发现不顾高价、崇尚洋货的香港人也不无道理，只能在廉价市场中生存的港货与外国货无论是质地上还是款式上都存在着很大的距离。

香港生产的领带不仅款式老土、质量低劣，而且偷工减料的现象极为严重，虽然港制领带的价钱很便宜，但与用料上乘、手工考究且货真价实的欧美洋货相比几乎还是没有可比之处。这样一来，那些大百货公司的采购员，自然连眼尾都不舍得瞟一下港制领带了。

“外国人可以在香港拥有自己的名牌产品，为什么中国人在自己的地方、自己的百货公司、自己的消费市场上，却不能拥有自己的牌子、自己生产的领带呢？”

“没有，我来做！”胆识过人的曾宪梓不由得暗下决心，要一开港产名牌领带的先河。

然而，曾宪梓的这种想法在当时的情况下，简直是异想天开、不知天高地厚的奢望。素以崇洋观念浓厚著称的香港人，特别是以外国名牌货作为身份的一种标志的香港上流社会，怎么可能去接纳一直为他们所不屑的港产领带呢？

不过，豪气逼人的曾宪梓可不怕这些，他始终认为困难总是人克服的——

“外国人并不见得比中国人聪明，我一定要把香港的领带市场从洋人手里夺过来。”

做任何事情，自信心既是必要的，也是第一的。

充满自信的曾宪梓认为外国人能够做到的，中国人也一定能够做到，而且还可以做得更好。

他觉得只要目标远大、信心十足、而且又能坚持到底，没有办不成的事情。“世上无难事，只怕有心人”，只有勤奋努力、苦心钻研，才熊取得事业的成功。曾宪梓的大脑不停地动转——“怎样才能够将自己生产的领带打入那些大百货公司呢，怎样才能够在香港市场上站稳脚跟，闯出名堂呢？”

“难道中国人的智商真的比外国人低、真的不如外国人吗？”

曾宪梓苦苦地思索着，目前香港的这种状况——在“月是外国圆”的崇洋心态的作祟下，香港人都偏重于外国牌子的领带，认为香港货低劣，都瞧不起香港货，为了能够改变这种局面，冷静地寻求个中原因，曾宪梓甚至将自己反锁在房间里……

因为，要想在目前这样的状况下闯出名堂，绝对不是一件容易的事情。

通读过毛泽东的《矛盾论》、《实践论》等著作的曾宪梓，仍旧不忘记用毛泽东的战略战术来武装自己，甚至对于古代军事家所提出的“知已知彼，百战不殆”的战略思想他也来个古为今用。

中国人的志气、生活的压力、强烈的事业感，使得倔强自强的曾宪梓一

定要与外国货争一日之长短，要建立自己的领带事业。

一旦投入，分外热情。

一如当年高考失利后，排除万难、拼命苦读终于成功考上大学时一样，曾宪梓无论是工作的时候、吃饭的时候、还是睡觉的时候，想的、做的、看的都是为了一个主题——提高自己的领带质量，像外国名牌领带一样打入大百货公司。

曾宪梓除一如既往地生产和推销维持一家人生存的泰国丝领带外，所采取的第一步行动就是去大百货公司挑选最流行的、最高档的四款欧洲名牌领带，买回家后，将自己单独关在房间里仔仔细细地分析研究其中的奥妙。

曾宪梓对这些外国领带包括领带的内外用料、剪裁、缝合的方式、图案的设计、颜色的配搭、商标的设计制作等等都作了很深入的解剖式的研究。

从研究这些名牌领带的特点中，曾宪梓发现这些领带用料的质量无论是手感、色感、还是质感都非常好，而且，不仅仅是领带的正布用料非常高质，就连领带内里的用布都是十分高档的面料，与只用粗糙西装用黑色衣里作内里的港产领带完全不一样。

另外，外国名牌领带在外形上与港产领带也不相同，外国领带的带身比较宽大，结起来之后比瘦小的港产领带显得气派得多。

不能不算挺而走险的曾宪梓，用差不多花费全家一个月口粮的代价所换取的这四款高档名牌领带，作了一次不算小的冒险——将四款欧美名牌领带拆到不能再拆的程度，然后又对这些高档领带面料的性能、缩水程度、布料织造的纹路等等作了一番更深入的研究……

一切准备就绪以后，曾宪梓开始采取第二步行动计划——就是决定将这些拆得七零八落的外国领带按照它原有的缝合方式找出制作方法、恢复原状。

但是，正如俗语所说的“上山容易下山难”一样，这些名牌领带拆开容易，恢复起来却比较困难，而且要摸索出他的剪裁方法则更是难上加难。

一连几天，曾宪梓都是茶饭不思的待在裁床前，一遍又一遍地剪裁、一遍又一遍地缝合，然而不知道是因为剪裁的方法不对还是因为缝合的方法不对，领带的质量给终过不了关。

曾宪梓毫不气馁地将做好的领带又拆开、又缝合，还是不对，再拆开、再缝合……

“不怕山有虎，偏向虎山行”的曾宪梓。简直被这些雄踞香港市场、款式新颖、手工精致、质料一流的来自英国、美国的名牌领带迷住了。

从学做这些名牌领带的过程中，曾宪梓深深懂得了做一条普通领带并不难，但要做好一条优质的领带却是非常非常的不容易。

几天以后，曾宪梓终于摸索出了剪裁和缝制这种新款的外国名牌领带的技巧。

他将重新裁剪和缝制的领带用最简单却也是最标准的检验方法进行检验——

将领带拦腰重叠成双层后，再用手在领带的两头用力拉直，拉直后，如果领带保持原来的平整状态，则证明领带的质量过关，如果拉直后，领带扭曲不平，则表示领带的质量不过关。

曾宪梓将自己一针一线做出来的四打领带一条一条地检验之后，疲倦的

脸上终于露出了欣慰的笑容……

一如当年攻读生物系时，遇事都讲求研究精神一样，曾宪梓靠着自己所练就的这种不怕吃苦、敢于创新的钻研精神，总算优质地闯过了模拟制作外国名牌领带的大关。

紧紧张张干了几个星期的曾宪梓也总算松了一口气。

于是，在强烈创业精神的支撑下，曾宪梓睁着布满血丝的双眼，不顾身心的疲劳，开始了他的第三步行动计划——全套买入外国进口的领带原料，着手进行生产优质领带，走高档路线。

曾宪梓每天利用外出推销领带的同时，走访一些代理外国进口领带原料的洋行，希望寻求进口领带原料的来源。

但是，这些代理外国厂家布料的洋行经纪都瞧不起曾宪梓，对于曾宪梓的这种在他们看来的“痴心妄想”十分的不屑，心想香港这么多做领带这一行的老板，都没有一个人胆敢进口外国的领带原料生产领带，你区区一个刚刚入行的客家佬，居然斗胆走洋路同洋人一较高低。

所以这些洋行经纪就很不客气地对曾宪梓说：“我看你打听得再多也是多余的，那些领带布料很贵，你买不起的。”

曾宪梓见这些人这种无理的态度，心里很生气，但一贯坚持“和买笑卖”的他只是忍了忍，不跟他们一般见识，便很客气地对他们说：“我知道那些面料很贵，但我是真心实意想买，虽然一开始我的需求量不会很多，但我一定会买。”

这些人见曾宪梓一再坚持，便不再多说什么，只是十分勉强地留下了曾宪梓的地址、电话，十分勉强地对曾宪梓说：“好吧，德国厂商来定货的时候，我再打电话通知你吧。”

时隔不久，德国厂商果然带着时下流行的花色、质地高档的面料到香港来寻找订户。

代理德国厂商布料的洋行经纪连忙通知香港的其它的厂家来看样板、定货，等到其他的厂家看完样品，订完货之后，在德国厂家马上就要离开香港返回德国去的时候，代理洋行的经纪才在中午时分打电话通知曾宪梓说：

“我们的德国厂家来了，你有没有兴趣，有兴趣现在就过来，他们下午就要走了。”

口气大得要命，非常的盛气凌人。

从事小本生意的曾宪梓不敢有半句怨言，在忙不迭地谢过之后，便马上赶到德国厂商下榻的酒店，看样板、定货。

曾宪梓十万火急地赶到之后，幸运的是，碰巧还有不同大小的四种花色，曾宪梓选中了其中的四条腰果形、虫仔点花色的领带原料，这几种花色在当时比较流行。

曾宪梓高兴的心情不言而喻，他毫不犹豫地决定马上订购德国的领带原料。虽然此时他手头能够拿出的钱，只够支付四种领带原料的定金，但他还是按照他的既定方针一步一步去做，即使有一些风险也在所不惜。

不久之后，有一天，香港代理德国厂家的洋行来电话通知曾宪梓，他所订购的四打德国领带原料已经提前抵港了，要他马上补足全款来洋行提货。

这是曾宪梓始料不及的，订购的货比预期的来得快，而他平时有限的资

金还没有来得及周转过来，现在他手头仅仅只有一千多元钱，需要补交的货款却高达三千多元。

“怎么办？没有钱，无法取货，也就意味着预支的定金会被对方吃掉，怎么办？”

曙光初现的曾宪梓再次面临困境……

山寨厂有山寨厂的优越性，在这里，顾主与员工之间的关系十分的融洽，大家就像一家人一样，为了最必须的生存目的，不计得失、共同进退。

这时候，由于生意一路一路的发展，曾宪梓的山寨厂在一九六九年年初就已经雇佣了两名工人做帮手，其中有一位名叫向姑的女工，她年龄有三十多岁，没有结婚，而且一直都在信佛吃斋。

这一天，当心地善良的向姑得知曾宪梓的难处后，就主动对曾宪梓说：

“老板，我私人积蓄有两千元钱，我一个人又没什么开销，不如我借给你应急用吧，这样加起来不正好够取货了吗？！”

于是，在向姑的帮助下，曾宪梓才能够顺顺利利地将押在洋行的领带原料提取回家。

直到今天，曾宪梓对此事仍然念念不忘，他十分感激向姑为他解决的燃眉之急，对这位善良的普通女工乐于助人的品德也十分景仰，遗憾的是，曾宪梓还钱于她不久之后，向姑因为个人的的原因，而离开了曾宪梓的公司。

虽然，从那以后曾宪梓曾经多方打听过她的消息，但直到今天也没能找到她的下落。

有了上等的原料，接下来就是需要集中精力生产上等的产品。

曾宪梓以最快的速度将从德国厂商手里买回来的四种不同花色的领带原料在案头上铺开了，他按照外国领带的尺寸要求，用他花了整整一个星期摸索出来的外国名牌领带的剪裁方法，开始了格外精心到真真正正的一丝不苟程度的模仿式制作。

苦战几十个昼夜之后，曾宪梓终于做出了四打以德国高档领带布料为原料的、在领带的做工上逼真到以假乱真程度的高档领带，开心得合不拢嘴的曾宪梓像一个得到梦想礼物的孩子似的大声叫来母亲、太太和孩子们，让他们猜猜看，摆在他们面前的一共八条领带，哪些是由曾宪梓做的、哪些是大百货公司买的。

母亲、黄丽群和孩子们猜来猜去，怎么看觉得都像是从大公司买回来的，一家人激动、兴奋的心情不由言表。

特别是黄丽群看了看熬了这么多个昼夜面庞已经憔悴不堪、两只眼睛却依然炯炯有神的丈夫，再看了看这鬼斧神工般做出来的领带，那种由衷的自豪和喜悦使她半天都说不出话来。

这时候，作为妻子的她只能够爱怜地对丈夫说：“宪梓，你太累了，去床上躺一会儿，好好歇歇吧。”

曾宪梓笑呵呵地说：“不累，不累。现在哪有时间睡觉啊，我刚才在想会不会是你们的眼光不专业，所以分辨不出来呢。不如这样，我现在就去旺角的瑞兴百货找经理，他的眼光专业，叫他帮帮眼，看看情形怎么样。”

何经理是曾宪梓在走街串巷推销领带中有意识认识的朋友，他十分尊重克勤克俭的曾宪梓，也感到曾宪梓这样做下去，肯定会有一个不错的将来。

曾宪梓气喘吁吁地跑到何经理这里，他又兴奋又紧张地对何经理说：“何经理，我给你带来了八条领带，请你帮我过过目。

“在这八条领带中，有四条是我向德国订购原料自己做的，另外四条是我在百货公司买来的外国名牌领带，现在请你不要看里面的商标，帮我比较一下，分辨出哪些是我做的，哪些是买来的。”

何经理看着这八条质地好、做工精的高档领带，怎么也不敢相信其中居然有曾宪梓的杰作。他仔仔细细、认认真真地比较了大半天，但怎么分辨都分辨不出来，无论是领带的面料、剪裁的方法、格调、以及手工制作方面都难分左右。

何经理也觉得很奇怪，因为按理说他应该是很轻而易举地就能辨别出来，他是专门为公司挑选和采购男装用品的系列货品的，专门为公司从发达欧美国家订购领带以及服装的。

多年的采购工作使得何经理成了辨别真伪的行家里手，而且，无须用眼睛看，只要是他用手摸摸领带的面料、做工、以及款式，一般他都能够准确他说出这条领带的真伪，他是这方面的专家级人物。

连经验丰富的何经理都分辨不出来哪些是进口领带、哪些是港产领带，可想而知，一般的用户肯定更是难以分辨了。

站在一旁一直紧张得连大气都不敢出的曾宪梓，见到此情此景，开心兴奋的心情简直不亚于他新婚之喜和收到考上大学的录取通知书的时候，曾宪梓只觉得心里面洋溢着一种说不出、道不尽的既自豪又自信的澎湃的喜悦，那种如痴如醉的感觉，使得他将所有所有的疲累和劳顿一扫而空。

被眼前的胜利陶醉了的曾宪梓，马上不失时机地趁热打铁起来：

“何经理，既然是这样，你何不如现在就开始卖我的领带呢？！”

何经理也觉得很感兴趣就问道：“你先告诉我你的领带多少钱一打。”

“六十元一打。”

“老曾啊，你这个价钱太贵了，香港货没有这个价钱。一般的港产领带质量最好的，价钱最贵的才是四十二元一打。”

“何经理，你所说的四十二元钱一打的最贵的港产领带跟我生产的领带完全不一样，我做的每一打领带单计成本就花了三十八元钱，如果我也像其它的厂家那样卖四十二元钱一打，我就根本没有饭吃了，你替我想想看，一打才赚四元钱，怎么吃饭呀？！”

“但是，六十元和四十二元相比，你比人家贵十八元一打呀。”

“我做领带的用料不一样，你看这几条领带用的全部都是从德国进口的高档原料，成本高，我的领带卖的价格自然要贵一些。而且，你从外国进口的领带，进口价是七元半一条，我卖给你的只是五元钱一条，按常规你可以卖到十元钱一条，这样你也可以赚一倍。我有四种花色，每一种花色有四种颜色，希望何经理帮帮忙，接受我的领带。”

“老曾，这可不行。如果我跟你订货，我会被老板炒鱿鱼的。

你也不替我想想，如果我把香港货这么贵买进来，老板会以为我在其中得了什么好处。”

曾宪梓见何经理说得也有他的道理，但曾宪梓绝对不甘心就此罢休，绝对不甘心让自己创就一番事业的希望、全副身家的投资、近一个月来的拼命的劳作前功尽弃。

曾宪梓不同于别人，曾宪梓就是曾宪梓。

他不会因为面前小小的困难而打退堂鼓，他有一个与众不同的习惯，就是每做一件事情之前，他会非常仔细、非常认真地考虑这件事情有没有可能，如果有可能就一定有可行，就一定会找到解决困难的办法。

曾宪梓也是事前考虑到几种可能出现的问题，也事前找到了解决问题的答案。

于是，曾宪梓决定双方来一个缓冲之计：“何经理，你看这样好不好，我也不想使你为难，我虽然穷，但我也不想影响你的生意，你不如先要四打领带吧，这四打领带是以寄卖的形式拿给你，在进货的时候我不收钱，你只要帮我在货架上摆出来，卖完之后再给我钱就可以了。

“这样一来，你不仅不要本钱，而且只是在卖完货之后才给我钱，那么你就不会有什么风险，也不必担心被老板骂了。

“只是我还有一个小小的要求，我的领带一送到，请你一定一定在第一时间将这些领带摆出来，千万不要放在仓库里面。”

何经理见到曾宪梓说得这样中肯，而且他的领带比起外国领带来确实也算是价廉物美，既然曾宪梓那么自信他的领带肯定有市场，何经理觉得在不承担任何风险的情况下与曾宪梓合作并不是一件困难的事情。

同时，发自内心地说，经商多年的何经理更感到勤奋的曾宪梓的不一般，是一个集朴实、真诚于一体，容智慧胆识于一身的创业奇才，所以也由衷地希望在自己力所能及的时候，为处于关键时刻的曾宪梓助上一臂之力。

所以何经理马上很爽快地对曾宪梓说：“那么好吧，我就答应你，你准备好了，就拿过来吧。”

“今天的阳光可真美啊！”这是心情愉快的曾宪梓从香港九龙旺角区的瑞兴百货公司走出来的时候，情不自禁地发出的感叹。

这一路上，他是不顾路上行人奇怪的目光，自顾自地哼着欢快的客家山歌回家的。

即使存在一定的风险，但曾宪梓觉得只要是已经决定了的事情，并且通过自己的眼光，自己的判断，预测到自己的决定是正确的，曾宪梓就会信心十足、义无返顾的去执行。

在这种困难的时候，他仍然很乐观、仍然很自信。他觉得不管采取什么样的形式，只要大百货公司能够接受自己生产的领带就是一种成功的开端了。

而且，只要自己的领带能够和外国的领带摆在一起，外国的领带卖十五元一条，而自己的领带只卖十元一条，并且在领带的质地、做工档次上又与外国的领带不相伯仲。

“肯定我的领带受欢迎！”曾宪梓不禁自信地想道。

曾宪梓兴冲冲地赶回家之后，顾不上吃中午饭，便马不停蹄地将早已准备好的四打领带送往旺角的瑞兴百货公司。

何经理真的说话算话，很守信用，他不仅接受了这四打领带，而且将曾宪梓生产和领带同从外国进口的领带放在一起，挂在同一个货架上。

果然，不出曾宪梓的所料，不到一个星期，何经理便打电话给曾宪梓说：

“老曾，赶快再给我送四打领带来，你原来拿来的四打领带，可以来收钱了。”

曾宪梓开心的心情自然不言而喻，而且，他由此更加坚定了打入大百货公司的信心。

就这样，曾宪梓生产的领带由背在背上沿街推销而发展到终于挤上大百货公司的货架。

## 第八部分　走向名牌

天堂和地狱
往往就在于这接踵而来的
一步之间

成功的路是一种沉没在迷雾茫茫的峭壁中独自向着山顶作勇气加智慧的攀援。

这时候，你并不知道脚下的路是否坚实，你所做的只能是胆大心细地朝上攀越，因为你接下来的每一步，都有可能使你走向成功，也有可能使你跌进万丈深壑……

天堂和地狱，往往就在于这接踵而来的一步之间。

曾宪梓就是这样一个怀着百折不挠的信心和决心，努力攀越成功之路的人。

这时候，对于曾宪梓来说，前行的路并没有路标，也没有便于熟悉地形的图纸，仅有的只是旁人的经验和教训，再加之自己的目光、自己的胆识、自己的预测能力。

这时候的情形，以俗语所说“谋事在人，成事在天”来形容，再贴切不过了。

曾宪梓凭着自己的胆识和打入大百货公司的决心，终于以一种寄卖的方式将自己生产的领带挤上了大公司的货架，并与外国的名牌领带放在一起，一争高低。

但是，仅有旺角瑞兴百货一家以寄卖形式销售曾宪梓的领带是不够的，像这种被动式几打几打的销售不是解决问题的最终办法，也绝对不是曾宪梓的最终目的。

曾宪梓将寻求机遇、充满希望的目光再次投向了本港其它的几家大百货公司。

而且，像上次到瑞兴百货公司推广时一样，曾宪梓拿了四条自己生产的领带和四条从大百货公司买来的外国名牌领带混在一起，向这些百货公司的采购经理作了有着极强说服力的推广。

这时候，曾宪梓并没有将自己生产的这些高档领带像以前泰国丝领带那样取名为“金狮”，也不是现在名声显赫的“金利来”，而是沿用德国领带原料厂家的随件发送过来的统一商标“金必利”、“多必利”。

“金必利”、“多必利”是德国的一种优质布料的名称，没有专利，只要用这种布料的人都可以用这个名称。

至于曾宪梓沿用这个名称，目的很明确——一来自然是希望与质地普通的泰国丝领带有一个较为明显的区别，令顾客知道这些领带是有别于港货的德国质料的高档领带；二来也是为了节省，就将对方做好了的牌子缝上去。

然而，似乎并不是“条条道路通罗马”，那些看惯了洋货、与洋人打惯了交道且一直觉得自己十分优越的采购经理们，连正眼都不看一下曾宪梓拿来的领带，只是很傲慢、很居高临下地问曾宪梓：

“你拿来的货是不是香港货？”

“是的，但是……”

没等曾宪梓解释清楚，采购部的经理就很不客气、很坚决地回绝曾宪梓说：“香港货，我们不要。”

口气十分强硬，没有半点商量的余地。

而且，接下来所有这几家大百货公司就像事前已经统一过口径似的一模一样的口气——坚决拒绝接受香港货。

跑肿双脚的曾宪梓只好一次又一次拖着愈来愈沉重的双脚、怀着无比失望的心情，离开了这几家百货公司。

一路上，他的心里又生气又难过：“你们也是香港人，为什么这样瞧不起香港货，居然连看都不看一眼，就这么坚决地说香港货你不要。”

不过生气归生气，善于做人的曾宪梓自然不好将这些在他看来是“崇洋媚外”的香港人骂一顿，他只能够在心里愤愤不平地想着。

一连几天，曾宪梓的心里颇不平静，他实在是不明白为什么领带做好了仍旧没有正规打入市场的机会。

如果他的这批优质领带像当初其他的领带生产商那样在领带的用料和质地上普普通通或者是品质低劣还情有可原，但现在自己生产的领带在手工上、质地上，档次上都不比外国货逊色，且价格也比外国货低廉，却仍然不受这些香港人的欢迎。

难道香港货真的永远这么低人一等，真的做好了也没有用吗？！

曾宪梓不禁想到有一家百货公司的经理对他说出的大实话：

“香港货，不要。就是做得再好，也没有用，也不会要。你想想，一个没有名牌的商品，就是要了也是多余、也没有用，最后还是卖不出价钱。”

曾宪梓默默地听着，也默默地思索着。他想来想去，如果是这样的话，不就是一块牌子在作祟吗？对，马上做响自己的牌子，向名牌进军。

那么怎样才能够让自己的牌子响亮起来呢？

怎样才能够创造一个与外国领带媲美的名牌呢？

特别是怎样才能够在目前这种缺乏资金、极为困难的境况里创造这样一个属于自己的名牌呢？

曾宪梓灵活的大脑又不停地运作开了，他忍不住用思索的目光，凝望着自己手里的领带如同对待自己深爱的、却又格外调皮的孩子般又好气又好笑地说：

“唉，我偏偏选择了做领带这一行，领带这个小家伙也挺难搞。做起来很容易，但要做好却很困难，而且要真是想闯出个名堂实在是难上加难。”

不过，不管怎么说。曾宪梓毕竟是一个喜欢面对挑战、迎接挑战的人。对于困难，他认为并不可怕，他想到的是有一把即使是最难开启的锁，必然存在着开启这把开锁的钥匙，关键就在于怎样用心找到这把钥匙。

一如俗语所说“世上无难事，只要肯登攀。”

曾宪梓觉得世界上没有什么困难到必须退却的事情，他就是不相信西方国家的人可以做得这么好，他一个堂堂正正想干事业的中国人就会那么无能，就会这么用心做，还是做不好。

曾宪梓想，别人成功一定是有他成功的道理，创造一个名牌肯定有创造名牌的方法。

无论如何，一个名牌的建立首先是需要时间的检验的。

历史悠久、产品质量长期的优质保证、久而久之建立一定的名气，加上广而告之的广告宣传，使产品的形象深入人心，然后再持之以恒地保持下去，使产品、使制造产品的企业创新、不断为保持自己在市场上的明星地位而使得自己的产品越来越鲜活、越来越具有引人注目的生命力，这样才是一个名牌所必须的生命历程。

一如今日的曾宪梓给名牌所下的很直接很形象的定义：名牌就是表明大部分顾客认同、信赖、理解、喜爱这种牌子的产品。

崇尚研究的曾宪梓开始长时间的用心研究外国名牌领带的特色，了解外国名牌领带好到底好在什么地方，该怎样为自己的领带树立一个能够为大众所接受的牌子……

至于百货公司暂时不接受本港领带的关键之所在是因为香港的产品没有好的质量和好的品牌，曾宪梓冷静地分析着：只要想办法让领带的牌子打响，领带的质量得到真正的保证并且深受顾客的欢迎，使得销售领带的百货公司能够赚到相比之下数额较大的利润，就肯定会有生意做。

百货公司的经营者肯定是要买货的，至于卖谁的货，取决于谁的货有名气、谁的货品质得到保证、谁的货令百货公司的老板能够赚大钱等条件，如果具备了这些先决条件，不怕追求利润的百货公司不要货。

问题的症结找到了，就很清楚地知道接下来行动的方向和目标了。曾宪梓鼓足干劲、想方设法朝这个方向去努力。他充满信心地决定要制造出中国人制造的名牌产品。

这种信心一如他今天在一些高等学府的演讲中所说的：

“我的自信心不是盲目的，因为当时西装热逐渐升温、穿西装的人越来越多，市场前景十分可观。”

“特别是当我制作的高档领带可以与外国名牌领带一较高低的时候，我觉得更是给我带来了走向成功的启示：我这个从大陆到香港定居的人，也能制造出与外国名牌产品媲美的领带。”

“而且我对外国名牌领带的优点和香港领带的缺点已经有了较为深刻的了解：外国名牌款式最趋时、选料精良、做工精细、但价格相当昂贵，香港领带价格虽然低廉，但质地低下，我完全可以将两者结合起来，做出又好又适宜于香港人消费能力的领带来，这就是我的信心。”

一九六九年秋季，中国广东地区发生罕见旱灾，旱灾波及到食水、用水靠大陆的香港。

香港的自来水开始供不应求，港英政府一方面用船从广东东江运水到香港，一方面及时颁布了分区式四级制水的规定，也就是说每四天供水一次。

对于家住油麻地的曾宪梓来说，当油麻地停止供水的四天时间里，尖沙嘴正好开始供水四天。

这时候，家家户户用大水桶储水，但所储下的水仅仅只够食用。在当时那种十分炎热的天气里，人本来就热得很难受，如果再没有水洗洗澡将是一件非常痛苦的事情。

曾宪梓于是便带了两条“金狮”牌泰国丝领带到尖沙嘴的一个潮州朋友家里讨方便——在朋友家里冲凉。

当曾宪梓将带来的领带送给这位朋友的时候，这位朋友开始还喜笑颜开地接了过来，但是当他一看见领带的牌子是“金狮”时，马上脸色大变地将领带还给了曾宪梓。

不明就里的曾宪梓还以为这位朋友在讲客气，就很坚决地要他收下，不要再推三推四的了。

无可奈何的潮州朋友终于对曾宪梓说了实话，原来在港英政府的允许下，香港市民可以赌由政府操纵的“马”和“六合彩”，在赌风盛行的香港，这位潮州朋友便是其中十分执著的“赌迷”之一。

大凡喜欢赌博的人，比常人更是喜欢吉祥好意头的东西，而且也比常人更加介意一些本身意义不好的字眼或者谐音字的意义也不好的字眼。

曾宪梓的领带名为“金狮”，广东话的发音为“金输”，意思为金都输掉了，还赌什么。

所以，这位潮州朋友认为相当不吉利，执意不要曾宪梓的领带：

“我才不要你的领带呢，金输金输，什么都输掉了。”

不仅如此，这位潮州朋友还奉劝曾宪梓将领带赶快改名：

“老曾，人们常说：不怕生坏命，就怕改错名。在赌马赌钱成风的香港，人们最忌讳的就是金输，你偏偏好，卖的领带名字就叫金输。这就很不好了。”

“你想想看，你的领带虽然做得好，但是领带的牌子却不好，最低限度，赌博的人不会买你的领带。”

这位潮州朋友的话在曾宪梓的心里引起了强烈的反响，对一直忽略了商品名字这个问题的曾宪梓有了非常大的启发。

那天离开朋友的家之后，曾宪梓一夜没有睡觉，他的大脑一直在思索这个问题。

本来，名字只是一个符号，对人而言，决定成败的关键似乎不大，但是，对于一个在市场上流通的商品，名字的好坏，直接决定商品的命运，直接影响顾客对商品的接受程度。

曾宪梓为了应付日常生活上所必须的开支，晚上还得不停地做领带，白天还得外出推销领带，但是，只要他的大脑一有空闲，他的思绪便不由自主的转到领带的改名这方面来了。

只要一有时间，甚至是吃饭的时候，曾宪梓都会用毛笔在旧报纸上写写、画画，自己慢慢摸索一个合适的表达方式、表达图案出来。

一直以来，曾宪梓养成了一个碰到难题，想办法解决；没有办法想办法研究的习惯，一切都在自己的不断克服不断创造之中。

就像小时候没有玩具自己动手做玩具、没有特别的游戏方法、自己动脑子创造出游戏的方法一样，逐渐形成了今天创造事业的过程中一种非常独特的思维基础。

曾宪梓首先着手进行的事情是设计商标、确定高档领带的英文牌子。

一个商品的牌子和商标非常重要，它是广告这种商品的标志、它不仅在进行销售的过程中具有为该商品建立声誉的作用，而且还可以对用户产生指导和促进销售的作用。

因此，这种商标的设计必须代表着领带商品的特有性质，必须是领带的文字名称和图案记号相结合的设计。

曾宪样用毛笔在旧报纸上不断地勾画“GOLDLION”的模样。他当时的意念就是想设计一个既简单明了又十分特别的商标。使人家一看就知道商标所指示的意思是什么。

英文字一般的都是用钢笔书写，就是写惯毛笔字的中国人也很少用毛笔书写英文，曾宪梓不禁想到，如果他的商标用毛笔书写，不就是很特别的字型吗？！

对，就用毛笔书写。曾宪梓兴奋地想着，他开心地认为这样设计不仅能引人注目，而且还能给人留下既古灵精怪又倍添好感的印象。

曾宪梓一边构思一边写，写了好多天，不仅自己研究来研究去，有时候，家里有朋友来了，曾宪梓就会兴致勃勃地把自己的构思拿出来，大家在一起商量，看看这些用毛笔写就的“GOLD LION”给人的感觉如何、好不好等等。

第二步，曾宪梓着手进行的是设计商标图案。

可是，怎样设计才好呢，一块好牌子还得要个好标志，特别是这个标志还必须简单特别，顾客易认。

他决定将“GOLD”中的“G”以及“LION”中的“L”，放在一起设计出一个具有象征意义的图案来。

因为没有圆规，曾宪样便因陋就简地用港币五毫子（五角钱），画外圆，用港币一毫子（一角钱）画内圆，然后用毛笔填充两个圆之间的距离，形成一个“G”的形状，再将儿子学几何用的小三角尺在圆中画出“L”的形状，一个优美的商标图形诞生了，从而形成了直到今天仍然越来越辉煌的金利来独具特色的图案。

英文名字有了、商标图案也有了，现在剩下的就是中文名字怎么定格了。

曾宪梓非常善于与人建立良好的关系，他有一个虚心向别人学习的好习惯，遇事又能够很认真地听取别人的意见。

在他经商特别是推销领带的过程中，因为他一贯保持谦虚谨慎、与人为善的工作作风，使得他能够为自己赢得无数知己。

一九六九年，曾宪粹在外出推销自己生产的领带的时候，结识了当时也从事推销工作的Levis牛仔裤的经理范义忠先生，范先生也是一个很成功的推销员，他为人友善，头脑十分灵活，也很热心帮朋友的忙。

有一天，范义忠兴冲冲地来找曾宪粹：“喂，老曾，跟我一起到澳门去玩一玩。”

正在为他的领带的中文名字苦思冥想得直发愁的曾宪梓，哪有心思去澳门游玩呢，而且，澳门那地方除了赌博又有什么好玩的，所以曾宪梓苦笑着说：

“老范，你知道的，我从来不赌博，所以是对不起，我去不成。而且一来没钱，再来现在手头本身就有一大堆事情，还得加班加点去做才能做得完，哪有闲情去澳门游玩哪。”

范义忠笑了笑，解释说：“嗨，你看你，还不想去，告诉你吧，不是我们俩普通的去玩，是我要介绍朋友给你认识，而且这几个朋友对你来说很重要，很好机会的。”

看到曾宪梓不再摇头了，开始感兴趣了，范义忠很开心，便进一步解释说：“我请了永安公司的全部男装部的部长一块儿去澳门玩，也不会要很长

的时间，早上坐船去，晚上坐船回来，只需要一天的时间就可以。”

曾宪梓总算听出了原委，一直以来，他都在考虑关于将自己生产的领带打入大百货公司的事情，正愁没有大公司的朋友。

这样一来，曾宪梓很高兴，觉得机会来了，于是便很爽快地答应了范忠义的邀请：

“谢谢你，谢谢你，要是这样真是太好了。我正愁没有永安公司的朋友。这样吧，明天我带足钱，由我来做东，再带上照相机，大家好好玩个痛快。”

第二天一大早，带足粮草的曾宪梓与范义忠在去澳门的船上见面后，范忠义马上将邀请来的永安公司的几个男装部的部长介绍给曾宪梓认识。

在当时；作为一个普普通通山寨厂东主能够有幸结识大名鼎鼎的永安公司的工作人员本来就是一件十分不容易并且也是十分了不起的事情。

更何况现在曾宪梓面对的将是自己接下来生意的潜力之所在——永安公司男装部的部长，这可是万万不敢得罪的实权人物啊 。

以至于在同他们握手的时候，思前想后的曾宪梓心里不禁有些胆怯起来，同时也非常羡慕地想着：“哎呀，他们可是大百货公司的部长，不得了，很威风的。”

在去澳门的船上，大家闲聊了一会儿之后，在范义忠积极的倡议下，大家便开始打起麻将来。

不喜欢打麻将的曾宪梓就主动替他们斟茶倒水，也不多说话。只是坐在旁边的考虑他的“GOLDLION”的中文名称。

想着，想着，曾宪梓终于忍不住又在一张纸上画了起来，一边画一边念叨。

这下可好，将打麻将的几位朋友也吸引了过来，大家干脆连麻将也不打了，围在一起拿着曾宪样那张写有“GOLD LION”的纸看来看去，讨论来，讨论去，看看定一个什么样的中文名字最好，又符合东方人的语言习惯、又能够带来好的意思。

几个朋友很热心，在船上讨论得也很热烈，大家一边发音一边分析来分析去的，其中有一位朋友一边发音一边说“金利连。”

曾宪梓一听，顿时茅塞顿开，马上兴奋得接口说道：“有了，有了，就叫金利来。你们看这个名字好不好。”

大家好开心，一致说这个名字好，既有好的意思又很响亮，就这么定了。

于是，真正属于中国人的国际名牌“金利来”这个名字，终于一九六九年的深秋、在由香港开往澳门的船上，在几个中国人的智慧的凝聚中，成功地诞生了。

曾宪梓、范义忠一行人到了澳门之后，大家兴致勃勃地游玩，好心情的曾宪梓拿着照相机不停地给大家拍照。

到了中午吃饭的时候，曾宪梓热情地对大家说：“今天的机会很难得，我请大家吃饭。”

一顿丰盛的午餐，宾主尽欢。大家关系更融洽了，从澳门返回香港的时候，几个部长朋友已经开始和曾宪梓相互交换家里的电话号码，并约定下次聚会的时间。

一回家，曾宪梓第一件事情就是兴高采烈地将刚刚出炉的“金利来”和她的英文名字“GOLDLION”以及自己设计好了的商标一并拿去注册。

这时候，已经快要过新年了，圣诞节也快到了，曾宪梓将商标拿去注册的时候，不忘记将圣诞卡寄给有关政府部门，并在自己亲自画上的十分漂亮的商标下面写上“金利来仝人敬贺”字样。

一切都设计得很漂亮，全部都是曾宪梓一手操办，没有花钱，感觉却非常好。

曾宪梓着手做的第二件事情，就是忙着将澳门照完相的胶卷拿去冲印。

几天之后，照片出来了，效果非常好。曾宪梓就很开心地打电话告诉这些部长朋友：“相片冲印出来了，效果很好。我给你们送过来吧。”

初次去朋友的家，自然应该备有简单的礼品。曾宪梓去送照片的时候，买了一些时鲜水果之类的礼品，到这些朋友家里，拜访他们。

这些部长朋友对朴实、诚恳的曾宪梓印象很好，非常乐意跟他做朋友，一有时间也特别喜欢约曾宪梓出来聚聚。

渐渐地，大家越来越熟悉起来，彼此成了无话不谈的好朋友。而且，由于曾宪梓与他们在一起的时候，从来都是只聊聊社会上、生活中的一些有趣的事情，从来都不主动谈到自己的公司自己的生意。

朋友们之间往来好几个月了，他们居然还不知道曾宪梓是做什么生意的。

有一天，大家在一起玩的时候，他们聊着聊着，不禁问起曾宪梓来：“老曾，你从来都不告诉我们，你是做什么生意的。有时候往你家里打电话，家里人都说你出去推销去了，你推销的是什么货，说不定你的货在我们公司还可以卖呢。”

曾宪梓回答道，“我是做领带生意的，外出推销当然也是推销我的领带，生意不大，属于家庭手工业。”

由此看来在这些大百货公司里，有熟人和没有熟人所获得的待遇是绝对不一样的。

这几位拥有进货实权的部长朋友马上很热心他说：“我们公司也卖领带呀，你明天拿来给我们看看吧，如果符合我们的要求，我们就可以进你的货，这样岂不是很好吗？！”

发自内心他说，曾宪梓听了这些话之后，心里有说不出地高兴、说不出地开心，一直以来，曾宪梓心里要的就是这句话，这正是他朝思暮想的希望。

虽然曾宪梓心里十分渴望自己的领带能够顺利打入大百货公司，但是对心理学非常有研究的曾宪梓，却不愿意将自己哪怕是最强烈的愿望马上向朋友提出，请求得到帮助。

他认为，如果这样做的话，不仅使朋友为难，而且还有可能失去将来或许真的能够帮助自己的朋友。

一个公司、一个企业家，所有经商的过程，实际上都是与人打交道的公共关系的过程，这种公共关系处理得妥当与否，直接关系到生意的成功与失败。

甚至可以说，成功并不在于你做什么，而是在于你要他为人你做什么。

曾宪梓觉得真诚是结交好朋友的关键，拥有一个对自己事业发展极为有

帮助的朋友是一件十分难得的好事，这种好的机会应该善于把握。

不过，绝对不能够目的性太强，一切顺其自然才是最好的。

一个好朋友，如果觉得你值得帮助并且他确实也有这种帮助的能力，那么他自然会帮你，如果不是这样，自己又去强求，反而容易适得其反。

这些都是曾宪梓结交朋友、真诚待人的处世哲学。

勿容置疑，曾宪梓的金利来领带深获永安公司采购部门的一致好评，他们简直不敢相信这样高质量的领带居然是香港人做出来的，而且还不是大型机械化操作的工厂的产品，只是默默无闻的家庭手工业的生产者的杰作。

从此这些朋友对非常“有料到”（香港方言，很本事的意思）的曾宪梓更是刮目相看。

金利来——这个由中国人排除万难创造的牌子，像一个初生的婴儿，在以最惊人的速度成长着，在不知不觉之间，以她自身独特的魅力震惊着属于她的世界、征服着属于她的世界……

## 第九部分　广告的魅力（之一）

要想挑战世界
必先挑战自己

人生的成功与失败往往在于是否能够及时并且充分利用一切机会，包括适时适当地发现机会、缔造机会，遇到困难时迅速做出相应的决策，牢牢抓住有限的机会，去做自己认为最应该做的事情。

只有真正的成功者才能体会得出稍纵即逝的机会对于奋斗的人生的重要性。

曾宪梓便是这样一位善于抓住机会、利用机会的成功者。

从“金狮”到“金利来”的转变，使得曾宪梓由此更加幸运地加快了成功的步伐。

尽管当时的情况并不十分令人满意，但曾宪样仍然持有一个坚定不移的信念——就是如果金利来产品的素质可与外国名牌领带相媲美，售价又比外国名牌领带便宜的话，只要锲而不舍地努力下去，金利来领带一定会为本地市场所接受。

