

霍英东：经营杂货店创业大师天赋初现 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E9_9C_8D_E8_8B_B1_E4_B8_9C_EF_c123_281726.htm 初尝“小老板”滋味 从铲煤工到到机场苦力，最后到仓库磅米工，两年左右的时间里，霍英东前前后后干过六七种工作，每次都干不了多长时间就被老板解雇或自动辞工。他觉得自己不适合于帮老板打工，自己成为小老板成为他当初最热切的念头。1943年，霍英东获得了人生第一次成为老板的机遇。在母亲刘氏的鼓动和游说下，召集了10多个亲戚朋友，凑了一些本钱开杂货店。在湾仔坚拿道西鹅颈桥，一间名为“有如”的杂货店悄然开张了，正是这家“有如”，迈出了霍英东艰苦创业的第一步，它让两年来一直在外面打工受苦受气的霍英东初尝“小老板”的滋味。“有如”做的是小本薄利的生意，经营的货品主要有咸鱼、咸菜、腐竹、粉丝……都是家庭每日所用食品。虽然是大伙合资经营的，但实际上别人是出钱，具体出力管理的主要是霍英东一个人来经营。一手一脚，19岁的霍英东把这个小杂货店作为创业人生的一个起点，精心经营。每天清晨6点钟，霍英东就第一个开店门做生意。门板每块约有百来斤，身子瘦弱的霍英东就一块一块地将门板搬托出去。店门一开，附近的居民陆续前来买东西。有时会一下子涌来太多顾客，霍英东就叫其他店员到路边招呼他们，想办法不让他们跑到别的杂货店去。商人天赋初露锋芒 在经营上，霍英东的商人天赋初露锋芒。因为是杂货店，卖的都是小货品，所以顾客一般都买很多种。霍英东掌秤的功夫一流，他拿着秤，每次总能把秤尾向上翘起，看得顾客个个满意；他

的心算又快又准，算完还要歌咏般读出来。霍英东曾津津有味地回忆说：“繁忙时，我时常要面对十几二十个顾客，这就要面面俱圆。经营杂货，一定要懂得揣摩顾客心理，比如顾客来买一斤片糖，你先称14两，然后再加一块，口里还说，大婶，不够么？再加一块！其实加了两块后才够16两。但顾客却很高兴，对我有一种信任感。还有，开店须有敏捷的头脑，一定要把顾客买货的钱迅速算出来，慢了就会影响生意。”

欲成大事者，必会有劳其筋骨，饿其体肤的经历。但霍英东随时都会体现出自己高人一等的判断力。据霍英东自己回忆：“在的那段日子里，吃顿饭也不得安宁，因为要随时招呼客人。只要有客人进来，就算只是买一块南乳，也得去应酬。这还不算，伙计个个饭量都很大，所以总是吃不饱。那时我盛饭要讲技巧，第一碗装少些，快快吃完，到第二碗就得装满，而且还用饭勺压紧，这样就能装多些。吃完第二碗，就再也没饭添了。”

随着创业大师的天赋初现，“有如”生意日渐兴隆。“有如”，也成为霍英东日后构建商业帝国的一块奠基石。本报记者张骏澜据《霍英东全传》（冷夏著，中国戏剧出版社）整理

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com