

肯德基山德士上校的故事：失败到66岁依然能创造传奇

不要怕失败！即使失败到66岁再爬起来，照样可以成为世界传奇！

大部分人都吃过肯德基吧？都认得出红白色标志上那个白头白发胡子打领结的肯德基爷爷吧？都承认肯德基是全球最成功的快餐连锁店之一吧？

标志上的老爷爷是肯德基的创始人Sanders，他66岁以前是一个打工失败，创业失败，生活失败，什么都倒霉的人。

Sanders于1890年9月9日出生于美国南部印第安纳州Henryville郊区的一个农场。6岁的时候父亲发了一场烧就去世了，妈妈不得不整天工作养家，Sanders就负责照顾弟弟妹妹。因为要给他们做饭，Sanders7岁的时候已经成了一个不错的厨师。10岁开始，他就开始打工挣钱了。

Sanders的妈妈在他12岁时再嫁了，继父不喜欢男孩子，就把他弟弟送去了跟姨妈住，而他则被送到80英里以外的一个农场做工。Sanders发现自己喜欢打工不喜欢读书，所以7年级就辍学了。

20岁前，他做过农夫，公交车驾驶员，参过军，做过铁匠的助手，锅炉工……

22岁的时候，Sanders因为跟同事打架被就的铁路公司开除了。24岁的时候，他成了一名阿肯色州律师，但是因为跟客户在法庭上拳脚相斗被拘留，而且被永远禁止在律师行业从业。26岁的时候，他成了一名保险销售员，但是因为不愿意听管理层的指挥又被开除了。30岁的时候他开了一间轮渡公司。开始还运行得不错，可是不久政府在他经营的河流上面造了一座桥，用不着轮渡就可以过河了。33岁的时候他开了一间煤气灯公司，可是电灯的发明让他被迫关门。34岁的时候，他本来卖米其林轮胎卖得挺好，可是他出了个车祸，自己受伤



了不算，车子还报废了。因为买不起新车子，米其林把他炒掉了。他就自己再创业开了一家加油站，可是到他37岁的时候，大萧条来了又把他搞破产了。

这些都发生在美国经济蓬勃向上的20年代，周围的人全部发了财，只有他总是失败。他虽然有点压抑，但是没有泄气。

“我认为我面对的每一个失败都给了我重新开始的机会去尝试新东西。”——Sanders 肯德基爷爷

40岁的时候，他又开了一家壳牌加油站。一边经营加油站，一边向客人卖炸鸡增加收入，结果炸鸡很受欢迎，他就关掉了加油站，把加油站变成了一家餐厅。42岁的时候，他20岁的唯一的儿子阑尾手术后发炎死掉了。49岁的时候，他开了一家带餐厅和汽车旅馆的加油站，用压力锅和自己的“11种香料和辣椒”配方，终于做出了统一味道的理想炸鸡。可是同年的感恩节，他的餐厅被大火烧掉了。

“我们应该记住，失败是走向好事情的垫脚石。”—— Sanders 肯德基爷爷

Sanders重建了一个140个座

位的餐厅，为压力锅炸鸡申请了专利。1950年，51岁的Sanders被肯塔基州认可他对“本州美食做出了贡献”，封予他“上校”的荣誉称号。从此Sanders穿上白制服和黑领结。52岁的时候，因为第二次世界大战造成缺乏游客，他的汽车旅店倒闭了。为了生存，他跑到西雅图和田纳西的咖啡厅和餐厅打工，当了一阵餐厅副经理之类的工作。

“我认为梦想就是建议你开始什么，做些什么。”——Sanders 肯德基爷爷

Sanders突然有了一个梦想，就是要特许经营他的炸鸡秘方。他一边经营自己的餐厅，一边走遍全美国，到各个餐厅演示自己的炸鸡，推销特许经营权。57岁的时候，太太忍受不了他不停的失败，跟他离婚了。62岁的时候，Sanders在犹他州Pete Harman的店里签下了第一个特许经营，店里每卖出一块炸鸡就付给Sanders5分钱。在这之后，Sanders慢慢又跟其他餐厅签下了特许经营。

“你得喜欢你的工作。你得喜欢你正在做的事情，你得做有意义的才能喜欢——因为有

意义，才与众不同。”——Sanders 肯德基爷爷

正当自家餐厅生意还不错的时候，有一条新洲际公路的建设，正好路过他的餐厅。因为门口每天都是施工现场，客人根本无法来就餐。在1956年，66岁的他不得不把这家经营了20年的餐厅卖掉。一共卖了75000元，仅仅勉强交了税还了债。他没有了收入，只能靠每月105美金的社会安全福利生存。

当时，他的同龄朋友们都退休了，而且都很有钱。他自己呢？破产了。

Sanders不甘心就这样下去。66岁的他，把压力锅，面粉，配料装满汽车和后备箱，靠105美金的福利支付汽油费和旅费，自己开车到每个州的各个餐厅演示炸鸡，推销特许经营生意。为了省钱，很多夜里他睡在车里，早上到加油站服务站的厕所里刮胡子。