曾宪梓总喜欢辩证地分析事物的发展，他认为做任何事情只要有可能就一定会有可行。

关键在于自己如何才能够使得金利来的领带为本地顾客所认识，如何才能打开这种不被接受的被动局面。

虽然这时候，曾宪样仍然喜欢不断地反问自己：为什么香港市面上充斥地都是外国的名牌产品；为什么港制产品即使在品质和设计上与外国名牌不相上下却仍然不受消费者垂青。

而且特别是当港制产品的原料和款式与外国名牌一样来源于欧洲、甚至在做工上比外国名牌更加精致、更求完美的时候，为什么大百货公司对港制产品仍然采取极为消极的销售态度。

不过无论怎样分析，曾宪梓都可以毫无疑问地认为就是因为港制产品的牌子还不力广大消费者所熟悉和接受，还没有成为出名的牌子、出名的产品的缘故。

曾宪梓由此更加清楚地认识到即使有高质的产品，但是没有一定的名气的品牌，则根本不能立足。

任何一个商品的牌子之所以出名，不外乎两个方面的原因：

其一，长时间的自始至终的优质保证，历史悠久，从而建立一定的名气。其二，优质品质保证下的不断地广告宣传，使得牌子和产品的形象深入人心，成功树立名牌形象。

一如美国可口可乐公司的首脑们的呼声一样，此时此刻深深感到“万事俱备，只欠东风”的曾宪梓也抑制不住地喊出了“成功在于广告”的最强音。

曾宪梓想到三五、万宝路的香烟之所以有名气，就是因为有大量的广告宣传。他发现几乎所有的名牌产品，无论是吃的、穿的、还是用的，之所以出名，靠的就是广告宣传。

最简单的，口渴的时候，想喝汽水，人们就能马上联想到可口可乐牌子

的饮料，这也是因为可口可乐公司排山倒海的广告招式所带来的广告效应。

“那么，自己的领带是不是也可以做广告宣传呢？！广告创造名牌、广告创造成功，对，做广告，打响自己的牌子。”曾宪梓不禁从心底发出了呼唤。

但是，世界上的任何事情都是说时容易做时难。

曾宪梓虽然从实际中深深感受到，再好的产品不经过宣传推广也是不会为人所知，虽然想到自己生产的领带也可以通过做广告来建立一定的名气，但“广告”这两个字对于仍然处于创业初期、常常因财力不够不得不缩手缩脚行事的曾宪梓来说，却有着难以衡量的沉重的压力。

一有时候，曾宪粹就会不停地盘算来盘算去，每天应该多推销多少条领带，多少天之后才能有能力支付做广告的费用。但是无论怎样算还是不合算，要知道，要做多少天、要多做多少条领带才能够勉强做一次广告啊。

毕竟，做一条领带的利润是很薄的。

特别像他这样很不容易办起的这间领带作坊，在最初最大的愿望也只能是希望每天尽快地多卖一些领带出去，每天能够有足够的口粮够曾宪样养家糊口。

要想哪怕是偶尔在一些报章上做广告，也不得不受到资金的限制。而且，曾宪样即使做到最低限度地维持一家六口人的生活，尽最大可能地加强劳动强度、降低生产成本，曾宪梓还是觉得很困窘、还是深感力不从心。

财富的吸引力、创就名牌的欲望以及强烈的事业感迫使曾宪样不停地命令自己想方设法闯过这道难关。

最后，思前想后的曾宪梓还是认为无论自己多么贫穷，在这种竞争激烈的商业社会里，量体裁衣的广告还是必须的。

因为长时间的调查研究使他明白到即使自己的货品再好，没有人知道，也是假的，要想让顾客知道了你的产品的存在，就要适时适当地利用各种广告媒体，进行一定的广告宣传。

广告的作用往往就在于能够在第一时间将商品的信息传递给消费者产生指导消费促进商品销售的作用；不仅如此，广告还能够在透过宣传媒体传授新知识、新技术的情况下，达到刺激商品竞争、繁荣商品经济的作用。

只要顾客知道了你的产品的存在，了解你的产品始终不渝的优质保证，从心底接受你的产品，拥戴你的产品，那么，你的产品的名牌地位才可以顺利建立。

曾宪梓看见售价仅仅只需二角钱一瓶的“可口可乐”可以不惜血本地做广告，一元钱一包的“健”牌香烟可以大张旗鼓地做广告，他就很认真地思索着：

价钱如此低廉地东西，也愿意为树立自己产品的形象，花费一大笔、一大笔的巨款去做广告，在如此发达的商品社会中，广告肯定拥有不可估量的力量，外国人可以这样创造名牌，我为什么不可以？

曾宪梓毅然决然地决定给自己、给金利来一次大胆地尝试——马上在报章上做广告。

时值一九七〇年初期，一年一度的父亲节即将来到之际，曾宪梓抓住时机不惜花费近三千港元在报纸上刊登了大幅广告，庆祝一年之中唯一的一次属于男性、属于父亲的节日。

广告的内容很简洁，内容是：向父亲致意，送金利来领带。

广告刊登之后。果然凑效，曾宪梓的领带生意较平时好上几倍还不止。不出三天，永安百货公司、瑞兴百货公司纷纷打来紧急电话，要求尽快补货。

毕竟是从未有过的第一次的尝试，曾宪梓还没有来得及从刊出广告之后的惴惴不安的状态中恢复过来，便一下子投入到使他应接不暇的大批量地生产领带的战斗之中了。

他一方面扩充工作场地——将他们目前工作和居住的平安大夏十五楼八号对面的一家单位租下来作为工厂，一方面招兵买马、培训员工开始了紧紧张张的一批接一批的领带制作工作。

曾宪梓带领他的一家老小、带领金利来的屈指可数的全体员工，日以继夜、夜以继日地拼命工作。

这时候，虽然他的脸庞日渐消瘦、他的眼睛布满血丝，他甚至不得不身兼数职——既是工厂的工人又是厂长；既是质量检验员又是产品推销员。但他仍然不知疲倦、精神抖擞地奔波、劳作……

这次广告，使得曾宪梓实在是尝到了甜头。

曾宪梓带领着他的金利来终于从思索、研究的过程中走出来，并向前跨出了巨大的一步。

特别是，由于这次广告刊登的时间把握得比较好，使得很多希望给父亲送礼但又不知道金利来领带在哪里能够买得到的人们，拿着登有广告的报纸到各大商场、各大百货公司打听，给香港的零售市场、消费市场留下了比较深刻的印象。

其实，在这次刊登广告之前，曾宪梓只是想到广告应该有它自身的强大的作用，但还不曾体会到广告的强大作用，通过这次刊登广告，曾宪梓不仅赚取了一笔丰厚的利润，而且还使得他更加深深地懂得了广告宣传对于推销一件产品、树立一个牌子的重要性和必要性。

曾宪梓这次初试牛刀的创举，不仅为金利来接下来向国际名牌的顶峰上顺利发展奠定了基础，而且也大开了香港广告生产商为推销产品、树立品牌而刊登广告之先河。

这时候，曾宪梓和他的金利来领带的事业一直发展得十分顺利，除了瑞兴百货公司继续向曾宪梓进货之外，光永安百货公司就有永安总公司、永安中区分公司、油麻地分公司、铜锣湾分公司等四间分公司同时替曾宪梓进货。

这一切，对于六八年才开始独立创业到七〇年总共不过两年年头的曾宪梓来说，不能不算是一件十分令人鼓舞的事情。甚至可以说，这时候曾宪梓开心的心情无与伦比。

因为曾宪梓从此解决了他六口之家的温饱问题，从此可以不用再像从前那样过着吃了上顿愁下顿，过了今天忧明天的日子。

直到今天，曾宪梓每逢说到这段时光，就会抑制不住脸上的笑容、就会很欣慰、很自豪他说：“正式打进大公司以后，很随便就有饭吃了。”

事物的发展永远就是这样，旧的难题解决了，新的难题又迎面扑来。

当初，曾宪梓跟洋眼店之类的小店铺做生意的时候就很简单，拿一些领带向他们兜售“这些都是真正的泰国丝领带呀，不知道对你们合不合适，你们要不要啊？”

如果那些洋眼店的老板有兴趣，需要的话，就让他们挑选，由于事前带好了发票，这些洋服店的老板需要多少领带，就开多少领带的发票，然后再收取现钱。手续十分简单。

但是，到了与大的百货公司做生意，做法就完全不一样了。

大公司的购货手续十分的复杂，所有送到各大百货公司的领带，必须经过公司采购人员、采购经理、男装部负责人、营业主任等等各方面的有关人士，拣了又拣，看了又看，挑来挑去之后，所剩无几。

而且，事实上，并不是这些货真的不合适，而是因为每个人都有自己不同的习惯，不同的审美眼光。

这种做法，对于曾宪梓当时经营的小公司来说，非常吃不消，因为就小公司本身而言，他们的资金十分有限、所以领带的样板也十分有限，一批一批的领带每每经过这样的“精雕细凿”之后，能“登大雅之堂”的为数不多。

曾宪梓并不被眼前的乐观所蒙蔽，他马上敏感地意识到这个问题的严重性，他觉得如果不迅速改变相应的策略，像这样被动式的做下去，金利来很难有大的发展。

曾宪梓所采取的另一种方式，就是大打心理之战。

一方面他知道自己人行的时间毕竟不长，面对林林总总的领带花款，容易眼花缭乱，也确实需要行家里手在领带的原料的花色、款式问题上，帮自己做一些相应的判断。

另一方面，曾宪梓也实在是很想解决因挑选领带问题所带来的后顾之忧。

所以每当欧洲领带原料厂家来香港寻求客户定货的时候，人缘极佳的曾宪梓，便有心请来各大百货公司的采购主管帮忙。

曾宪梓请他们用专业的眼光和过往几十年的外采经验，挑选一些迎合顾客喜好的时尚的花色和款式：“你们都是这方面的行家，我经验不足，所以特意请你们帮帮忙，帮我挑选一下，看看那些花款比较合乎香港潮流，在香港市场上会大受欢迎。”

事实上，曾宪梓请他们挑选的最主要目的，就是希望因此而尊重对方，为将来自己的领带做好之后送到百货公司可以不用再挑三拣四而打下基础。

果然，一如曾宪梓所预料，这些大百货公司的采购主管看了样板之后，真的为曾宪梓推荐了一些比较适合东方人口味的、且在花色、款式上都十分时兴的领带。

虽然他们挑选的结果与曾宪梓所挑选的如果可以说不差上下，但是曾宪梓仍然十分谦虚、十分认真地记下了他们选择的花款的型号，目的自然是尊重他们的劳动。

一个月之后，预先挑选并订购的领带原料抵达香港了，曾宪梓以最快的速度做好，并且马上给各大百货公司打电话：

“上次你们帮忙挑选的领带已经到了港，并且我也全部做完了，我先拿样品过来给你们挑选好不好。”

这些采购主管马上把很爽快地回答道：“ 不用了。不用了。我们上次不是已经看过了吗。这样吧，老曾，你现在做好的一共有多少货吧。 ”

曾宪梓不愿意告诉他们大多的数量，因为如果对方进货太多，就会储存进仓库里，时间一长，花款过时，造成积压，对曾宪梓十分不利。于是曾宪梓就随口告诉了一个比较合适他们进货的数量。

这些主管们就很帮忙他说：“ 那么好吧，你马上把那三十打领带拿到公司来吧。 ”

于是曾宪梓就可以完全按照自己的愿望，给各大百货公司送货。

曾宪梓知道这些货都是这些采购主管自己亲自挑选的，从心理上分析，货到之后他们自然不会再作挑选，因为，他们绝对不会推翻自己的选择结果，反过头来说自己眼光不对。

精明的曾宪梓正好充分地利用了这一点，非常漂亮地为自己解决了后顾之忧。

随着时间的推移，金利来的事业开始越来越稳固的发展起来。

而且，金利来领带的售价开始与其它港制领带距离更远，更加昂贵起来，它不再是六十港元一打，而是按照曾宪梓的话说是“ 胆子大了一些 ”，卖七十二港元一打。

再以后，曾宪梓的“ 胆子更大一些 ”，领带居然可以卖到八十四港元一打。

不久，由于市场的发展，那些百货公司的朋友主动打电话给曾宪梓，并告诉曾宪梓，他的领带还可以卖得贵一些，他们建议曾宪梓将领带的售价调到九十六港元一打。

因为，像曾宪梓制造的金利来这样优质的领带，卖得太便宜了顾客会觉得奇怪，感到不值。

这些大公司的朋友与曾宪梓相处得很真诚，他们不仅指导曾宪梓应该怎样做生意、应该怎样有效地树立自己的名牌形象，而且还十分鼓励曾宪梓超前的广告意识。

为了谦逊、崇尚“ 以心换心 ”的曾宪梓，对于这些不遗余力帮助他的朋友，心里充满了感激之情。

曾宪梓很珍惜这些朋友的友情，他觉得在茫茫人海之中、特别是在当时那样一个尔虞我诈的商业社会里，大家从素不相识到成为知己，本身就是一件很难得的事情。

所以，他与这些朋友始终保持着亲人般亲密的友谊，大家像亲戚一样，直到今天，互相还有往来。

父亲节前夕第一次广告的成功，令曾宪梓的信心倍添。

从此，广告宣传以她巨大无比的魅力，深深地吸引了正在不断地探索和走向名牌之路的曾宪梓。

曾宪梓以忘我的投入精神深深地沉浸在金利来的事业中了。

这时候，曾宪梓严格执行他自己设计的着手创立名牌的三个基本方法：

其一，货品上等，不惜远赶欧洲采货。其二，请百货公司的买手替金利来选货、定货，这样不仅符合顾客要求，而且不容易造成产品积压。其三，在力所能及的情况下，不问断地进行广告宣传，打响金利来这个品牌。

被广告的魅力所吸引的曾宪梓每天在拼命工作的同时，仍然不知疲倦地运用他发达的大脑，为他日思夜想的金利来谋划着接下来的每一步只能成功不能失败的行动。

曾宪梓决定从这一年开始到以后的每一年的父亲节、圣诞节、春节这三大销售男装用品高峰期的节日里，抓住时机、不惜重金扩大金利来产品的广告宣传。

在他不懈努力地运作下，不足一年，金利来领带已在本港市场打开局面。并成功地进入了除瑞兴百货公司、永安百货公司之外的香港多间大百货公司，如先施百货公司、美思百货公司以及日资大丸百货公司等等。

甚至一些中小型的百货公司也纷纷携款上门求货，曾宪梓生产的金利来领带也渐渐为港人所知晓。

不仅如此，每逢新春佳节期间，足智多谋的曾宪梓就着手进行十分吸引人的心理战术。

他让各大百货公司负责金利来领带销售的营业员，在销售全利来领带的时候，只要顾客一看到金利来领带、或者一忍不住脱口念出“哎呀，是金利来”，就要抓紧时间以巧妙的方式询问顾客：“您要不要金利来呀，金利一齐来啊。”

这样高明的推销语言，简直叫你欲拒不能。

即使有的老板不是来买领带的、或者是并不喜欢佩带金利来的领带，但如果售货员这样一问，再不想要领带的人也光法拒绝了，可想而知，金利一齐来啊，你怎么可能拒绝得了，特别是崇尚吉言、吉祥如意的香港人。

一九七一年年初，为全港中青年读者所喜爱的《星报》以非常温馨的文字，魅力十足的语言色彩为金利来领带向全港市民作了以“金利来令你时刻不忘”为标题的隆重的介绍：

“一条领带对男士们来说简直占了他的仪表与风度的一项重要分数，假如一位会选择领带佩衬衣饰的男士，他的仪表必定出众。

“在这里我们特别挑选出一些比较最新花款的领带给爱好时髦的男士参考：以下所介绍者为金利来洋行所代理的最新运到港销售之金利来一五〇〇型特称为‘万花锦绣’丝质领带，其所以称为‘万花锦绣”丝质领带，因该型号领带花款之多，真是名副其实。它的鲜艳色泽好像万花吐艳，如果以其佩衬白恤衫或五彩十色的时恤，皆得体夺目。

“大凡金利来一五〇〇型领带不但花色多而且质地又是选用上等的不皱带丝缝制，男士们可到永安、大丸、先施、美思等各大百货公司选购。

“对小姐来说，如果你的男朋友尚未购买金利来一五〇〇型号领带，便记着替他选购一两条送与他作为你令他时时刻刻都牵挂着你的最佳礼品吧！”

这则发表在《星报》的妇女与时装特刊栏目里，再佩上佩带领带的金利来小姐的幽雅的照片，吸引力之大无与伦比。

这则动人的广告介绍也是刊登在一九七一年的父亲节前夕。

广告出街之后，十分引人注目。因为处于六十年代末期、七十年代初期的香港，港产货品很少利用广告宣传来打开知名度、扩大销售。至于做领带

这个行业，更是冷门中的冷门，就是在世界其他的地方能够专门为领带做广告的也是屈指可数。

在当时的香港，除了外国经销商希望占领香港市场曾经登过为数不多的广告之外，本港厂家以及经销商对于广告的认识尚处于朦胧阶段，似乎除了曾宪样之外，有这种胆识的人并不多见。

并且能够为利润并不高额的小小的领带，大做广告宣传的人更是绝无仅有，所有看到曾宪梓的领带广告的香港人觉得很恃别，于是大家纷纷拿着报纸到百货公司去按图索骥去了。

自然，广告强大的力量再次为曾宪梓带来了滔滔不绝的生意。

与此同时，精明的曾宪梓率先看中了橱窗文化的妙用，于是他要求几家大的百货公司将主利来领带也陈列进橱窗里，而且标上“金利来”的牌子，以吸引消费者注意力。

由于金利来领带在品质及花色上与外国名牌领带不相上下，在售价方面又比外国名牌领带便宜二到三成，所以领带的销路一路呈上升趋势。

一九七一年，金利来远东有限公司正式在香港政府注册署注册成立并接替前期所有金利来洋行的一切业务，包括新设计的金利来中、英文商标及图案也一并重新注册在内。

面对商场上不断传来的一天比一天更好的消息，喜上眉梢的曾宪梓不禁暗暗地松了一口气。

他信心十足地以欣喜的目光注视着他茁壮成长中的金利来，这时候，他并不知道他超前的广告意识和魄力惊人的经商头脑，正强烈地吸引着芸芸众生中的一个有心人。

一个即将改变曾宪梓和他独树一帜的金利来的命运的机会正静悄悄来临……

自从一九五九年中国体育代表团率先夺得乒乓球赛的世界冠军之后，中国开始推行威振八方的乒乓外交。

中国乒乓健将出师连连告捷，战无不胜，以精湛的球艺风靡全球，赢得了全世界的瞩目。

到一九七一年中期，正值中国推行乒乓外交如火如荼之际，再次囊括世界杯奖项的中国乒乓球队凯旋回国途经香港，应邀在港举行乒乓表演赛。

刚成立不久的香港无线电视台以它的实力和它精明的商业头脑一举夺得了这次乒乓表演赛的独家转播权。

曾经以欣赏的目光注视着曾宪梓和曾宪梓的金利来领带的有心人不是别人，正是拥有乒乓表演赛的独家转播权的香港无线电视台的营业部经理——

一个同曾宪梓一样有着远见卓识的商业奇才陈庆祥先生。

这一天，对于曾宪梓和金利来来说都是一个不平凡的日子。

陈庆祥毫不犹豫地推开了平安大厦八楼金利来公司的大门，曾宪梓热情地接待陌生的朋友。

陈庆祥环顾四周，在这块面积仅仅只有五、六百英尺的小工厂，老老小小加在一起还不到十个人的生产队伍，这里拥有的最现代的机器除了几台国

产缝纫机之外，就是一双双勤劳灵巧的手了。

而这个典型的家庭手工业工厂和东主曾宪梓居然有胆识在报纸上大做广告宣传，这使得陈庆祥在掩饰不住地惊叹之余，更加对魄力过人的曾宪梓由衷地钦佩起来。

感慨万分的陈庆祥觉得自己没有来错地方，也没有找错人，他热情地向曾宪梓说明来意之后，继续强调说：

“曾老板，你在父亲节前夕的报纸上所做的广告，给我留下了深刻的印象，我十分佩服你的胆识。这次独家赞助乒乓球锦标赛，对你来说将是一次十分难得的好机会。

“因为球赛的独家播出，将是万众瞩目的热点中的热点，金利来领带如果能够独家赞助播出，将充分地利用这个热点使得金利来牌子家喻户晓。

“并不完全因为我是电视台的营业经理，为了做成生意，所以这样渲染一番，而是我在用朋友的身份跟你这样说，我真的觉得你和你的牌子、你的产品都非同一般，如果不充分利用这次机会实在是太可惜了。

“特别是，电视广告本身就具有比报纸广告更大的威力，它更能真切地吸引观众，达到意想不到的好效果。”

陈庆祥这番真诚感人的话语，在曾宪梓的心中引起了十分强烈的反响……

曾几何时，曾宪梓在几次做完报纸广告并收到良好的效果之后，经常在脑海里不停地思索着这样一个问题：怎样才能让自己的牌子更出名、更响亮起来？

曾宪梓恨不能拥有这么一个宣传媒体，能以最快的速度、最好的效果牢牢地吸引每一个香港人的目光、紧紧地抓住每一个香港人的心，来注目金利来、欣赏金利来、拥有金利来。

现在，曾宪梓梦寐以求的机会终于来到了。

这时候，就是陈庆祥不作如此生动、如此真诚地推介，曾宪梓凭着自己经商的经验和深刻的颖悟力，也能体会得出这次专题广告，将会给金利来带来多么巨大的影响。

曾宪梓努力抑制住自己兴奋的心情，在很诚意地感谢陈庆祥之后，便询问这次专题节目的赞助费。

陈庆祥告诉曾宪梓说：“曾老板，这次比赛，电视台能拿到独家转播权成本也不低，所以赞助费也不便宜，得三万港元。”

“三万港元，我的天”曾宪梓不禁倒抽了一口凉气，忍不住连连摆手说道：“陈经理呀，三万元可以买下我现在租住的这间六百平方英尺单位的房子啊，对不起，实在是不好意思，我虽然非常想争取这个机会，但心有余，力不足。”

曾宪梓的担心不是没有道理的，他虽然有胆量拿出几千元在报纸上做广告，但这种冒险毕竟是在他的承受能力范围之内的。

但现在不同了，拿买一层楼的钱去做广告宣传，万一大量的资金投放出去后收不回来怎么办，那可是倾家荡产也还不起的呀。特别是他这个天天为六口之家奔忙的人，如何有能力支付得起这笔昂贵的赞助费啊。

曾宪梓的为难已是陈庆祥的意料之中，对于像曾宪梓这样一个小作坊式的工厂，连自身的生存场所、工作场所都是租来的，要想拿出如此巨额的资

金，去赞助电视台为宣传自己产品的牌子而做的广告，不能不说是一件挺而走险的冒险。

陈庆祥也不禁像曾宪梓一样陷入了欲做不能、欲罢不能的思虑之中，如果曾宪梓真的不做这次广告的话，凭自己多年的经验，他发自内心地替曾宪梓感到惋惜：

“曾老板，说心里话，我能够理解你目前的难处，但是，你我都知道，机不可失，失不再来呀。做这个广告是有很大的风险，但是如果能有效利用这个机会，冲出来也就真的冲出来了。

“再说，我也在分析，你前几次广告的效果都很好，这说明一个情况，你的牌子、你的领带还是比较受欢迎的，按照常规，电视广告播出后更能引人注目，广告效果将更加理想。

“这样看来，如果真是冒险，也不算是盲目的。所以，曾老板我建议你不妨一试。”

曾宪梓听了也怦然心动，但一想到高达三万港元的巨款，又觉得十分为难：“陈经理，听你这样一说，我也觉得确实应该把握好这次机会，可是，就是我现在愿意冒这个风险，我也没有这个能力呀，我实在是一下子拿不出来这么多的钱来。”

陈庆祥听后，沉思片刻，便说：“你看这样好不好，我给你做个通融，我可以等你做完这次专题广告之后再收钱，而且是以分期会款的方式收取，也就是说，广告播完之后，每个月三千港元，分十个月付完。

“这样一来，你就不会感到大大的压力，并且有精力充分利用这次广告宣传，达到增加知名度、促进销售的目的。”

曾宪梓听了十分高兴，虽然这时候他在心底里还是担心播完后没有效果，收不到足够的钱来支付这笔费用，但他还是想了又想：

做生意总是要冒一定风险的，而他这次不是去冒可有可无的风险，而是利用乒乓球邀请赛这个全港万众注目的良机，为自己的金利来创造一个建立名牌、扩大销售的机会。这是何乐而不为的事情，自己又有什么理由放弃呢？！

更何况，在这香港国内不相往来的时候，能够利用自己身在香港的优势，为国家做一些有意义的事情，这不正是自己当年离开祖国时的心愿吗，就算这次失败了，就变卖一切来偿还债务，也没有什么了不起，大不了再带领一家老小从零开始，而且，只要自己能吃苦耐劳，养活全家是不会有太大问题的。

曾宪梓想到这里，决定孤注一掷，就意志坚定地对陈庆祥说：

“谢谢你能够这么诚意地给我这次机会和对我的大力支持，其实我对于广告的作用一直是深信不疑的。”

“我现在决定，这次专题广告我做定了，只是最后有一个要求，就是拍摄金利来的宣传片的问题，广告的文字我可以自己创作，但拍摄制作方面以及演员方面希望得到你的帮助。”

见到曾宪梓终于敢于冒险做广告，陈庆祥心里既佩服曾宪梓的这种勇气同时又替他的决定感到高兴，便马上爽快他说：“没有问题，在制片和选择演员方面由我负责，而且费用也由我来承担。”

广告获得了出人意料的成功。

陈庆祥请来当时最著名的号称“东方猫玉”的男歌星郑君绵来做金利来产品的介绍。

郑君绵富有磁力、撩人心魄的男中音，再加上曾宪梓以鲜明的主题、新颖的创意、以及强烈的艺术感染力所撰写的广告词：

“斜纹代表勇敢果断，圆点代表爱慕关怀，方格代表热情康慨，细花代表体贴温馨，丝绒代表温暖保护……”把人们带人了五彩缤纷、温馨备至的男性世界。

特别是，“金利来领带，男人的世界。”这句广告词，充满了动人的吸引力，一下子刺激了人们的购买欲，提醒人们尽快拥有金利来的热望。

广告每天都播，每一句金利来的话语，都在几百万香港人的口中争相传诵，都在香港的上空配合着中国乒乓健将的场场胜利，作最引人注目地盘旋。

不到一个星期，乒乓比赛的盛况轰动全港，金利来领带由此更加名声大噪起来，成为香港每一个角落、家传户晓的名牌。

广告的效用的确发挥得淋漓尽致，定单如雪片一般向曾宪粹飞来。由于领带的销路直线上升，负责生产的工人由五个增至二、三十个，分日夜班快马加鞭地赶货。

充分利用电视广告来宣传自己的曾宪梓，就这样成功地打响了金利来这块牌子。

一如人们后来精彩地描述：“中国乒乓球队此时早已转战南北、再树功勋去了，他们怎么知道，他们在这里留下了一个微笑，那是亚洲领带业的崛起，一个领带大王的微笑。”

## 第十部分　广告的魅力（之二）

广告助长人类的消费能力。它为人类设立了一些日标；为自己和家庭谋求更舒适的居处、更好的衣着和食品，它促使人们更加努力、发挥更大生产力。

——丘吉尔

电视广告是所有广告媒体中特别具有极强竞争力和发展潜力的一种，由于它声形兼备、娱乐性强、覆盖面广，对观众具有广泛的吸引力。

善于抓住时机的曾宪梓，正好利用了电视广告视听兼备的特殊形式、专题节目双重广告的优势，在黄金时间播放“乒乓球锦标赛”的之前或者同时，不断推出“金利来领带独家赞助播出”字样。

甚至在比赛进行得高潮迭起的时候，也不失时机地推出“金利来领带，男人的世界”的广告，使得中国乒乓健儿精湛的球艺表演与充满噬力的金利来领带、迷人的男性世界，相印生辉，由此更加深入人心，从而一举获得了惊人的成功。

金利来广告的成功，不仅使得金利来这块由中国人创造的并带有东方民族浓郁的吉祥气息的品牌，一时间渗透香港的每一个角落，与胜利的中国乒乓球队一起，走进了香港的千家万户，而且也充分显示了白手兴家的曾宪梓以中国人所特有的骨气加勇气努力创建名牌的信心和决心。

这次广告不仅为曾宪梓和金利来添上了成功的翅膀，而且被视为曾宪梓白手兴家的创业史上最重要的转折点。

在广告的推动下，金利来的事业不断发展壮大，领带已经由全港各大百货公司正规进货，而且进货的方式就像对待外国名牌领带一样采取现金交易。

虽然，这时候，这些大百货公司的主管仍然有一个心态：外国货就是好，香港货就是不好，尤其是，香港货的名字是用中文名字命名的，就更不好了。

不过对于金利来这个十足的中国牌子，他们倒是没有太多的抗拒心理。毕竟，市场决定一切，更何况金利来本身就是一个充满吉祥色彩的好意头的名字，所以，即使有的老板在赞许金利来领带的质量的同时，也希望曾宪梓将领带的中文名字换掉，认为如果换上一个洋名，效果会更好。

意志坚定的曾宪梓也决不会因此而改变自己创造中国名牌的信心和追求。特别是，这时候的他，已经在辛勤耕耘之后，感受到了成功的曙光，看到了实现未来的希望。

金利来渐渐成为香港人熟悉和喜爱的名副其实的名牌。

全香港大大小小的百货公司也一反常规地从外国名牌领带的旋涡里跳出来，改购曾宪梓的金利来领带，而且都是用现金进行交易。

这样一来，受采货配额限制的各大百货公司就不再有可能像从前那样将全部的配额和资金都用在外国名牌领带的采购上。

于是，一切的一切一如曾宪梓意料之中的，曾经不可一世的外国名牌领带在还没来得及分析出是因为什么原因，使得本来一直为它们所垄断、一直属于它们的领带市场，突然像“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”般的不再为它们所拥有，甚至不可避免地被逐步逐步地淘汰出香港市场。

这是那些从事外国名牌领带的代理和商家所始料不及的。

他们万万没有想到会被他们一直以来最为不屑的香港货所击败，他们更是万万没有想到香港货——金利来领带会有这么独强大的力量、这么独特的丰采，可以轻而易举地走进男性的世界、占领男性的世界、征服男性的世界。

不过，即使是这样，讲求稳中求进的曾宪梓并不因此而放弃曾经而赖以生存的泰国丝领带市场。他采取双管齐下的做法，一方面继续生产泰国丝领带以满足小店小铺的需求；另一方面，他扩充生产能力，保质保量地满足市场上对金利来领带绵绵不断地需求。

这之后，曾宪梓又巧妙地运用微妙的心理战术，成功地加大了自己对香港领带市场的占有率。

事情的起源应该回溯到就在曾宪梓创立了金利来这块领带招牌，但还没有着手进行电视专题广告宣传的时候。

当时，曾宪梓在攻克了瑞兴百货公司的情况下，曾经带着用进口的高质面料制造的高档金利来领带来到位于香港中华总商会大厦旁边的。而且在当时实力比较雄厚的占飞百货公司大厦进行他一如既往地推销工作。

但是，曾宪梓诚意地推销被非常反感香港货、甚至到了相当厌恶的程度的占飞百货公司老板极不客气地回绝了。

数月之后，曾宪梓通过自身的努力，成功地打入了永安百货公司的销售市场，并且销量也算不俗。

始终想扩大自己的销售范围的曾宪梓，仍不舍得放弃哪怕是仅有一线希望的机会，他以为“事实胜于雄辩”，既然有机会被永安百货公司接受，就应该有机会被占飞百货公司接受，于是他再次上门到占飞百货公司，再次希望推销自己的高档金利来领带。

曾宪梓哪会知道这一次占飞公司的经理更加厉害，简直到了恶狼狠的程度，他甚至不给曾宪梓介绍自己产品的机会，便马上吼叫道：

“你走，走得越远越好。从今以后你不要再来麻烦我，你给我记住，永远不要再来麻烦我。”

碰到这种意想不到的情况，曾宪梓也不便多说什么，只好忍气吞声地对这位经理连声说道：

“好！好！好！我走。我走。对不起，打扰了。”

在回家的路上，曾宪梓心里特别难过，他甚至愤愤不平地想善。

“就算你不愿意再看到我，不愿意买我的货，也不要把话说到如此绝情、如此不容人的地步，怎么能够把话说得难听到一点余地都不留的地步呢？！”

不过，对于占飞百货公司经理的这种做法，实在是应验了“人算不如天算”的俗语。

到了一九七一年，曾宪梓透过“乒乓球锦标赛”的广告宣传，将金利来这个品牌宣传得名声大振、并且曾宪样的生意也进行得如火如荼的时候，全香港各大百货公司属于男装部领带的销售额直线上升，占飞公司的经理看在眼里、想在心中。

就像人们常说到的“世界上只有永恒的利益，没有永恒的敌人”这个道理一样，作为以赚钱为最终目的的生意人之一——占飞百货公司经理自然不愿意放过这个赚大钱的机会。

于是，有那么一天，在曾宪梓仅仅只有六百英尺的商住式工厂里，来了两位比较不一般的客人——占飞百货公司经理的儿子和占飞百货公司男装部的朱部长。

他们首先向曾宪梓做了一番对以前不愉快的事情的比较圆满的解释，然后很认真地对曾宪梓说：

“曾老板，我们是慕名而来的。您的金利来领带这么有名气实在是应该恭喜您才是。现在我们特意来向您买领带，我们的需求量是一百打。希望曾老板帮帮忙。”

曾宪梓没想到占飞百货公司会主动上门要货，由此可见广告宣传的力量是多么的大，虽然曾宪样很想卖货给他们，但还是很为难地对他们说：“对不起，谢谢你们的到来，不过我目前还不能卖货给你们，请你们原谅。”

他们一听曾宪梓这么说，就很着急，认为曾宪梓是计较从前遭到无理对待的缘故，故意不卖货给占飞百货公司。

因此朱先生很急切地对曾宪梓说：“曾老板，请您不要再计较从前啦，我知道以前是我们不对，但现在我们是诚心诚意地向您买货，而且我们带来了现金，与您现货交易，又不拣货，只要是您的牌子的领带，一切都由您来分配。”

在当时，金利来领带的售价已经节节上升，由每打售价九十六港元上升到每打售价一百二十港元。一百打就是一万二千港元。能够拿出一万二千港元现金来提货，这在当时也是相当不容易的。

但是曾宪梓还是没有应允他们的请求。曾宪梓只是很耐心地对他们解释说：

“朱先生，你们可能是误会我的意思了，我并不是计较从前，我只是感觉到其它百货公司需要我的领带的数量太大，我现在就算是答应了你们，但到时候如果实在交不出货来，我岂不是失去你们对我的信任，不如以后再说吧。”

于是，曾宪梓主动请客，十分热情地招待了他们，并向他们再三作更加详细的解释：

“朱先生，你看，现在差不多侠到圣诞节了，再接下来不久就是过中国的农历年了，到目前为止，永安百货公司、大人百货公司、瑞兴百货公司、先施百货公司等大型公司的定单络绎不绝，数额从数十到数百的都有，而我现在的工厂仍旧这么小，工人也只有这么多，我的货的的确确是到了供不应求的地步了。

“虽然，我已经发电报到德国去定货，但最快的空运也要到一个星期之后才能抵港，所以我很为难。

“况且，现在就是我能够拿出一百打领带的货卖给你，你不是买完一百打领带就算了的嘛，你还要向我补货的，如果到时候你要补货，而我又没有货补给你，那岂不是不守信用吗？

“还有，我现在把货给了你，其他的人没有货，那岂不是对其他的人不守信用，如果大家都开始对我不信任起来，那我的生意不就没法做下去了，所以在这一点上我再三希望你们能够理解我的难处，能够原谅我。

“要不这样，明年吧，今年实在是不行了。过了新年之后，你如果需要货的话，就来告诉我，我可以预先替你们准备好你们所需要的货。”

他们走了，走的时候也预先约定好明年需要的货，不过这一次，曾宪梓也真的没有卖货给他们。

其实，曾宪梓是真的不想卖货给他们。

虽然，曾宪梓当时的货真的很紧张，可又很想卖货给他们，毕竟，一百打现金交易的领带还是具有充分的吸引力的。

而且，如果有心赶制出一百打领带也不是绝对不可能的事情。

但是，曾宪梓忍了又忍，还是没有卖货给他们。

不过，精明的曾宪梓不卖货给他们，并不是出于怨恨从前曾经被他们驱赶因而想报复他们的缘故，而是如同俗语所说“山人自有妙计”。曾宪梓到手的钱不赚，自然有他的巧妙之处。

香港这个地方说大不大、说小不小，“同行如冤家”，行业内的情况传来传去，十分迅速。

第二天，就有一些从事代理工作的营业代表来找曾宪梓说：

“老曾啊，你就卖给他们嘛，他们现在确实很需要你的货呢。你以为进他们公司是一件很容易的事情吗，你应该知道的，一般人也不容易进他们公司的，你这次不卖给他们恐怕不好吧？！”

曾宪梓也不生气，仍然十分热情地款待所有的客人，仍然笑眯眯地解释说：“我是想卖货给他们的呀，但你们可以看看我的定单，再看看我的货，我实在是赶不出那么多的货来，怎么办呢，有货我当然会卖呀，有生意不做，我岂不是傻瓜一个吗？！”

于是，一切一如善于打心理战术的曾宪粹意料之中的，不到两天，销售行业内，更精密、更高度的浓缩性的广告效应出来了——这些得到最新情报的营业代表们到处宣传开了：

“哎呀，金利来生意好得不得了啦，现在有客户拿现金跟他买一百打领带他都不卖呀，金利来定单多得供不应求了，连明年的货都已经开始落单了。”

消息传播得惊人的快。一传十，十传百。

很快地，永安百货公司、大人百货公司、先施百货公司等等大大小小的公司都纷纷来人来电，家家都提前很长时间交付定金，拼命增加定单。

顷刻之间，“略施小汁”的曾宪梓，一下子将他的领带生意又增加了几千打之多。

这是一段让曾宪梓永远留在记忆深处，夜夜不知疲倦地通宵达旦地工作，却仍然开心得合不拢嘴的日子。

这时候的生意非常的好，一天比一天更加显著的好。

一九七一年的年底，曾宪梓利用广告宣传所带来的丰厚的利润，有了令他激动不已的明证在这奋力拼搏的一年里，曾宪梓通过小小的领带获得的纯利竟然超过一百万港元之多。

超过一百万港元啊。不难想象，在当时的一百多万港元，已是巨额利润，相当于今时今日的几千万港元之多。

曾宪梓从一九六八年一穷二白地开始创业，到一九七一年年底，总共不过四年的时间里，竟然可以凭着自己的一双手，凭着自己“勤、俭、诚、信”的经商原则，凭着自己超前卓越的广告意识，凭着自己不可多得的商业智慧，一点一滴积聚财富、一点一滴地赚取财富，一点一滴的赚取超过一百多万港元之巨额的财富。人世间的种种奇迹的创造莫过于此。

怀揣巨款的曾宪梓忍不住浮想联翩起来……

突然成为超过一百万港元身家的“有钱人”，这是一直以来勤勤恳恳养家立业的曾宪梓所无法想象的。

“我只知道每时每刻拼命做领带，只知道每时每刻想方设法拼命卖领带，我怎么也不敢相信，我一下子竟然可以拥有这么多的钱。”

这就是今天的曾宪梓在回首这段动人的往事的时候，所叙说的感慨万分的话语。

不过在当时，曾宪梓最喜欢做的就是常常喜欢开玩笑地对他的贤内助黄丽群说：“你看看，你看看，我没有说假话吧，现在电话放在床头不也是仍然有源源不绝的生意了吗？！”

黄丽群自然无话可说，她只是开心地笑个不停。对于丈夫的才能，她一直是深信不疑的，她相信她的足智多谋的丈夫，她也为自己能够拥有这样一位了不起的丈夫而格外自豪。

曾宪梓不失时机地开始了更广泛、更多种形式的广告宣传。

这之后不久，“胜不骄、败不馁”的曾宪样采取各种方式方法，不间断地推广金利来的牌子。

不仅仅是利用电视广告这一种广告媒体来宣传金利来，而且还利用电台广告、报刊杂志广告等多种媒体进行宣传推广。

特别是，在永安百货公司的积极配合下，由曾宪梓策划并主持开展了一个别开生面的“金利来双周”的活动。

鲜红宽大的横幅，印上白色的“金利来双周”的字样，十分引人注目，连永安百货公司的招牌也遮住了。

标新立异的广告，再次带来了标新立异的广告效果，曾宪梓和永安百货公司由此更是生意滔滔。

不过，即使是这样，腰缠万贯的曾宪梓并不以“从此是身份不一般的有钱人”的眼光来看待自己。

虽然，这时候，他确实发自内心的很开心，感到他的六口之家从此可以远离贫困、衣食无忧，但他想得更多的却是可以利用这笔不小的财富、做更大更有潜力的生意了。

曾宪梓将思维的重心转移到接下来应该怎样利用广告，乘胜追击，扩大宣传范围，从而奠定金利来名成利就的“江湖地位”，怎样扩大再生产，怎样继续有效率地将资金投放出去，使得回来的资金更大更多。

曾宪梓认定广告神奇的力量，在他看来宣传一个优质产品，广告起着不可忽略的作用。它不仅会引导顾客接受这个产品，而且还会有目的的在市场上引起轰动效应，建立产品的名牌地位。

一个产品的成名仅靠优秀的品质保证是不够的。

特别是竞争激烈的商业社会里，如果只是死死守住“有麝自然香”的老观念，企业发展的速度和效果始终有限。

所以，要想打出名牌产品，关键在于当事人够不够胆识，尽心尽力、落足本钱去推广。

曾宪梓从不像别人那样视广告为一种极大的浪费，一种可要可不要的支出，他一反当时人们对广告尚处于不理解阶段的心态，坚决且超前地认为广告是企业发展过程之中一种必不可少的半投资。

曾宪梓相信商品与广告之间的唇齿相依的关系。也相信用心创作的广告可以引导人们的消费、刺激人们的购买欲。

毕竟，作为“购物天堂”的香港，是一个“多劳多得多享受”的社会。

金利来的名声越来越大，广告愈成功，领带也就愈成功，而领带的成功带来的生意自然是越做越好。

从圣诞节到农历年期间，不论是永安公司老板、大大百货公司总经理、还是其它百货公司总经理，都是日日夜夜全部出动，到金利来柜台帮营业员卖领带。

但是，即使是这样，还是人潮涌涌，供不应求。连临时开收款发票的时间都不够了，于是曾宪样又和老板们在二起想办法，预先将一本本的收款发票开好，每一条领带的单价也预先填好，顾客要买多少条，就填上多少条，然后再到收银处去交钱。

如此一来，十分有效率，既快速方便顾客，又不容易出错。

广告再次为曾宪棒带来了为数可观的利润，靠勤奋加智慧发家的曾宪梓自然非常高兴。不仅如此，百货公司的老板更高兴，因为他们的利润更可观，他们更愿意曾宪梓使出层出不穷的“鬼点于”和致富奇招。

这时候，曾宪梓一方面打响自己的牌子，坚持使用欧洲进口高档领带原料的同时，一方面留心观察领带市场的发展状态，为自己的领带寻找新的突破口。

有一天，曾宪梓在一家高档商场发现有一盒来自英国在外包装十分新颖别致的盒式领带，虽不曾被人注意，但曾宪梓以行家的眼光看得出这种盒式领带的魅力之所在，曾宪梓兴奋得不禁眼前一亮，一个新的主意油然而生。

曾宪梓毫不犹豫地将它买了下来，回到家里便马不停蹄地开始了在这盒英国领带基础上的推陈出新的设计，几天以后，一种新型套装感觉的产物诞生了——

一条领带和一个配套的用于迭起来插在西服上衣口袋里的小手中再加上印有金利来光彩夺目的商标的漂亮的盒式外包装……

好一份献给父亲、献给丈夫、献给男朋友的迷人的礼物。

曾宪梓不失时机地开始生产这种新奇的套装领带，并相应做一些广告宣传。

在新品种的带动下，广告效应出奇得好，套装领带一上市，就像曾宪梓预料的一样，特别受欢迎。

以至于在很短的时间内，全香港迅速铺开了曾宪样的金利来，曾宪梓的领带。

曾宪梓的生意更是锦上添花。一套又一套地做、一盒又一盒地包装，电话不停地响，定单不停地来。釜莉来会自上上下下所有的人，兴奋得不想睡觉，大家只知道工作，一刻也不停、争分夺秒、整日整夜地工作。

特别是曾宪梓，从头到尾，事事亲历亲为，白天全力以赴去应付所有的求货者，晚上又义不容辞地加入了“战斗”的行列。

有时候，做到夜深了，人实在是太累太困了，又完全不能像俗语所说的“用两根火些棒将眼皮支起来”，只好大口大口地喝着又浓又苦的黑咖啡，不断地刺激自己，令自己神志更加清醒，能够更有效率地继续工作。

好在金利来公司的劳资关系十分融洽，大家就像一个大家庭里和睦的成员，所有的员工就像是在为自己做工作一样，一丝不苟，认认真真地做事，毫无怨言。

甚至有的职工干脆就住在曾宪梓的家里，节省来回跑路的时间，以便于多做一些领带。

一九七二年，美国总统尼克松访华。

香港无线电视台又相当及时的以高额的代价争取了这个令全世界瞩目的热点——尼克松总统访华行踪的追踪式专题新闻报道。

当陈庆祥再次来到已经是愈百万身家的曾宪梓的面前时，曾宪梓会心地笑了。

这一次，曾宪梓没有令陈庆祥多费口舌。

这时候的他一方面有着充裕的资金，另一方面，他更是深深知道这一千载难逢的好机会对于金利来的重要性，更何况善于把握时机、利用热点效应、达到事半功倍效果。是曾宪梓选择广告媒体宣传自己品牌的前提条件。

所以尽管这次广告的专题赞助费高达七、八万之多，曾宪梓还是毫不犹豫豫独揽了下来。

并且，曾宪梓继续出巨资赞助第一届香港节小姐的选举，作为评判之一的曾宪粹亲自上台为香港节小姐发奖品，香港各大报章杂志也在不断地宣传这几次具有轰动效应的活动……

曾宪梓为自己创造的名牌金利来掀起了一浪接一浪、一浪高过一浪的热潮。

金利来由此更成了在香港无人不知、无人不晓的名牌产品。

一如后来《香港商报》“财富传奇”专题中所称道的：

“曾宪梓创造了一个属于香港人甚至可以说是中国人的名牌，使香港人不再认为香港货是廉价货，比不上外国的货品，这该是每一个香港人感到骄傲的事情。”

曾宪梓通过自己对领带事业的投入感，通过自己在悉心研究外国名牌领带成功的奥秘的过程中，总结了一套创造名牌产品的必由之路或者是必备的成功要诀——最好的选料、最新的花款、最优的质量和精工制作、永不停止的广告宣传。

曾宪梓深信“产品的广告要是不真实，就会立刻失去顾客。优良的品质，才是名牌产品的根本保证。”

所以，他在不断地宣传推广金利来领带，以求更进一步地巩固金利来的名牌地位的同时，严格把握质量关。

金利来领带无论是在面料的选料方面，领带花色的搭配方面，还是领带

的造型方面，甚至领带里布的性能、织造、褪色、缩水程度等等，都经过曾宪梓和金利来其他专业技术人员的精心研究之后的精心配搭。

在用料的成本上，曾宪梓采用的是高档贵价路线，价钱便宜的料子他不要，不仅仅是领带的面料选用高档质地，甚至连领带的毛衬、丝里都很小心地逐一进行选择，以求保证领带用料的品质。

有一次，一批来自欧洲的高档领带布料，被细心的曾宪梓发现质量不过关，如果剪裁下来，在每一条领带上有一个不太容易被发现的斑点，但曾宪梓还是很坚决地将这批布当废品处理掉了。

他始终认为，宁可公司蒙受损失也不能让带有疵点的领带面市。

特别是在金利来的生产管理上，为了使顾客更加信赖金利来的产品，曾宪粹要求每道工序都采取严格把关的形式，他不仅对员工进行严格的培训，帮助他们不断提高工作水平，而且还明确规定：

金利来的产品，没有次品。

不合格的产品，宁可毁掉也不能出厂。

曾宪梓常常这样告诉他的员工们：“一种商品如果质量不过关或者质量不稳定，不管你花多大的宣传费也不会畅销的。”

“顾客就是最好的把关员。你的质量好，他可以捧你，你的质量不好，他也可以毁你。”

“一流的产品应该由一流的技师和一流的工人制造。”

曾宪梓不仅是一位不可多得的创业奇才，而且还是一位想象力极为丰富的广告创作天才。

他自己创作了很多的广告词，想来就写，当年所有的报刊杂志的广告以及电视广告的广告同都是他的杰作。

他常常喜欢对人们这样评价他的作品：“自己写的，不用花钱，虽然广告粗一些，但在当时也是非常不错的。”

一句又一句的广告同源源不断地涌现在人们的面前，并在人们的口中争相传颂：

“祝君行好运，金利一齐来。”

“祝君行好运，常年金利来。”

“恭喜发财，金利齐来。”

一九七二年年底，由于广告催谷，曾宪样的领带销路再次直线上升，使得盘满钵满的曾宪梓得以顺利离开平安大厦，将工厂搬到新买的厂房——位于香港九龙土瓜湾旭日街五号的威信工业大厦里。

从此，金利来由家庭手工作坊变成了一枝独秀的名牌领带工业，而作为战后第一代实业家的曾宪梓在一穷二白的困境中，以充分的自信和忘我的拼搏精神，终于熬出头绪、闯出名堂，成功地跻身优秀企业家的行列。

## 第十一部分　欧美之旅

走向成功的关键往往在于能否及时走出象牙之塔，并善于从外面纷繁的世界中，升华自己的灵感。

闻名世界的“饮料大王”美国可口可乐公司总裁伍德曼在他的饮料风靡全世界的时候，仍然雄心勃勃他说“为了赚钱，我要每一个人都喝可口可乐。”

与伍德曼一样，曾宪梓也拥有这种“奋斗到底”的精神，即使当时的他已经取得了巨大的成功，已经在香港树立了象征着吉祥如意的东方名牌——金利来，但他仍然毫不满足，他仍然希望更多的人知道金利来，拥有金利来。

这时候，在曾宪梓的心里实际上也有这么一个强烈的呼唤“为了赚钱，我要每一个人都戴金利来。”

不过有所不同的是，曾宪梓只是以东方民族含蓄的美德将这种愿望表现在默默拼搏的行动中。

一九七三年年初，在金利来的事业发展得一帆风顺的时候，曾宪梓有意识的希望带领金利来走出香港，到外面的世界去，到不同的环境中去，考查金利来的适应能力和发展潜力与愿望合而为一的机遇再次莅临了，曾宪梓不失时机地参加了香港贸发局组织的去日本推广香港产品的展览会，尝试着为金利来打开日本市场。

其实，在这之前，当金利来还处于发展初期的时候，由于资金有限，曾宪粹发展的重心仅仅只限于本地市场。

因为，在他看来，一个产品要想打进国际市场，首先必须着重发展本地市场，尤其是处于发展初期资金不够的厂家，更应该集中力量在本地市场建立名牌形象。只有建立了一定基础之后，才有可能考虑其他。

现在，曾宪样正是在自己的领带事业建立了一定的基础的情况下，才开始筹措新的计划、新的举动的。

毕竟当时的金利来已经在香港很出名、很流行了。

所以曾宪梓决定利用这次同贸发局一起，集体开办香港产品展销会的机会，争取打进日本市场。

特别是，由于一直以来金利来领带在香港日资大九百货公司销量极为可观，以至于曾宪梓这次赴日推广金利来领带，得到了大丸百货公司老板大力推崇和协助。

到了日本之后，虽然香港贸发局为曾宪样介绍了不少客户，并且在商务洽谈中曾宪梓也接触不少日本朋友，但是，曾宪梓敏感地发现日本的领带市场绝对不同于香港的领带市场。

当时的香港肖费市场，领带的消费水平尚处于初级阶段。一般的消费者只能消费化纤质地、的确良质地的领带，至于高档丝质地的领带，香港的消费市场比较有限。

但日本的消费能力却比香港高得多，高档丝质地领带的需求量也很大，而且，在领带的花色、款式方面要求很多。

而曾宪梓带到日本的领带，是为满足香港市场而生产的，在领带的品种方面也只有化纤质地的、的确良质地的领带，至于丝质地的领带在款式和花色方面，也为数不多。

不过，金利来在日本的宣传推广活动还是如期进行，总部位于大阪的日资大九百货公司，也在积极为曾宪梓推广金利来领带。

大丸百货公司为曾宪梓的金利来举办“金利来周”的活动，整问大丸百货公司都张灯结彩般地挂上了金利来的标志，甚至不属于男装方面的其它部门，也都挂满金利来的标志，力求全力以赴地推广金利来领带。

并且，为了更有效的配合“金利来周”，曾宪梓也在电视台、报刊杂志等媒体上都做了一定程度的宣传推广。

可是，即使做了相应的广告宣传，曾宪梓的金利来领带销售并不如预期的理想，甚至可以说不成功。

对于在领带上要求既是丝质的又必须流行花色与流行款式兼备的日本市场来说，金利来领带的市场占有程度非常有限，这其中的主要原因应该是领带的花色太少，高档丝质领带的数量也大少。

虽然金利来领带在做工和质地上并不比外国名牌领带逊色，但与外国名牌领带相比之下，金利来领带还是显得比较单调，而且领带的款式也不算新潮。

总之，曾宪梓当时首次冲出香港打到日本市场的金利来领带，与日本人的需求还存在距离。并且，在领带外观感觉上也不太适合日本人的审美习惯。

在日本受到了挫折的曾宪梓，从日本返回香港之后，虽然看到金利来在香港的领带市场一如既往地红红火火，但他的心绪老是牵挂着日本市场的不廖功，心情也觉得十分沉重。

他想到日本那么大的百货公司举办一个“金利来周”，推广领带都不成功，说明自己对于世界领带的知识，实在是太缺乏了。

特别是，在从与外面世界各种牌子的领带的比较中，曾宪梓也惊异地发现自己的不足之处，如领带品种太少、花色和款式都不趋时等等，如果不及时予以改进，那么曾宪梓苦心经营的金利来将会失去在国际市场中的竞争力，甚至将会受到生命的威胁……

一种烧的般的迫在眉睫的紧迫感，在苦苦缠绕着渴望寻求出路的曾宪梓。

面对严峻的市场前景，曾宪梓冷静地分析着：

目前金利来的发展遇到了不小的困难，日本市场开拓得不成功，虽然与日本人强烈的地方保护主义不无关系。但是，自己的领带在花色、品种方面完全没有竞争力，如果不及时加以改进，盲目自信，听之任之的发展下去，后果将是不敢想象的。

曾宪梓拿出“是哪里跌倒就在哪里爬起来”的精神，认为自己的领带哪方面不好，就应该迅速解决哪方面的问题。

曾宪梓总结经验教训，决定马上到法国、意大利等世界时装中心的欧洲市场上去了解、学习，希望尽快地为自己和金利来弥补目前的不足之处。

一九七三年五月，曾宪梓、黄丽群以及公司的秘书兼翻译张静兰小姐，购买环游世界的机票，用环游世界的方法来熟悉了解世界市场，力求在领带的花色和品种方面，为金利来缩短与世界同行业之间的距离。

曾宪梓一行环游世界的飞行路线的第一步便是坐飞机从香港经雅典转机直达意大利的罗马。

第二步是从罗马列米兰然后直奔世界丝城 cOMO。

这里是全世界优质丝的集中地，中国的很多优质丝几乎都是出口到这里，COMO 同时也是全世界优质丝织品的发源地，世界上高档的名牌产品都出自这里。

曾宪梓选择其中比较大、规模雄厚并有着悠久历史的丝织品厂家作为自己的领带原料供应地，不同的厂家有不同的设计师，有的喜欢色彩鲜艳、有的喜欢沉稳、也有的讲求浓厚的现代艺术感，不同的特色自有不同特色所带来的魅力，曾宪梓根据市场的需要。根据亚洲人喜欢色彩缤纷、色彩鲜艳等特点，都一一作了挑选。

欧洲与香港是两个世界，欧洲人十分热情，特别是当时，去欧洲看样板采货的中国人并不多，以至于曾宪粹他们去看样板采货的时候，这里的欧洲人还以为曾宪梓他们是从亚洲来的日本人，后来当他们得知曾宪梓一行是中国人的时候，这些欧洲人更是又客气又热情起来，而且还很感慨，因为他们很少见到中国人，特别是能够专程到丝城来采货的中国人。

这之后，曾宪粹他们再从 COMO 到德国、到法国巴黎、到奥地利维也纳、到瑞士、到加拿大的多伦多。到美国的纽约和三藩市、最后经日本的东京和大贩返回香港。

历时两个月的环球旅程令曾宪梓大开眼界，西方世界的服装、服饰市场设计精美、品目繁多，流光溢彩，令他目不暇接，他不禁为这里的集浪漫、典雅、潇洒于一体的艺术文化所感染、所叹服……

相比之下，曾宪样发现自己的领带确实存在着很大的距离，确实有很多亟待补足和改进的地方。

独具魅力、竞争激烈的欧洲市场，是世界服装、服饰的精华地段，特别是法国和意大利，领导着世界服装服饰的新潮流。

资本主义的繁荣史造成了它们这种优越的特色。

这里拥有着成千上万的服装、服饰设计师，每时每刻都有风格各异的设计精品问世，以供世界各地的厂家采购选用。

在领带的设计方面，领带的“花”与“色”是两个不同的概念，“花”指的是领带的图案，“色”指的却是领带的颜色的搭配。不同的图案自有不同图案的魅力，同一种图案的不同颜色所产生的艺术效果也不尽相同。

所以，领带的图案的设计和颜色的搭配十分讲究也十分有学问。领带和服装一样，也讲究流行色。

通常的流行色，分为世界性、地区性、以及民族性几个方面，因为，各个地区、各个民族的肤色、风俗习惯都不相同，因此带来的对流行色的喜好也不相同。

比如香港，香港人在服装、服饰方面的潮流品味一般都跟欧洲，欧洲流行什么色彩，香港马上流行什么色彩，但欧洲流行的色彩也不完全是生搬硬套，如果欧洲流行的是黄色，作为黄皮肤的香港人就不会跟风，香港也不会流行黄颜色。

曾宪梓他们兴致勃勃地参观法国、意大利的名牌厂家，学习和掌握了很多领带原料的专业知识。

特别是，当曾宪样走进一些大的领带厂家一一进行考察的时候，发现有很多他从来不曾见过的各种花色漂亮、款式别致的领带，曾宪样更是情不自禁地眼花缭乱起来。

曾宪梓根据自己当时的实力，根据东方人的肤色特点和审美习惯，选购了其中除了黄色、黑色之外的，包括有红色、蓝色、紫色的部分领带。

而且，通过考察，曾宪梓马上以行家的眼光以及企业家的胆识发现，弥补金利来、发展金利来的所有的机会和条件都在这里。曾宪梓当即决定，从今往后的每一个年度里，金利来都要不少于一次地到欧洲来、到欧洲的名厂来，熟悉和了解世界服装、服饰的流行色，利用欧洲名厂的设计师，为金利来设计适合东南亚市场的领带，采购金利来所需要的全部领带的花款和原料。

曾宪梓不由得更加热血沸腾起来，他兴奋地想到这次远行，对于他和他的金利来是多么的及时和必要。

由此，曾宪梓对于金利来闯过难关、建立世界名牌地位的信心和决心更大更坚定了。

每个国家、每个地区都有崇拜外国名牌、外国产品的习惯，这本来是无可厚非的。

因为大家都有一个共同的心理：异国情调的东西，永远都是有瞪力的、永远都是迷人的。这种现象，无论是香港还是新加坡、日本，甚至在中国都是十分常见的。

但有一点应该予以肯定，那就是所有异国情调的东西，并不一定全部都是优秀的。

在欧洲，曾宪梓发现那些大百货公司卖的商品其实都是价钱很便宜的货品，它的销售对象是一般消费能力有限的普通百姓阶层。

至于那些价钱昂贵的高档服装、服饰用品，一般都在专门店里出售，虽然其中的花色、款式比较少、而且货品不多，但每一件都精彩绝伦，令人美不胜收。

曾宪梓由此感到欧洲市场的分布规律与东南亚一带的市场分布规律大有不尽相同之处。

而且，曾宪梓也惊异地发现所有欧洲的货品，甚至包括意大利、法国的货品并不是千篇一律的漂亮和优质的，并不是全部都是高档或者贵价的商品。虽然设计家做出来的花款的确很漂亮，但经过管理不一样，员 工的素质不一样的厂家生产之后，做出来的产品也是参差不齐的。

所以在欧洲市场上商品的落差就很大，贵价的很贵、便宜的比香港更便宜。

特别是在街边摆卖的小摊小贩，所卖的货品一般都是各厂里面的“跳楼货”，或者一些半成品，经家庭手工业简单地再加工，便做成成本很低的货品，质量也很低劣的产品。

不过，这些街边货，以低价和“MADE IN FRANS”（法国制造）或者“MADE IN ITALI”（意大利制造）等字样，往往更能吸引游客。

有一些东南亚的商贩到了欧洲之后，或者因为找不到工厂，或者因为就是想买价钱便宜的街边货，所以常常下管货品品质的优劣，只需要商标上写

有意大利制造、或者法国制造的字样就行了。

因为这些商贩正好利用东南亚一带的国家的消费者特别崇尚欧美牌子的特点，不管货品的品质好不好，只要是外国商标，就以为一定值钱、一定好。

于是，常常有人利用每年到欧洲旅游的机会，将欧洲市场的“跳楼货”买回来，再以很高的价钱在当地卖出去，从中牟取暴利。

欧洲之行，为处于发展关键时期的曾宪样上了极为生动地又十分有教育意义的一课。

它不仅使曾宪粹学习和掌握了国际领带行业的专业知识以及对于领带行业发展的国际性策略的认识，而且更使他懂得了仅靠好的产品质量和不断进行的广告宣传来创建产品的名牌形象是不够的、无法长久的。

理由很简单，没有为广大用户所喜爱的趋时的新花色、新款式，就会缺乏足够的竞争能力，就不可能长期占领市场。

因此，回到香港之后，曾宪梓毫不犹豫地为发展中的金利来所做的第一步决策就是“充分利用欧洲市场的优势，不断推出属于自己的新东西。”

所以，应该说，今日金利来能够成功地发展成为饮誉海内外的国际名牌，曾宪梓当年到欧洲的访问和采购，起了决定性的作用。

# 第十二部分　发达之路

做买卖不要做等待的买卖要做主动出击的买卖

——曾宪梓

如果说，曾宪粹在日本之行所取得的经验和教训算是为前进中的曾宪淬和金利来敲响了一次啼亮的警钟的话，那么曾宪梓的欧美之旅时所耳闻目睹到的繁华的国际市场、所学到的特别是领带的专业知识就意味着为曾宪梓和金利来树立了一个超前的目标——金利来领带要想永远立于不败之地就必须学习世界先进技术、跟上世界潮流、超过世界先进水平，意味着使得曾宪淬从此能够保持清醒的头脑来应付国际市场的激烈竞争。

欧美之旅为曾宪锌和金利来接下来突飞猛进式的发展奠定了极其重要的基础。

通过考察，曾宪梓不仅了解和掌握了西方先进国家的领带生产技术；服装、服饰的流行情况，而且，还跟西方一些著名的领带生产厂家以及他们的专业设计人员建立了一定的业务联系。

同时，在通过对外面时装服饰世界发展潮流的了解和返回香港后对香港外国名牌产品的进一步比较中，曾宪梓惊异地发现欧洲各领带名厂的致命的弱点——

领带的花色款式缺少变化，每推出一种新型的花色款式周期往往长达一到两年。

而且由香港及东南亚的领带批发商所代理的外国名厂的领带虽然工艺精湛、品质一流，但领带的花色款式普遍过于陈旧，更新周期超过一到二年甚至更长。

也就是说，当位于欧洲市场的世界领带潮流流行某些特定的花色款式的时候，从这些领带出厂到通过批发商投放香港市场则是一到两年或者更长时间之后的事了。

由此而来的第一手市场信息资料，使曾宪样更是信心倍添。

他当时曾深有感触他说：“可别小看一条领带，他里面蕴藏着不少的学问、一条领带顾客能否接受不仅取决于领带的质量，更重要的也取决于领带的花色，如果光有质量没有花色，领带再好也不会有人去买。”

曾宪梓决定充分利用自己每年到欧洲市场选购领带的流行花色、流行款式的优势，充分利用外国名厂领带更新周期过长的弱点，把握机会加强领带的质量管理和宣传推广，力争在香港以及东南亚市场上与欧美名牌领带一较高低。

曾宪梓着手的第一步行动计划就是马上从西德引进先进的领带生产设备。

他认为如果不利用先进的生产设备作基础，即使领带的用料采用最高档的领带原料，也很难长期保证领带的质量，因而更是失去了与外国名牌领带竞争的能力。

因为一直以来金利来领带都是采用简陋的设备以及手工制作领带，虽然通过技术熟练的技工在领带的剪裁、缝制、熨整等方面都能保证质量，但是，凡事讲求尽善尽美、精益求精的曾宪样还是发现了手工制作领带的不足之处

——

利用手工制作的领带没有利用机器制作的领带那么容易定型，而且如果使用时间过长领带容易失去原来的平整效果，甚至出现蓬松膨胀的变形状态。

而且，曾宪样在先人一步地引进西德名厂领带生产机器的同时，也时时刻刻不忘记保持自己处于下败的竞争地位，他最高明的一招就是引进机器化生产领带的时候一并争取了西德名厂领带生产的机械和领带原料的远东代理权。

曾宪梓创业兴家的最大的也是他最与众不同的魅力就是绝无仅有的超前意识。

其实就是他不争取领带原料以及引进生产领带先进设备的远东代理权，在当时的香港乃至东南亚地区，也是没有第二个人敢往这方面想，敢向这方面做的。

但曾宪梓却不这样认为，只要有可能，曾宪梓喜欢凡事都想在前面、做在前面，他在为他的宏伟目标奋力拼搏的同时，绝对不会因为考虑不周而留下后患。

无论如何，曾宪梓喜欢在尽心尽力地排除后顾之忧后再义无返顾地闯荡他的世界，这是他自小养成的习惯，也是他在任何环境下一贯坚持的工作作风。

机械化设备的引进与代理权的取得，为金利来的发展锦上添花，使得曾宪样对自己和金利来的事业更加充满了必胜的信心。

用曾宪梓的话说就是：“只要领带的机械化生产的远东代理权和优质的领带面料代理权在我的手上，就算有其他的领带生产商想与我争一日之长短，也是惘然，最起码他们在机械化生产方面和须带的优质面料方面必输无疑。”

一九七三年对于全香港的工商业界来说，困难重重、灾难重重，甚至可以说是一个不小的噩梦。

但是，事物的发展也不是绝对的。一九七三年对于曾宪梓和他旌旗下的金利来来说，是轰轰烈烈、大展鸿图的一年。

在这令曾宪粹回味无穷的一年里，最让他开心不已、自豪不已的事情，就是他利用这个对全香港人都很特别的时期；利用自己创立的金利来专柜的销售方式、利用花多、款多旦不断推陈出新的金利来货品的各种优势，利用连绵不断的广告宣传，把几个实力雄厚的竞争对手从香港市场上挤了出去。

其中既有美国的几个牌子，又有英国的几个牌子，也有来自法国和德国的名牌须带，它们曾经因为是外来名牌，在香港市场上很受欢迎。

曾几何时，香港市场上充斥着它们的领带，它们也在香港市场上一浪高过一浪的崇洋的声浪中，威风八面、不可一世。而现在，它们统统在金利来的猛烈“炮火”的进攻下，很不情愿地烟消云散了。

一九七三年，在世界石油危机的冲击下，香港经济发生了巨大的波动，从出口市场严重萎缩、转口贸易一落千丈到股票市场狂泻不止，恒生指数由一千七百点跌至六百点，竟跌去市值七成以上，工商企业纷纷倒闭，失业人数急剧上升，整个社会动荡不安，人心惶惶，而且，香港的金融业和房地产业也是一片阴风惨惨……

香港面临着继五十年代初期由于朝鲜战争和对华禁运的影响使香港经济碎然陷入危机之后的极为严峻的第二道险滩。

一九七三年圣诞节前夕，香港经济仍在大滑坡，股灾处于最为严重的时刻，香港人的消费能力几乎跌致历史最低水平。

一些大的百货公司因为世道严重不景气，也为了保持自己的力量，采取较为保守的定额进货的方法减少人货量，以避免接下来难以预料的风险。

也就是说，每间百货公司的进货都有规定的额度进行购货分配，比如在男装方面规定男装部定货只能花费多少限额，如果超额了，就是这方面的货品再好卖，也不能再定货了。

原因很简单，应该花费在这方面的定货金额已经用完，再不会有多余的钱来扩大定货量了。

曾宪粹听到这个消息以后，心里十分着急，因为每一年的圣诞节、春节是金利来领带销售的黄金季节，这二、三个月的销货量高达全年总销货量的四到五成。如果真的按照百货公司的限额定货方法定货，后果将不堪设想。

显然，百货公司的限额定货法对于处于销售旺季的金利来十分不利，甚至可以说将会带来非常严重的损失。因为，曾宪淬的金利来领带已经出现供不应求的现象。

市面不好，没有哪一门生意会好，没有哪一门生意会顺利，几乎所有的人都在忧心忡忡。

曾宪梓找到永安百货公司的总经理，希望他能有一个较为妥善的解决办法。

永安百货公司的总经理十分为难他说：“曾老板，我也知道你的金利来领带生意好，很好卖，但现在所有男装方面的定货额已经满了，而且都有些超额了，如果揖补充定货，这种时候不好办哪。”

“对不起，曾老板，我已经没有额外的预算再进你的货了。不如你说吧，你有什么好办法，只要有可行，我一定照办。”

曾宪样实际上是有备而来。他要捕捉时机、乘虚而入，他要想方设法带领他的金利来成功涉过这道险滩。

这几天，他一直在考虑面前这个难关该怎样过渡，现在虽然经济萧条，世道不好，但无论如何，节日总是要过的，一定程度的消费出是必不可少的。

现在，金利来领带如果不抓住时机在销售旺季全力销售，接下来如果时局一天差过一天，生意一天比一天更加惨淡，将会给金利来带来必然的危机，那么，眼前迫在眉睫的关键是要迅速找到一个什么样的好办法，使得自己能够既从此可以不受百货公司的控制，又能够永远保证领带的正常销售。

但是，什么样的方法才是又能让百货公司接受又能使自己满意的呢？！曾宪粹不禁陷入了深深地思虑之中……

曾宪棒八方取经再苦思冥想之后，觉得解除困境闯过难关的最理想的办法就是利用百货公司的场地和声誉，在百货公司的商业场地内开辟金利来领带的专门销售柜。

而且这种方法也是解决自己的货品被零售商挑拣、讨价还价以及配额限制的最佳方法。

所以，对于永安百货公司总经理的提问，曾宪摔马上胸有成竹地答应道：

“总经理，你看这种方法好不好，你借给我地方，借给我跟你们百货公司保持一致的上下两层的货架，和一个同等规格的柜台，所有卖出的领带，还是由你们负责收钱。”

“我的这种方法的好处是，你不用再给我定货钱，我也可以不受你们定额的限制。至于售货员方面，由我自己委派。售完之后，我们采取按月按销售额结算的方式分帐结算，你分三成，我分七成。”

永安总行的总经理一听，觉得曾宪梓的这种方法十分可行，自己可以不用拿本钱备货，又能保证一定的效益。特别是对曾宪样在这种市场不景气的时候，能够采取这种方法，做出这样对于主客双方十分有利的决定也由衷地佩服。

他觉得在这么艰难的情况下，能够做出这种决策的人首先必然是对自己的产品充分自信，再则就是具有非比寻常的胆识，所以就非常爽快他说道：

“曾老板，真服了你啦。这方法不错，对我们俩都有利。我看不如这样，首先就将这个办法在位于九龙的永安油麻地公司和位于香港岛中区的永安公司试行，摆货的地点就放在二楼一上楼的靠近楼梯的地方，那里比较旺一些。”

曾宪梓是一个抓住时机说干就干的人，他中午刚刚和永安百货公司的总经理商量好设立专柜的事宜，回到自己的公司后便分秒必争的进行具体的操作。

因为圣诞节期已经一天一天地逼近，曾宪梓废寝忘食地干了整整一个通宵，第二天，也就是一九七三年十二月十八日金利来第一个售卖金利来货品的专柜在永安百货油麻地分公司正式开业。

曾宪梓毫不松气、乘胜追击，以迅雷不及掩耳的方式，一间一同地铺开了他的战场。

两天以后——一九七三年十二月二十日，第二个售卖金利来货品的专柜在永安百货中环分公司正式开业。

一九七四年一月二日，第三个售卖金利来货品的专柜，在永安百货铜锣湾分公司正式开业。

……

这种以分帐的方式向各大百货公司租借小部分地方设立专柜（COUNTER），然后再采取由自己委派公司专职人员在专柜内销售金利来产品的形式非常成功，曾宪粹因势利导，变不利因素为有利因素，他的生意好上加好，再次取得了前所未有的轰动效应。

曾宪样所采取的专柜销售金利来的形式，成为金利来事业发展过程中的巨大而且重要的转折点，使金利来得以变被动力主动，从此更加顺利地走上了成功扬名的道路。

这种专柜销售形式对于曾宪梓有利之处还在于：

其一，金利来的产品可以直接进入百货公司的柜台，由自己公司的员工负责营销，不仅避免很多不必要的中间环节，而且货品方面再也不必给百货公司的入货人员挑三拣四地挑剔货色。

一条领带由原材料的采购到销售给顾客要经过漫长的一丝不苟的运作过程。

首先在投放出一定的资金后，要花费很多的精力到欧洲市场上去挑选好的花色、好的布料，然后还要跟当地的厂家合作，以便于完整无误地将所需要的领带原料发运到香港。

领带原料到达香港之后，金利来公司的员工就必须按照设计、按照有关要求把所有的布料毫厘不差地裁剪好，缝合的时候也必须按照规矩缝合好。

领带做好之后，包装部门的员工也要认真仔细地包装好，不能将领带弄潮了或者揉坏了，这些都会影响领带的质量。每一道工序、每一个细节都要作好，都不能出现任何偏差。

一系列的工作作好之后，将领带卖给百货公司。这时候，如果与百货公司的关系不好，将迭来的领带积压到仓库里面，也会造成不利的因素。

如果相互关系比较融洽，货到之后，仓库人员及时通知柜台售货员，使领带顺利的进入柜台。

但是，领带到了柜台之后，如果售货员再积压，不及时将领带拿出来摆卖，或者只是挂出其中少量的一部分，那么最终还是不顺利，还是容易造成积压。

所以，曾宪梓采取的专柜销售的办法，一并解除了这些中间环节，使自己能够在第一时间与销售对象直接接触，便于获得第一手的信息资料，更有利于货品的销售。

其二，自行进货，自己独立面对客户，消除了百货公司因资金不足，不敢大胆大量进货，使柜台出现由于货物品种不全而影响销量现象。

其三，在货品的销售价格方面完全可以由自己制定，全香港实行统一的零售价，不仅省却用户讨价还价的麻烦，而且还十分有利于树立货品的优质形象和与其它名牌鲜明地独立开来的名牌风格。

虽然在百货公司的商场内设立专柜销售方式，令金利来的销路直线上升，甚至不少日本游客也来购买金利来产品，因此更有利于提升金利来在国际市场上的知名度，但是，立在曾宪梓面前的经济大萧条的严酷的现实，却不能不使他采取“在战略上藐视敌人，在战术上重视敌人”的军事之道。

曾宪梓特别喜欢而且特别善于的是“敌退我进”地抢占市场，应该说善于看准机会和利用机会、以“敌退我进、敌疲我打”的方式占领市场，击败竞争对手，是他经商战术中的令一个绝招。

在当时那个秋风瑟瑟、万木飘零的消费市场上，竞争十分激烈，似乎人人都在想方设法、竭尽全力地争取客户、争取市场。

一些外国的名牌产品纷纷采取了降价处理剩余货品、大打折扣的方法出售货品，希望以此扩大产品的销路。

不仅如此，这些名牌产品甚至采取了更为保守的经销方法，那就是在世道不景气的时候，将所有库存的领带减价出售套取现金，减少入货的数量，或者不再购入新花色、新款式的领带，造成领带品种严重短缺不全的状况。

但曾宪梓却完全不是这样，他另辟新径，采取了反其道而行之的做法，不仅没有减少入货、降价处理自己的货品，反而在货品的售价维持不变。

并且，曾宪梓又马上派人到欧洲市场选购花色款式更新、品种更齐全的货品投放市场，尽可能照顾到不同年龄、不同消费阶层、不同性格喜好。

而且在生产的时候，采取花款多、数量少的政策，既使顾客有更多挑选的机会，同时又使金利来所有的专柜呈现出与众不同、特别是与那些外国名

牌领带决然不同的一派欣欣向荣的景象。

由于金利来领带的花样和款式比外国名牌领带新颖而且又品目繁多，所以金利来的货品一上市之后，便马上销售一空。

卖完之后，专柜的形式非常方便，一个电话，只需几分钟或者一个小时的时间，就可以马上定货、马上补货、马上送货。

因为曾宪梓知道，在这场生死存亡的较量之中，时间就是一切，所以他把握机会、以最快的速度，不断变化最新花色、最新款式的领带。

而那些外国名牌的领带，如果在销售中发现什么类型的领带比较流行和好卖，就预先定货。至于定货的周期，即使是最快的速度，也需要几个月的时间。

所以等订购的货品到了香港之后，代理商们就会很惊异地发现领带流行的花色款式是很快的，原来定下的那些花色，已经属于过时货、不再畅销了。

充满自信的曾宪梓认为“一个产品，做出来之后不是给自己看的，而是给人家买的。因此，领带的花色要最漂亮，才有可能吸引顾客购买，好的品质、好的做工，才能卖出好的价钱。只要企业有自己真正的好产品，就能在即使是最为困难的环境中立于不败之地。”

所以，他在淡市的情况下，毅然决然地率领金利来推行与他人大相径庭的销售政策，以更大的热情关注市场。

他这种做法的主要目的就在于无论面对多么艰难困苦的环境，也要努力坚定和坚守顾客对金利来这个牌子的信心，同时也要使顾客坚信金利来的产品永远是货真价实的名牌产品。

七十年代中期，香港社会又开始风靡牛仔裤制品，西装领带生意一落千丈，曾宪梓和金利来再次面临严峻的考验。

曾宪梓仍然保持积极乐观的心态，市面不好，并不表示人们就永远不用领带。他始终认为除非世界上再没有人愿意穿西装，否则，金利来领带的生意仍然大有可为。

面对市场的严重萎缩，曾宪梓宁可自己少赚一些，也要确保金利来产品在香港的名牌地位。

他仍旧采取他的与众不同的一贯作风，一方面，不间断的广告宣传，除了电视、电台等宣传媒体之外，一些报纸、杂志、路牌、球场等等都是他利用的广告媒体。

另一方面，他增加花款、增设除了领带之外的男装服饰和意大利真皮皮带等品种，以美伦美央、层出不穷的形式占领市场，提醒人们的消费兴趣。

曾宪梓终于再次顺利地渡过难关，而且，金利来的货品销量越来越大、名声也越来越响。

曾宪梓以自己独特的思维方式和商业手段，充分利用每况愈下的经济环境，一次又一次地化腐朽为神奇、一次又一次地化危机为他和他的金利来走向成功的转机。

在今天，曾宪梓是这样解释他当时采取那种比较冒险决策的原因的：

“市场是淡了，如果一百个人中只有五十个人买东西了，并且这五十个人是一定要买东西的。

“问题在于剩下的这五十个人买谁的东西，假如这五十个人中大多数买的是我的牌子的产品，那么买其它牌子的人就相对减少，这就是占领市场、打败竞争者的最好的机会。

“所以我会想方设法、全力出击，一方面增设品种，一方面扩大广告宣传，争取剩余的顾客，令其它的牌子无法立足，于是在销售市场上就可以顺利地淘汰竞争对手。所以我认为，市场淡并不一定是坏事，在我看来，它极有可能变成一件大好事。”