被拒绝了超过1000次后，到1964年，Sanders74岁的时候，全国终于有600家餐厅特许卖肯德基炸鸡。75岁的时候，Sanders肯德基爷爷以2百万美金（今天的价值超过1500万美金）的价格卖掉了肯德基。

“财富，就像幸福，不是追求就能够得来的。是提供有价值的服务的副产品。”——Sanders 肯德基爷爷

1966年肯德基上市。1971年在全球已经有了3500家自营和特许经营店，被Heublein用2.85亿美金买下。1982年Heublein被R.J.Reynolds收购。1986年肯德基被百事可乐从R.J. Reynolds以8.4亿美金收购。

肯德基爷爷40岁才创业，62岁才卖出第一个特许经营权，75岁卖掉了公司后才成名。他用了52年才“成功”，成功之前全部都是“失败”。肯德基爷爷的创业之路跟很多小企业主差不多，一个想法接一个想法地挣扎，直到成功。对于肯德基爷爷来说，不放弃，努力工作，永远相信成功在转角等着自己是成功的关键。

“全力以赴，做到最好。只有这样你才能够得到成就感。”—— Sanders 肯德基爷爷

人们记得他工作起来不知疲倦。他的孙女Josephine说，“他从不放弃，从不对任何事情放弃。”她说，“外公不相信为了快乐而工作。他认为人应该每时每刻都在工作。”Sanders的女儿Margaret说，父亲拥有“很大的动力去战胜人生中所有的逆境。”

Sanders的勤奋一直持续到老年到他去世，他坚持每年都旅行25万英里视察不同的肯德基店，帮助在媒体上宣传肯德基。他活到了90岁。他说：“工作，比什么维他命，营养品都延长生命。”

一个人如果可以一直都有激情，很努力地去做事，不怕失败，吸取教训，那么成功的概率应该会提高很多，对不对？既然人家66岁开始都不迟，咱们这么年轻怕什么呢？

李嘉诚的故事：我快90了，为什么还这么努力？

华人首富李嘉诚，出生于1928年，今年88岁。当记者问到李嘉诚的退休计划时，他这样说道：“我已做好退休准备，但现在还没有这个计划。我每天都乐于为股东或基金会付出时间和精力，数十年如一日，我可能是公司请假最少的人之一。”

古人云：一勤天下无难事。“勤奋”可以说是从古至今几乎所有的成功者都在践行的真理。然而更多的人则把成功寄托于“勤奋”之外的偶然性。

对于此，李嘉诚认为：“勤奋是个人成功的要素，所谓一分耕耘，一分收获，一个人所获得的报酬和成果，与他所付出的努力是有极大的关系的。运气只是一个小因素，个人的努力才是创造事业的最基本条件。”

今日事今日毕，拖延是恶习！我有晚上在办公室加班的习惯，因为白天应酬太多，有个员工也跟我一样，晚上经常出现在公司办公室里。我就跟他说：“不要太晚，注意休息。”他说：“今天还有工作没完成，做完就休息。”有一天晚上，我发现他走了，可过了一会又回来了，我过去问他，他说在路上突然想起电脑系统的一个数据弄错了，所以马上回来，改了再回家。他的这种敬业精神深深打动了，后来公司成立一家新部门，我让他做了部门经理。因为工作交给他，不会耽误在他手里，我放心。他现在已经公司的副总。

——摘自《李嘉诚自传》

李嘉诚的办公室陈设非常简单，桌面上干净得一张纸都没有，

因为多年来他坚持“今日事今日毕”。

这就是李嘉诚，他就是这样的一个人不拖延的人，李嘉诚的世界里没有拖延，在他看来，每一个向往未来的人都要做到“今日事，今日毕”。不论是谁，管理者也好，员工也罢，只要有了拖延这样的恶习，那么他的进取心就一定会逐渐减少，最终丧失。每个人在快要取得成绩的时候，往往因为一个懒惰的念头而放弃了一秒钟，而这一秒钟就是最大的错过。

李嘉诚在管理企业的时候，最注重的就是时效性，一个管理者是没有能力去承担拖延带来的损失的。唯一的办法就是，从现在开始，今日事，今日毕。凡是能及时完成的工作他必然很快就付出努力。对于他来说，拖延浪费的不仅仅是时间，还有财富和荣誉。

快十分钟的表：用勤奋占尽先机！

如果你只是站着不动，自然不会伤到脚趾，你走得越快，伤到脚趾的可能性越大，但是同样，你能达到某个机会的可能性越大。最重要的是早上的事下午必须有决定或答复。假如下午发生的事非常复杂，则必须24小时内答复，我的手表总拨快10分钟以便准时出席下一个约会。