曾宪梓的这一新颖的销售手法，令金利来取得了巨大的成功。

香港经济复苏、市场淡风吹过的时候，曾宪梓已经赚得盘满钵满了，而那些数十年来在香港不可一世的外国名牌产品，不仅仅是被淘汰出香港市场，而且从此销声匿迹。

由此而来，在低潮的境况中仍然发展壮大的金利来，不仅达到了当初立下的与外国名牌产品争一日之长短的目的，而且还在香港名牌中独领风骚，成功地处于雄霸香港市场的地位。

在曾宪梓的商旅生涯中，并没有来自哈佛之类的经商秘诀指导他的商务活动，他所拥有的只是从孩童时期起就养成的凡事喜欢自行摸索、自行钻研的习惯和以后自己从商过程中通过实践所取得的商业经验。

按照他自己的总结就是凡事要“多看、多想、多做”，要以全部身心、最大的热情投入到自己听从事的事业之中。

曾宪梓的从商经验就是通过自己独特的思维方式，在经商的过程中摸索和总结出来的。

在创业之初，曾宪梓所生产的领带的布料都是通过香港的洋行代理入口，如果与洋行在资金的结算方式上取得足够的信用的话，那么生意是完全可以做得很大的，但是这种做大的方法也很危险。

因为在洋行取得了一定的信用额之后，定货一方往往很难控制货品到达的时间。

虽然定货方再三对洋行要求这批货在六个月以后才需要，但毕竟定货方已经落了定单，洋行为了交货方便，会马上通知布商将定货方六个月以后才需要的货，马上就交付给定货方，再由定货方写一张六个月的期票给洋行。

这样，六个月之后，洋行将所收到的期票顺利入帐，便是一桩买卖的顺利完成，买卖双方都相安无事，大家周而复始、继续合作。

这种相当于赊帐式的定货方式，如果定货方只是面对一家洋行，一种货源还有一定的方便之处，但是如果定货方面对的是许许多多的洋行、许许多多工厂的货源，则会带来相当被动的局面。

因为特别是像曾宪梓当时处于创业初期的状况，他的领带每个月的生产量和销售量都是有一定的额度、一定的规律的，如果洋行不顾及曾宪梓的这些实际情况，只要曾宪样一定货，就会在很短的时间内把曾宪梓所需要的布料全部交给他，而曾宪梓领带的销路虽然很好，但也不可能好到可以一下子将领带销售出去，任何商品的销售过程都是有淡季和旺季之分。

如果在其中一个时间没有将领带销售出去，就很容易造成货品的积压，虽然洋行相信曾宪梓，但是六个月到了之后，不管生意好不好，期票总是要

兑现的。

在生意不好没有钱的情况下，如果曾宪梓不还钱给洋行，洋行就会认为曾宪梓失去了信用，那么接下来即使是非常正常的定货，也会受到洋行的阻滞，如果曾宪梓咬紧牙关，将这笔钱凑齐还给洋行，而且自己的领带又在积压并没有卖出去，那么就意味着曾宪梓在生意上已经亏本。

所以，曾宪梓即使取得了最好最高的信用额，他仍然自始至终不要洋行信任他。

这在当时那种人人都想取得大的信用额的情况下，曾宪梓主动不要洋行信任他的举动，对于洋行的老板来说是很古怪的一件事情。所以他们常常深觉奇怪地对曾宪梓说：

“曾老板，你做生意怎么这么特别，完全是另外的一套，大家都是求之不得，希望取得洋行的信用，而你倒好，自己取得了洋行的信用也不要。”

曾宪梓也不多做解释，只是很谦逊他说：“是的，我是小本生意，还是不要信任的好。”

其实在曾宪梓的心里有一个坚定的原则，那就是：“我不能由人家来控制我，我要创造自主权，由我自己控制我自己。所以，我宁愿要洋行不信任我，只有这样，我才完全有把握控制我自己的生意，也只有这样，我的生意才能发展得下去。”

在这方面，曾宪梓的做法比较稳妥。如果A厂来了，曾宪梓下个月才需要它的货，那么，曾宪梓就下个月定货并支付现钱。

对于日厂，如果曾宪梓是三个月以后才需要它的货，那么曾宪梓就三个月以后才定货并支付现钱。

曾宪梓从来不开期票，由自己支配定货到达的时间，在进货过程中也由被动变为主动，这是曾宪梓一开始做生意的时候给自己定下的不盲目进货、不开期票的原则。

也正是因为这个原则，才使得曾宪梓的生意一路一路稳步前进、取得成功的。

金利来的事业一步一步发展壮大之后，曾宪梓可以跳过香港代理领带原料进口的洋行直接向欧洲厂家定货。

曾宪梓的先交朋友后做生意的市场关系学，也从香港市场运用到国际市场上了。

他不仅要求自己同时也严格要求自己的员工，万事以和为贵，而且规定公司员工在定货的时候，绝对不能自以为是买方市场，就傲慢无理、高高在上。

所以直到二十五年后的今天，曾宪梓与这些欧洲厂家都保持着良好的朋友关系。

在大家互相信赖的前提下，曾宪梓到欧洲厂家定货，融洽的人际关系使得他十分顺利地取得了与众不同、稳中求进的定货方法。

这时候，他给自己定下的原则是定货时必须做到“进可攻、退可守”。

这个原则具体来说便是如果曾宪梓一年之中一共要订购价值一百万的货品，一年之中十二个月内，曾宪梓的习惯做法就是分三批入货，也就是三次进货。

根据曾宪梓划分，第一批货价值三十万、第二批货价值也是三十万、第三批货价值四十万。

首先是第一批价值三十万的货，在曾宪梓看来，无论市场的好坏，这一批货一定要。

这是公司生存下去的最起码、最低的限度，也就是说，至少要三十万的领带原料，公司才有可能维持一年的生存。

至于第二批价值三十万的货，曾宪梓所采取的做法是先挑选好货品，再与当地的厂家达成协议，曾宪梓的第二批货要按照他发往欧洲的电报来做。

也就是说，当第一批货回港并以最快的速度推出市场之后，如果市面反映好，生意做得很顺利，曾宪样就会提早三个月发电报给欧洲厂家作好准备，三个月以后可以发出第二批货品。

第二批货品到了之后，如果市面不好，产品的销售有困难，那么曾宪梓就会发电报通知欧洲厂家，第三批货暂时取消。

因为大家都是事先协定好的，曾宪梓又是按约定提前通知厂方，所以，曾宪梓既不会积压资金，又不会失去厂方对他的信用。

通过实际检验，曾宪梓这个方法非常可行，它使得曾宪梓在处理业务的时候比较主动，再不用担心货品卖不出去后造成积压资金的情况。

既然不会积压资金，就意味着曾宪梓的领带销售顺利，就意味着曾宪梓肯定能够赚到钱。

所以曾宪梓十分巧妙地利用这种定货方法，在生意上取得了极大地自主权，使得他从来只做赚钱的生意，不做亏本的生意。

曾宪梓所有这些生意场上自己给自己规定的方法和准则，全部是他在实践的过程中不断探索、深思熟虑的结果。

一如他自己曾经说过的：“我做生意以来想得厉害，几乎每时每刻都在不停地思考，首先弄清楚自己做生意是为什么，为什么呢，当然是为了赚钱。

“那么，怎样才能赚钱呢，这就意味着要有优质的货品，要使顾客喜欢，如果顾客不喜欢，那就说明你做不成生意、赚不到钱。所以我就想尽办法减轻成本、降低风险，而且保证下间断的有优质的货品上市，所以我的生意一直都很顺利。

在今天，曾宪梓只要一谈到当年创业时期的那段亦喜亦优的日子里所缠绕的复杂心态，便忍不住一脸感叹：

“早年沿街推销的日子，累得、气得熬不住的时候很多，整日整夜只觉得自己的神经是拉满弓的弦，绷得紧紧的。

“市面好、有生意的时候紧张得几乎跳起来，既担心做不完到期交不出货、失去信用，又担心本钱不多、来料不够，常常是一颗心提到嗓子眼，这么多的生意怎么做啊，心里面又高兴、又埋怨。

“到了没有生意的时候更担心，更是不知疲倦、没日没夜地拼命干，到处走，到处推销找生意。”

# 第十三部分　拓展海外

永远以积极乐观的心态去拓展自己和身外的世界

——曾宪梓

如果说六十年代末期到七十年代初期是金利来在香港地区从求生存、树立名牌意识到创立名牌时期的话，那么，到了七十年代中期和末期，羽毛逐渐丰满的金利来已经在曾宪梓带着无限创意的目光、寻求发展优势的过程中，开始走上了以专业设备、专门化生产为生产方式，以在各大百货公司建立自己的销售专柜为主要营销方式的、确立名牌的成长之路了。

这时候，金利来的发展仅仅局限于香港地区。经营的产品也仅仅局限于领带这一个品种。

不过，随着金利来发展的日趋成熟，曾宪梓总是有意识的寻找机会，扩充金利来的经营品种、扩大金利来的经营范围；总是有意识地将发展的目光直视海外……

应该说来，不断的变化、不断的创新就是金利来的生命，就是使得她永远都充满朝气、充满生命力的源泉。

一九七六年，善于抓住机遇在变中取胜的曾宪梓就利用龙年的机会，利用自己掌握的曾经探索出的东南亚一带的国家和地区的信息资料，在领带图案和花色的设计上来了一个引人注目的创新——

亲自主持并带领设计人员精心设计了象征吉祥如意、龙马精神的龙年纪念领带。

龙，本来就是东方民族特别是中华民族最古老、最神秘、同时也是最神圣的象征，它预示着民族的图腾、和乐和辉煌。

金利来领带以其优质的质地，细致入微的织造，生动地再现了各种呼之欲出的龙的图案，呈现出色彩缤纷、别具一格的非凡气派。这种领带一上市，很快风行了香港、日本以及东南亚其它地区。据说，日本的展览馆已将金利来的这种新颖别致的龙年领带，作为世界上有特色的领带之一而收藏入馆。

随着金利来的名牌产品地位的日渐确立，曾宪梓想到的是金利来未来的扩展，他渴望为金利来找到一种更广阔的道路，发掘从多方面增设这个牌子的品种的条件和机会，使得她更加丰满起来。

几经考虑之后，精明的曾宪梓将香港人耳熟能详的广告词“金利来领带，男人的世界”作了看似简单，实则深具创意的改动——“金利来，男人的世界”。

这一充满智慧的改动，不仅显示了曾宪梓所特有的企业拓展才能，而且更加生动地体现了他在深思熟虑之后，为金利来接下来的发展所部署的战略思想。

曾宪梓一方面着手进行产品范围方面的推广，在领带的基础上，从男士饰品到服装、皮具系列，一应俱全。

虽然最开始的时候，曾宪梓他们专程赶到意大利的一些大的厂家定货，当曾宪梓他们兴奋地看到那些厂家生产的设计新颖、美不胜收的产品，并要求那些厂家设计金利来商标的皮带扣、皮包扣以及一些相关的男性服装服饰

产品时，意大利的一些厂家不太愿意。

因为对于他们来说，连金利来是什么样的一个牌子都不知道，又怎么可能专门为金利来设计领带呢。毕竟天高水远，他们并不了解金利来当时在香港的声誉，最后，只有一、两间意大利厂家愿意替曾宪梓设计款式不多的样品。

不过，对于这样的情况已在曾宪梓的意料之中，好在他做事情习惯稳中求进，所以他更乐观地认为小小的阻力未尝不是一件好事。

因此在每进行一项新产品推介的时候，曾宪梓总会根据自己的经济实力、根据市场的发展前景，再作出相应的行动。

比如在推出皮具系列方面，他首先只是从意大利订购少量的皮带、皮包等皮具制品，并且相应的订购皮带扣和皮包扣，集中到香港装订之后，再少量的上市，看看市场反映是否热烈、接受情况如何。

结果，一如曾宪梓所料，金利来皮具系列推出后，效果出奇得好，曾宪梓于是便更上一层楼般的开始自己设厂，自己生产皮具。不过，所有皮具的钮扣还是来源于意大利，毕竟意大利工艺好，在款式的设计上和质量上都是一流的。

另一方面，曾宪梓在增设金利来品种的同时，已经开始了一系列地域性扩展的大动作。

一九八一年，曾宪梓正式向东南亚市场进军。他首先进行的是到泰国、新加坡，马来西亚一带从事以投资为目的的旅游活动。

当曾宪梓一踏上新加坡土地的时候，便很惊异地发现此行的目的达到了——当时高楼大厦鳞次栉比的新加坡已经不再是昔日贫穷落后的城市了，她已经在她的总理李光耀先生的领导下，发生了巨大且惊人的变化。

早在七十年代初期，曾宪梓和黄丽群曾经来过新加坡，当时的新加坡在经济上还处于低潮，曾宪样所到之处即使是最繁华的地方，也只是一小间、一小间的商店。

而现在，虽然是刚刚进入八十年代，但新加坡已经拥有很多大型的商场和百货公司，甚至很多高级的酒店，其规模之庞大、设施之先进还超过了号称东方明珠的香港。

曾宪梓兴奋地发现了新加坡市场巨大的发展潜力，他当即决定退掉原先预定的返回香港的机票，留在新加坡，一方面买厂房、办公室，一方面找来会计师、律师，着手进行申办金利来新加坡分公司的准备工作。

曾宪梓的考虑十分周全，一直以来，他特别喜欢以自己独特的胸有成竹加主动出击的方式占领市场。

也就是说，每占领一个区域的市场前，他总会先买下合适的厂房，因为在他看来厂房的前部分可以用来作为公司的办公室和货品的陈列部，厂房的后部分可以用来作仓库和住家。

这样一来，香港公司派员开拓市场的时候可以不用住酒店，而且有了住家之后，公司员工安排生活方面既可以节省又十分方便。

而且，厂房的购置也是一种投资，无论是一次性买下来还是以分期付款的形式买下来，都是非常可行的，毕竟房子是会涨价、会升值的，即使将来公司发展了，需要购置更高级更大型的产业，这种厂房也可以用于出租，并

且，也可以带来一笔丰厚的利润。

就像世界上所有著名的企业首脑从事每一个事业的过程中在专著热情的同时，会以最为快捷的方法实现他们的目的一样，曾宪梓就是这样一个人，一旦发现了十分可行的机会，得到了一个发展他企业的好主意，他就会以雷厉风行的速度进行，一刻也不愿意耽误。

曾宪梓为开拓新加坡市场在忙于成立公司、办理有关营业执照的同时，紧锣密鼓地进行着他的置业行动——动用二百四十万元（相当于当时新加坡的一百万坡市）在当地购置产业，作为厂房、货仓、公司办公室以及公司员工宿舍之用。

而且，这时候，曾宪梓已对新加坡的领带市场作了深入地调查，对新加坡人的领带品味以及消费水准也作了详细地探讨。

曾宪梓在熟悉和了解当地百货公司以及当地消费者的购销行情和“口味”后，对于金利来领带在新加坡市场的销售利润也作了相应的估算，并确定了金利来领带适合新加坡市场的销售价。

一切准备充裕之后，曾宪梓才开始了他打入新加坡市场的战略性的第二步——寻找拓展新加坡市场的最佳合作伙伴。

几经挑选之后，曾宪梓找到了新加坡当时比较大的皇牌百货公司之——新加坡美罗百货公司。

曾宪梓的做法是以结交朋友的方式首先让美罗百货公司的老板了解和熟悉金利来。

于是曾宪梓就把香港的领带市场情况以及金利来在香港发展的概况和当时的声誉等等，一一作了较为详细的介绍。

并且，事先已经作好充分准备的曾宪梓把有关的报纸、相片以及电视广告的录影带等系列资料出示给美罗百货公司的老板，使他增加对金利来牌子及产品的更生动的感性认识。

不过，一如中国有句俗语所说的“万事开头难”，美罗百货公司的老板见到曾宪梓的金利来是一个十足的中国牌子，并不是十分感兴趣，商人的主要目的是为了挣钱，美罗百货公司的老板实在是怀疑金利来能否为崇尚洋文、洋货的新加坡人所接受。

好在对于美罗百货公司老板的最初反映已在曾宪梓的预料之中，他马上不慌不忙地对美罗百货公司的老板讲述新加坡领带市场的具体情况。

并且围绕金利来自身欧洲高档领带原料、欧洲名家设计的花色和款式的特点，分析在新加坡的领带市场将有什么样的发展潜力，同时，曾宪梓十分自信地出示金利来在香港地区的营业资料和业绩证明作为更具说服力的明证。

不仅如此，曾宪梓更具体、更全面他讲述了自己将在新加坡 的发展计划：“我将会投入一笔庞大的资金作为开拓新加坡市场的广告宣传费用，我的计划是首先以您的美罗百货公司的名义做电视广告宣传，而且只需注明金利来的货品，由新加坡美罗百货公司独家经营、独家代理就可以了。”

“这样一来，对于美罗百货公司而言既能够更广泛的提高知名度又能够取得一定的经济效益，而且广告播出之后，顾客在光顾美罗百货公司的金利来货品的同时，一定下会忘记购买美罗百货公司的自身的商品。”

“所以我觉得如果我们的合作成功的话，对我来说是顺利打开新加坡市场的一个机会，对您来说将是一件一举几得的好事，所以，我想您不妨作出一次对您来说是比较新颖的尝试。要知道，我对新加坡市场还是具有足够的信心，否则我也不会作出大量的资金投入。”

“至于合作的方式方面，我的想法还是希望像与香港的各大百货公司的合作方式一样，采取专柜销售金利来货品的形式进行。”

其实，在与美罗老板洽谈之前，曾宪梓就对在美罗百货公司内以专柜形式销售货品作了深入地研究，要想打开新加坡市场，就必须打入其中大型百货公司内进行专柜销售，要想顺利打入大型百货公司，就必须以保证百货公司的利益为前提条件。

那么怎样才算是保证百货公司的利益呢，曾宪梓的想法是：首先清楚地知道自己需要多少平方米的专柜面积，然后再利用对方的财务资料了解对方每一年在这个一定数额的平方米内所创造的效益。

如果资料显示对方公司每一年在这个一定数额的平方米内所创造的经济效益是五十万的话，那么曾宪梓将这个单位面积租下来作为专柜之后，如果曾宪梓也只是保证五十万的效益的话，对方肯定不会将这块地方租给他。

所以，曾宪梓根据香港的销售环境、根据新加坡市场的具体情形，给予美罗百货公司八十万或一百万的效益保证，并与美罗百货公司的老板签约，如果达不到预期的经济效益，金利来将负责赔偿美罗百货公司的损失。

曾宪梓魄力惊人的开拓意识、充分自信的举动在令美罗百货公司的老板诧异之余，便十分爽快地达成了合作协议。

这样一来，在皆大欢喜的情况下，曾宪梓也就顺利地打入了新加坡的大百货公司。

一如曾宪梓所愿，金利来终于浩浩荡荡地打入了新加坡市场。一时间，风头甚劲。新加坡的报刊杂志、电台、电视台很隆重地推出了美罗百货公司为曾宪梓做的广告宣传：“金利来商品，由新加坡美罗百货公司独家经营、独家代理。”

这种由美罗百货公司做广告，曾宪梓出钱的互惠式的广告宣传，对于美罗百货公司而言能够不花钱又大张旗鼓地宣传自己，应该说来是一件百年不遇的好事，所以他们自然是非常乐于担任这种角色。

但是这种宣传方式对于曾宪梓来说非但不是一件吃亏的买卖，而且还是一般人所料想不到的匠心独运的高招呢。

其实，精明的曾宪梓是利用新加坡美罗百货公司的名义，给金利来做了一个双重的广告。

因为，虽然金利来在香港名声赫赫，并且拥有不俗的销路，但是，对于新加坡而言她只是一个并不存在的“零”。如果曾宪梓不从大局着想、不做全盘考虑，只是一味地以金利来自己的名义做广告宣传，那么，影响会有，但不会很大。

而现在不同了，曾宪梓利用新加坡美罗百货公司的名义做广告宣传，就收到了事半功倍的效果。

因为，所有新加坡人虽然不知道金利来这个牌子以及她的产品，但都知道大名鼎鼎的美罗百货公司，现在由这样的大公司来独家推广金利来产品，

那么人们势必会想到金利来的牌子一定也是很大、很了不起、很不简单的。

而且，由这样的大公司来独家推广金利来，那些除美罗百货公司之外的大百货公司就会很关注金利来的产品，就会觉得金利来公司很神秘，居然能够在刚开始登陆新加坡的时候，就让像美罗这样的大百货公司为她作宣传。

于是，一如曾宪梓意料之中的，他们就会自动找上门来，要求与金利来合作。

不久之后，金利来的产品覆盖整个新加坡，除与华资美罗百货公司合作之外，还与华资奥奇百货公司、日资 SOGO、八佰伴、伊势丹等当地大规模百货公司联手做广告宣传、联手合作。

而且，为了稳步控制市场，曾宪梓与所有大百货公司的合作方式仍旧是使金利来货品在品质、经营、销售能一手控制的专柜销售形式，便于确保金利来的名牌形象。

曾宪梓从来不打被动仗，即使是在除香港本土之外的其它区域，曾宪梓仍然坚持他那雷打不动的统一售价、统一货品配给和现金交易的三大原则。

而且，在货品的销售方面，曾宪梓规定无论市场环境如何，都不能够采取大倾销、大减价的有损名牌形象的行动。即使在某一段时间，某种货品特别好卖，也只能够增加少许的产量，使市场始终处于供不应求的状态。

曾宪梓以排山倒海的战略战术占据新加坡市场，并且就像当年占据香港的顿带市场一样，把新加坡的外来领带牌子也从新加坡的市场上淘汰出局，真可谓战果辉煌。

用曾宪梓的话说就是：“在短短一年的时间里，金利来已经在当地打出名堂。”

曾宪梓带领金利来开拓新加坡市场取得了十分巨大的成功。对于熟悉和爱戴金利来的新加坡人来说，金利来的产品、金利来的商标就是品味的象征、就是信心的标志。

时至今日，金利来在新加坡已经逐渐实行多元化的市场策略，并建立庞大旦完整的分销网络，金利来集团公司在新加坡不仅直接拥有近百家批发及零售客户，而且在多间大型百货公司内均设有金利来专柜。

这种成功的销售方式常常令曾宪梓感慨万分：“一种优质的商品，即使再受客户欢迎、再受用户喜爱，没有发行网、特别是固定的发行网也是惘然，金利来今日的成就证明，设立专柜的销售形式正是这个牌子的最佳选择。

继新加坡市场之后，曾宪梓以同样的战略战术成功地开辟了印尼及马来西亚市场，并在当地三十余间大型百货公司内采取统一的专柜经营方式，取得了丰硕的成果。

不仅如此，曾宪梓还在马来西亚、印尼、泰国及台湾委任分销代理商，销售金利来产品。至于其它地区如：澳门、文莱、澳洲及菲律宾则由公司采取以直接销往当地的批发及零售客户的方式进行。直到今天，金利来己在这些国家和地区建立了广泛的客户基础，且大型客户的数目已超过一千个。

## 第十四部分　潮落潮涨

生意场就是竞技场
时时刻刻危机四伏
时时刻刻险壑重重

事业的发展常常是这样，当你付出千辛万苦的努力，好不容易地处于“柳暗花明又一村”的佳境时，却又出人意料地步入了“山穷水尽疑无路”的绝地……

一九八一年，在新加坡市场上旗开得胜的曾宪梓，正对自己当时位于九龙土瓜湾威信工业大厦第五层楼的厂房觉得过于拥挤、完全不能适应金利来接下来突飞猛进式的发展并感到焦虑不安的时候，有一个令他喜出望外的机会降临了……

土瓜湾威信工业大厦的业主有意出售该大厦一到四层楼的厂房，并且再三说明如果一次性购置，还可以作一些让利。

曾宪梓考虑了半天，觉得如果能够一次性地将这四层楼购置下来，对于金利来在工作场地上的扩展壮大将是一次十分难得的机会，它不仅方便曾宪梓对金利来的管理，而且对于公司的企业形象整体化方面也是有百利而无一弊的。

不过，立在眼前的关键就是资金的问题。虽然当时尚属于八十年代初期，但花费一千六百万的巨资来购置厂房也不是一件视若等闲的小事。

最后，曾宪梓还是当机立断，咬咬牙一口气将这四层楼的厂房买了下来。因为他有一个前提思想，就是买房子也是一种投资，它不同于随时随地可以化为乌有的股票，更何况自己又是在自用的前提下的置业呢。

正当如虎添翼的曾宪梓踌躇满志地开始一步一步地实现他的宏伟规划的时候，一系列始料不及的事情发生了。

中日甲午战争爆发以后，英国借机于一八九八年六月九日在北京签订了《展拓香港界址专案》，把租界范围由九龙向北推进到深圳河岸，不仅租界的面积扩大了十倍，而且租期长达九十九年。

也就是说，一九九七年，将是香港回归自己祖国的一年，也是中国政府对香港重新行使主权的一年。

一九八二年九月二十四日，随着英国首相撒切尔夫人访问中国，一阵关于香港前途以及香港人何去何从的问题，像飓风一样，盘旋在香港的上空，使得繁荣进程中的香港社会无可避免的经历了长达两年的大震荡……

在长达两年的中英谈判期间，香港房地产业市道不景，空置楼宇急剧上升，金融业因此受到沉重地打击，积压的资金高达五百亿港元之多……

与此同时，八十年代初，随着华尔街股市的暴泄，一场势不可当的经济衰退危机笼罩着美国、西欧发达国家以及处于经济腾飞过程中的日本。

世界经济的大衰退，使得香港主要的贸易对手采取极为严厉的地方保护主义措施，香港制造业的出口额和就业率严重下降，整个工商业毫无出路可言，陷入了无法自拔的境地。

愁云惨雾笼罩着整个香港，香港社会人心惶惶、风声鹤唳、大量资金外流、汇率不断下跌，香港经济继七十年代初期第二次险滩之后再次面临着第

三次险滩。

同所有困境中挣扎求存的六百万香港人一样，曾宪梓和金利来也面临着严峻的考验。

随着房地产市道的每况愈下，曾宪梓当初花费一千六百万港元所买下的厂房，到了楼价下跌之后，厂房的总值居然不足一千万港元。

顷刻之间，六百万港元化为子虚乌有，不能不令曾宪梓痛心。

但是，痛心又有什么用呢，失去的还是失去了，惟有越是在这种关键的时刻，越要保持清醒的头脑才是上策。

所以，曾宪梓努力定下心来，努力安慰自己“自己买厂房的初衷只是为了自用，没有赚钱也不算绝对的亏本。”

“只要厂房还是自己的，哪怕它一文不值，我都不会计较，目前关键的是我要想方设法，在困境中坚守阵地，全力保护自己的牌子、全力保持自己的生意不受太大的冲击。”

曾宪梓一方面采取与从前面临经济危机时相似的做法，组织货源，增设品种，增添花色款式，以一种与当时萧条市场形成强烈对比的欣欣向荣的面貌出现，提醒人们的消费兴趣，并生机勃勃地向人们显示出金利来产品长盛不衰的名牌形象。

另一方面，曾宪梓努力保持香港市场稳定发展的同时，仍然积极开拓新加坡市场，仍然不间断地进行金利来产品的广告宣传，仍然很自信、很乐观、很坚定地执行他的发展计划。

不过，在当时那样一段人人求钱若渴的年代里，对于力图守住市场、站稳市场和发展市场的曾宪梓来说，资金周转的问题是他最大的难题。

而且，为了能够稳中求进，曾宪梓无论再困窘也不愿意找银行贷款，因为越是这样的时候越是要万事小心谨慎，稍有不慎，就会招致全军覆没的危险。

一九八四年，中、英两国政府签署了关于香港问题的联合声明：中国以“一个国家，两种制度”的方式，解决了一九九七年香港回归的问题。

而且声明中明确规定：香港归还中国后，保持原来的现代资本主义经济制度五十年不变。

随着中英联合声明的颁布，香港前途的明朗化，港人信心的增强，香港的经济也从大的动荡之中逐步平稳下来，虽然不至于很快就有巨大的经济复苏，但是也正在向繁荣的方向发展。

这时候，好不容易带领金利来渡过难关的曾宪梓不禁暗暗地松了一口气。

眼见飓风过后公司的生意一天比一天的好转起来，曾宪梓就像当年喝一口自来水、啃几口干面包就可以兴致勃勃地进行他走街串巷推销领带的生活一样，更是不觉辛苦、不知疲倦地日以继夜、夜以继日地工作着。

而且，随着时间的推移，金利来的生意越来越好，曾宪梓的名气越来越大，他甚至被推选为一九八四年至一九八五年度亚洲领带协会的主席，并于一九八五年八月，在南朝鲜主持召开了亚洲领带会议。

正所谓“三百六十行，行行出状元”，众望所归的曾宪梓因此而成为闻

名海内外的领带大王。

生意场就是竞技场，时时刻刻的危机四伏。时时刻刻的险壑重重。这时候，眼前的胜利永远也只是属于眼前的，即使你有天大的信心、即使你付出千倍的努力，但是意想不到的厄运总会令你既始料不及又无法回避。

而且这种不测往往就是发生在你认为胜券在握的时候，猛然间便有一个接一个的恶浪迎面扑来，让你措不及防，让你濒临窒息……

一九八六年三月十二日，曾宪梓就是在这样一种将事业发展得极为顺利的时刻，差点被迎面扑来的恶浪所窒息……

那天中午，刚刚在办公室吃完午饭的曾宪梓正在很享受地坐在他的大班椅上，在静温幽雅的环境中，一边喝着清香四溢的热茶，一边处理当天的一些文件资料。

这时候，窗外春日的阳光又温暖、又妩媚的照在他的身上，使他更是增添一种舒适的感觉。

曾宪梓不禁想到圣诞节、新年、农历年集中在一起的这几个月里，生意出奇地好，公司的销售额十分的可观，现在虽然已经是步入三月份了，但人们的消费热情仍然十分高涨，整个香港市场上仍然呈现一派非常兴旺的景象。

曾宪梓忍不住好心情地盘算着接下来应该如何加大广告宣传的火力，怎样有效地利用今年的大好形势，再创一个丰收年。

这时候，办公桌上的电话铃急促地响起来，曾宪梓在拿起电话听筒的那一瞬间，突然有一种不详的预感像电流一样地滑过大脑，他甚至忍不住地颤栗了一下。

电话里传来了已由秘书提升为公司的副总经理张静兰焦急地声音：“曾老板，不好了，不好了。大大百货公司倒闭了。”

曾宪梓一听知道自己突发而来的预感没有错，情况确实不好，但他还是异常冷静地对张静兰说：“张小姐，你先平静一下，不要太着急，慢慢说好了，到底是什么原因使得大大公司倒闭的。”

张静兰深吸了一口气，努力使自己平静下来，然后再详细地对曾宪梓说：

“我刚才正在外面与永安公司的李经理在一起吃中午饭，大大公司的电话就找到我，他们告诉我说会计师楼昨天突然决定将大大公司关门，事前没有任何人知道，今天才对外宣布大大公司倒闭。”

“倒闭的具体原因目前还不清楚，只知道是大大公司的内部有问题，据说是发展酒楼以及房地产之类的生意，撒切尔夫人访问中国之后，搂价大幅度地下跌，大大公司亏欠银行的债务太多，银行要求收回已经过期的贷款，大大公司无钱还债，所以，香港银行命令会计师楼马上停止大大公司的一切业务，使其倒闭。”

曾宪粹默默地听完张静兰的述说，便问张静兰道：“你们的午饭吃完没有？”

张静兰说：“差不多了，我今天也是有事情要对永安公司的李经理说。”

曾宪梓又问：“我们在大大公司的帐上还有多少钱？”

张静兰说：“就是圣诞节农历年之间生意太好，来不及结算的二百多万

港元，大大公司的人说目前还可以将我们公司七个专柜的货拿走，至于他们欠我们的钱，恐怕不容易。”

曾宪样说：“这样好了，你还是回去把饭吃好，该说的话说完，不要太慌张，料理完之后再办好这几样事情：第一，凡事沉着冷静，不要太慌张，也不要回公司太张扬，悄悄叫上几个人将大大公司的货全部拿回来。”

“第二，大大公司金利来专柜的小姐，尽量安排到其它百货公司的专柜上去工作，并抓紧时间在其它百货公司再开发专柜，实在来不及就将剩余的人暂时安排到公司其他部门。”

“第三，马上找律师，商讨怎样将我们的钱追讨回来。”

其实，一般情况下，金利来与设有专柜的各大百货公司都是采取按月结算的方式进行的，只是当时恰逢一年中销售最旺盛的季节。

在圣诞节、春节期间，金利来公司的人员全力以赴，各大百货公司的金利来专柜的货品非常走俏。

拥有七间分店的大大百货公司的金利来货品也不例外，生意一直好到三月份刚刚要与大大百货公司结帐的时候，银行就命令会计师楼停止一切经营活动，宣布倒闭了。

而且，实际上大大百货公司早在新年前就已经资不抵债了，但银行方面为了乘机收回大量现金，便秘密封锁一切消息，有意过完春节再宣布倒闭。

虽然大大百货公司也不希望倒闭，也希望继续经营下去，但是他们已经没有这个权利了，因为他们在投资房地产和酒楼生意的时候，为了要银行提供大量贷款，他们就将百货公司的家业做抵押担保，以至于导致覆水难收的结局。

不仅如此，由于金利来的产品是以专柜的形式在各大百货公司销售，而不仅仅是大大百货公司这一家，那么，到了“城门失火”的时候，“殃及池鱼”的仅仅也只是金利来很小的一部分，虽然仍旧有一定的影响，但对金利来的整体生命却不构成威胁。

然而，大大百货公司倒闭后，一些靠大大百货公司为主要客户的供货商就很吃力了，事发之后，曾经就有一些供货商因为无法渡过难关，而不得不步大大百货公司的后尘——倒闭了。

正所谓“屋漏偏逢连夜雨，船破又遇顶头风”，一个月之后，新加坡有一家横跨马来西亚、新加坡的以从事百货业为主的实力雄厚的英保良集团，也是由于企业决策人的财政管理有问题，负债累累，最后不得不宣布倒闭。

这一次，在英保良集团的百货公司内开设有金利来专柜的曾宪梓，在继香港大大百货公司之后非常不幸地再次受到了波及，再次损失掉八十万港元。

这两件事情给曾宪梓的感触很深，一年之内，两家大的百货公司相继倒闭，给曾宪梓带来的直接经济损失高达三百余万港元。

虽然这样受他人连累而招致的损失十分无辜，而且也是不以 他曾宪梓的意志为转移的，虽然曾宪梓内心深处并不觉得会打击自己的信心，至少他认为亏了可以再赚。

但是，曾宪梓还是以这些典型事例作为血的教训，他不断地告诫自己，

万事以企业发展的大局为重，万事小心谨慎、从长计议。

毕竟，商场就是战场，虽然没有血腥、没有尸横遍野的惨象，但是那种生死存亡的战斗、那种残酷的程度一点也不亚于真正的战争。

这时候，掌握企业命运的决策者在从事任何经济活动的过程中，都必须胆大心细，都必须稳中求进，否则，便是“一着不慎，满盘皆输”的结果了。

而且，实际上就这两家百货公司而言，他们的百货业生意经营得十分出色，销售很好。

他们之所以会导致破产的结局，就是因为他们并不懂得经营百货业之外的生意，但又敢于冒险，做出与自己的能力相违背的事情，拿自己兴旺发达之中的百货家业作担保，向银行贷款，以至于最后资不抵债，连丰厚的家业也一并丢失。

每个人，哪怕是最平常、最渺小的人，都会拥有自己的理想，部会渴望实现自己的理想，都会在实现理想的过程中遇到这样或者那样的艰难困苦。

这时候，成功者与一般人最大的不同就在于他们在强烈自信心驱使下向往理想、实现理想的愈战愈勇的斗志和不屈不挠、不达到目的誓不罢休的拼搏精神。

如果说自信、勤奋、坚毅、百折不挠、勇于创新和永远向前是所有成功人士的共性特征的话，那么在事业上和人生中取得了巨大且惊人成功的曾宪梓正是这样一位勤奋坚毅、百折不挠、充满自信且勇于创新的成功者。

八十年代中期，被誉为“领带大王”的曾宪梓在金利来的品牌以及其它产品在市场拥有一定的地位之后，便将思索的目光投放在怎样更有生命力的金利来产品的名牌形象上来。

曾宪梓认为目前最有效的方法就是集中精力开拓新市场、发展更多更有吸引力的金利来新品种。

那么首先从什么样的品种人手呢？既能使“金利来，男人的世界”更形象、更生动，又能具有广阔的发展前景，为众多的消费者所接受。

曾宪梓在认真地思索、在审慎地挑选接下来能使金利来进入新天地的代表作。

时值新春伊始的一九八六年，也就是大大百货公司倒闭的前夕，曾宪梓一如往年般的亲临各大百货公司的专柜，一来可以很直接地听取市场的反映，二来可以作一些现场指挥，甚至实在太忙、人手不够的时候，他还可以像从前一样做一些售货员的工作，很勤奋、很热心地帮忙卖货。

这时候，曾宪梓很无意中听到了顾客中有人在自言自语：“有金利来的领带卖，为什么没有金利来的恤衫呢？要是有金利来的恤衫卖该多好。”

曾宪梓的心不禁为之一动，对呀，为什么不选择恤衫呢？对！就选择恤衫，从金利来恤衫开始，再一路推广开来。

虽然与生产领带相比，恤衫的利润似乎比较少一些，但是着重款式的领带，利润大，风险也大。因为领带一旦不能适应潮流的需要就会滞销，而滞销自然会带来亏本。

相对来说，恤衫的风险就会小一些，恤衫是男士服装的必需品，即使恤衫的款式有变化，充其量可以特价销售，但决不至于出现亏本的现象。

对恤衫充满了热望的曾宪粹决定趁热打铁，他马上赶回公司，连夜召开了办公会议，着手进行市场调查，研究推出恤衫的可行性。

不过，曾宪梓提出的推出金利来恤衫的建议马上遭到了很多方面的异议。不仅是公司内部的人员持反对态度，认为可行性不大，而且外面多间百货公司的老板更是反映强烈。

有人甚至对曾宪梓说：“曾老板，我看恤衫你就不要做啦，你有没有想过，现在香港市面上已经有这么多发展成熟、又拥有一定知名度的牌子的恤衫占领市场，而你的金利来是以做领带出名的，现在再回过头来制造恤衫，能不能受消费者欢迎呢？”

所有的疑虑并不是没有道理，即使他们不说，曾宪淬实际上也不是没考虑到，但是他始终坚信一点，消费者既然已经接受金利来的领带，就已经接受了金利来这个牌子。

也就是说，消费者在接受这个牌子的同时，就应该有机会接受这个牌于的其它产品，只要保证质量，为什么不相信自己牌子的力量、不给一次发展的机会予自己呢？！

曾宪梓于是决定还是推出恤衫，首先做十万件高质、高价的恤衫推出市场，看看反映如何，再作打算。

不过，事物的发展常常有这样不尽人意的地方，一个月之后。连续两间大的百货公司——香港大大百货公司以及新加坡英保良集团公司相继倒闭，令曾宪梓直接损失了三百余万元。

这两间公司倒闭之后，公司有人提出还是否需要继续推出恤衫，不过，曾宪梓考虑再三之后，还是决定做。

曾宪梓说：“既然决定了，还是做下去，还没有做，怎么知道一定会失败呢？要有信心，任何困难总是有办法解决的，就这样做下去，一直注前走。”

曾宪梓就是这样一个与众不同的人，他遇事沉着冷静，信心十足，无论做任何事，他始终都是以成功的眼光来看待自己，他从来不过分注意自己已经做到了什么，而是关注自己还没有做到什么，他喜欢永远给自己一个挑战，但也从来不忘记给自己一次机会去实现这个挑战。

曾宪粹就是曾宪梓，他就是这样一个胆识兼备而又意志坚定的人，即使失败，即使周围的人都不理解、不谅解他，还是会义无反顾、还是会雄心勃勃。

既然决定做了，就以最好的质地、最时新的款式面市。

恤衫的质地采用瑞士、德国、以及日本的一流纯棉或混纺质地的布料，这样的质地穿起来的感觉舒适无比，然后再进行精心剪裁，特别是恤衫的领口非常笔挺，无论是上班时穿还是出席一些晚宴聚会，都是别具丰采的时尚衣着，而且特别适合东方人士的穿着。

那么接下来最为关键的是——恤衫的定价定到多少是最为合适的呢？

在当时的香港，外国名牌衬衣的最高定价为一百六十港元。金利来公司的有关经理提出来：“我看我们就将价格定在一百四十八元好了，比外国名牌便宜十二元，这样可以争取顾客买我们的恤衫。”

“我看不一定。”曾宪梓马上投不赞成票。“我认为如果将定价定低十二元，只有坏处，没有好处。而且我觉得这样不仅不可能争取到顾客，反而会输。我想定在一百七十八元比较合适。”

“哇！比外国名牌还要贵出十八元？为什么？”不是一个人，而是几乎所有的人都不理解曾宪梓的用心何在。

不过，曾宪梓对大家的反映并不意外，甚至可以说已是意料之中，只听他笑吟吟地对大家说道：

“你们设身处地地想想，如果我自己就是顾客，我既然已经穿上了一百六十元一件的恤衫，为什么还要买一百四十八元一件的。而且，这种一百四十八元一件的恤衫肯定在质地上、档次上比其它外国名牌恤衫要差一些，否则怎么会这么便宜呢？”

“要知道，顾客首先不会去考虑你的产品之所以便宜，是因为你想用低价招揽顾客，当他们看到这种价格之后，得出的结论是你的恤衫肯定不如人家的。”

“但是现在，我们选择比较合理的价格——一百七十八元，顾客看到这样的价格之后，就会想：金利来，比其它的外国名牌还贵出十八元，质量肯定好，买一件试试看吧！这就意味着成功了，应该来说，顾客其实并不在乎这十八元钱，关键在于他肯不肯尝试。”

结果，实践再次证明了曾宪梓决策的英明。

一九八七年秋天，金利来恤衫正式面市。金利来恤衫上市之后，第一年推出的十万件很快销售一空，第二年推出的一百万件还是供不应求，到了第三年，推出二百万件还是不能满足市场的需求。

恤衫的推出，是金利来走向更大、更丰硕成功的转折点，它不仅为接下来金利来多元化的发展打下了坚实的基础，而且也为升华国际名牌金利来起到了极其重要的作用。

事后，曾宪样曾开心地总结说：“为什么会成功，金利来的牌子响就是一个重要因素。创造了一个名牌，无论你推出何种品种，只要你保证质量，就会同样受到欢迎。”

不仅如此，曾宪样并且感慨万分他说：“一个名牌的价值，真是难以衡量。”

金利来这个名牌的价值，不仅曾宪梓自己觉得前途远大难以估量，甚至一些外资财团也是觊觎已久，深觉大有可为。

据说一九八七年，美国的一家财团经过长时间的市场调查，也为金利来优质超凡的魅力所吸引，决定出资三亿美元来收购“金利来”这个牌子。

消息通过行内人士很快传到了曾宪梓这里，曾宪梓知道后淡淡一笑：“金利来这个牌子是我们中国人自己创造的，自然永远属于我们中国人所有，在这方面，她甚至可以说是无价的，任何人出再多的钱也买不去。”

为进一步体现“金利来，男人的世界”这一目的，曾宪梓逐步设立了丝织厂、领带厂、皮具厂一等。

不仅如此，曾宪梓按照自己制定的市场发展计划，在对市场进行详实地调查的前提下，逐年推出新的男士用品，使公司以及金利来的牌子逐步迈向多元化。

几年之内，金利来已经陆续推出了皮带、皮鞋、皮包、钱夹、恤衫、T恤衫、运动套装、毛衣、西装、西裤、袜子、吊带、花边、腰封、领结、领带夹、袖口钮、匙扣等男士服装、男士饰品及用品，藉以照顾到男性各方面的需要，做到与金利来的口号“金利来，男人的世界”相吻合。

## 第十五部分　中国，频频告捷

港商到大陆做生意，要既为国家谋利益，也为自己谋利益，两方面都做，才是长远生意

——曾宪梓

曾宪梓的领带王国，以不断蚕食、不断鲸吞的方式逐步在东南亚地区扩张自己的势力范围。

面对越来越令人兴奋的业绩，曾宪梓开心之余不禁想到：“如果能有机会到中国大陆去发展金利来的生意该多好。就是赚不到什么钱，只要能够让国内的朋友了解金利来、拥有金利来，也是一件值得自豪的事情。”

“更何况，目前国内人们的物质生活虽然还不算富裕，但毕竟是十亿人口的市场，而且，随着改革开放政策的进一步实施，人们的物质生活也在一天天地改善起来，从不结领带到已经注重衣着打扮，所以无论如何都应该是有机会的。”

自七十年代末期开始，曾宪梓就十分关注大陆市场的发展变化，同时，也在有目的的寻找机会，带领金利来登陆中国。

一九七九年，中国共产党召开十一届三中全会以后，中国政府确定了以经济建设为中心的战略大转移的思想，使曾宪梓对中国的发展充满信心。

不久，曾宪梓应邀到广州直接参与国内有关经济建设发展的系列研讨会，耳闻目睹到中国政府富国强民的信心和决心，便为中国改革开放的政策，由衷地感到欢欣鼓舞。

曾宪梓由此更加坚定地认为，拥有十亿人的大陆市场不仅是发展潜力无可估量的市场，而且也是金利来接下来发展和腾飞的最主要的市场。

充满信心的曾宪梓当即决定把握中国改革开放的大好时机，早着先鞭，尽快部署金利来进入大陆市场。

不过，与大陆从来不曾有经济往来的曾宪梓，不知道从什么样的渠道、以什么样的方式将金利来的领带打入中国市场。

曾宪梓为此考虑了很久。之后，他总结出，要想顺利打入大陆市场，必须具备两个条件。

其一，要让“金利来”这三个字潜移默化地根置于大陆人们的心中，使国内的人们能够真正地知道金利来、了解金利来、渴望拥有金利来。

其二，要有人口商或者合作伙伴，有信心并且愿意与金利来合作，共同开辟国内市场。

曾宪粹想来想去，能够实现这两个前提条件的通道只有一个，就是赶快先人为主，在国内掀起声势浩大的金利来广告的热潮。

并且，曾宪梓还自信地预测到，国内与香港本来就有着千丝万缕的亲戚关系，金利来在国内拥有一定的名气之后，势必为香港的金利来产品，带来一定的促销作用。

一九八三年秋天的某一个傍晚，中国大陆忙碌了一天的人们充分利用这个每一天的最黄金的时刻——一家人可以轻轻松松地围坐在一起，畅谈家事、国事、天下事。

他们一如既往地打开电视机，一边吃晚饭一边看中央电视台七点钟《新闻联播》。

这时候，新闻联播前后的一个电视广告引起了他们强烈的兴趣，他们不禁停下手中或者口中的“工作”，在屏息聆听、凝视着这个十分艺术的广告。

电视画面的色彩很暖、在轻柔的音乐声中，一款款色彩缤纷、款式时新的领带呈现在人们的面前，一个很有磁力的男中音在说：“金利来领带，男人的世界。”

“金利来”，人们不禁眼前一亮，好一个传统得如此吉祥如意的名字。

这是大陆的人们第一次接触到外面世界的广告。

而且也是大陆的人们第一次知道有“金利来”这个牌子和这个牌子的领带。

随着金利来第一个广告打开中国广告大门之后，接踵而来的才有可口可乐饮料、万宝路香烟、XO酒……

在当时，大陆还处于改革开放的初期，日常生活中，人们的衣着打扮还比较守旧，似乎缤纷的色彩还只是女性的专利，忽然这一天，金利来用自己热情的双手，给大陆十亿中国人托出了一个充满腔力的男性世界——

—块可以关注中国男人，丰采中国男人并令中国男人开始兴奋，中国女人倍感神秘的领地。

几乎从那一天起，“金利来”这三个字深深地印烙在亿万人们的心里，甚至那句“金利来领带，男人的世界”的广告词，也在人们的口中争相传诵。

也就是从那一天起，“金利来”的世界就成为人们开始神往的一个充溢着温馨浪漫之情的罗曼蒂克的世界。

而且，随着时间的推移，国内的人们除了在电视上看到金利来的广告之外，也可以在收音机、巨型广告灯箱、报纸、杂志等传播媒体上看到和听到金利来的系列广告。

应该说，善于适时、适当地充分利用广告的魅力是独具慧眼的曾宪梓得以成功的关键。

在所有的广告媒体中，曾宪梓最愿意和最重视的宣传媒体就是电视广告。

因为电视广告不同于其它媒体的广告，它有画面、有声音、有故事，有情节、覆盖面广、影响力持久。

比如当推广一个品牌的电视广告播出之后，看到和知道这个牌子的有老人、有年轻人、也有孩子。

老人知道这个牌子之后，他虽然不会马上去买，但会对这个牌子留下印象，年轻人知道这个牌子之后，他会跃跃欲试的急于想拥有的心态，并且也有这个拥有的能力。

至于小孩子，他虽然暂时还没有能力买，但他会极有兴趣地记住这个牌‘于，会在渴望长大的日子里，升华这种甜蜜的企盼。

以至于到了人们相互馈赠礼品的逢年过节的时候，有人给老人送来了一份表现出极有价值的真诚的礼品。老人一看是他熟悉的牌子，就知道对方送了一件名牌礼品给自己，老人为此由衷地感到高兴。

年轻人从老人的心花怒放的兴奋里得到启发，就会时刻记着要买名牌礼品送给亲戚朋友。

小孩子看到这些情形之后，他一方面可以和家人分享这样的喜悦，一方面会将这样的情景记在心中，等到他长大了有能力的时候，他也会买这个牌子的礼品送给亲朋好友。

这就意味着，电视广告的效用非常完美的实现了。因为他不仅能够令所有的人对这个牌子留下深刻的印象，而且还有效地刺激和引导了人们的消费欲望。

曾宪梓从自己多年独立策划和推广金利来的经验中，深深地体会到，一个名牌的魅力是永远的，一个名牌的广告也永远不能停。

因为广告一经停止之后，这种名牌的形象就会迅速消失，等到决策人意识到这种错误的失落的时候，再想建立当初的名牌形象就会非常困难。

曾宪梓认为一个成功的广告就在于只要一说起这个商品的品牌，人们就会马上联想到这个商品，而人们一旦需要这类型商品，就会马上联想到这类型的商品的品牌。

所以在中国大陆，曾宪梓从一九八三年开始就巧妙地运用先声夺人的战略战术，在全国三十多家电视台同时播出金利来广告，一连播出二十天，以收重拳出击之效。

另外，每年又不失时机地在各大省市电视台中，选择重点电视台签播全年广告，作长期宣传。

这两种方式相辅相成，既可以造成铺天盖地的宣传声势又可以达到步步为营地灌输金利来名牌意识的广告效果。

一九八三、一九八四年，就在金利来产品尚未进入大陆市场、仍然只在香港和东南亚地区的范围内，以专柜的形式进行销售的时候，计划在国内市场大展拳脚的曾宪粹就部署金利来先行一步，以广告的形式进入国内。

而且，除了迅雷不及掩耳的电视广告的强烈攻势之外，金利来还在全国多家大报以“金利来”的名义赞助特约专栏，希望透过这种广告报刊宣传的形式，使“金利来”三个字更加潜移默化地根置干国内人们的心目中。

不仅如此，以金利来名义赞助的各类体育活动，也在中国大陆各大球场轰轰烈烈地陆续展开。

特别是一场接一场的“金利来杯”足球比赛，将中国六大足球强队——辽宁队、上海队、北京队、广东队、大连队、八一队，集中到曾宪梓的家乡——素有“足球之乡”之称的梅县打超强比赛。

比赛进行得相当成功，这次盛况牵动了全中国千千万万个球迷的心，足球场上引人注目的大幅红底白字的“GOLDLION 金利来”广告标语，使人们倍感亲切，由此“金利来”的名牌形象更是深入人心。

并且，整个比赛都由中央电视台现场直播，全国各大省市电视台转播。

自幼热爱足球的曾宪梓，也非常希望借此机会振兴中国的足球事业，儿时的渴望、少年的梦想使得他常常为了足球而放弃到手中的生意，以至于后来由于他将全副精力投入到关注足球的事业中而被人们冠以“超级球迷”的雅号。

在紧锣密鼓地广告攻势下，一如曾宪梓所愿，在国内做广告宣传，香港的市场十分活跃。

广告的魅力，使得香港金利来产品的销售呈直线上升的趋势，除了香港人回乡探亲会将金利来作为最好的礼物馈赠给国内的亲友之外，国内的人们出港旅游、公干也会在第一时间去购买金利来产品。

不仅如此，甚至陆陆续续都有一些进口商主动到香港来找曾宪梓，要求进口金利来的产品用以开拓国内的市场。

面对国内一天比一天兴旺的大好形势，遇事讲求稳中求进的曾宪梓冷静地进行大战前的总分析：

虽然大陆人口逾十亿，市场潜力极为深厚，但是真正有能力购买价格高昂的人口货品的并没有十亿人，而是其中占总人口百分之五比例的五千万人。

现在金利来产品打开大陆市场的关键就是迅速确定顾客的对象，竭尽全力去争取这五千万有购买能力的顾客。

不过，即使是五千万人的市场，比起仅有六百万人的香港来说也是有着显著的差别的。

曾宪梓甚至乐观地估算着，假如这批先富起来的人每人每年买一条价值三百元人民币的领带，就意味着每年有一百五十亿元人民币的生意，由此看来，市场的潜力十分可观。

有着惊人的预测能力和市场推广才能的曾宪梓在大张旗鼓地做足三年广告之后，就在国内的人们对金利来的产品家喻户晓、望眼欲穿的时候，曾宪梓才指挥金利来浩浩荡荡地正式登陆中国，大有“千呼万唤始出来”之意。

一九八六年三月四日，曾宪梓在震耳欲聋的鞭炮声中，为他的故乡剪出了一片绚丽的彩虹——在故乡梅县合资兴办的中国银利来有限公司正式投产了。

曾宪梓投资一百万美元，在梅县兴建一座楼高四层的工厂，引进西德和意大利先进的领带生产设备，并保送技术人员到香港金利来厂进行培训，用目前最先进的领带料子，精湛的工艺成功地试制生产了质量达到世界水准的银利来领带。

在剪彩仪式上，曾宪粹激动他说，“银利来领带厂是世界上最先进的领带厂之一。”

“其宗旨是希望将我个人所掌握的世界各地有关领带生产的专业技术、专业知识，直接引进到这个厂来。在国际名牌金利来厂的带动和共同努力下，银利来第一步要变成中国名牌产品，第二步则变成世界名牌产品。

并且，曾宪粹甚至当众宣布：“我本人办这家厂是不牟利的，我应得的百分之五十的利润，全部用于国内的公益事业，用于支付嘉应大学的经费，用于支持足球事业，用于支持家乡的建设……”

其实，早在一九八二年，一直渴望将金利来打入欧美市场的曾宪梓得到了美国方面的市场消息，拥有二亿多人口且物质生活处于高质素的美国，每年人均购买四条领带，这就意味着美国每年将有超过四百亿美元的市场潜力。

这个消息像一块巨大的磁石般的深深地吸引了本来就雄心勃勃的曾宪梓。

“ 对！将金利来打到大洋彼岸去，去占领那边的领带市场。 ”曾宪梓不由得暗下决心。他甚至为在美国开拓领带市场、创办公司准备了一笔丰厚的资金。

不过，正当曾宪粹为开拓美国市场进行紧密地部署的时候，随着一九八二年九月英国首相撒切尔夫人访华，香港刮起了一股前途问题的旋风，本港资金大量外流，香港社会面临着严重的震荡……

曾宪梓为此决定暂时搁浅进驻美国领带市场的计划，并将这笔资金投放到在当时投资环境并不优越的故乡梅县。开始他领带王国的深度扩张。

这间中国银利来公司不仅生产和销售档次较“ 金利来 ”略低的领带、皮带等产品售予内地的一般消费者外，而且还作为“ 金利来 ”在中国的总代理，兼营“ 金利来 ”的系列商品，目的是为了实行双管齐下的有效措施，全面争取中国市场。

也就是说，一九八六年随着中国银利来有限公司的正式投产，人们盼望已久的国际名牌金利来也正式登陆中国。

金利来商品正式打入中国市场后不久，曾宪梓超前的市场拓展才能也再次得到了成功的佐证。

因为一直以来，当“ 金利来 ”的牌子在大陆传媒上广而告之之后，顾客就自然而然地在市场上搜寻金利来商品，越是买不到，求购的心情就越是迫切，以至于到了一九八六年，当金利来的商品正式打入大陆市场之后，马上就成为国年人们的抢手货。

正当曾宪梓怀着喜悦心情看到金利来商品成功地登陆中国大陆时，一个意想下到的事情发生了，一九八六年投产的“ 银利来 ”产品，在国内有百分之七十的内销权。而且，由中方全权负责中国银利来公司的生产、管理和销售。

可是，由于中方管理人员对管理缺乏经验，用于内销的银利来产品和进口的金利来商品常常出现货发出去款收不回来的现象，而且面对这种经销商无故拖欠货款的情况，中方管理人员无能为力，导致中国银利来公司连续两年严重亏损。

一九八八年，不忍心将自己一手策划而取得良好的市场发展前景毁于一旦的曾宪梓决定由自己独立承包银利来公司，并且委派记者出身的精明能干的罗活活女士，作为将自己独特管理意识和决策具体实施到中国市场和银利来公司等方面的执行人。

曾宪梓作出这样的决定之后，曾经深有感触他说“ 银利来领带厂，由中方经营了两年半都是亏本，我不能够让它这样无止境地亏蚀下去。 ”

”我之所以不惜一切代价在梅县投资设厂，就是希望在家乡建立一间中国第一间同时也是最大的一间合资领带厂，我希望将世界上最先进的领带设备、领带工艺引进中国。 ”

“ 但是，目前的情况与我预期的愿望有着天渊之别，这样的结局也令我十分痛心，现在唯一的方法就是由我自己来承包这个企业，由我自己挑选的入按照我的管理意识进行管理。 ”

曾宪梓根据当时的困境，堵塞漏侗，改变管理制度和经营手法，并像香

港和海外其它地区一样在各地大型百货商场内设置金利来专柜，直接销售金利来、银利来产品。

曾宪梓考虑到设置专柜的有利之处就在于产品集中，同时也能增强产品声势，特别是能够方便顾客。

否则，顾客想买金利来衬衣要到成衣部、买皮鞋、钱包要到皮革部，不仅带来不便，而且也显示不出金利来的王者风范。

不仅如此，曾宪梓还明文规定：

一、“金利来”在国内坚持配给制度，买家只能要求数量、不得自己挑选货品。

二、所有货品，全部现金交易、先付钱，后送货。

三、不能讨价还价，全部依照金利来所定的批发价进行交易，货品的零售价也做到全国统一，使顾客有信心。

可是，曾宪梓的售货原则、特别是先交钱后发货的原则在执行初期难关重重，很多人都认为这种决策执行的成功率不大，因为除了贩卖毒品者之外，世界上所有从事贸易、批发方面生意的人很少有先付全部货款后提货的。

不过，对自己同时也对金利来的货品充满信心的曾宪梓认为天下没有走不过的路。

当初曾宪梓大做广告，打算将金利来打入中国市场时，曾经有很多人怀疑曾宪梓会不会白费力气，因为一百多元一条的领带，相当于大陆的人们一个月的薪金，他们肯定不会有剩余的能力来购买金利来领带。

但是，洞察力惊人的曾宪梓却坚持认为改革开放后的中国，经济发展十分迅速，随着人们生活水平的提高，有钱的人会愈来愈多、爱打扮的人也愈来愈多，而曾宪梓就是抱着“我要将中国人打扮得帅一些，我要以最好的品质、最适中的价钱，将金利来的货品卖给中国。”这样一个中心思想，以至于后来在义无反顾的市场拓展下，金利来不仅顺利打开中国市场，而且在发展形势方面，也是一如曾宪梓所预料的——渐入佳境。

所以现在在这种潜力深厚的情况下，曾宪样坚决贯彻他独一无二的销售原则，因为只有这样，金利来的货品才能在国内真正站稳脚跟并保持长盛不衰的业绩。

曾宪梓找到了上海一家与银利来公司业务往来时间较长且相互关系信得过的大型百货公司作为起点，成功地实施了曾宪梓的三大销售原则，之后，曾宪梓将上海百货公司用于购货的银行汇款单复印好，作为实施新制度的一种证明，并针对性的对一些大的客户进行详细地推介和说服工作，再配合全方位的广告宣传，很快地，银利来公司的发展逐渐步入正轨，扭亏为盈。

不仅如此，目光远大的曾宪梓特别善于做长线投资，当金利来的生意在国内越做越大的时候，精明的曾宪梓常常采取一些相应的措施，使市场始终处于供不应求的状态。

当时，有一间百货公司害怕自己购销脱节而一次性的入货一万条金利来领带，这种情况正好被前来检查工作的曾宪梓碰上，曾宪梓马上十分关注地询问这个客户：“你一下子人货一万条，我很担心，我希望我赚钱你也能赚钱，我不希望你亏本，如果可能的话，你可不可以告诉我你一个月可以卖多少条领带？”

这位百货公司的负责人回答说“大约一千条领带。”

曾宪梓一听就笑着说道：“你看是不是，我没有问错的，你一个月如果

只能销售一千条领带的话，那么我最多只能卖给你三千条领带，这样一来，你在保证自己的商店每个月有两千条领带的存货的基础上，还可以不间断的购入新货，不仅层出不穷的新鲜花款能增添你的商店的活力，而且，你的资金更可以灵活地运用，不至于因为订购过多的领带而造成积压甚至亏本。

“你的商店生意做活了，那么一年之内所售出的金利来领带可能真的实现一万条，甚至超过一万条。”

事后，这个百货公司的负责人果真听从了曾宪梓的劝告，只 入货三千条，而且到了年终的时候，领带方面的销售量果真超过一万条。

铁的事实使得这位后来成为金利来长期客户的百货公司负责人不仅常常对金利来赞不绝口，而且对于在生意上几乎救了他一命的曾宪梓更是佩服得五体投地。

因为在当时那种客户已经带足现金准备大量入货的情况下，对于其他任何供货商而言，都是极为求之不得的事情，而曾宪梓所采取的既为他人着想又志在长远生意的做法，实在是他与众不同、难能可贵之处。

一个企业主脑的决策思想便是这个企业的灵魂。

一九八八年，曾宪梓按照自己的管理模式接管中国银利来公司以后，公司的业务呈辐射性膨胀式的发展，在从八八年开始的五年之内不仅扭亏为盈，而且取得了令人振奋的成绩：

一九八八年，创销量一千九百多万元人民币。

一九八九年，创销量三千三百多万元人民币。

一九九〇年，创销量五千五百多万元人民币。

一九九一年，创销量一亿一千多万元人民币。

一九九二年，创销量二亿六千三百多万元人民币。

一九九三年，创销量五亿二千多万元人民币。

一九九四年，正在向八亿大关劲逼。曾宪梓领导下的金利来拓展中国大陆取得了空前的成功。

今天的中国，不论是北京的领导人还是普普通通的黎民百姓在所有庄重、盛典的场所，结的都是金利来领带。

并且，“金利来”与“银利来”更分别获得一九九一年中国十大成衣及配饰的第一名和第二名。

现在，国内的人们都争相传说金利来的三大第一，那就是：在国内所有大百货公司经销的名牌产品中，金利来的生意额名列第一；在国内所有大百货公司内经销名牌产品的每单位销售面积的营业额金利来名列第一。

特别不同的是，所在大百货公司内负责出售金利来牌于的销售员的个人收入还是遥遥领先于其它名牌产品的销售员，名列第一。

带领金利来打开中国市场并战果辉煌的曾宪梓曾经在介绍金利来发展国内市场经验时这样告诫那些前来取经的人们：

“有兴趣打开中国市场的港商必须有远大的眼光，处处以诚待人，抱着与他们交朋友的心态，逐步建立良好的人际关系，所谓出外靠朋友，自己一个人是做不成事的。”

“至于货品的质量方面，必须交足一百分。不要以为他们还在发展中，对于质量的要求便不高，相反，他们把整整一个月的薪金储起来，如果买回

来的东西不久便坏了，他们准不会放过你，所以保质保量永远都是至关重要的。”

并且，曾宪梓信心百倍地预言：“目前，中国局部性的开放国内第三产业的经营权，便吸引了全球各地的投资者纷纷把他们的产品卖到中国来，在国内经济水平不断改善与旅游业日趋发达的情况下，中国零售市场的前景确实是未可限量的。”

# 第十六部分　金利来上市

金利来——

一个由中国人创造的，并获得世界上最多的且不论是阳春白雪或下里巴人都熟悉和爱戴的国际名牌

跨入九十年代的金利来不仅以极其鲜明、充满活力的产品形象，将欧洲风味率先引进香港，而且也成功地竖立起她独一无二的金漆招牌，特别在领带方面，除雄霸本地市场外，更畅销于海内外四十多个国家和地区。

另外，领带的质量和设计，全部率先采用欧美各国名家的设计，由过去的有规律的图案花纹转变为不规则构图，并配以丰富的色彩、精湛细巧的手工，给人焕然一新的感觉的同时，也成为男装服饰潮流的领导者。

不仅如此，金利来的产品也尽情拓展男装服装服饰领域，形成风格独特的全方位、多元化的发展模式。

金利来的产品不仅包括领带、恤衫、西装、领结、腰封、皮带及各类皮具等用品之外，更有各款金属配件，令愈来愈讲求时尚、渴望突出个人品味及尊崇气质的男士们搭配自如、更趋完美。

一九九二年新春来临之际，一路勇攀高峰、创下骄人成绩的金利来以自己金光四射、锐不可当的魅力迎来了前所未有的开年大吉——

一举夺得了由 DHL 和南华早报联合主办的“香港一九九二年度海外拓展成就奖”。

一手创立国际名牌金利来的曾宪梓喜悦激动的心情不言而喻，金利来能够获此殊荣不仅因此而为自己奠定了身为港产名牌、首屈一指的地位，而且也为港制产品走出香港、走向世界起到了带头和推动的作用。

一如一九九二年一月二日，香港《明报》在专门报道“金利来（远东）有限公司夺得一九九二年海外拓展成就奖”时所描述的：

“金利来（远东）有限公司是次获奖，正好配合主办机构之目的，积极开拓及发展各海外市场，从而大大提高香港商业在国际上的地位及声誉。”

一九九二年六月，由于金利来不断发展壮大的业务的需要，曾宪梓在“金利来（远东）有限公司”的基础上成立了“金利来集团有限公司”，一个既富创新又充满活力同时更是稳重求进的集团公司应运而生。

一九九二年九月十八日，在香港居领导地位的男士服装、服饰及皮具制造商与供应商的金利来集团有限公司在香港联合交易所股票市场正式挂牌上市。

并且，金利来集团新股发售方面由获多利财务顾问有限公司及 Firmitas Limited 保荐，由获多利财务顾问有限公司包销。

金利来集团由家族式、私营式公司从此发展成为一同公众持有、潜力深厚的上市公司。

应该说，上市安排是金利来集团突飞猛进式的发展的重要里程碑。金利来上市标志着金利来集团从此朝着更积极、更多元化的路线迈进。

作为集团公司主席的曾宪梓在记者招待会上表示：“我们将进一步扩展在中国的分销网络。鉴于金利来商标深受欢迎，我们将把握这个优势，发展

其他种类的产品。”

“我们计划在三年内，将经销本公司产品的国内批发及零售客户，由四百六十个增至一千个。”

“为发展金利来牌子的优势，本集团已着手向欧洲采购设计款式，以及将金利来商标的男装鞋及女装手袋判予分包商生产，该等产品预期于本年第四季度推出。”

“本人相信产品牌子深受欢迎及产品质量出众是我们成功的先决条件。我们将继续拓展市场，并计划在德国设立一个联络办事处，以配合金利来进驻欧美市场的发展。”

对于金利来的上市，香港市场人士均纷纷看好，其中股票市场专业人士在香港《每周财经动向》中详细分析指出“金利来目前生产男士用品洋洋大观，种类繁多，包括四千款领带、七百五十款恤衫、皮带八百八十款、袖口钮九百一十款、其他还有领带针与领针等。”

“该公司在扩展中国大陆市场方面已达到无孔不入的境地，现时国内有超过二十五条电视频道定期播放金利来广告。”

“近期上市的数只新股，表现不佳，一些更跌破上市价。金利来即将上市买卖，它是一只颇具潜力的新股，可望有好的表现。”

果然，金利来上市后，群情高涨，市场反映十分热烈，当时的盛况不少报刊杂志都作了描述，《星岛晚报》甚至在当天就作了详细报道：

“金利来集团今早挂牌，股价随着大市回升而表现良好，甫开市股价郎升至三元，中段报三元七角五，较上市价二元七角上升百分之十三点八。金利来集团主席曾宪样对今早股价表示满意。”

另外，大公报在感叹“金利来商誉值三亿”时更进一步谈到：

“近期多间新上市的公司之中，似乎以金利来集团最受市场人士注视，一方面是该集团业务较多人熟悉，另一方面则为集团集资额不少，达到二亿多元。”

“金利来可说为一间制造及零售集团，金利来产品牌子最为出名，因此，金利来的商标价格甚高，达到三亿元之巨。”

至于曾宪梓在回答记者的提问时说：“这一次发售新股所筹得的资金，将能够加强集团的资本基础，有助于集团扩展分销网，及进一步提高集团的整体生产力。”

“金利来集团在这次售股计划中所筹得的二亿余元港市资金，除了其中的五千万元用作偿还银行贷款外，其余的款额将充作在中国各大城市设立批发及分销中心网的用途。”

“不仅如此，金利来集团已经和黑龙江省哈尔滨市有关部门合作，在市中心一块面积近四万平方米的地段，兴建一栋商业大厦，此外集团也在广东省梅州市购置了一块近八万平方米的地段，用于兴建集团公司的厂房、货仓、办公室等等。”

由于金利来声名赫赫，产品形象鲜明，在发展新市场方面十分成功，且一直成为香港发展及推广自己牌子产品的先锋。

一九九二年年终来临之际，曾宪梓和金利来再次锦上添花——荣获由香港贸易发展局主办的首届“总督工业奖——出口市场推广”（Govermor's

Award—Export Marketing）。

这项属于香港政府的至高荣誉，对于曾宪梓和金利来来说，意义都十分重大。

它是香港政府在全港商家面前树立的一面致力开拓海外市场、不断建立功勋的旗帜。

它代表香港政府对于作为香港人的曾宪梓和他创立的国际名牌金利来的高度赞许，它不仅表彰了曾宪梓白手兴家的二十多年来，艰苦卓绝、努力不懈的耕耘，而且也是对曾宪梓不同凡响的商业才能和完整的市场推广策略所进行的最充分的肯定。

十二月九日这一天，曾宪梓在接受香港总督彭定康颁发奖项时说道："这个奖项对于我们将来继续努力拓展出口市场有着极大的鼓舞和支持作用。"

"我衷心希望其他厂家也能在海外推广其牌子的产品。特别是，香港曾为海外无数名牌生产优质产品，因此对于生产自己牌子的产品应毫无问题。"

由于金利来集团业务的迅速发展，对本港的货仓要求在近几年大幅度上升，也为了更积极地配合海内外市场对金利来产品需求的急速增长，一九九三年六月二十二日，金利来斥资四点九亿港元向新鸿基地产购入沙田小沥源源顺围十三至十五号且总楼面面积超过三十万平方英尺的工业大厦，作为金利来集团经营总部，并易名为金利来集团中心。

并于十二月六日这一天，曾宪梓在金利来集团中心举行了隆重地开幕剪彩仪式。

十二月八日，曾宪梓在庆贺完乔迁之喜之后，再次喜事连连——迎来了金利来成立二十五周年的银禧庆典。

为了庆祝这个盛大的日子，历经磨难、独力创业二十五载的曾宪梓在位于香港九龙尖沙嘴丽晶酒店的丽晶大礼堂举行了别开生面的豪华晚宴。

香港无线电视翡翠台在当天晚上以"金利来金辉闪耀二十五年"为特别节目，进行了现场直播。

一九九四年二月二十日，金利来集团公司的全体员工在香港金域假日酒店济济一堂，举行了生动活泼的春节联欢晚会。

在联欢会上，与金利来同时成长、并在金利来不断发展过程中努力拼搏、积极进取的一些元老重臣们受到了曾宪梓的特别嘉奖。

在这样一个洋溢着浓烈感人情怀的氛围里，所有金利来人都感觉到一种说不尽、道不完的喜悦，由衷的自豪和无法抑制的激动。曾宪梓在真诚地感谢他们为金利来公司所作出的巨大的贡献的同时，一一赠送了金质奖牌、一一与他们合影留念。

这些元老重臣真正是将他们一生中最青春、最美好的年华无私、无怨、无悔的奉献给了金利来，其中超过十年工龄以上的就有二十名，超过十五年工龄以上的就有十三名，超过二十年工龄以上的就有五名。

这样的情况，在员工流动性频密的香港己属不为多见。只有老板与员工相互信任、共同进退的公司才会出现这种长久的和谐。

金利来集团的员工对曾宪梓十分敬爱，他们喜欢亲热地称呼曾宪梓——"老板"。

不过，即使是这样，曾宪梓对员工的素质要求非常严格，并需要有一定的自发性。

他常说：“选择员工的时候，我最为看重的是员工的人品、德行和知识。品质不端、行为不检的人，无论他多么能干，我也不会录用。”

“用人的时候，老是说我的好话，老是喜欢在我面前阿谀逢迎的人，我就格外小心。我信奉的是用人的时候，先取其心，后取其才，正所谓其心不正，其才不可用也。”

“不要看他当面讲好听的话，最关健的是要看他真实的表现。”

曾宪梓非常善于打心理战，这不仅体现在他商旅生涯中一个又一个成功的战例上，而且也生动地反映在他观察入微的用人决策之中。

曾经有这么一个早年创业之时，在他录用公司员工的过程中所发生的鲜为人知的故事。

当金利来不再是一人工厂的时候，曾宪梓开始逐步地招兵买马，扩大他的阵营了。

这时候他需要的员工并不是具有怎样高等学历的高才生，他需要的是脚踏实地、有上进心的勤劳朴实的员工。

那么，怎样才能够从众多的应聘者之中找出这种理想的入选呢？曾宪梓认真地思索了一番之后，终于有了一个绝妙的主意……

那一天的天气非常明丽，窗明几净的金利来公司沐浴在清晨的霞光里，正所谓“麻雀虽小，肝胆俱全”的厂房布置也别有一番风格，此时此刻，公司仅有的几个员工都在各就各位、有条不紊地忙碌着他们手头的工作。

金利来的东主曾宪粹将一把用于打扫房间的扫把斜斜地靠在他办公室的门边，并且让它对着门口很不经意地倒了下来，然后才不动声色地坐回到他决不豪华的大班椅上，等待着前来应聘的即将面试的员工。

这一天应聘的人不算少，曾宪粹办公室门边倒在地上的扫把时而被进进出出的人们漠视，时而被进进出出的人们扶起，最后录用的结果是各方面条件合适并且主动将倒在地上的扫把扶起来的人。

曾宪梓做的是一个看似简单其实不然的心理测验。

他故意将扫把放倒在地上，倒在地上的扫把其实很容易被经过的人看到，因为它实在是与整洁的办公室以及生产车间很不协调。而曾宪梓就是希望前来应聘的员工经过门边的时候，就能发现它。

假如这个应聘的员工进来的时候没有顾及脚下的扫把，在跟老板谈完之后，出去的时候还是不理睬这个扫把，那就意味着这个员工具备以下两种情况。

其一，他不灵敏，对倒在地上的扫把，自己虽然看到了，不会跌倒，但是可能会碰倒其他的人，说明这个人在为自己考虑的时候并不习惯为他人着想。

其二，他可能进来出去的时候都留意到了，也想到了会绊倒其他人的各种可能的后果，但他却没有去做，他下愿意弯一弯腰将倒在地上的扫把扶起来，说明这个人很懒。

曾宪梓觉得这样的人即使有很吸引的能力，但是并下一定适合当时的自己，所以他不会录用他们。

在今天，曾宪梓在跟他的一些好朋友聊起这些动人的往事时，常常也为自己居然有那么多奇奇怪怪的招数而开心得哈哈大笑起来，不过，笑过之后他也很认真地对朋友说道：

“你们可别小看这种方法，它可以说万试万灵。虽然过程很简单，但是，看一个人不光从大处去考察他，就是从这样细微的小事来判断他也不是没有道理的。而且，有时候，往往一些不经意的细节更能说明问题、更能揭示一个人内心的东西，看出他的本质来。”

曾宪梓对于每一个聘用的员工，不仅注重他们专业技能的培养，更重要的是注重他们道德品质的培养，使他们成为对社会、对公司有用的可造之才。

不仅如此，曾宪梓还要求所有金利来的员工都必须做到四个“不可分”：

其一，要求员工明确自己的职权范围。

其二，要求员工淋漓尽致地发挥自己的聪明才干。

其三，要求员工凡事要有强烈地责任心，属于自己职权范围内的事情，要主动负责，不可推卸责任。

其四，员工有理由要求自己的合理待遇，所谓价高者得。

曾宪梓说：“我希望员工加入金利来公司以后，会视公司的事业为自己的事业，与公司共同进退。至于我自己会在员工需要的时候给予他们最大的支持，鼓励他们努力实现自己的理想和目标。”

“任何事业的发展都离不开艰苦的努力，金利来事业的发展更是如此。”

“金利来从一个默默无闻的家庭手工业作坊发展成为产品畅销四十多个国家和地区的实力雄厚的跨国集团，虽然其中的艰辛已经超出一般人的想象，但正好说明这一切就是金利来员工二十五年来同心协力、共同奋斗所取得的成果。”

从无到有、从小到大、从一个桀骜不驯的山野小子到富可敌国的商界大亨，在风风雨雨的事业发展进程之中，不断创造奇迹的曾宪粹也在不断地奇迹般地创造自己、丰硕自己。

不过，拥有如此骄人成绩的曾宪梓也深深知道，金利来能够取得今日之辉煌成就，仅靠他个人的努力是不够的。

即使他有着得天独厚的商业智慧；即使他有着坚毅不屈的拼搏精神；即使他有着令人羡慕不已的运气，他还是必须有这么一支能够很积极地执行他的系列政策、鞍前马后地与他并肩作战的队伍，能够竭尽全力地支持他、充分地信赖他的队伍。

从一九六九年开始就跟随着曾宪梓打江山并立下不少汗马功劳的金利来领带生产部经理张静娇就是曾宪梓信赖的元老重臣之一。

今年刚到四十岁的张静娇，是一个集刻苦耐劳、勤俭朴实于一身的典型的客家女性。

她从十五岁开始就进入当时还是一人工厂时期的金利来当领带车缝女工，迄今为止已有长达二十五年的领带生产和管理经验。

一九六九年九月十六日，张静娇在母亲的带领下来到客家同乡曾宪梓的山寨厂里当学徒，日薪八元，在当时已算是不低的工资。

曾宪梓和黄丽群手把手地教张静娇怎样使用缝纫机，怎样缝纫领带等等，一切都是从零开始，她知道老板对领带品质的要求很高，她也竭尽全力跟上进度、保证质量。

虽然在开始的时候，曾宪梓检查她做的领带，发现有些领带质量不过关而被曾宪梓批评过，她自己也伤心地哭过，但后来，掌握诀窍之后，每每曾宪样检查之前，张静娇会自己先行检查一次，如有不妥，立即返工。

由于大家相处得十分融洽，就像一家人那样亲密无间，以至于作起来常常是废寝忘食。

特别是金利来广告出街的日子，领带供不应求，张静娇曾经有过一个月没有出房门的记录，渴了就喝黄丽群堡好的鲜奶，累了就挤在曾宪梓的母亲的床上睡觉。这些日子虽然辛苦，却给她留下了美好的回忆。

张静娇曾经打趣地对曾宪梓的第三个儿子、现在已是集团公司副总经理的曾智明说道：“智明啊，你在我面前可是没有秘密的，想当年我没少帮你换尿片……”

直到今天，张静娇仍然十分感激曾宪梓和黄丽群，能够给一无所知的她提供勤奋工作的机会。

有时候，不免回想起往事来，她仍然会惊叹他说：“我只是一个普普通通的人，只不过有些上进心和好胜心较其他的人强烈一些，任何工作学不会不甘心，不做好不罢休，我自己也没想到一干就干上二十五年……”

今天金利来的人们常常喜欢亲热地叫她“娇姐”，在休息的时候，员工们围坐在一起总是很自豪他说：“我们老板从来不收徒弟，但老板却收下娇姐做徒弟，现在娇姐的经验非常丰富，就是她闭上眼睛摸摸领带，也能很准确地判断出领带的成色来。”