——摘自《李嘉诚自传》

将手表调快10分钟是李嘉诚多年以来养成的一种习惯。在李嘉诚看来，这就是一种抓住机遇的表现。在商场中有所收获的人，一定都是勤劳的、善于把握先机的人。每天提前10分钟，就意味着每天多10分钟的机会。

在李嘉诚的眼里，什么是先机？当一个新事物出现，只有5%的人知道时，赶紧做，这就是机会，做早就是先机。当有50%的人知道时，你做个消费者就行了。当超过50%时，你看都不用去看了！这是使李嘉诚常胜不败的一个重要因素。透过这个“先机”要诀，我们不难发现，赶紧、做早等字眼无不传递着一个重要的信息，那就是——勤奋。

李嘉诚的勤奋习惯是年少时在茶楼养成的，这也为李嘉诚今后取得的商业成就铺垫了基础。广东人习惯喝早茶，大清早就有茶客上门。故茶楼规定必须在早上5时开始为客人准备茶水茶点。为此，李嘉诚的闹钟总是调快10分钟响铃，这样，每天他都是最早一个赶到茶楼，为的就是能够让自己随时走在别人的前面。长期以来养成的习惯让李嘉诚将“抢先”视为经商的头号要诀。

当塑胶花厂办起来之后，李嘉诚便开始琢磨，如何让这家厂子办得红红火火，如何成为塑胶业的佼佼者？

为此，李嘉诚主动向行业的专家询问有关塑胶花的知识，并且亲自学习先进技术。当得知生产塑胶花的公司缺勤杂工的时候，李嘉诚随即到这家公司报名，从勤杂工人做起，以打工的方式系统地学习制造工艺，十分虔诚地向工友请教有关技术。这样，李嘉诚很快便掌握了塑胶花的技术。正是这种勤奋，让李嘉诚最终成为了一代“花王”，也为他今后的事业发展奠定了坚实的基础。

李嘉诚创业之初所处的那个

时代，由于信息寡劣，几乎是勤奋谁就有可能捡个金元宝。也正是因为这样，李嘉诚将“塑料花”的生意做到了全世界。如今，勤奋虽说不再是创业营商的唯一因素，但仍旧是其中非常重要的一点。

向成功开拔：表面要谦虚，内心要骄傲

“取得成就”和“真正成功”有着天渊之别。要做一个比成功更成功的人，拥有专长、技能、学历、人际网络或经验只是基本功，更重要的是要确立你与众不同的品质和看世界的角度。

——摘自《活出你的故事》

1946年，在塑胶厂销售业绩蒸蒸日上势头下，18岁的李嘉诚便被提拔为部门经理，统管产品销售。两年后又晋升为总经理，全盘负责日常事务。他已熟练推销工作，可也深知生产及管理是他的薄弱之处。李嘉诚是勤奋的，他并不曾因为这不是他目前的工作而放弃学习，而是一点一滴地渗透销售的本质。他每日除了处理好总经理应该做的事情外，总是蹲在工作现场，身着工装，同工人一道工作，实验每道工序的具体操作过程。

其中，有一个小插曲很值得一提：

有一次，李嘉诚站在操作台上割塑胶带，竟然不慎把手指割破，鲜血直流。性格倔犟的李嘉诚并没有吭声，而是自己暗地里迅速缠上胶布，又继续操作。不想，事后伤口发炎，很是严重。他这才到诊所去看医生，幸好没有落下后遗症。

据说，许多年后这件事被一位

记者知道了，这位记者向李嘉诚提及这事，幽默地说：“您的经验，是以血的代价换来的。”李嘉诚微笑道：“大概不好这么说，那都是我愿做的事，只要你愿做某件事情，就不会在乎其他的。”

就这样，李嘉诚以自己的勤奋和聪颖，很快便掌握生产的各个环节。掌握各个环节的好处就是：庞大的销售网络被李嘉诚缜密地建立起来了。销售及生产势头开始因为协调连贯而变得日臻完善。

李嘉诚成为塑胶公司的台柱，同龄人中的杰出者、佼佼者。20岁出头的他，就爬到打工族的最高位置，做出了令人羡慕的业绩。

面对这样的业绩，李嘉诚应该心满意足。然而，在他的人生字典中没有“满足”两个字。这一次，他决定离开。关于离开，他并没有特别挣扎，他已经对自己充满信心了。

当李嘉诚说出辞职的话时，我们很难想象老板的态度。不过，老板终究是智慧的，他并没有指责李嘉诚“羽毛丰满，不记栽培器重之恩”，而是约李嘉诚到酒楼，设宴为他辞工饯行，这令李嘉诚十分感动。

李嘉诚怀着愧疚之情离开塑胶裤带公司，他不得不走这一步。这是他人生中一次重大转折，从而迈上充满艰辛与希望的创业之路，开始新的人生搏击。

谦虚的态度、骄傲的内心，勤奋的工作，这三点是新时代企业家不可或缺的品质，也是在现实历练中经得起检验的成功法宝。