不过，张静娇在非常自豪能够与金利来同步成长的同时，更对公司的员工特别是金利来工厂的工人感到由衷的自豪，她深深记得发生在九三年六月份的那个小故事：

当时位于广东梅州市的中国金利来公司刚从德国引进了一套世界上最先进的领带生产机器。张静娇陪同德国机器厂的工程师来到梅州的金利来公司安装新机器。

厂里的工人是刚从当地招工人厂的新手，只上了三天班，虽然上班前张静娇对他们有过简短的培训过程，但仅仅只是局限于对新机器的初步认识。

来自德国的工程师也看出了这批工人个个都是新手，于是便利用工人们离开工作岗位到楼下餐厅吃午饭的机会，偷偷将领带生产机器同缝纫机合并使用的车工线剪断……

看着德国工程师笑嘻嘻地进行“恶作剧”，站在一边的张静娇马上明白了他们的意图，心里就忍不住着急起来……

早有“预谋”的德国工程师们绝对不会给张静娇“通风报信”的机会，他们十分得意地将心里面干着急的张静娇拉出去吃中午饭。

吃完午饭的工人们开始各就各位准备开工了，这时候，他们惊愕地发现上午工作得好好的机器突然无法正常使用了，所有的检查显示机器一切正常并没有出现任何故障。

而且，偏偏不凑巧的是德国工程师以及娇姐他们又外出吃午饭去了，自

然是不到两个小时不会返回工厂，怎么办，“时间就是金钱，效率就是生命”，绝对不能等。

工人们决定由自己逐一检测，根据机器运作的基本原理，找出毛病……

当德国工程师们慢条斯理地吃完午饭准备回来看中国工人的笑话的时候，他们比当初的工人们更惊愕地发现工人们不仅自己找出机器无法使用的原因，而且早已修复好并使之正常运作起来了。

这不得不令德国人发自内心地佩服，他们一边竖起大拇指一边兴奋地对张静娇说：“了不起！真了不起！我们曾经在很多的国家和地区，都使用这样的方法进行测试，最后的结果也都没有超出我们的意料之外。”

“这一次我们服了，没想到中国工人这么聪明，才上几天班，居然能够处理人为的障碍，简直是太神奇了……”

张静娇心里说不出的高兴，她也被这些可爱的有着“初生牛犊不怕虎”的精神的年轻人所感动，她不禁想到她所敬爱的老板曾宪梓在国内投资办厂时曾经说过的：

“我们不仅要生产世界上第一流的领带，而且还要为国家、为金利来造就第一流的人才。我需要的是有志气、有上进心、责任心强、德才兼备的员工。”

“我告诉你们，中国人并不笨，只要用心学习、用心钻研，就一定能够成才、就一定能够成功。”

今年四十三岁的张静兰是金利来远东公司的副总经理，也是曾宪梓创业二十五年以来最为得力的助手之一，甚至可以称得上是曾宪梓事业的左右膀。

张静兰主要负责集团公司的行政事务以及整体采购运作。

一九七〇年，年仅十九岁的张静兰加入金利来后，经过二十四年的努力奋斗，从一个纯情、文静的女孩子成长为稳重、成熟的企业主管。

她将一个成功的主管应该具备的各种条件集中在一起，规定自己参照这些条例，做到最好：

“其一，处事公正——对大小事件的处理，不偏不倚，对员工一视同仁，秉公处理，才能使人信服。

其二，对人诚恳——别以为做了主管就可以自高自大，任意对员工喝骂。相反的，愈是高位，待人愈应诚恳和气。

其三，善于领导精神——事事要能做员工的好榜样，以身做则，否则会使人不满。

其四、维持员工的自尊心——做主管的不要当众责备员工，应保留余地，勿伤害对方的自尊心。

其五、遇事需交代清楚——公事公办，遇到有新的措施，要　预先说明，要做到人人知道。

其六、要多了解人，知道别人的情况，给予同情和分别对待。

其七、信守诺言——做一个主管千万勿随便作承诺，但若一旦作了承诺，则必须兑现。

其八、多些奖励和慰勉——许多做主管的只知道责骂，不肯奖励慰勉，这样会产生反作用。

其九、使员工合作——员工之间若不能精诚合作，工作难以顺利开展。

其十、使员工信赖公司——员工对公司信赖，才能努力工作，使公司业务更好。

日本人的企业管理哲学是“下级学习的是上级的背影。上级全力以赴地投入工作的行动就是对下级最好的教育。”

金利来能有今日的成就，其中一个最为重要的原因就是在勇往直前的进取心的驱使下的勤勉。

张静兰觉得公司的所有成员，从老板曾宪梓到员工自始至终贯穿一个“勤”字，她一直牢牢记住刚来公司的时候，曾宪梓对她说过的话语“先做后玩，有前途。先玩后做，没有前途。”

在回忆起过往勤勤恳恳的岁月的时候，她常常忍不住感慨他说道：“看到公司发展得这么庞大，我们都感到非常开心，因为二十四年的时间不短，我将生命中最精华的部分献给金利来，与金利来共同成长、共同进退，这就使我发自内心的感到自豪。”

“虽然金利来今天的成就是属于公司、属于老板的，但是，毕竟我们一直在积极地参与其中，所以我们也品尝到了成功的滋味，所以这种喜悦的心情是无法用语言来表达的。”

当年曾宪梓走街串巷的日子里结识的二十六岁好朋友杨荫盛，是台湾国立大学的毕业生，现为金利来远东之出入口经理。

自一九七二年四月一日加入金利来后，也在伴随着金利来成长的过程中，渡过了他二十二个年头的大好年华。

杨荫盛到公司之后，虽然通过广告宣传，公司的局面正在逐步打开，但由于用于发展的资金始终有限，所以公司仍处于青黄不接的阶段，仍然十分困难。

直到今天，杨荫盛仍然记忆犹新且最为感动的是他到公司还不足两个星期的时候，曾宪梓和黄丽群就起程去新加坡，打算做一些市场调查，看看有没有可能发展业务。

临行前，曾宪梓非常信赖地将整个公司都交给杨荫盛打理。

在接近一个月的时间里，接替曾宪梓，临时接管金利来的杨荫盛从寻遍各大洋行以最合理的价钱订购进口领带原料到亲自设计剪裁领带、组织员工生产制作领带、质量监督检查、到逐家逐户送货、补货、财务结算等等，真正体会到了曾宪梓起早摸黑、有时甚至是通宵达旦的超过正常人体能所能承受的工作量。

杨荫盛因此对意志力惊人的曾宪梓更是充满了由衷的敬佩之情，总希望能够分担曾宪梓的工作量，减轻他的负担。

共同奋斗的日子虽然过得很苦，但杨荫盛仍然对曾宪梓、对发展中的金利来充满信心。

当时公司的情况非常的困难，定单很多，周转资金又十分欠缺，到处是催帐的通知，银行的还款日期也到了最后的期限。

面对这样的情况，杨荫盛十分着急，但曾宪梓却总能够沉着应付，总是能够在最紧要的关头，绞尽脑汁、想方设法将资金的使用率用到最尽。

有一次，资金真的周转不过来了，盘谷银行催还款项已经到了最后的期

限，虽然只有几万元钱，但公司确实已经无能为力了。

最后，还是曾宪梓出面希望银行作一些宽容，延迟三十天还款，由于曾宪梓一直信誉良好，自始至终对人诚实、使人信赖且跟银行的经理是互相了解的朋友，所以盘谷银行在没有任何担保的情况下，同意了曾宪梓的请求，挽救了一场潜在的危机。

今日的金利来公司实力雄厚，资金储备充裕，与全港十数家银行有着良好的往来关系。

有一次，曾宪梓对杨荫盛说："现在公司的银行太多了，十几间，你看是不是将公司资金集中在几间大的银行就可以了。"

杨荫盛说："你记不记得有一次盘谷银行对我们不错，在关键时刻真正帮助了我们，我觉得应该保留。还有盐业银行也是这样。"

"我始终觉得将全部资金集中在几间大银行太危险，虽然有时候，银行大一些会更保险一些，但我觉得银行大是大的一方面，但如果集中在一起便是另外一回事，始终不安全。"

曾宪梓觉得杨荫盛说得有道理，就马上采纳了他的意见。

这件事情给杨荫盛的感触也很深，能够与这样深明大义的老板在一起共事，他觉得是一种极大的幸运。

从二十二年前进入公司的那一天起，杨荫盛从来没有力前途担忧过，他认为到一个公司，最关键的是看这个公司的老板的作风。他看见曾宪梓带领金利来一步一步发展，十分有计划、有远见，这种喜悦是不言而喻的，他实在是为今天的金利来感到分外的自豪。

一如西方管理学中所宣称的："欣赏别人的智慧，你可以用他们的精神能力达到更有价值的目标。"

作为一个拥有国际名牌的跨国集团的主脑，曾宪梓深知道，一个企业的发展，在不同的阶段就需要配备不同的管理人才，为公司注入充满活力的新生血液，这不仅是企业自身发展的需要，而且也是在今日纷繁复杂的商业社会中企业加强自身的竞争能力顺应时代发展的必由之路。

正如人们常说的"如果你只出得起花生的话，你就只能请得起猴子。"

视人才为公司最重要资产的曾宪梓不惜以重金招聘具有不同专业经验的人才，执掌集团公司管理阶层。

曾宪梓高薪聘请的另一员干将就是持有新西兰惠灵顿之维多利亚大学工商管理学士学位的年仅三十五岁的刘仲文。

刘仲文是新西兰会计师学会会员，特许会计师，曾宪梓聘用他为金利来集团公司的财务总监及公司秘书。

对于曾宪梓，刘仲文有一种溢于言表的敬佩，他一方面对曾宪梓独一无二的市场推广策略和对于市场反映的灵敏度感到惊奇，另一方面，对曾宪梓所特有的属于坚毅不屈的精神特质的领袖魅力更由衷的景仰。

今天的金利来，各种业务运作与决策都能够获得有效率而顺利地推行，集团的董事以及高级行政人员不仅能充分发扬曾宪梓的积极进取、稳健谨慎的创业精神，而且能够以果敢的目光、准确的判断力引导集团公司以更大的张力超前发展。

在金利来，曾宪梓谦虚谨慎、严肃刻苦的形象深入人心。

曾宪梓能够将公司员工以超强的凝聚力凝聚在一起，甚至长达二十五年之久，他深深知道这种企业内部的凝聚力可以直接关系到企业对外的竞争能力。

曾宪梓管理员工的最特别的地方就是以一种严格要求下的亲切感来对待员工，甚至在早年还培养了员工们积极向上的而且还可以称之为“金利来家庭”的观念。

不仅如此，曾宪梓对于公司的科技、管理人员的录用重能力而不是百分百重学历。

他要求不论是主管还是员工在勤勉工作的同时都必须充分运用智慧，以最大的限度发挥自己的聪明才智和无边的创造力。

他甚至举例说：“只有勤力是不够的，好像从前有个人，他每天早上起床将一堆砖搬到隔壁房间，再由隔壁房间搬回来，每天搬来搬去，很辛苦，但没有用。”

“我所需要的员工不光是勤力，而且是要在勤力的基础上，加入智慧，加入创造所取得的更大的效用。”

而处在这样氛围的员工们，对曾宪梓除了发自内心的敬爱的同时，更是忠心耿耿，老板的一句批评，有可能使他们热泪满眶，老板的一次表扬更可能使他们泪水盈盈。

平易近人、从善如流、执事以信、百折不挠是下属对曾宪梓的观感，也是曾宪梓赖以成功的重要因素。

其实，处事谨慎、严肃的曾宪梓也不乏幽默，有时，公司开会的时候曾宪梓会奉劝营业部的主管对客户要真诚，说话要有信誉。

在谈到自己的切身体会时，他忍不住笑着说道：“早年我跟一家百货公司营业员交往的时候，这位营业员很诚意的请我吃饭，但实际上是请我吃了两个叉烧包。”

“这件事情虽然是小事，但给我记忆深刻，所以在这里我要提醒你们，如果你有诚意请客人吃饭，就真真正正地请吃饭，不要到最后只是吃个包那么简单。”

不过，在今天，大量社会和政务工作缠身的曾宪梓因为到公司的时间少了，与员工在一起促膝谈心的机会更是罕有，以至于常常发出这样的感叹：“现在是老员工比较熟悉，新员工因为接触得少，还不太熟悉了解。过去社会活动少，我可以经常和员工们一起工作、一起生活，就像一个和睦相处的大家庭。现在忙了，与员工们的联系变少，自然就有距离了。”

## 第十七部分　精诚所至

我从父母那里得到的，只是我的名字而不是财产，我必须寻找机会，我的特殊不是继承来的，而是我通过拼搏争取来的

——丘吉尔

八十年代中期，曾宪梓一跃而成为东南亚领带大王，曾经有人以探询的语气问他：“听说您就是东南亚领带大王？！”

曾宪梓听后微微一笑，既谦逊又风趣他说：“金利来领带是大王，我不是大王。”

其实在曾宪梓的心目中，自己和金利来已是不可分割的一体。今日扬威国际市场的金利来便是曾宪梓几十年心血的结晶。

一如今日香港从事经济研究的行家里手们对他和他的金利来的评价：

“提起‘金利来’，人们自然会想到曾宪梓，提起曾宪梓，不期然也会联想到他的‘金利来’。名牌商品和他的创始者，就是这样难分难解地连在一起。白手兴家、一手建立‘金利来王国’的曾宪梓，终于将他的姓名载入商界风云人物的名牌榜上。”

金利来经过二十五年锲而不舍的努力拼搏和不断创新，终于在龙争虎斗的香港脱颖而出，创造了一个充满腔力的东方神话——

从一个致力于生存的家庭手工作坊成功地发展成为举世瞩目的从事国际化经营的实力雄厚的集团公司的神话。

六十年代末期，曾宪梓创业之初，金利来仅仅是一间必须通过艰辛的努力才能勉强维持六口之家生存的手工作坊，条件之差，不难想象。当时的那种境况，也极有可能成为磨刀霍霍的香港商界里成千上万自生自灭的小企业中最悲壮的一员。

但是，曾宪梓却能够在常人无法承受的逆境中，保持创业者极为难得的清醒头脑，以自己敏锐的目光、令人叹服的商业触角从萌发品牌意识到创立品牌，终于在香港特定的商业环境中站稳脚跟，为自己、为自己创立的品牌——金利来，我寻到了一个足以奠定生存、求得发展的空间——

在领带的质量上大胆选用欧洲高档领带原料，在本港生产，领带的价格定在舶来品高价与本港产品贱价之间，并自信地打出自创品牌金利来，为金利来从形成到发展作了最为坚实的铺垫。

应该说来，创业初期的准确定位是曾宪梓得以成功的关键。

他能够在力求温饱的情况下，给自己定下“确立品牌、挑战洋货”的目标。

这不仅标志着曾宪梓超前的价值观念。远大的抱负以及对周围经济环境和机会的准确的认识和把握，而且也标志着曾宪梓所拥有的强烈自信心和大无畏的民族意识。

以至于今天的曾宪梓，有时候回忆起当初创立名牌时所经历的种种苦难，不免发出这样的感叹：“要创名牌，有钱和无钱，是两个世界，两种做法。身家优厚之士，可以在创牌子之初，高薪召集一批专业人士，订定各项发展大计。但对于一位今日不知明日事、需养家活口的穷人而言，创牌子是

一件奢侈的事情。”

精明的曾宪梓一反传统的“有麝自然香”、“酒香不怕巷子深”之类的道理，深深知道在瞬息万变的商业社会里，时不我待，货好不仅要吆喝而且还得会吆喝。

于是在萌发超前广告意识的前提下，开始了他一系列破釜沉舟但又如雷贯耳般的广告宣传，创造了一个在当时仅仅只有女装世界称霸天下的另一个引人注目的奇观——“金利来领带，男人的世界。”

此举成功地奠定了金利来在香港的名牌地位。

从此，一个飘逸潇洒的男性世界、一个充满艺术气息的男性世界、一个知情识趣的男性世界以排山倒海、锐不可当的魅力，呈现在人们面前……

从此，金利来真正成为一个让你投入、让你拥有、让你目不暇接、让你流连忘返的迷人境界。

一九七三年，在全球性石油危机的冲击下，香港经济陷入严重的大滑坡阶段，一些大的百货公司为保存自己，采取保守的定额进货的方法入货。

市场反映一直很好且供不应求的金利来也意想不到地遭到定额限制的沉重的打击，曾宪梓再次显示了他不可多得的随机应变的能力。

这种随机应变的内涵既包括了企业面临的种种危机、抓住机会走向成功的契机以及不容忽视的存在的市场机制。曾宪梓成功的地方，就是在困境逼近的时候，最善于迅速地作出积极地反映——出奇制胜地因势利导、化被动为主动，挽救了危在旦夕的金利来——以创新的方式开辟金利来专柜。

盒利来专柜的设立成为金利来发展过程中重大的转折点，它不仅使金利来从此更加顺利地走上了成功扬名的道路，而且也使金利来的名牌形象从此更加鲜明生动、更加深入人心。

面对金利来的发展壮大，曾宪梓并没有因此而停止他不断开拓、不断创新的意念，甚至可以说他已经高瞻远瞩到了金利来富丽的发展前景，于是曾宪梓开始他“丰腴名牌”的过程——

一方面使金利来步入自身的成熟壮大期，具体表现为将“金利来领带，男人的世界”进行了创意无限的改动——“金利来，男人的世界”。

并且大胆地升华金利来的国际名牌形象，博采众长、洋为中用，从而成功地实现了曾宪梓部署金利来实行产品多元化、国际化的系列拓展战略。

另一方面，曾宪梓带领金利来在本港建立高度知名度后所进行的一系列地域性的扩展。

这依次表现为一九八一年从香港开始向新加坡、马来西亚、泰国等东南亚国家和地区扩展，一九八四年进入中国大陆市场、一九九二年向欧洲市场扩展等等。

今天的金利来为适应不同国家、不同阶层、不同类型的顾客的需要，力克群雄，每年推出五千个花款，每个花四种颜色一共将近二万个花色的推出，不仅令自己永远立于不败地位而且还起着领导潮流的主导作用。

像世界上所有谋略、魄力兼备的企业巨子一样，曾宪梓经过贫困、厄运等不同境遇的奋斗过程，终于使得他的金利来得以兴旺发达，得以在激烈的

商业竞争中取胜，成为纵横国际经济舞台的独树一帜的佼佼者。

曾宪梓作为不可多得的天才企业家，最了不起的才能就是善于创造和抓准时机的同时讲求高明灵活的商业技巧，也就是——“以智取胜”。

关于生意，从事大商业经营的曾宪梓始终有自己的理解：“一个老板，有生意、有钱，就可以利用钱来赚钱，这是显然的。至于到底什么才叫做生意呢，在我理解为，就是把资金投出去后，经过一系列的工作过程，资金回来了。从资金抛出去到资金回来，就意味着完成了一个买卖，形成了一个周期。钱回来多了，就是好买卖，赚了钱，就是生意，如果钱抛出去，中间产生问题，没有回来就是死意。”

曾宪梓常常有这样一些现身说法：“一个人成功与否要看其品行、信誉、在商场中的各种关系。如果一开始从事企业发展时，就注意这些，那么成功的机会就会增加几分。至于具体操作方面，还得充分利用银行资金，银行会支持有信誉的人。”

“这时候，最为关键的就是银行资金的使用率的问题。向银行借一百万，如果一年才周转一次，最低限度一般都有百分之二、三十的利润。那么就可以知道周转得快慢与你所赚的利润成正比。如果一年转动两次，就可以得到四、五十万是的利润，扣除利息支出，还有三四十万从银行借的资金中赚到的。”

“如果有本事转三次，利润更会成倍增加，如果处理得好，连环转下去，就可以真正达到一本万利的效果。”

“金利来公司就是在这方面多想办法，使周转加快。这一百万，如果转动得好，可以再赚回一百万。”

“这是我早年做小买卖时的一种心得。虽然一直在努力这样做，但是非常辛苦。那时候，我每天做领带卖领带的同时.都在摸索规律、寻找出路。”

“有困难的时候，日夜都在考虑用什么方法解决危机。我走路想、坐车也在想、晚上躺在床上也在想，半夜想出主意来了就用专门放在床头的录音机录下来，第二天，一早起来放录音。就能知道我已经想到了什么好主意解决我的问题。”

在生意场上有他精明的一面的曾宪梓在人际关系上同样如此，如果说曾宪梓是实用心理学的个中高手，绝对是实至名归的。

善于广交朋友、广结良缘、争取广泛的社会认同是曾宪梓取得成功的重要因素之一。

从早年的家族争产到后来努力不懈地制造品牌、推广品牌的系列过程，都深刻地反映了曾宪梓既是绝无仅有的又是成熟、成功的社会关系学、人际关系学专家。

曾宪梓与人相处虽然有他绝对的真诚性，但也决不盲目。

早年创业的时候，曾宪梓通过自己的努力，与香港一些大百货公司建立了频密的业务往来。当中有些大百货公司的部门经理就特别喜欢赌博，常常是一下班就开始打麻将。

也有一些企业老板，为了奉承经理，有时候实际上已经睡觉了，一个电话过来，就连忙穿好衣服，陪这些百货公司的部门经理打通宵麻将。

不过，曾宪梓就不会遇到这样的“不幸”，因为他从来不打麻将，他只是请这些经理朋友吃饭，非常客气地招待他们，甚至帮他们上茶倒水，让经

理们之间自成一围。由此一来，麻将桌上的生生死死、输输赢赢都是他们之间的事情，曾宪梓绝对不会参与其中。

原因很简单，就算曾宪梓会打麻将，并参与其中，如果曾宪梓赢了，他们一定不会给曾宪梓钱，如果曾宪梓输了，就一定要付钱给他们。

这样的“合作”关系，无法长久，而且好朋友之间的感情，也会受到损害。

因此，曾宪梓由于非常善于避开与朋友之间的一些不必要的金钱纠葛，这使得他一直以来拥有很多真诚相处的朋友，大家像亲人一样来往，直到今天。

创立了名牌金利来之后，曾宪梓还拥有永远能够保持自己遥遥领先的竞争地位的一招就是著名的“洋为中用”。

金利来每年要推出主导世界时装潮流的五千种不同花款的领带，如果仅靠自己公司聘请设计人员，既不可能有这么大量的花款也不可能真正主导世界时装潮流。

精明的曾宪梓所采取的做法是——洋为中用。他充分利用整个欧洲市场的领导时装新潮流的设计家所设计的几万种领带花款，再从中挑选五千种领带花款，以满足金利来不同方面客户的品味要求。

这就是拥有一个名牌的有利之外。如果不是名牌，没有一定的销量作基础，要想包下这些设计名家的作品，则是根本不可能的事情。

曾宪梓另一个发挥名牌优势的办法就是“轻装前进”。目前，金利来真正属于自己的工厂就只有织布厂、领带厂、皮具厂，以及现在正在建立的制衣厂。

因为在香港建立一个工厂，成本较高，包袱较重。所以曾宪梓的做法是利用世界上先进国家和地区的先进工厂，让他们保质保量地为金利来生产所需要的产品。

事实上，世界上各国的名牌，很少有自己真正的工厂。今天金利来的领带厂是世界上规模庞大、极为成功的领带厂家之一。

在创业初期，在金利来还不十分响亮的时候，曾宪梓一方面生产自己牌子的产品的同时，一方面也曾经为世界上其它的名牌生产他们需要的产品。

现在，通过自身的努力，金利来已成为产品畅销四才多个国家和地区的世界名牌，所以金利来也在利用世界各地的优秀厂家，替自己生产所需求的产品。

按照曾宪梓的话说便是：“我的方针是轻装前进。每一年、每个市场需求量那么大，甚至可以说是供不应求，现在采取这种‘借鸡’下蛋的方式，一方面我可以完全没有后顾之忧地进行严格地品质控制，另一方面，由于主动权永远在我的手上，需要多少、生产多少由我自己决定，如果市场突然因为国际形势的变化而萎缩起来，我就不会疲于应付。”

“金利来在创造出自身的优势之后，不断在相关产品领域进行扩展，一直在不同国家和地区发挥自己的优势，并逐步取得令人满意的效果。”

曾宪梓创立国际名牌金利来的另一个成功的因素就是时时刻刻地保护名牌商标的意识和自始至终地品牌维护。

自五十年代开始，一直是全世界轻工业制造中心的香港，成为不少世界名牌产品加工制造的天堂，但由于名牌控制在别人手里，令本港制造业长期停留在 OEM 阶段——即用别人的样板，在自行估算生产成本有利可图的情况下，替别人的牌子生产产品。（一般以生产成本加百分之十毛利便可接单。）

到了七十年代，生产成本低于香港的台湾、南韩、新加坡等国家和地区的制造商的兴起，抢走了香港不少定单，进入八十年代的香港，利用国内廉价劳工及土地资源，把生产成本降低，再次将定单抢回来。

踏入九十年代的港商，大部分已经清楚地认识到建立名牌、争取市场占有率，保持优越的竞争地位以及维护名牌形象的重要性。

香港《信报》在“金利来最宝贵的资产是本身牌子”一文中分析指出：“金利来牌子的成功是花二十年时间建立消费者对‘金利来，牌子的信心。这是该公司最重要的资产，消费者相信该牌子代表一定的品质保证。”

“金利来成功亦代表本港厂商应走的路——耐心地逐步建立自己的商标，广告固然重要，但产品素质、市场推广、为自己产品定位等更重要。消费者对商标的忠诚是需要时间逐步建立，但摧毁消费者对商标的信心却十分容易。”

曾宪梓深知“创名牌难，保名牌难上加难”的道理。一方面，名牌创立后，立即会有假冒产品出现，危及品牌的声誉，甚至使其毁于一旦。另一方面，企业内部可能认为名牌已经确立，只需卖牌子而不必注重质量，使牌子失去市场。”

在名牌的确立和维护方面，曾宪梓有自己与众不同的见解：“牌子的建立与顾客心目中对该牌子的信心有直接关系。一个商品的品牌一旦为社会知晓，就意味着广大消费者对其进行继续衡量和重点考核的关键时期的到来。”

“至于存货滞销问题，宁可把货品割去牌子，送去非重心市场求售，也不可在重心市场压价倾销。价钱不稳定的产品，直接反映质量不可靠。”

曾宪梓从建立金利来之日开始直到今天，一直没有松懈对名牌产品形象的维护。对于曾宪梓来说，这是一件极其富有挑战性的事业，他必须在具备面对挑战的决心和毅力的同时，应相应制定出行之有效的决策和措施。

曾宪梓的具体实施办法主要表现在生产过程的严格控制，确保质量稳定。

其次是金利来从不像其他牌子会在节日或季节降价推销，并在各地区保持价格统一，从而维护了名牌产品的形象。

另外，为了持久地巩固名牌产品形象，金利来不惜花巨资进行系列不间断的广告宣传。

而且。金利来在各地建立专营店以及在各大型百货公司开辟专柜的方式，也对维护名牌形象、打击假冒产品，起着不容忽略地重大作用。

日本人曾经总结了这样一个世界闻名的经营公式：

“活力＝智力（毅力＋体力+速力）

日本人由此希望将整个企业的员工团结起来，成为一条龙。公式中的‘毅力”就是表现全体员工对企业经营目标表现出的极大的兴趣、忍耐、和进取精神之下所形成的高度责任感。

“体力”则反映企业主脑对员工关心爱护之后所带来的充沛精力和高效

率。而“速力”则反映在经营成果之下所显现的企业经营的时机与契机。

与日本人不同的是，中国人，特别是传统的中国人，在企业经营的过程中，充分注重企业活力的同时，更为重视对企业个人的素质的培养，甚至包括员工的个人品质、道德观念的深层培养，中国人希望将自己企业的每一个员工都培养成为一条龙。

作为战后第一代实业家的曾宪梓，在他白手兴家、屡创奇勋的过程中，他不仅使自己成为一条中国巨龙，而且也带领他的企业、他企业王国的每一个成员，都成为一条条有着龙的坚韧传统、龙的敬业精神的中国龙。

曾宪梓对自己所从事的事业具有顽强的热爱和坚定不移的信念，他的那种楔而不舍、勇往直前的精神，感染和鼓励着每一个金利来成员。

在今天，只要人们一问起金利来集团的任何一个成员“什么是金利来的精神？曾宪梓先生成功的秘廖是什么？”他们会毫不犹豫地回答说“勤、俭、诚、信。”

的确，令曾宪梓取得成功的、以及曾宪梓自始至终贯穿于他的企业、他企业王国的每一个成员的就是曾宪梓一生所坚持的“勤、俭、诚、信”、坚毅不屈和不断创新地为商做人之道。

当一个人经过奋斗赚取了一定的财富之后，如果不再充分利用自己的时间、智慧、不再将全副精力投入到繁忙的工作之中、投入到亟待发展的事业之中，就去吃喝玩乐、享受生活，都不会取得今天这样巨大的成果。

曾宪梓二十五年来，带领金利来所经历的“从奴隶到将军”的过程以及在到达事业顶峰之后仍然以“生命不息、拼搏不止”的精神，无时无刻不体现着他任劳任怨、勤勉节俭的高贵品质。

“勤问、勤想、勤做”是曾宪梓走向成功的关键之一。

他为人喜欢研究和思考。凡是与产品有关的东西，他都会仔细留意，勤于思考、多做尝试是他创业过程中最显著的特点。

有时候与年轻人坐在一起，他会很认真的告诫他们：“凡是要多做、多看、多想。就拿金利来的皮包来说吧，以前的皮包每个定价三百多元，因为皮包的款式、质量还需要作进一步的改进，以后我就将皮包放在房间里，每天看，看得很厌倦了，就想法把它改到顺眼，又看厌倦了，再把它改到顺眼，直到百看不厌为止。”

“经过不断地改变，现在金利来的这种类型的皮包售价已经是六百多元一个，但在市场上受欢迎的程度仍是供不应求。”

曾宪梓创业过程中的另一个显著特征就是凡事喜欢亲历亲为。他总是强调企业者板大小事都应该兼顾，他非常反对“大事须认真，小事可糊涂”的做法。

在曾宪梓看来古人所说的“千里之堤、溃于蚁穴”并不无道理。因为一件看起来微不足道的小事，如果不及早发现并处理好，常常有可能演变为大事。

今天的金利来集团广为流传着这样一个故事：

八十年代末期，曾宪梓到广州的金利来中国公司视察工作，当他去洗手间的时候，发现洗手间的清洁卫生做得不理想。

因为当时公司里负责做清洁的工人，并不知道洗手间的瓷盆是每用完一

次都要及时清洗以保持清洁卫生的。而且，洗手间的台面也是要洗干净、擦干净的。

看到这样的情况，曾宪梓什么话也没有说，只是将自己身上的西服脱掉，将衬衣的袖口挽起来，顺手拿了一块洗洁布、用上洗衣粉，就又擦又刷地干了起来……

站在一边的清洁工非常害怕，甚至可以说吓坏了，他无论如何都不会想到这么大的老板不吭一声地洗起厕所来，这比最严厉地批评还令他觉得难受。

曾宪梓也感觉到了清洁工的惶恐，于是他一边洗一边安慰式地教导清洁工说：“没关系的，我是做一次样板给你看，你看见我是怎么做的之后，接下来你就知道该怎么做了。”

曾宪梓真的很彻底地将洗手间洗刷得十分干净，之后，曾宪梓说：“你看，并不难，就这样做，每一次都要保持这个样子。”

这一天，不仅干了活的曾宪梓出了一身的汗，站在一边“看”曾宪梓干活的清洁工也出了一身的汗。

从这件事情上，所有金利来的员工更深切地体会到他们的老板是一个要求很高的人，从对于一个洗手间的洗手盆要求到干净的程度，就可以看出老板曾宪梓对他们任何工作的要求标准。

公司的员工们为此议论了好几天一“曾先生这么大的老板怎么能够给一个普通清洁工洗厕所、做样板呢，简直不可思议。”

他们在这种无法相信自己的眼睛的惊异里，已经知道老板严谨的工作作风，不仅凡事亲历亲为，亲自过问，还要意犹未尽地干一个样板给你看。

曾宪梓管理企业、管理员工常常有自己一套独特的方法。他常说：“在我们的公司，要有新的习惯、新的思维，以前那些不好的习惯要尽早废除。例如到了要过年的时候、才做一次大扫除，卫 生检查、要拿流动红旗的时候，再做一次大扫除。”

“其实将环境搞得好一些，然后不断地保持下去，就下存在大扫除了，要做到自己看了很满意、很好，而不要为做卫生而做卫生。不要以为这是一件小事，这与公司员工的士气是否高昂、公司员工工作的责任心、勤奋的程度，都有着直接的关系。”

曾宪梓事必躬亲，公司的一切事情都要知道。他希望不漏任何细节地了解一切。

检查工作的时候，曾宪梓既不会只看表面现象又不会只坐在办公室听汇报，他喜欢以巡视的方式办公，每一个部门他都会很仔细地转到，甚至门市部、包装部等等。

有时候，走到仓库，发现问题：“怎么这么破旧的纸箱还在使用呢？”

工人们以为会得到老板的表扬，便很迅速地回答说：“是第二次使用，老板。”

曾宪梓一听就很坚决他说：“千万不要，这会有损公司的形象，浪费更大。”

曾宪梓的勤勉不仅表现在行动上，而且也表现在他永不停歇地思索中。

他的头脑更像范围广大、设计科学、储备完善的电脑，只要一有信息触及到他的脑电波，他的大脑就会迅速地作出判断、决策、行之有效的办法和措施等等。

甚至，有时候，不管这种信息与自己的工作有无关系，他都会习惯性的一应反馈不误。

有一次到中国东北部的沈阳市公干，空余时间在当地人大主任的陪同下，到离沈阳不远的本溪去看当地的一大特色——地下水洞。

由于地下水洞与地面温差相距很远，必须穿很厚的棉大衣才能进入。曾宪梓一行下到地下水洞之后，发现必须租用的棉大衣又脏又臭，但又必须穿，否则根本不可能看水洞。

曾宪梓穿上棉大衣并看完水洞之后，一路上都在考虑棉大衣的问题，他马上建议说：“既然是这样，还不如改为用机器织造一种成本低、又厚又暖的毛衣，价钱不用太贵，卖给来旅游的人，又有实用价值，又可以留作纪念。而且对于旅游部门来说，还可以赚钱。”

“特别是游客，有了干净的毛衣之后，不会因为要穿脏棉衣而影响心情。”

不仅如此，离开地下水洞的时候，曾宪梓仍然没有停止他的思索。一路上，他一边观察周围的环境、一边说：“从沈阳到本溪路途遥远，看完就走实在是有些辛苦。你们看，这一带这么好的风景，完全可以扩建成旅游点，既方便游客在这里小食、小住一番，又可以创造经济效益……”

随行人员说：“老板，你的脑子恐怕就是这样累坏的，总是不停地想来想去的。”

曾宪梓也觉得自己很好笑，不管这件事是跟自己有没有关系，总喜欢诸多考虑：“我也知道，但有什么办法呢，看见什么就会想，已经成习惯了，改不了。”

作为市值逾四十亿港元的上市公司老板，身家优厚的曾宪梓对于自己的日常生活节俭到令人难以置信的程度。

一九八六年，在曾宪梓赞助并组织全国各大足球队到沈阳打“金利来杯甲级足球邀请赛”期间，他的西裤中间的裤缝脱线一寸多长，无论如何都不能再穿了。

曾宪梓只让穿另外唯一的一套西装，并坚持到整个赛事结束。

回到北京之后，曾宪梓和其他运动员一样住体育宾馆。

第二天上午，由于没有什么特别的安排（只是中午有一个《体育报》总编辑的宴请），曾宪梓决定抓紧时间到北京著名的王府井大街上看一看，特别是北京百货大楼，实地考察一下市场行情，为金利来的拓展作好准备工作。

当时，由于北京的交通管理条例明文规定，所有外来车辆一律不得驶入王府井大街，曾宪梓只好让司机将车暂时停放在北京饭店停车场，自己带着几个随员步行到王府井大街里的百货大楼。

由于要了解的东西比较多，而曾宪梓又不知疲倦地将中午赴宴的时间安排得特别紧凑，以至于当他们从百货大楼走出来并发现外面正下着倾盆大雨的时候，想返回百货大楼买雨伞已经来不及了。

从王府井里的百货大楼到北京饭店，步行需要十分钟的路程，曾宪梓他们只好冒雨一路边跑边躲地冲向北京饭店。

等他们坐进车里赶回体育宾馆的时候，他们每个人都像被水淹没过一样，浑身上下、里里外外全都湿透了。

全身湿透了，对于其他的人来说关系不大，因为他们都有干衣服更换，但对于曾宪梓来说却是十二分的“不幸”，他没有衣服可换，也没有时间去买。约好了人。又不能迟到。

随行的人十分着急，不知如何是好。便出主意说：“老板，不如我们给体育报打电话就说您临时有事，来不了啦。”

曾宪梓摇摇头说：“不行，这点小事算得了什么，做人不可以这样不尊重别人、不守信诺。没关系，湿衣服没有换的就不用换了，反正身子是热的，湿衣服穿在身上，也会烘干的。我有的是办法。”

曾宪梓一边说一边将自己皮鞋里的水倒出来，再将脚上的袜子脱下来，将水拧干，然后再湿漉漉地穿上去，并笑着说：“你们看，没问题了吧。”

大家看见曾宪梓这样将就自己，心里都十分难受，因为他们都知道，曾宪梓有风湿病，这样下去，会犯病的。

这个午饭，曾宪梓吃得很不容易，真的将湿衣服“吃”成了干衣服，回到宾馆之后，才可以换上干爽舒适的睡衣。曾宪梓，再坚强的意志终究斗不过老天，结果还是患上了整整一个星期的感冒。

随从的人员很替老板不值：“老板，以后再出门，我一定记得提醒您多带两套西服，要不然出门不小心弄脏了，连换的都没有。”

曾宪梓听后忍不住笑了起来：“你不如提醒我回去记得找裁缝做好了，本来我想平时有两套换洗的就够了，做多了也是浪费。可能这两套衣服穿了三、四年的缘故吧，要不然不会脱线的。”

不过，虽然“吃亏”无数次，曾宪梓节俭的习惯仍然根深蒂固、无法更改。

有一次，他脚下的皮鞋因为穿的时间太长了，鞋跟磨得一边高一边低，令他走起路来既不方便又不舒服，于是他咬咬牙，决定给自己买一双皮鞋。

在好朋友的陪同下，曾宪梓终于买到了一双巴黎牌的价值一千二百元的皮鞋，曾宪梓穿上后，很轻很软，感觉特别舒适。

但几天之后，曾宪梓仍旧穿着那双坏了的皮鞋，只不过有所不同的是，曾宪梓悄悄将这双皮鞋换了鞋跟。

朋友问他：“为什么不穿新买的皮鞋呢？”

曾宪梓抬了抬脚，很开心他说：“你看，补好了，又可以穿了。那新买的鞋那么贵，还是留着在有庆典活动的日子再穿吧。”

朋友听到这样的话，觉得又感动又诧异，半天说不出话来。

一个身家丰厚的大老板，一举手、一投足的捐赠都是成千万上亿的，居然连一双香港普通打工仔穿的皮鞋都不舍得穿，岂不是令人既感动又啼笑皆非么？！

最后，这双皮鞋还是没有穿在曾宪梓的脚上，而是拿到欧洲工厂做样板，生产并推出金利来的男装皮鞋去了。

曾宪梓事业的成功，与他真诚待人的处世作风有着极大的关系。

曾宪梓常说：“无论各地的情况如何不同，各个顾客的要求如何差异，只要我们本着以诚待客，处处设身处地地为客人着想的精神，一切问题都可以得到解决。”

曾宪梓不仅是这样说的，更是这样做的，从来都不会忘记为他人着想、从来都不会遗漏任何一个顾客是他一贯的工作作风。

有一次，一个瑞典顾客结着金利来的真丝领带去打网球，结果汗水使得领带上的染料染坏了他的恤衫。之后，这位顾客写信到金利来投诉真丝领带脱色。

曾宪梓知道这个情况后，亲自接见了这个客人，并很认真地跟他解释说：“真丝领带是不宜沾汗的。因为所有丝质领带遇上带酸性的汗水，都会产生化学作用而脱色。”

而且，曾宪梓在请他提进一步的意见的同时，赔偿了他新恤衫和新领带，并仔细告诉客人一些关于领带和恤衫的日常保养办法。

当客人跟曾宪梓告别的时候，又激动又开心他说：“曾先生，我实在佩服你对顾客的真诚，以前我也曾遇到类似的情况而投诉其它的牌子，但都没有下文，这一次我实在是太开心、大惊喜啦。”

曾宪梓笑着说：“你开心，我比你还开心。你能来提意见，证明你对我们的牌子是很关心、很爱护的。我应该多多感谢你才是。”

半路出家、投身商界的罗活活，今日已经成为曾宪梓最得力的助手之一。对于她在中国大陆全情投入、独当一面的敬业精神和出色的工作业绩，曾宪梓常常是赞不绝口。

不过，罗活活总是将这一切归功于曾宪梓的栽培。因为步入商场之初，罗活活常常因为太维护公司利益，在与合作伙伴谈判的时候，态度总是比较强硬一些。

一心为金利来着想的罗活活，满以为得到曾宪梓的认可或者表扬，但结果，却意想不到的得到了曾宪梓的批评：

“你要是希望这个朋友是长期的、这个关系是长久的话，你首先一定要站在对方的立场上去想一想，看看对方是否能够得到合理的利益。”

“这个世界上永远不会有单方面长久的商业关系。是的，我们是应该为自己着想，立场坚定地维护公司的利益，但是只维护公司的利益、没有考虑对方的利益、甚至伤害了对方的利益，这种关系绝对无法长久。”

这席话，实际上就是曾宪梓二十五年的创业生涯里精诚为商的真实写照。

任何成功人士，他们的成功之道，不仅在乎脑子的灵活，而且也相当坚守信诺。

曾宪梓在勤俭节约、待人以诚的同时，更是一个信诺第一的人。

六十年代末期，当曾宪梓还是做泰国丝领带的时候，位于香港中环的龙子行是当时中等偏上的百货公司之一，也是曾宪梓早期的重要客户。

有一次，曾宪梓因为急着要去泰国订购泰国丝领带原料，临行前给子于行订购泰国丝领带的经理报了价。对方也及时预订了二十打领带。不过因为时间关系，双方当时都没有签定合同，只是限于口头协议。

当曾宪梓在泰国进货的时候，发现泰国丝的价格已涨，如果按照自己原来的报价将领带卖给龙子行，就意味着这笔生意会亏本。

但曾宪梓想到做生意最关键的是“执事以信”，宁可自己亏本，也要坚守信诺。

所以从泰国回香港后，虽然前后的价格已经大有不同，而且，龙子行的

经理也是行家，也十分了解不断变化的市场行情，但是曾宪梓还是按照当初口头协议的价格，将领带卖给他们。

龙子行的经理十分佩服曾宪梓诚实守信的经商作风，因为曾宪梓在当时那个时刻要为六口之家的生存奔波的日子里，能够做到信守诺言，是非常不容易的。

这以后，大家相互合作，十分信赖亦十分默契。

直到后来，曾宪梓的领带走高档路线，进口和生产制作欧洲原料的领带，与经销欧洲领带的龙子行处于竞争地位，才不得不终止当初的合作关系。

到了八十年代，龙子行几易东主，正当曾宪梓准备好数千万港元打算买下龙子行的时候，被日本人捷足先登，使得曾宪梓至今回想起来，都觉得是一件憾事。

曾宪梓深深懂得顾客的重要性，他十分珍惜每一个顾客，常常语重心长地教导公司的员工：

“当你做一笔生意时，应该反过来想一想，如果我是主顾，我接受得愉不愉快？千万不要将顾客当作傻瓜。没有顾客的信赖，就什么也没有，有了顾客的信赖，才可以拥有一切。”

曾宪梓不仅要求自己坚守信诺，而且对于即使是最普通的员工他也要求他们在任何时候必须做好这一点。

多年前，金利来在接受团体西服定单的时候，曾经有一个员工给客户报错了价钱。他想到现在客户多到供不应求，干脆不做这一单生意罢了。

曾宪梓知道后，很严厉地批评了这个员工：“我们作过的承诺就要兑现，报出的价格已经错了，想因此而放弃这个客户更是错上加错。这一单生意即使亏本了也要做。”

“你们从今以后，一定要汲取教训，凡事保持慎重、认真的态度就行了。你们每一个人出去，虽说只是公司的营业代表，但是在外面面对客户的时候，你们是代表公司。你们不能够言而无信。”

以自己的“勤、俭、诚、信”管理公司、领导公司超前发展的曾宪梓一方面使自己的员工真心、使员工们众志成城，在曾宪梓的带领下，今天的金利来已经成为金辉熠熠的巨人集团。

在今天，取得奇迹般成功的曾宪梓，被人们视为企业战略管理的成功典范，暨南大学教授、博士生导师黄德鸿曾经精辟地总结说：

“曾宪梓先生极富企业战略头脑，他高瞻远瞩，以敏锐的目光、过人的胆识、坚强的毅力，顺应企业战略管理新时代的潮流，正确地制定企业经营管理的战略。”

“他从创立名牌到名牌推广；从寻求创造优势到发挥优势；从树立产品形象到树立企业形象，这三个方面构成了金利来集团有限公司成长的三大战略。经过不懈的坚决贯彻执行，形成了由创造名牌、促进业务、塑造良好的企业形象、促进企业扩展的良性循环，使金利来集团公司的业务蒸蒸日上，在激烈竞争的环境中不断成长壮大。”

伺时，对于曾宪梓在依靠对自身和周围环境的准确判断，不断部署和实施与之相适应的经营战略和管理策略，以及自始至终所表现出的创新精神，中山大学管理学院院长毛蕴诗教授在“金利来管理经验的升华”一文中分析

指出：

“金利来的巨大成功证明，创新在赋予一个传统行业的企业以活力方面，具有何等重要的意义。而作为金利来的创业者曾宪梓先生，自其萌生创立金利来名牌领带意念的那天起，从未停止过对创新本源的追求，时刻注视着企业环境的变动，从不规则中寻求规律，把果断的行动建立在准确的观念和长期的深入思考之上。”

金利来二十五年的发展史证明，曾宪梓从未错误地预测市场，从未为不景气的经济环境所阻滞，甚至可以说香港每一个经济沉沦之日，就是曾宪梓巧辟捷径、因势利导、迅猛腾飞之时。

这贯穿其中的不仅是曾宪梓与众不同的商业头脑，而且还有常人所不易觉察的冒险精神。

而对变化莫测的市场风云，总能够以灵活的经营手段予以适应的曾宪梓在回答人们的疑问时，轻轻一笑，谦虚他说：“实在没有什么秘密可言，是市场告诉了我一切。”

以“勤、俭、诚、信”为为商做人之本的曾宪梓，发扬开拓者不断创新、不断进取地精神，在复杂多变的现代企业环境中，成功地、一次又一次地带领金利来走向卓越、走向辉煌。

## 第十八部分　永远中国心

我只能为国捐躯一次
这使我甚感遗憾

——墨尔（美军官）

美国总统肯尼迪在就职大典上曾经说过这样一句震撼天下亿万人们心灵的话语：“不要问你的国家能力你做什么，要问你能为你的国家做什么。”

这句话在时时刻刻以祖国利益为重的曾宪梓的心中引起了强烈的共鸣。

曾宪梓十分理解肯尼迪总统说这席话的用意，每一个人与自己的祖国其实就是一种血肉相连的关系，所以人们更应该怀抱赤诚爱国之心，努力发奋向上，为自己的国家分忧解难，为振兴自己的国家、自己的民族而作出应有的贡献。

中华民族上下五千年的历史，孕育了以炎黄二帝为祖先的民族意识，作为炎黄子孙的世世代代的中国人，已经将这种根的意识如同血液一般的渗透在整个中华民族的肌体里，并产生了无可估量的深远的凝聚力……

这种强烈的国家观念和民族意识，更深刻地反映在曾经饱尝国破家亡、背井离乡之苦的客家人的心中。

他们从苦难中深刻体会到没有强大昌盛的国家，就没有幸福安定的家园。

在客家人世代相传的道德规范里，最首要、最核心的就是“忠孝”二字，也就是要求对国家要忠诚、对家族要孝梯。客家人有句俗话：“人生百行，孝梯为先。”

这种强烈的爱国爱乡观念不仅反应在“生于斯、长于斯”的本上的客家人身上，而且更动人地体现于海外千千万万的客家华侨和华裔外籍客家人身上。

这些侨居海外的客家人，无论怎样远离乡梓、几代人身居异国他乡，有的甚至加入了外籍，但对于祖国，他们始终魂牵梦索、一往情深；对于家乡，他们更是怀有无限的眷念，常常不惜漂洋过海、寻根向祖。

艰苦创业、以讫成功的曾宪梓便是这一代又一代爱国爱乡的客家人的代表者。

在今天，曾宪梓这样告诉人们：“首先对我来说，没有新中国便没有今天的曾宪梓。因为如果没有新中国的培养，我决不可能成为有知识、有文化的人，更不可能有今日的成就。因此，中国这两个字，在我的心中有着很重的份量。”

“我常常告诉自己，要用不同的方式和多种形式来报答自己的祖国，我可以为我的祖国做任何事，而且我把这些所做的事情都视为回报祖国的一种方式，……并且，我将一直这么做下去，直到生命的最后一息。”

饱受旧中国内忧外患之苦的曾宪梓此生此世最大的幸福莫过于祖国的繁荣昌盛。莫过于中华民族以擎天盖世、锐不可当的活力，屹立于世界先进民族之林。

不过，曾宪梓更深深知道，只有依靠海内外中国人同心协力、共同奋斗，

才能够真正振兴历经磨难的中华民族、才能够实现这种并不遥远的幸福。

曾宪梓常说：“我是做领带的，是一个普普通通的商人，人生在世，来时两手空空，去时也不能带走什么。我只希望在我的有生之年，为祖国多做一点好事，为家乡的人民留下我的一片爱心。”

“虽然一个人的力量始终是有限的，但如果通过个人的努力。影响和团结众多的人一道为中华民族的振兴出力，那么这种众人拾柴火焰高的力量就非同小可了，而且，中华民族赶超世界先进民族也就指日可待了”

七十年代中期，当曾宪梓创立金利来、在香港站稳脚跟，开始可以不用紧紧张张地为一日三餐而四处奔波的时候，他首先想到的是，该是为祖国、为家乡做一些有益的事情的时候了。

曾宪梓决定将多年以来一直埋藏在心底的愿望付诸行动，于是，曾宪梓以投石问路的方式向家乡梅县的华侨大厦赠送了两部汽车，这份情意，在当时尚处于改革开放后不久的中国山区，虽然经过了一番曲曲折折的过程，但家乡的人民最终还是理解并接受了曾宪梓真挚的捐赠。

那一天，曾宪梓怀着激动的心情，返回阔别多年的故乡，并受到故乡人民的热烈欢迎。

当曾宪梓怀着复杂的心情，看到经历文化大革命后的学校已变得破烂不堪、教室的桌椅板凳只剩下三只脚、足球场早已荒废用来种番薯，乡间学校的数目还不及解放前的时候多时，忍不住热泪盈眶，曾宪梓想到自己深受祖国培育之恩，但却未能留在国内参加建设，心里更是觉得十分难受，一种儿子对深爱的母亲未尽天职的惭愧之情油然而生。

曾宪梓从此更加坚定了自己一定要努力从商、一定要继续节衣省食的信念，他渴望创造和积累更多更大的财富，在不同的社会环境中，以另一种方式，为他的祖国、他的家乡作出应有的贡献。

虽然这时候，曾宪梓的生活实际上刚刚步离温饱阶段，他的事业的发展更需要一点一滴的资金的支持，但他还是咬紧牙关、毫不犹豫地将自己干辛万苦赚来的金钱，捐献出来，支持家乡的教育事业。

曾宪梓常对人们说：“解放前我的家里很穷，从小被人瞧不起，小学毕业后就没有机会读书了，新中国成立后，我才有机会重返校园。我就是靠着国家的助学金才得以顺利读完中学、大学的。”

“所以，当我身处异地的时候，我总是这样鞭策自己的：曾宪梓，你是受了祖国的恩惠的，你一定要努力创业，将来有能力的时候，一定要尽职尽责地回报祖国、回报家乡。”

一九七七年，曾宪梓给母校东山中学捐建了第一座在当时首屈一指的教学大楼。

从那时候起，曾宪梓就规定自己每年要按实际能力为家乡解决各种难题，开始每年五十万以上，以后每年逐年递增，从一百万、三百万、五百万、一千万……他决心这样一路捐赠下去。

从那次回乡探亲之后，曾宪梓就兴奋不已地与黄丽群商量，议定下一步的捐赠计划，并接连给家乡的父老乡亲写信，情真意切地表达他们渴望报效祖国、报效家乡的心情：

“人生易老，岁月无情。我们都是年近半百的人了。我们希望在有生之年实现自己多年的理想，有钱出钱、有力出力，帮助祖国，帮助家乡早日富

起来。”

在当时，身家并不优厚的曾宪梓能够率先为家乡建设出心出力，立刻受到了中国领导层的关注。

不久，叶剑英委员长在广州接见了曾宪梓，他们是梅县同乡、而且还是东山中学的校友，一见面，大家就亲切地交谈起来，叶剑英对曾宪梓说：”家乡的经济建设、教育事业还很落后，希望你能多支持家乡的发展。”

曾宪梓说：“这正是我多年的理想，我一定会尽自己最大的力量，帮助家乡各项事业的发展。”

曾宪梓言出必行，他一方面逐步发展金利来的生意，稳中求进，另一方面，他的生活简朴到今人难以相信却又不得不信的程度，他一直是这样坚定不移地集中他的精力、他的财富来实现他的人生三大愿望：其一，努力发展金利来事业；其二，是不遗余力地帮助祖国和家乡的建设；其三，支持祖国的足球事业。

曾宪梓常说：“一个人能力有大有小，最主要的是要看他有没有一个爱国心。能力小出少一些也一样是爱国爱乡，也一样光荣。所有爱国爱乡者应做到有钱出钱，有力出力，无钱无力就出心。”

所以，曾宪梓随着事业的发展，对于国家的捐赠也由小至大地不停地进行着。

从一九七六、一九七七年开始到一九九四年这十几年来，在家乡以及全国各地的捐资总额已经超过二亿三千多万元，捐赠的大小项目超过二百项，内容包括祖国和家乡的教育事业、体育事业、医疗等方方面面，并带头在穷乡僻野的梅州山区投资设厂，为海外的华侨、港澳同胞关心和参与祖国和家乡的建设起到了极大的鼓动和促进作用。

对于曾宪梓的爱国义举，家乡人民不禁交口称誉他“爱国如家、爱乡如命”。

梅州市的市长曾多次赞叹说，“曾先生拳拳报国之心、殷殷桑梓之情，故乡人民是永远下会忘记的。”

为此，全国政协副主席钱伟长曾经挥毫为曾宪梓写下了“悔州增宪，誉满桑梓”的条幅，表彰他的无私、无悔的奉献精神。

曾宪梓深知教育事业、体育事业对于一个国家和民族的发展的重要性，所以多年来在为祖国和家乡的教育事业作出贡献的同时，更为体育事业的发展贡献一份诚挚的爱心。

曾宪梓甚至多次发出“富国一定要强民”的呼吁。他觉得只有体魄强健的民族才有可能摆脱贫困、走上富裕的道路。

从孩提时候起，曾宪梓就与体育运动结下了不解之缘，不过讲起往事的时候，他常笑言道：“我主要是打篮球的，虽然也很喜欢足球，不过打得还不行。我的速度快，常常一冲就冲到球的前面去了，但我照样喜欢，上不了场的时候我就边看边帮着捡球。”

“我很小的时候就喜欢跟着一些大孩子踢足球，常常是打着赤脚在村里的空地上跑来跑去的，不过当时的足球实际上是一些未成熟的土抽子，既不够圆，也缺乏弹性。”

“那时候哪有钱买鞋呢，唯一的一双哥哥穿旧了的力士鞋，还必须是走亲戚的时候才有机会穿，而且还高兴得不得了呢！”

曾宪梓读中学时，虽说当时年轻人意气风发，志向不定，但是有一点可以十分肯定，就是将来无论做什么都有一个大主题：为国家、为人民服务。

直到今天，曾宪梓仍记得当时每次打球前他们都会很认真地高呼“锻炼身体，保卫祖国，锻炼身体，建设祖国。”

曾宪梓感慨他说：“你不要小看这句口号，这句口号十分重要，对人的一生作用非常大。人活在世上，首先要树立为国家服务的观念。这句话，我不仅记忆深刻，而且我把它当作我人生的目标，时刻不忘为祖国服务。”

只要一谈起儿时仰慕的球王李惠堂，曾宪梓就会忍不住地笑起来。球王访问梅县侨民体育会时，读中学的曾宪梓正好住在侨民体育会，所以激动兴奋的他不仅有机会给球王倒茶，而且还亲眼目睹了球王踢球时的动人丰采：

“李惠堂真是名不虚传，球打得非常出色。他人长得十分高大，踢球的力量也是锐不可当，十分惊人。”

不仅如此，八十年代的时候，曾宪梓还在广州见过世界球王贝利，当时曾宪梓对贝利说：“我很尊重你，你给世界足球事业作出了很大贡献。”

随行的翻译将这句话告诉给贝利，并告诉他曾宪梓十分热爱足球，也给中国的足球事业作出了很大的贡献。

贝利听后，非常开心，很热情地伸出双手一边拥抱曾宪梓一边说，“我喜欢足球，你也喜欢足球，让我们共同为世界足球的事业而努力。”

说完之后，与曾宪梓合影留念。不过可惜的是当时用于照相的胶卷是伪劣产品，冲印出来后图像很不清晰，令曾宪梓啼笑皆非之余，至今认为是一件极大的憾事。

成为大商家之后的曾宪梓对足球仍；日十分入迷，有时甚至与中国足球队到了形影不离的程度。

七十年代末期，曾宪梓怀抱着一颗振兴中国足球事业的爱心常常丢下繁忙的生意不做，也不顾当头烈日的暴晒整天整天地坐在国家队训练场，边看训练、边为国家队捡球。

即使球队到国外比赛，曾宪梓与黄丽群也不顾一切地追随而去，住同一个旅馆、挤同一辆汽车，自己掏钱不停地为队员们送上高档营养滋补品。

就是到了比赛的时候，曾宪梓也是随随便便地往球场边上一坐，与中国足球队的队员们一起欢呼、一起叹息，常常被人们称呼为“替补队员”、“超级球迷”。

震惊一时的“五·一九”前夕，曾宪梓因忙于商务而不得不滞留在欧洲，来不及返港，但他仍然念念不忘中国足球队士气如何、能否出线等等，并发了一封加长电报给中国足球队的全体队员以及教练曾雪麟，以表达自己不远千里的关注之情。

中国足球队失利之后，曾宪梓像许多球迷一样，好长时间食不知味，寝不安宁。

“堂堂的大中国，有十亿人口，有广泛的人才基础，为何足球上不去？”曾宪梓为此苦恼了很久，也想了很久。

于是，曾宪梓利用家乡“足球之乡”的优势，投资兴建足球场，捐资举

办足球邀请赛，资助各大足球队外出比赛，曾宪梓甚至构想办足球队或者足球学校，试图探索一条腾飞中国足球事业的路子。

曾宪梓感慨他说：“从某种角度上说，足球运动象征着一个国家、一个民族的强大与否。”

“我要以发展金利来事业的精神和能力来全力支持和发展中国的足球事业。我认为这是我为祖国应尽的责任和义务，我希望能在我的有生之年，亲眼看到中国足球队冲出亚洲，走向世界。”

热爱足球的曾宪梓不仅仅只局限于对中国足球事业的关注上，对于中国的整个体育事业，他都不遗余力地倾注了他的满腔热情。

无论是洛杉矶奥运会还是汉城奥运会，曾宪梓都亲自设计、亲自选料，制作出数千条绣有中国奥委会会徽的深红色优质领带，赠送给中国体育代表团。

一九九二年，已塞罗那奥运会上，中国运动员满载而归，获得辉煌的成绩，名列世界第四，曾宪梓兴致勃勃地给每一位荣获金、银、铜牌的运动员以及教练员、工作人员发放巨额奖金。

捐钱捐得格外开心的曾宪梓说：“中国奥运健儿为国争光，我们海内外的中国人都感到骄傲和自豪。为此，我要奖励这些运动健儿们，并祝他们再攀高峰。”

“滴水之恩，当涌泉相报”。一九九二年年终将近的日子里，对中国永远怀有炽烈的爱国之情的曾宪梓再次创下两项爱国义举，一时间在海内外传为美谈。

一九九二年十二月二十日，由曾宪梓捐资一亿港元、与国家教委合作设立的曾宪梓教育基金会在北京宣告成立。

“基金会”将用每年得到的利息或经营的利润，奖励内地的优秀教师，其中主要侧重于师范院校的教师。

国务委员、国家教委主任李铁映在会见曾宪梓及其家人的时候，高兴他说：“此举说明了曾先生对内地教育事业的关心和支持。曾宪梓教育基金会的设立，体现了曾先生一颗振兴中华民族的赤诚之心，意义十分深远。”

一九九二年十二月二十二日，曾宪梓在北京人民大会堂宣布，他决定出资发起“金利来、银利来偕百家名店支持北京申办二〇〇〇年奥运会”大型活动，并以“您的签名将作为中国人民支持北京申办奥运会的见证，而被收入中国体育博物馆”为号召，把一九九三年元月定为支持“奥运活动月”。

曾宪梓说：“贫穷和落后的国家是没有能力举办奥运会的。今天的中国，政治稳定，经济发展迅速，中国的运动员也早已在世界体坛占有重要位置，所以我们可以挺直腰板，向世界宣布：中国有条件、有能力举办奥林匹克运动会。”

“支持北京申办二〇〇〇年奥运会，不是口头说说就算的，中国作为拥有十一亿人口的大国，所有的人民以及海外的炎黄子孙都殷切祈盼着奥运会的圣火在中华大地点燃。”

曾宪梓新闻发布第二天，北京百货大楼举行了隆重的首签日仪式。当天早晨，北京百货大楼门外广场彩旗招展，鼓乐喧天，人如潮涌，成千上万个

热心者会聚在大楼广场中，争先恐后地签上自己的名字，现场气氛空前热烈，给冬日的北京带来了一股暖流。

曾宪梓和自发赶来的各界人士以及全国四百多家名店的代 表参加了首签仪式。

在首签仪式上，国家体委副主任、北京奥申委常务副主席何振梁称赞说：这一首次由企业发起的支持申办奥运的活动，反映了中国人民要求申办奥运的决心和信心，为全社会支持申办奥运开了个好头。

在曾宪梓的积极倡导下，全国各大城市和各大商店纷纷张挂横幅，张贴宣传画，设置支持奥运签名簿，广泛征集签名，并举行多姿多彩地支持奥运等系列申办活动。

一场由金利来、银利来发起的规模宏大的中国商界支持北京申办二 000 年奥运会的活动在全国展开。

申办奥运期间，在中华大地上出现了这样一幅又一幅的动人景象：“奔向奥运”的万人长跑队伍；签名处，一幅长达三十余米的白布，数千双热情洋溢的手在挥毫；目不识丁的老人在激动地请求工作人员代为签名；一位争着签名的中年人在感慨他说：“香港老板都有这么崇高的爱国心，我们还等什么呢？”

在申办奥运这场只有冠军没有亚军的“巨人之争”中，中国的老百姓上下一心，以前所未有的凝聚力，倾注了满腔热血，表现出非比寻常的痴情。

中华台北奥运代表团团长、中华台北奥委会主席张丰绪也表示坚决支持北京申办二〇〇〇年奥运会，认为这是整个中华民族的义务和责任，也是全球炎黄子孙的光荣和骄傲。

曾宪梓为此感到由衷的欣慰：“国际上有人说我们国家的事，一切都是政府操办的，不是人民的意愿。我们要用自己的行动向全世界表明，中国人民、包括海外同胞，都热切关庄并希望申办奥运取得成功。”

然而，事物的发展常常是不以人的意志为转移的。

一九九三年九月二十四日凌晨二时二十七分，国际奥委会主席萨马兰奇在蒙特卡洛宣布悉尼为二〇〇〇年奥运会主办城市，北京因此而痛失一次良机。

日前仍然信心十足地宣布如果北京取得主办权将以个人名义捐赠一亿港元协办奥运的曾宪梓同海内外所有炎黄子孙一样，面对希望的落空心里有说不出的难受。

但是曾宪梓并不认为是一场沉重的打击，他认为：“这次申办活动使得海内外的中国人历史性的共此一心，在整个申办过程中，中国人民已经尽了最大的努力，问心无愧。

“只要想到民族国家为此而取得的盛况空前的大团结，就不该灰心，可以继续努力。一切重在参与，这也正是奥林匹克旨在争取全人类参与的精神本质的重大体现。

“甚至可以说此役虽败犹荣。中国已经庄严地向全世界人民展示了日益提高的国力以及空前的凝聚力。”

不过，曾宪梓的这种强烈、炽热的爱国爱乡热情被有些人称为“亲中人士”加以指责。

曾宪梓知道后，很坦然地一笑置之，大家都是中国人，中国人热爱自己的国家是天经地义的事情，根本谈不上亲中不亲中，有哪个国家的人不热爱自己的母土、自己的祖国呢？

所以胸怀坦荡的曾宪梓每每遇到人们问及此事的时候，总是这样回答说：“香港同胞本身就是中国人，一个人热爱自己的祖国不应该成为一种罪过，我不会在乎这样的人怎么看，爱国没有罪，甚至可以说，在爱国的问题上，我永远都是理直气壮的。”

这就是曾宪梓豪爽耿直的地方，也是总能够令人肃然起敬的关键之所在。

对祖国和家乡始终一往情深的曾宪梓为促进国内与香港的合作以及香港一九九七年平稳过渡做了大量的工作，同时也招徕了一些人的误解。

这些人甚至认为，曾宪梓在国内投资办厂、捐资办学是想沽名钓誉。

对此，曾宪梓只是淡淡地回答说：“名誉，很重要，但我从来不去争。努力工作后，国家给我的，我也欣然接受，因为我认为这是自己应尽的责任和义务。

“至于说我沽名钓誉，我觉得好可惜，我不能掏出一颗心给大家看，我只希望大家从今往后在我的行动中去看我的良心吧。

“不过有一点我必须说明，只要我认定自己所做的事情是对的，我就会一如既往地做下去，既不食言，又不后悔。”

这一如美国总统林肯所说的：“如果我试图把攻击我的所有言论都看一遍，更不用说予以回答，那么这家店铺干脆不如关门大吉，任何别的生意都不必去做。”

“现在我尽我最大的努力去做，而且我还要一直这样做下去。如果结果证明我做对了，那么一切攻击我的话都一钱不值；如果结果证明我做错了，那么即使有十个天使起誓我做对了，那也是白搭。”

一九九三年一月十一日，曾宪梓被新华社主办的《瞭望》周刊选为封面人物。

并且，这一期周刊以“我是中国人，怎能不爱中国”为题，高度赞扬了曾宪梓数十年如一日的忠贞爱国之心、浓烈的报国之情。

德高望重的曾宪梓是被《瞭望》周刊选为封面人物的第一个境外华人。

一九九三年十二月七日，香港商报消息：“本港领带大王曾宪梓昨天宣布，基于取诸社会、用诸社会的信念，为纪念金利来创业二十五周年，他再捐赠五千万港元给内地和香港，同时在香港成立一个曾宪梓慈善基金会，使基金数额达二亿五千万港元。”

曾宪梓说：“祖国和家乡是生我、养我、育我成长的地方，因此我有义务要永不停止地捐献祖国和家乡，而香港则是我创业和成就事业的地方，因此我应当用心回报社会，支持教育和公益事业，目前这种捐献就是回馈社会的一种方式。”

一九九四年，曾宪梓的人生和事业再创高峰，被全国人民代表大会推选为常务委员、全国工商联副主席，国务院学位委员会同意中山大学授予他名誉博士学位，南京紫金山天文台把国际编号三三八八的小行星命名为“曾宪梓星”。

对于国家和人民给予的荣誉，曾宪梓视作一种重任，他认真他说：“我

一定全力以赴，这也是我回报祖国的好机会。”

“人的生命是短暂的，我应当把有限的生命，尽可能多的投入到对国家、对人民有利的事业之中。”

“祖国有恩于我，我必须终身回报祖国。只要金利来不破产，曾宪梓不死，我对祖国的回报就不会停止。”

拳拳赤子之心，溢于言表。

曾宪梓，一个将自己的躯体、灵魂、金钱、乃至生命与中国的繁荣昌盛、中国的前途紧密联系在一起的中国人，面对涌如潮水的八方评说，他宠辱不惊、坦然面对，一个对中国忠实、精诚的心，从来没有因此而后悔地搏动。

只要需要，他随时都可以勇敢地站出来。为了中国，曾宪梓早已将个人的安危置之度外，他自始至终、自动自觉、无私无怨、无悔无恨，从他那古铜色的皮肤里、从他那耿直宽厚的胸膛上，似乎随时都可以为他的祖国喷洒满腔热血、奉上一颗爱心。

上帝创造了人，人创造了灵魂。

在人类滚轴式前行的历史中，灵与肉的发展始终存在着这样鲜明、这样生动；这样可歌可泣的分野。

应该说，在今天这样一个功利社会里，曾宪梓的这种惊天地、位鬼神的高风亮节，是所有炎黄子孙、龙的传人共同的骄傲。

中国，响当当、亮堂堂的中国；不屈不挠有着龙的骨胳、龙的尊严的中国；正在以不可估量的凝聚力、走向崛起、走向腾飞的中国；应该为成功地拥有和培养出这样杰出、这样忠心的儿子而自豪。

令人欣慰的，发自内心的、永远的自豪。

## 第十九部分　灯火阑珊处

人生中任何有价值的东西
都值得为它劳动。

——安德鲁·卡内基（美）

一九九三年九月三十日，《人民日报·海外版》消息：

“内地画家刘宇一的油画作品《良宵》九月二十六日上午在香港公开拍卖，香港金利来集团主席曾宪梓以七百六十万港币买下了这幅作品。这是历年来中国画家作品售价最高的一次。”

“油画《良宵》生动地描绘了毛泽东主席和数十位中华人民共和国缔造者们与各族代表在皓月明媚，宫灯高悬的庭院中吟诗作画、品茗倾谈、歌舞升平时情景。场面气势庞大，构图饱满和谐，人物细腻逼真，色彩华丽典雅，不仅是一幅艺术作品，还具有传世的文学价值。……在上百名竞投者中，有来自美国、日本、台湾、瑞士等地的买家。”

代表父亲曾宪梓以一千万港元的底价参加竞投且志在必得的曾智明说：“父亲在毛主席纪念堂曾经见过这幅画，非常喜爱它，再三嘱咐我一定要买下这幅油画。”

曾宪梓自谦不懂艺术，对艺术作品的欣赏多来自感性，不过他觉得《良宵》不仅具备历史价值，更具备艺术价值。

特别是一九九三年是毛泽东诞辰一百周年,所以曾宪梓认为此际得到《良宵》更具有特别意义。

曾宪梓说：“我是穷人，新中国成立后的土改时期，我学的第一首歌是《没有共产党就没有新中国》，现在祖国强大了，我们不能忘记创造新中国的巨人。”

“我买下《良宵》，就是要将之收为传家之宝，让子子孙孙记住国家的创建者。我在家中，要求全家都学会唱《没有共产党就没有新中国》，要爱祖国、爱香港。”

曾宪梓此举的另一个目的，就是想借花费八百三十六万港元（含佣金）购买《良宵》、创下中国油画在海外拍卖的最高记录的机会向海外表明中国油画艺术不可忽略的宝贵价值，同时也表明自己对中国油画艺术走向世界艺术宝库的坚定信心。

只要是祖国需要，曾宪梓必会义不容辞地奉献。

而且这种永不言倦的奉献并不仅仅是物质上的，有时候更是从精神上、从中国人特别是来自于国内的中国人的人格尊严上得到具体地表现……

不久前，香港举办慈善演唱会，曾宪梓作为应邀嘉宾，也参加了是次活动。

本来他准备好在香港歌星刘德华演唱时，捐赠一百万给香港慈善机构，但后来发现来自中国大陆的青年歌唱家毛阿敏演唱时居然无人捐款，旦她本人也觉得很尴尬，所以当即决定马上改捐。

因为始终觉得自己是大陆的“同志”的曾宪梓认为，大陆人一定要为大陆人争光，像毛阿敏这样国家级的演员，自然有自己的荣誉、自己的地位。

而且，他们到香港参加慈善义演本来是一件极为难得的事情，完全不应该受到这样的待遇。

在金钱之欲永无止境的香港，曾宪梓却将钱财看得十分淡泊。

作为战后第一代实业家，拥有亿万资产的曾宪梓，在捉襟见肘的苦况中打下江山，虽然在他的祖国、他的家乡需要他的时候，常常表现出令人惊叹的大手笔的捐赠，不过在他个人的生活上，却依然克勤克俭，异常节省。

香港的《东周刊》杂志，曾经刊载了这样一则消息：

“领带大王曾宪梓，生活以简朴见称，平日吃的是青菜、白饭，即使请客，消费也以四千元为限。他最爱吃街边档的肠粉。他慨叹没尝此美食已久，‘罪魁祸首’竟然是《东方日报》的一位记者。”

“几年前，《东方日报》还在土瓜湾旧址时，与曾宪梓的写字楼相距不远。”

“有一天早上，曾宪梓在街边买了‘两纹’（两元）肠粉，正准备捧着热腾腾的肠粉回公司大快朵颐时，却碰上《东方日报》记者。”

“翌日，领带大王买‘两纹’肠粉的故事就见了报。自此，曾宪梓眼见至爱的美食也不敢光顾。有时忍不住，唯有叫下属代买，以解对肠粉的‘相恩’之苦。”

生活简朴的曾宪梓有一个不为常人所知的习惯：“每天晚上躺在床上，我都要计算一下，每一分钱花得值不值？”

曾宪梓常常自认不是一个聪明的人，所以他一定要保持勤俭的生活作风。

对于逾十亿身家的商业巨子曾宪梓常常是一盒普通的盒饭就是一顿“丰盛”的午餐，金利来的员工们已经习以为常。

身为主席秘书的周文珊小姐，在跟随曾宪梓十余年后的今天仍然十分感慨他说：

“老板的生活有时简单到今人担心这样下去会营养不良的程度，两年前，公司还没有食堂的时候，老板同所有员工一样，常常买盒饭在公司吃饭。”

“一般我会替他买上海榨菜肉丝饭、叉烧饭，再加上一点点青菜便是一顿在老板来说真的是很丰盛的午餐。”

“因为他有时候简单到吃两个馒头、喝一杯开水就可以对付过去，问他要不要加一些菜，他说不用，馒头就已经是很好吃的了。”

“不过，也有一些人说老板‘孤寒’，但我从不这样认为，他认为可以花的、值得花的钱就是再多也没有问题，但是如果他认为不可以花的，也就是说，完全可以节省的，就是你只花了十元钱，他也认为不应该，是极大的浪费。”

吃番薯粥长大的曾宪梓、尝透了饥寒交迫滋味的曾宪梓，历经缺乏温饱的年代、票证的年代的曾宪梓，这种不为常人所能理解的节衣省食的生活习惯，已经成为他人生的必不可少的一部分。

他永远不会忘记自己童年时无法遏止的种种渴望。

那时候，叔父一家人为逃避战乱从泰国返回家乡梅县，与曾宪梓的一家人共同住在曾家的祖屋里。

叔父他们很有钱，他们的房间正好住在曾宪梓他们住的房间的隔壁，于是常常有一种很香很香的红焖猪肉的香味从叔父他们的房间传出。

而且，由于相距太近的缘故，这种诱人的甚至是热气腾腾的香味又十分容易地就传到曾宪梓和他妈妈住的房间。

这种情况，对于经常是饥肠辘辘的曾宪梓简直就是一种难以忍受却又不得不忍受的折磨。

馋得直咽口水的曾宪梓就经常偷偷地趴在房间的窗户边悄悄地吸入这种美妙的香味。

实际上，如果伸出头，是可以看得见叔父的餐桌的，但是对曾宪梓管教十分严厉的妈妈说了：“孩子，听话，要有志气。不要看了，看了你会更想、更难受。”

小小年纪的曾宪梓觉得妈妈的话只对了一半“是的，妈妈我可以有志气，可以忍着不去看，但是我的好妈妈呀，这么香的香味是挡不住的呀，我就是求它不要飘、它也会飘过来的呀？！”

这种情景，直到今天，对于曾宪梓来说，都记得非常的清楚，并且是历历在目、无法忘怀的。

因为，当时那种很深很深的渴望，已经万般无奈、万般无助地铭刻在他童年绿茵茵的心灵里。

在今天，曾宪梓吃饭非常的快，有时候甚至可以说是在“狼吞虎咽”。

因为小时候老是饿肚子，很少有饱的感觉，好不容易挨到了吃饭的时候，但是又稀又薄的番薯粥常常是还没有塞住肚子的一角，就已经没有了。

就这样，曾宪梓经常是在饥饿的感觉中将一天天默默地渡过的。

不过，也有不懂事的时候，喝完粥不到一个时辰，曾宪梓就对母亲嚷着肚子饿了，母亲只好含着眼泪告诉儿子：“饿了，就赶快睡觉吧，睡着了，就不会饿啦。”

到渐渐长大并且懂事之后，曾宪梓就再也不向妈妈吵着肚子饿了之类，因为他知道，在外面像男人一样干繁重体力活的妈妈比他们更饿。

所以只要一有饿的感觉，曾宪梓就会将家里水缸里的凉水咕咕噜噜地喝上几勺子，灌它个水饱之后，就不会饿了。

随着在家乡捐资、投资项目的日益增多，曾宪梓返回家乡的次数也在显著增多。

虽然每一次返回家乡令曾宪梓觉得十分劳累，但是曾宪梓还是有乐在其中的感慨。

特别是，回乡后很随便地就可以品尝到家乡的风味小吃，如酿豆腐、牛肉丸、味酵饭、仙人饭等等，要知道，这些都是他童年时代垂涎三尺的美食啊。

严于律己的曾宪梓，从一九六三年来港之后，在经历由贫到富的三十余个春秋里，从不涉足任何舞谢歌台，他曾经笑言自己的知识盲点就是夜总会、跳舞厅。

曾宪梓平时既不抽烟又不饮酒，最大的嗜好就是每天早晨去九龙塘会所游泳、节假日打打乒乓球，要不就在家里与家人团聚在一起唱卡拉 OK 之类。

“有这样的人生享受，我就很满足了。”

不过，曾宪梓严于律已的同时，对公司的职工要求也是十分严格的。因为他认为，公司的每一个员工的素质表现，都是公司形象的具体象征。

曾宪梓希望用部队的那种铁的纪律严格要求自己的员工，并使员工们永远保持高昂的士气。

这种做法与他早年的人生一大憾事不无关系，那还是五十年代初期，毛泽东主席号召全体子弟兵“雄纠纠、气昂昂，跨过鸭绿江”的抗美援朝的时候，年仅十六岁的曾宪梓报名参加志愿军，但后来由于血压高体格检查无法通过而不被录取，使得曾宪梓气恼地将自己埋在被窝里，哭了几天几夜……

“能做一百分，不做九十九分”、“一流的服务、一流的管理、一流的质量、一流的效益”这些都是曾宪梓对每一个员工的要求。

一九九四年，金利来春节联欢晚会正式开始后，集团主席曾宪梓上台发言时，台下比较嘈杂，曾宪梓足足停止了二分钟，一言不发地站在台上，直到台下鸦雀无声之后，才脸色严峻他说了这样一席话：

“我们金利来的精神是‘勤、俭、诚、信’，但除此之外，还必须有一个优良的纪律作为基础。”

“我希望我们金利来每一个员工，当台上负责人正在发言的时候，就应当给予必须的尊重。尊重他人就是尊重自己。这也是金利来的精神。”

“而且，我还希望，你们每一位，就是到了其他的社交场所，也要认真遵循这个铁的纪律，也要发扬金利来的精神，作好带头人。”

曾宪梓每天上班的时间必定是上午九点钟之前，如果这一天他九点半钟还没有来公司，那么就意味着他的身体不舒服或者临时发生了什么紧急的事情。

这使得多年以来本来是上午九点钟开始上班的金利来公司常常是八点五十五分钟的时候，员工们就全部到齐了。因为如果有人八点五十九分来的话，给人的感觉，就好像已经迟到了一样。

曾宪梓处事十分公正，不过常常是对事不对人。他经常对员工们说：“你们要努力去做，不要怕做不到，只要用心去做、努力去思考，任何困难都是可以克服的。”

摸透老板性情的周文珊这样告诉公司的员工：“你如果做错了什么事情，你最好主动地告诉老板，自己跟着道歉，不要等到他知道之后，找到你并批评你的时候，就已经迟了。”

不苟言笑的时候，曾宪梓的外表看起来比较严厉一些，但是他实际上是一个十分细心而且又善于关心员工的人。

员工们如果有什么问题，他从心里会替他们担心，并且在处理日常繁忙工作的时候，都不忘记尽心尽力地为员工解决实际问题。

不过，公司的员工特别“害怕”跟曾宪梓在一起吃饭，因为到了饭菜实在吃不完的时候，崇尚节俭的曾宪梓会站起来用公筷将剩余的饭菜像派任务一般地分配到各员工的碗里。

曾宪梓说：“花钱不用学，你就是将再多的钱送给一个白痴，他也会花，并且很快就给你花光了。但是挣钱要学、节俭要学。”

“要知道，光有勤劳是不够的，还要俭。俭就是理财、就是持家，该花

的钱就花、不该花的钱就坚决不要花。”

“这两点我自己就能够保证做到，而且，我也希望你们年轻的一代，也能够做到。”

外表严谨的曾宪梓其实更有他随和、平易近人的一面。八十年代中期，曾宪梓在百忙中挤出时间接见一群来自家乡的青年朋友。

当时金利来的公司地址还是位于九龙土瓜湾。这群年轻人兴致勃勃地参观了曾宪梓明窗净几的董事长办公室。

并对室内的旭日东升图、特别是画图两侧的一幅对联留下了较为深刻的印象：“金如旭日腾飞起，利似春潮带雨来。”

而且，和蔼可亲的曾宪梓特意让他们一行四人分别坐在他的大班椅上轮流拍照，过足：“金利来老板瘾”。

并且，曾宪梓在请大家人座后，语重心长地与这些年轻人攀谈起来：“你们青年人有朝气、有闯劲，要多为梅县的经济发展出谋出力。金利来是从小到大地发展起来的，香港工商界的巨子李嘉诚、霍英东的事业，也是从小到大的发展起来的。梅县现在也可以多搞一些小型企业，逐步发展。”

“不过做生意还是要掌握很多方式方法的，要算了再做，不要做了再算，只有这样才可以稳打稳扎，顺顺利利地向前发展。”

了解曾宪梓的人实际上都知道，曾宪梓实实在在是有他幽默的一面的。

七十年代中期，曾宪梓怀着无比喜悦的心情返回阔别多年的故乡梅县的时候，家乡的父老乡亲还不知道他到底是“何许人也”，以至于当曾宪梓在当地市领导的陪同下走进梅县的大会堂时，曾宪梓还在听见周围的人们在议论哪一位是“曾宪梓”。

曾宪梓上台后，十分幽默地绕台一周，并笑吟吟地告诉乡亲们：站在他们面前的这个又黑、又红、又粗、又高大、特别是又爱家乡的人就是曾宪梓。

不言而喻，曾宪梓的这段精采的开场白，不仅一下子缩短了与梅县乡亲们的距离，而且在梅县的所有乡亲们的心中产生了强烈的共鸣，并且也为曾宪梓赢来了长时间的、热烈的掌声。

久经沙场的曾宪梓讲话从来不用讲稿，他有十分难得的演讲天才，经历无数次会场即兴演讲，他讲话的内容都不一样，而且，越是即兴演讲，他现场发挥得就越好，演讲的内容更是生动且精采。

曾宪梓对掌握会场特别有经验，他曾经在沈阳面对五到六万个听众发表演讲。

当他上台之后，发现下面仍然人声鼎沸，于是他便含着微笑、静静地站在麦克风前，一言下发，足有三分钟。之后，全场肃静，曾宪梓赶忙抓紧机会，发表他的演讲。

曾宪梓的演讲天才，也是自己通过实践、通过思索而总结出来的。因为在最开始的时候，当曾宪梓面对众多的听众时，也曾经有过怯场的感觉。

但精明的曾宪梓上台之后就如实地将他的这种心情告诉大家：

“对不起，我的心里很激动，也很紧张。而且紧张得连话都说不出来了，你们看，直到现在，我的手仍在颤抖。”

曾宪梓讲完之后，人们发出善意的笑声，会场气氛相当活泼，而且，曾

宪梓自己也感到不再紧张，并且轻松多了。

这之后，曾宪梓还将这种解除紧张的妙法，传授给他的夫人黄丽群。

一九九四年农历初九的这一天，是曾宪梓花甲之喜。公司的全体员工欢天喜地地为他们敬爱的老板庆贺生日。

虽然只是正式上班前的临时小庆典，但气氛的热烈且温馨，令所有的人都由衷的喜悦以及难以忘怀之感。

当时在场的日本电视台的记者们十分感慨他说：“真了不起，金利来集团的员工跟老板的关系，就像一个和睦相处的大家庭那样亲密无间。”

曾宪梓笑呵呵他说：“今年是狗年，我自己的属相也是狗。今年的生日可谓非比寻常。我自己由一只小狗到大狗，现在变成了老狗，虽然人生易老，但我还是觉得非常开心，在这里我要衷心感谢各位同事对我的支持。”

曾宪梓是一个相当念旧的人。当年住在平安大厦创业的房子仍然保存下来，甚至当年的第一张发财办公台、缝纫机都作为珍贵的纪念品而保存下来。

提起办公台，曾宪梓激动他说：“那是很有纪念价值的珍品，当年我就是在那张工作台上，做着一人经营的生意，而且，那时候领带的商标名为金狮，也是我自己亲手逐条逐条缝制上去的。

对待物品念旧的曾宪梓对待早年的朋友更是极具爱心。

当他独立创业后不久，六口之家的压力、领带产品极欲寻求出路的困境、资金的短缺，使得起早贪黑、拼命劳作的曾宪梓日子过得相当艰难。

不过，即使是这样，热心热肠的曾宪梓还是请来不少需要工作的同乡、同学到公司工作。

其实，这时候的金利来已经有足够的人手，曾宪梓请他们来公司的目的是想尽力帮助这些朋友摆脱困境。因为曾宪梓十分清楚，所有刚刚到香港的大陆人一时半会儿是很难找到理想的工作的。

可是，事情发展的结果并不怎么理想，而且常常使曾宪梓深觉遗憾。原因是一般从大陆出来的人，短时间内并不能真正理解当一个人在为生存而奋斗的时候，所必须付出的努力。而且特别是处在香港这样一个有劳才有获的现实社会里。

这些从国内出来的朋友发现到了曾宪梓的金利来公司后，并没有得到他们所想象的“高官厚禄”，就十分想不通：

“我以前跟你是好朋友，大家一起玩耍、一起长大的，你现在不但不给一定的位置给我，反而给我同旁人一样的薪水，你也太不够朋友了。”

他们并不明白，与曾宪梓从前平等的朋友关系已经转变为今日不平等的宾主关系。而这种宾主关系，就意味着他们必须付出多少，才能够得到多少。

所以，这些早年的朋友一旦在曾宪梓这个跳板上站稳脚跟之后，便纷纷另谋高就了。不过，曾宪梓并不担心，他认为只是观念不同使然，而且也有信心得到这些朋友的理解。

曾宪梓人品的高尚，一直以来都是有口皆碑的。

不论是在生意场上还是在社会上做人，他都本着一个既为自己着想、更为他人着想的原则。

虽然他也时时刻刻需要挣钱、需要发展他的事业，但是任何时候、任何情况下，曾宪梓都能够做到以国家的利益为重、以家乡的利益为重、以香港

的前途、香港的平稳过渡为重。

对于有困难需要帮助的人，善良的曾宪梓又会尽心尽力地提供帮助、真正做到为他人排忧解难。

并且，曾宪梓把他与人为善的本质运用到各个方面，“ 忍一下风平浪静，退一步海阔天空 ”，极富人情味的曾宪梓所秉承的这些思想，使得他在创业和人生旅途上，再难做的生意做成了、再难解决的问题也顺利解决了。

对祖国，曾宪梓是怀着“ 滴水之恩，当涌泉相报 ”的心情去奉献的，同样，对那些在他历经磨难的日子里出手相助的人们，曾宪梓也是怀着感激的心情将他们铭记在心，并曾经千方百计地四出寻找这些渺无音讯的人们，渴望有机会对他们一一报答。

儿时给他买“ 味酵饭 ”的婶婶、念中学时为曾宪梓洗衣、熬药的房东阿婆等等这些心地善良的人们，给了曾宪梓家庭之外的像亲人一样的温暖。可惜他们还没等得及曾宪梓的报答，就一一过早地离开了人世。

另外一个曾宪梓终身感激并一直在默默寻找的人，就是当年极力鼓励曾宪梓上学读书、给曾宪梓讲授很多热爱祖国的道理、并主动帮曾宪梓争取政府助学金、办好入学手续的土改工作组组长。

他给曾宪梓一生的影响十分大，如果当时曾宪梓真的留在家里当农民，而没有继续上学的话，将是另外一个人生。

曾宪梓只知道他是广东兴宁县人，返回家乡后，曾宪梓多次寻找，甚至委托当地的政府帮忙，但最后，还是音讯全无。这件事情，直到今天，曾宪梓仍然耿耿于怀，而且，只要一提起来，就会很难过、觉得十分可惜。

在曾宪梓的一生中，凡是帮助过他的人，他都牢牢记在心里并一一加以回报，凡是欺侮过他的人，他都不去报复。

比如在曾宪梓刚刚开始创业缺乏资金时，有一个梅县的青年朋友主动愿意提供五千元的帮助，另一位远房阿嫂，也提出来要将私人积攒的三万元养老金给曾宪梓投资作周转。

在最后，虽然曾宪梓都没有接受这些可亲可敬的人们的帮助，但直到今天，曾宪梓对他们仍然充满了感激之情，仍然会报答他们的厚爱。

一九六三年，曾宪梓刚从国内来香港时，得到了住在上水的姑姑、姑父的热情帮助，对此，曾宪梓心里充满感激并铭记于心。

到了七十年代末期，曾宪梓创立金利来有了一定的基础。这时候，姑父的一个医生朋友在做医生的同时，也在新界经营一些房地产生意，并向香港的广东省银行贷款二百六十万港元。

本来是由热心帮朋友的姑父作这笔贷款的担保人的，但只有名望的姑父还不具备担保的经济实力，于是在姑父的要求下，曾宪梓只好出面与姑父一起作这笔贷款的担保人。

其实，做生意最讲求稳重的曾宪梓非常不愿意担保，但出于对姑父一家的感激他还是答应了。

不过，事隔不久，曾宪梓最担心的事情还是发生了：不知是因为经营房地产生意亏本还是因为什么别的原因，医生突然离开了香港，而且无影无踪。

姑父知道后急得发病，再加之银行频频催债，姑父身体更是雪上加霜。见此情况，曾宪梓便对姑父说：“ 您还是安心养病吧，保重身体要紧。至于

贷款方面的事情，由我自己独立承担。我既然也在担保书上签了字，就应该担负起这个责任。”

曾宪梓想到姑父一家从前对自己的照顾，觉得现在帮助他们是应该的。虽然在当时的二百六十万港元是一笔庞大的数目，但做人善于知恩图报的曾宪粹还是毫不犹豫地将这笔钱还给了银行。

一直以来，对于亲情，不计前嫌的曾宪梓始终是十分珍惜的。

七十年代初期，当曾宪梓所创立的金利来事业刚刚有了一定的起色的时候，曾宪梓从泰国的朋友那里得知自己的哥哥曾宪概因为投资酒楼生意而惨遭亏蚀，而且因为年关将至，一家人因无钱过年，以至于笼罩在一片愁云惨雾之中。

善良的曾宪梓知道后念及血浓于水，毕竟骨肉情深，在这种事业危机、生活困难的时候，如果自己亲人不伸出援助之手，那么还能指望谁人相救呢？！

于是，曾宪梓主动给泰国的哥哥、嫂嫂打了一个电话，告诉他们自己有四万铢钱存在叔父那儿，希望他们去取回来用以解决临时的危机。

大年三十的那天，当曾宪梓的哥哥、嫂嫂从叔父那儿拿到这笔钱之后，他们为曾宪梓宽厚的胸襟感动得掉下了滚滚热泪……

创下宏绩伟业的曾宪梓拥有一个令人羡慕的温馨和睦的大家庭。他的永不停止的报国之情更得到家人的大力支持。

特别是他的夫人黄丽群不仅全力支持曾宪梓的系列大手笔捐赠，而且常常也慈善不甘人后地慷慨解囊，捐助国内和香港的妇女儿童事业。

在今天，当年与曾宪梓甘苦与共的黄丽群已经是香港中华总商会妇女委员会主席、嘉应商会副主席。

对于他们一笔、一笔的捐赠，曾经有人好奇地问道，“你们这样散尽银纸，你们的儿子们会不会有什么想法？”

曾宪梓说：“钱这个东西，在没有饭吃的时候很重要，一旦丰衣足食之后，钱多来又有何用呢，它只会为后代带来财产纠纷。”

“不过，令我觉得欣慰的是，孩子们很争气，从来都是支持我的捐赠行动的。再说他们的钱要靠他们自己去赚。或许他们有时还不能完全理解，但将来，我相信他们是会感激我的良苦用心的。”

曾宪梓的大儿子曾智谋，今年三十六岁，是金利来集团公司的经理，他获有加拿大约克大学经济学学士学位，目前主要在集团公司负责电脑部及物业管理。

二儿子曾智雄，今年三十三岁，是集团公司经理。主要负责集团公司的业务发展。

他们两个人都已成家立业，并得到曾宪梓替他们买下的一间住宅、一部房车。而且，大儿子曾智谋已经有了两个天使般的美丽动人的女儿。使得曾宪梓忙于社会活动及商务活动之余，更有了含饴弄孙的机会。

三儿子曾智明，今年二十八岁，也是集团公司经理，负责金利来货品的中国销售以及系列市场拓展。

踏入社会、独立创业之后，曾宪梓的三个儿子，从父亲一生艰难困苦、以讫成功的过程中，才真正体会出“金钱”是要通过努力才能一点一滴地积

累、一点一滴地赚来的道理。

苦心训练儿子创业的曾宪梓，并不是一开始就将儿子们留在公司做经理、做主管的。

因为白手兴家的曾宪梓饱尝创业的艰难，但这些在别人眼中的“太子爷”是在舒适安逸的环境中长大的，如果他们一离开学校就回公司当主管，不仅他们自己不可能有任何管理经验，而且也不容易使人信服。

他们每一个人都经历了独立在外面的世界去拼去闯的创业阶段，而且回到金利来公司之后，每个人都从头开始，从扫地、产品生产，到包装、送货，学会“凡事亲历亲为。”

曾宪梓对自己的儿子管教十分严格，他虽然殷切希望儿子们能够成功地接过他的接力棒，将金利来世代相传，但是，他也并不着意将产业传授给儿子们。

对于今天尽心尽力任职于集团公司的三个儿子，曾宪梓也十分满意。至于接下来能否继承自己的位置，则要看他们的管理能力了。

曾宪梓常对儿子们说：“坐享其成是没有用的，要懂得依靠自己的双手创造财富。我给你一笔钱，你拿去尽情地花，直到最后完完全全地花光了，但你不会觉得真正的开心，你还没有体会到创业的乐趣，更不用说品尝成功的滋味了。”

“如果这笔钱，是你通过自己的努力、自己的智慧赚来的，这时候，你首先想到的一定是该如何善用这笔钱、该如何利用这笔钱去赚取更大更多的钱，也就只有这时候，你才能体会得出开心的真正魅力。”

深知“穷不过三代、富不过三代”的曾宪梓，为了使自己一手创立的金利来常胜不衰，于一九九二年九月将金利来上市，成为公众管理的公司。由此可见曾宪梓与众不同的眼光与胸襟。

实际上，曾宪梓教育自己的孩子最重心的部分就是放在人品方面的教育。他认为：“虽然在当今社会，我们给孩子教科学知识重要，但是我认为对年轻一代人品的培育则是更为重要。我们一定要教育孩子正真做人、正道从商。”

曾宪梓甚至在政协会议上表示：“今后，在我这颗‘大树，下乘凉的，绝对不是我的儿子。他们不能依靠我，他们要靠自己去闯荡世界。”

“我若把产业留给我的后代，只富了我的一家，但我如果把我的产业用来培养家乡的后一代，将来就能使整个家乡都富起来。”

一九九四年二月，梅州市珊全村的曾氏祖居“三省堂”，张灯结彩，呈现出一派隆重旦热烈的节日气氛。

在和谐优美的八音乐声中，曾宪梓全家在曾氏饲堂齐齐奉香鞠躬、虔诚拜祭列祖列宗，祠堂的左右两边刻有内容为“念先人修身齐家不外十章大学，期后裔继志述事毋望一部孝经。”

家乡的亲人，特意为抽身回归生身祖地的曾宪梓及其家人安排了客家风情浓郁的客家情歌、民间小调等文艺节目，九十二岁高龄的曾宪梓的母亲蓝优妹在子子孙孙的陪同下，兴致勃勃地观看了各类精采的演出。

为浓烈的乡情所感染的曾宪梓和黄丽群也声情并茂的即兴表演了他们拿手的夫妻对唱“夫妻双双把家还”，将整个喜庆活动推向高潮……

几天之后，当曾宪梓搀扶着母亲到祖屋后面的先尊墓前酬拜先德并准备和母亲一起离开家乡返归香港的时候，曾宪梓敬爱的母亲蓝优妹，因病在故乡梅州市猝然去世。

这是回乡参加自己一年一度几十项捐赠落成典礼活动的曾宪梓万万没有想到的，几天来，精神爽朗的母亲走到哪里笑到哪里，甚至元宵节曾宪梓为梅州父老赞助的烟火晚会，母亲也开心地从头到尾地看完……

曾宪梓一下子从莺歌燕舞的喜庆之中跌落进失去母亲的巨大悲痛里。他想起母亲含辛茹苦、艰苦备尝的一生、想起给自己人生的种种教诲，心里更是说不出的难过。

一直以来，母亲是非常关心家乡建设和乐于助人的。对于曾宪梓的每一项爱国爱乡的义举，母亲从来都是既赞赏又支持。

在曾宪梓的内心深处，有一个为母亲感到的最大的遗憾——精明能干的母亲没能认识字，如果母亲有文化，将是一个非常出色的人。

不过，母亲虽然不识字，但却也有一个自己记事的小本子，里面是她自己发明创造的各种符号，圈圈点点，记下了所有亲戚朋友的名字，别人看不懂没有关系，她自己就经常给世界各地的亲戚朋友打电话。

到今天，善良慈爱的母亲离开曾宪梓已经快一年了，而曾宪梓对母亲的思念仍在魂牵梦索之中……

## 第二十部分　注目未来

用感官所捕捉的世界
是有限的
用心灵所感知的世界
是无限的
用双脚和心灵所踏出的
都是未来的路

在事业上取得巨大成功的曾宪梓与他一手创造的金利来有着密不可分的关系。

曾宪梓说：“我一生如果有成功的话，那最大的成功就是创造了金利来这个高质素的世界名牌。虽说创名牌不容易，保名牌更不容易，但我有信心，只要产品上标有‘金利来’这三个字的，那它一定是一流的货品。”

“金利来是中国人创造的，它为中国人所用也是理所当然的。我最大的愿望就是要把更多中国人生产的高质素产品，打到国际市场上去。”

对金利来而言，这个牌子如此受欢迎除了牌子自身绝对的品质保证外，与曾宪梓忠贞报国、精减为商也有很大的关系。

甚至可以说，金利来离不开曾宪梓、曾宪梓也离不开金利来，金利来这三个字值三个亿、曾宪梓这三个字也值三个亿。

香港立法局议员、金利来集团公司董事黄宜弘博士曾经高度赞扬曾宪梓：“为人有远见，做事有胆识，对自己要求高，对社会有强烈的责任感，具有体育家不怕失败，顽强拼搏的精神。”

作为一个运动员，与其他人最大的分别就是不怕输。

他们走向事业峰巅的历程就是在尝尽输的味道之后，再靠顽强的意志力和不屈不挠的奋斗精神、一次一次地拼、一点一滴的赢，直到实现圆满的成功。

从童年时期就与运动结下不解之缘的曾宪梓，无论是在运动方面、还是在为人处事方面就已经充分体现了他——不怕失败、排除万难、努力争取胜利的体育精神。

当年在最艰难的情况下，独立创业的曾宪梓常常给人看不起，但他从来没有因此而灰心，反而化压力为动力，不断进取、不断创新、直到成功。

在今天，曾宪梓仍然保持这种只争朝夕的心态，永远给自己一个压力、一种永不言输的紧迫感：“我比你们谁都低一等，但我比我自己永远高一等。”

拥有今日骄人成绩的曾宪梓是凭着一股锲而不舍地韧劲逐步达到成功的。他说：“从学做生意的那一天开始，虽然曲曲折折、经历不少磨难，但我对自己每一步的成功还是很满意的。”

“不过满意之后，不是停滞不前，而是在这每一个成功的鼓舞下，规定自己继续努力、继续奋斗，我可以说没有绝对明确的一成不变的月标，我的目标实际上是无止境发展的。这就意味着我必须生命不息、奋斗不止。”

曾宪梓的奋斗不止并不仅仅是体力上的奋斗不止，更包括他充满智慧的头脑对于人生中所面对的各种命题：如目前的政务、商务以及一些社会工作

等等，作永不休止的思考。

而且，或者是惯于思索的缘故，对于怎样有效率地善用大脑，曾宪梓甚有心得：“脑子在晚上半夜时最好用。我创业至今的很多好计划、懈决困难的许多新奇招法全部都是夜半三更的产物。”

“这时候躺在床上考虑事情，感觉就像世界在你面前，你的思路既清醒又开阔，白天再难解决的问题，在这种触类旁通的境界里，便可以一一迎刃而解。”

在今天，香港人最喜欢谈论而且也是最善于谈论的就是信心问题，不少目光远大者在其他的人以信心为理由将大块资产转移到国外且不愿意对香港社会作出更多的承诺的时候，仍旧保持绝对的相信，利用自己的资产、利用自己的影响力，闲实际行动为急需继续繁荣稳定的香港，投下信心的一票。

这种情形，就像曾宪梓所一针见血地指明的：“港人的信心问题，既不在英国，也不在中方，重要的取决于香港人本身。”

“假如你本身对香港缺乏信心，任何风吹草动，你都会草木皆兵的。反之，你很但然，并落足眼光，把住这难得的机会，干他一场，便又是一番景象。”

对于曾宪梓的字字真言，香港《紫荆杂志》有过这样一段精采的描述：“事实上，这是他的经验之谈。”

“一九八二年，中英就香港前途问题展开艰巨的谈判。市面上‘未世心态’毕呈，不少商家纷纷向海外转移资产。可是这个领带业巨子，在众人愕愕的目光中，毅然将原拟投资美国的百万美元，转投到粤东山区梅州市。不到两年，中国大地上最先进的领带生产企业，在鞭炮声中开业了。”

“……今日，‘金利来’、‘银利来’产品，已走进神州的千家万户。十一亿人口的巨大市场，向他敞开欢迎的大门。”

“当一些同行们对曾宪梓的‘捷足先登’作出复杂的反映时，他们可曾想过，即使在做一些商业性决定时，也需要一点政治眼光和魄力呢？”

作为全世界华人企业家中的佼佼者，作为从经济舞台成功步入政治舞台核心人物，曾宪梓深感责任重大的同时，更经常为国家经济的振兴出谋划策、为香港前途劳心又劳力、四处奔走。

曾宪梓不断呼吁“爱国爱港者应团结”。他说：

“香港离不开内地的支援，内地离不开香港的配合，如果大陆局势动荡，香港焉能独善其身。”

“中国人是聪明刻苦的。香港能取得今日这般辉煌的成就，都是靠香港的中国人灵敏的商业触角、智慧的头脑、勤奋的双手所创造。因此香港人完全有能力管好香港，香港的繁荣稳定更需要香港的工商界、劳工界、以及其他各阶层人士，团结一致，为建设更美好之香港而努力。”

决心为香港平稳过渡的曾宪样在接受国务院港澳办公室、新华社香港分社聘请担任港事顾问时说：

“我会尽个人的能力，主动听取香港同胞的意见，如实反映他们的呼声和要求，和大家一起为香港的繁荣和发展创造一个稳定安逸的环境。”

不仅如此，身为全国人大常委的曾宪梓还要求香港各界为九七年的平稳过渡修桥铺路：

“对于九七年七月一日这个日子，有的人看成是香港的‘大限’，更多的人则把他看成是一个具有历史意义的重要时刻，因为到那一天，英国将结束其在香港一百五十年的殖民统治，中国人民将可一洗民族耻辱，收回香港，并继续保持和发展香港的繁荣稳定，使这颗东方之珠更加璀灿。”

“现在已有不少港人，为那个值得纪念的日子预定酒席，作为炎黄子孙，当然对香港回归祖国感到高兴。”

“舞照跳、马照跑’，只是对九七后港人保持原有生活方式的形象描述，其实，保持原有生活方式的意义并不在于表面的生活方式，而是在于和这种生活方式相配合的经济成就。我觉得，香港工商界委实应该把握良机，在经济领域创造更高的成就。”

曾经有人问曾宪梓：“如果当初，你不是去香港发展，而是继续留在国内，可能过的是与现在泗然不同的生活，如果真是这样，你会感到满意吗？”

曾宪梓笑了笑，回答道：“如果留在科学院，我可能一辈子会呆在试验室做研究工作，干到现在，最多也只是个试验室主任。但我也会很快乐，我是一个很容易满足的人。”

“比如以前，我曾经希望拥有一间千余英尺的房子、一间属于自己的厂房、一辆代步的车，通过一步一步的努力，这些希望都一一变成了现实。”

“所以像这样每前进一步，我都很满足，也发自内心地感到开心，但高兴之余我还是继续奋斗，继续为下一个目标而努力，所以我总是快乐的。”

曾宪梓从来不否认自己热爱共产党，他说：“从中国上下五千年的历史发展来看，特别是现代史的发展进程之中，中国最强盛、中国人在国际上地位最高、最受尊敬的应该是今天这个大时代。而领寻今天这个大时代的便是中国共产党。”

除了信仰共产党之外，爱国爱港的曾宪梓还信佛。不过曾宪梓信佛不是那种顶礼膜拜式的迷信，而是尊重佛教比如人心向善之类的处世为人的道理。

至于香港人笃信的风水方面，曾宪梓曾经坦率地承认年轻时不信风水的他，现在开始有一些相信了。但是却非迷信。

他只是凭感觉。走进一个房间，如果感觉舒适，那么风水就好，如果感觉不舒适，那就是风水一定有问题。

当年金利来的公司总部还在九龙土瓜湾的时候，曾宪梓一走进自己办公室的门，发现里边的窗户是由一小格一小格的小窗组成的，显得既小气又不舒服。

曾宪梓便马上将其拆掉，换上一块完整的大玻璃窗。由此一来，外面的世界一览无余，而且外观的感觉就像一幅天然的图画一样，觉得又舒服、又开心。

在这个世界上，任何成功人士之所以受人敬重，除了他们超人的胆识、不可多得的智慧以及不屈不挠的奋斗精神之外，更关键的就在于他们在丰衣足食之余，还能够至真至诚地担负起社会的责任，关心他人的疾苦。

这一如中国古代哲学家老子所说的：“天之道，舍有余，补不足。人之道，则不然，割不足以奉有余。”

奋斗一生、指出真谛的曾宪梓明辨天人之道的天壤之别，他的选择正好

遵循了这条“舍有余，补不足”的回归自然的大道。

逾十亿身家的曾宪梓虽然做慈善事宜、公益事宜的时候相当大手笔，但他的日子却过得十分的淡泊。

今日的他，已经虔心向佛，并开始吃素。对他来说，能够在忙里愉闲的日子里到静温的海边漫步、谛听海浪的低吟便是他最大的人生享受了。

人生的历程，起落崎岖。要想在这个“物竟天择、适者生存”的世界里，发展自己的事业决非一日之功垒就长城。

在曾宪梓成功的背后，就是他为人处事时所显现的独特的精神与魄力。

曾宪梓对事业有超乎常人的投入感，那种在强烈信心驱使下所爆发出的渴求成功的愿望，那种在从小到大的艰难困苦的环境中永不松懈、永不气馁的斗志；那种勇于创新、不断创新的进取精神，就是今天的曾宪梓得以取得成功的全部因素。

岁月如流。人生悠悠。

九十年代的香港与当年曾宪梓创业时的香港已是两个截然不同的世界。

当年的曾宪梓由零起步，成败都没有损失。然而在今日这个突飞猛进的世界里，要守住并发展金利来市值四十亿的江山，确实是只许成功不许失败的。

曾宪梓由此更加感觉到任重而道远。

一直以来，凡事秉承“用心、专心、诚心”的曾宪梓似乎拥有一双点石成金的妙手，做任何事情要么不做，要做一定会做到最投入、做到最好。

不过，令人遗憾的是，长期的过度劳累，使曾宪梓常常有力不从心的感觉，以至于不得不发出这样的慨叹：

“现在好遗憾，当我面对很多的事情，有勇气、有计划、有信心去面对时，我却没有充沛的精力。我没有好的身体。这是我最不原谅自己的地方，我常常替自己可惜。”

金利来是一个绝无仅有的奇迹。

曾宪梓是一个得天独厚的传奇。

一九九四年岁末年初的日子里，就在身心疲惫的曾宪梓意识到健康的重要性的时候，命运之神神奇地眷顾了他。

一个具备超前意识和养生手段且十数年来将练气功和佛学、道学、易经、中医学有机地结合在一起、寻“中国龙文化”之玄根的神秘使者，奇迹般地使曾宪梓的身体状况回复正常，湛至重新焕发出生命强盛的活力与勃勃生机。

一九九五年二月十日，在神秘使者的亲临指导并陪同下，为排除体内浊物、消除病毒而禁食七天的曾宪梓仍然以炯炯有神的目光、精力充沛的身体登上了前往北京参加“预委会”的飞机。

就在那一瞬间，心态平和的曾宪梓突然颖悟出东方民族迈向成功之路的玄机——天人合一，以行天下之大道。

他不禁想起神秘使者给他讲述的“达摩过江”那幅画——

画中再现的是佛祖释迦牟尼的弟子也就是禅宗第一世祖达摩禅师过江时的情景：

达摩过江，江上波涛汹涌，达摩踩着江上飘忽不定的芦苇，表情平和、神态自若地过江。

此时此刻，达摩面部的表情一如闲庭信步般的安逸，与脚下汹涌的波涛、翻转的漩涡呈现出鲜明的对照。

这幅动人的画面并非只是为了证明达摩功力的深厚，而是蕴涵着这样一个玄帆：

人生犹如达摩过江，是一个人人必须经历的由此岸到达彼岸的过程，而无论知或不知，都经历在生死之间、沉浮之间、祸福之间，这时候，每走一步，都必须小心谨慎；每走一步，都必须以最为平和的、积极的心态去坦然面对……

念毕。

神情安逸的曾宪粹淡淡一笑，渐渐禅定下来，进入另一种超然的境界……

# 后　记

一九九三年四月二十三日，我从香港专程赴北京参加一个朋友的庆典，这时候，有一位德高望重的长者从百忙中挤出时间来到我下榻的王府饭店，在充分肯定我所撰写的《李嘉诚传》的基础上，很郑重地对我提出了不要松懈，继续撰写国际名牌“金利来”的创始人、爱国爱港的曾宪梓先生的传记文学作品的希望。

记得当时，这位令人敬重的长者这样告诉我：“曾宪梓先生不仅是一位在事业上取得巨大成功的实业家，更是一位对祖国怀有赤诚报国之心的爱国志士。他的一生充满了传奇色彩……希望你用心把握他的特质，写出他的精神，这对于今天的中国、特别是今天中国年轻一代，将具有不可多得的甚至可以说是深远的教育意义。”

说心里话，在当时，刚刚出版完《李嘉诚传》的我（香港版本），生理和心理仍处于极度疲惫的时刻，就像一盏耗尽燃料的油灯，在明灭不定的闪烁中作最后的努力的延续。

这时候的我，实在是太需要休息和补充了。

但是，当我听完这样一席话之后，我忽然发现自己其实并不那么疲惫，而且可以说是浑身充满了一种强大的神秘的力量，并且，我的跳跃的灵感在告诉我：

“你不是要用渗透心血的笔墨，再现骨质的中国人吗，曾先生就是众多杰出中国人的佼佼者，千万不要让疾病和疲惫击败你。千万不要错失良机。”

虽然这位前辈一再关切地询问我的身体状况是否有能力再次承受这样的压力，但是我仍旧很坚决、很欣然地回答说：“我想写，也会有能力写。这样的机会实在是太难得，我会非常珍惜的。至于身体方面，只是一点点累而已，稍作调整是不会有问题的。”

直到接近两年后的今天，我仍然发自内心地感激这位前辈为我提供的有幸结识曾宪梓先生、撰写曾宪梓先生传记的机会。同时更发自内心地感激曾宪梓先生本人所给予的了解他自己、撰写他自己的机会。不过，在一九九三年四月二十二日的那一夜，我却是实实在在地彻夜未眠……

当我用整整三年的时间，经过无数次风风雨雨的磨励、得以撰写完李嘉诚先生的传记之后，在当时，我还没有完全从李嘉诚先生精诚做人、精诚为商、精诚报国的氛围里走出来，我的思绪、我的灵感、甚至我生命里每一个激情洋溢的囚子，都还缠绕在那本书的字里行间，而现在，我必须从李嘉诚先生的世界里走出来，走进另一个充满奇迹、充满人生况味的传寄世界——曾宪梓先生的世界里。

同样是杰出的中国人、同样充满传奇的经历、同样是驰骋国际商场的商业奇才、同样在事业上在人生中取得巨大且惊人的成功，特别是，对于祖国、对于家乡他们都同样地一往情深地热爱、同样地毫无保留地奉献。

这一切，对于即将撰写曾宪梓先生的我无疑是一个极大的挑战，该怎样撰写曾宪梓先生、该怎样再现曾宪梓先生所创就的“金利来”的风采，该怎样从他人的共性特征中捕捉曾宪梓先生的个性特征，该怎样提炼和把握曾宪梓先生的精神特质……

不由自主，我开始被曾宪梓先生自身所特有的人格力量、卓越的商业才干、永不言倦永不言悔的爱国爱港热情所吸引，开始步入曾宪梓先生的世界，开始了解理解和撰写充满传奇和不断创造奇迹的曾宪梓先生。

第一次见到曾宪梓先生是一九九三年六月二十八日。

坐在我面前的是一位历经沧桑、阅历丰富的敦厚的长者，他的古铜色的皮肤显示出他沉稳且充满力量的个性特征，一双有着极强穿透力的洞察人生的眼睛炯炯有神，闪烁着体察一切充满睿智的光芒。

从见面的第一刻起，曾宪梓先生就使我深深感受到了他为人谦逊坦诚的一面，曾宪梓先生若有所恩地对我说：

“夏萍，我是一个普通人，实在没什么可写的。要写就写写我创就金利来的过程，写写我这个由新中国培养的大学生怎样在另外一个世界里努力从商、正道做人，特别是写写我对祖国的感情，我希望这些对于今天年轻的一代，会有所帮助。”

一九九三年八月，我开始正式进入名声显赫的金利来集团公司，开始对公司的元老重臣一一进行挂职采访，开始以追踪的形式，采访和撰写这位足以让人尊敬和爱戴的、有着最强烈奉献精神的、胸怀坦荡、光明磊落却又格外谦逊的中国人的佼佼者。

历时一年半，金利来创始人《曾宪梓传》终于完成了。

在这本书里，我将曾宪梓先生作为受共产党、新中国教育的，由新中国直接培养的高才生在海外正道做人、努力从商、历经磨难。以讫成功的一面令无数中国人引以为骄傲、引以为自豪的旗帜来撰写。

在满是泥泞、满是坎坷的人生历程之中，不断创造奇迹的曾宪梓先生，也在不断地奇迹般地创造自己、丰硕自己。

《曾宪梓传》不仅记录了曾宪梓先生在创建国际名牌金利来的过程中所表现出的超前的商业头脑和在艰苦卓绝的环境中百折不挠、屡创奇勋的奋斗历程，而且还详细披露了作为战后第一代实业家的曾宪梓先生从无到有、从小到大、从一个桀骜不驯的山野小子到富可敌国的商界大亨的过程中所付出的超出常人所能想象的艰辛努力，以及体会不尽的炎凉世态、冷暖人情。

从曾宪梓先生了然一身地踏足香港的那一刻起，他就给自己定下了“无论将来环境如何恶劣，都必须正直做人，勤俭创业”的训条。

从那以后，在长达三十年的奋斗生涯里，曾宪梓用他顽强的意志力和不屈不挠的拼搏精神，在号称冒险家乐园的香港站稳脚跟。

“他凭着自己极其敏锐的目光，不断发现和牢牢抓注每一个稍纵即逝的机遇；凭着自己勤劳智慧的双手、充满创意的头脑以及真诚待人的处世风格，在你厮我杀的香港商界冲出一条血路，不仅成功缔造了他不同凡响的企业王国，而且更成功缔造了一个奇迹——一个由中国人、特别是来自中国大陆、来自新中国培育的中国人所创造的，并获得世界上最多的旦不论是阳春白雪或下里巴人都熟悉和爱戴的国际名牌的奇迹。”

曾宪梓先生对祖国、对家乡永远怀抱“滴水之恩，当涌泉相报”的信念，他自始至终将自己的躯体、自己的灵魂、自己的金钱乃至最为宝贵的生命与祖国的前途、祖国的命运、祖国的繁荣昌盛紧密联系在一起。

而且，为了祖国，曾宪梓先生早已将个人的安危置之度外，只要他的祖

国需要，他随时都可以勇敢地站出来；只要他的祖国需要，他随时都可以为他的祖国喷洒满腔热血、奉献一颗爱心。

值得一提的是，在曾宪梓先生的人生旅途中，有这么一位与他结下十余年骨肉般深厚情谊的不是兄弟胜是兄弟的朋友，他就是美国熊氏集团的主席熊德龙先生。

熊德龙先生本来是荷兰血统，但是当他尚在襁褓之中的时候，他的亲生父母就遗弃了他，是一位善良的客家夫妇领养了他，并对他像对待自己亲生儿子一样教育他，将他养育成人，使得为人坦诚、富于爱心的熊德龙先生虽然不是中国人，却一直拥有百分之百的中国心。

曾宪梓先生与熊德龙先生是在十余年前在家乡捐资兴学的时候，相识并且相知的。他们互相敬佩，互为影响，为祖国家乡不遗余力地奉献一切……

在今天这样一个功利社会里，他们的这种对祖国执迷不悔的倾情之爱，这种令人深思、感人肺腑的高风亮节，已经为所有与祖国血脉相连的中国人树立了一座崇高的爱国主义丰碑。

这就像美国总统肯尼迪在就职大典上所说的、并强烈震撼天下亿万人心灵的话语："不要间你的国家能力你做什么，要问你能为你的国家做什么。"

这就是曾宪样先生一生忠贞爱国的真实写照，也是曾宪梓先生同意撰写此书的最终心愿。

《曾宪梓传》一书记录了曾宪粹先生从一九三四年出生到一九九五年年初的人生历程。由于曾先生公务繁忙，没有时间详细阅读此书，所以不当之处，敬请原谅。

最后，在本书即将出版之际，我以最为感激的心情，感谢一年半来一直关心旦支持我的众多朋友，感谢曾宪梓先生的夫人黄丽群女士及其家人，感谢金利来集团的每一位成员，在他们不遗余力支持下，我才得以顺利完成此书的撰写工作。在此，谨向他们致以最诚挚，最衷心的谢意。

夏　萍

一九九五年二月于香港

夏萍，香港作家联会会员、香港《当代诗坛》编委、中国作协广东分会会员、深圳作协会员。青年作家、诗人。曾经在台湾、香港及大陆大、中型报刊杂志发表纪实文学、散文、诗歌百余篇（首）。

主要作品：《李嘉诚传》、《夏萍诗集》。

作者喜欢用心灵的手指，惬意地触摸人性的世界，在深层心理的颖悟之中，探索和勾勒出中华民族恢宏的气度和深刻的内涵。金利来创始人《曾宪梓传》是作者继《李嘉诚传》后，再次奉献给读者的一本成功者的传记，生动再现了曾宪梓超前商业头脑和艰难困苦的环境中百折不挠、屡创奇勋的奋斗历程。

作者目前正在着力于大型电视系列片《香港风云》的撰稿和制作工作。