

走向成功的金科玉律 改变命运的成功法则

受益一生的励志经典

CHENG
GONGDINGLV

吴景明◎编著

成 功定律

人际交往的成功之道

为什么别人会成功而春风得意，你却总失败而感到不幸呢？因为你没有掌握一种好的成功方法，没有一种好的方法可以帮你解决这些问题。本书会教给你一种思考和行动的技能，这就是成功心法。掌握了成功心法的诀窍，很多问题就能迎刃而解，你就能不断超越自我，成为一个出类拔萃的成功人士。

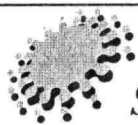


延边人民出版社



成功定律

CHENG GONG DING LV



延边人民出版社

主编◎吴景明

**SHOUYIYISHENGDE
LI ZHI JING DIAN**



图书在版编目(CIP)数据

成功定律/吴景明主编.——延吉:延边人民出版社,2007.6

(受益一生的励志经典;4)

ISBN 978 - 7 - 80698 - 963 - 0

I. 成… II. 吴… III. 成功心理学 - 通俗读物 IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 096350 号

受益一生的励志经典

成功定律

主 编:吴景明

责任编辑:许正勋

责任校对:马小丫

责任监制:王 洋

出版发行:延边人民出版社

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybcbs.com>)

印 刷:北京通州鑫欣印

开 本:787 × 1092 1/16

印 张:240

字 数:3360 千字

印 次:2008 年 3 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

印 数:1 - 10000 册

标准书号:ISBN 978 - 7 - 80698 - 963 - 0

定 价:120.00

如发现印装质量问题:影响阅读,请与印刷厂联系调换。电话:010 - 84332212

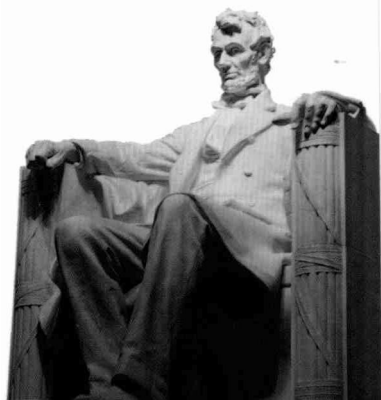
成功定律

人际交往的成功之道

走向成功的金科玉律
改变命运的成功法则

1 内容简介1

你想改变自己的命运，沿着事业成功的金字塔不断上升吗？您能准确判断自己在社会体系中的位置吗？您能成功运用自己所掌握的社会资源吗？本书运用交换理论多方位地解读日常生活中人际交往的行为规则，并就一些典型情境提出了如何正确运用交换定律，成功实现人际交往的技巧和策略。



前言

生活永远都是绚丽多彩的,它默默地向芸芸众生昭示着最淳朴和深刻的生存智慧。受益一生的励志经典丛书以范例及其它方式用不同的视角的几个方面给中国的青少年读已点播。帮助他们树立正确的人生观;把握做人做事应具备的人生态度;掌握取得成功而应必备的健康心理,让青少年朋友在快乐的读书生活中完美自己的人生,拥有快乐幸福的生活。

我们能从日月轮回之中,感受到生命的珍贵,从花开花落中体味到美的蕴含。我们要想取得成功就要做得更优秀,正确的价值观很重要。树立正确的价值观,对于为人处事以及建功立业都有很重要的意思。没有正确的价值观,无论他如何努力都会像南辕北辙的古人,背离目的地——“成功”。拥有了正确的价值观,就可以完善自己的人格。优秀的人格魅力加上端正的人生态度,就意味着在大事大非前的勇敢抉择更意味着讲道德,讲诚信负责的人是值得信赖及托付的人。

面对玄秘复杂的生命,我们只需要简单的领悟,就能在时光流转中的每一季、每一天活得自在安逸。事业上的佼佼者,就要有良好的心态与口才,要会自己推见自己、谦虚谨慎。成功者是一个人与社会及其他人的接触交流的必然产物,故此要善于接受别人的思想与意见,善于吸取他人的优点,弥补自己的不足,在各种不同的思潮中汲取能量。

倘若你现在被悲观消极的心态纠缠着,你又想去寻找一个崭新和令人满意的起点,那么从现在起在受益一生的励志经典丛书中找寻你的人生真谛!这是一份值得你去珍视的礼物。



目 录

第一章 善于抓住机遇创造成功	(1)
敢于冒险,赢得机遇	(1)
对信念要勇于执著追求	(3)
敢于冒险才能成大事	(5)
不畏压力,勇于奋起	(6)
在风险中创造机遇	(8)
精于盘算,勇于决策	(11)
善用慧眼识机遇	(12)
承担压力勇于进取	(15)
冒险也需要有智慧	(18)
能否抓住机会关键在自己	(21)
目标是行动的指南针	(24)
等待无法创造奇迹	(25)
坐等机会只能失去机会	(27)
别让“安分”束缚住自己	(30)
事业有成全凭自己的勤奋	(33)
拥有勇气就可以让机会成真	(35)
天才也需要机遇	(38)
好运靠头脑才能降临	(41)
机会青睐乐观者	(46)
横下一条心,义无反顾	(48)
该出手时就出手	(50)
敢于行动才能真正抓住机遇	(53)
主动出击,才能主宰未来	(55)
先人一步,占尽先机	(57)
迅速行动,机会稍纵即逝	(58)
有胆识,知难而进	(61)
聚集才能,要做就做最好	(62)

88813 9913 9913 9913 9913



成功定律

坚持才能胜利	(65)
关键时刻,当机立断	(67)

第二章 培养潜能广结人脉	(70)
永远都要心怀理想	(70)
核心竞争力是生存之本	(71)
生存于世要积极思考	(72)
培养最敏捷的应变能力	(72)
在学习中寻求发展	(73)
善读“无字”之书	(75)
信息时代的学习	(77)
情商很重要	(79)
天道酬勤,勤能补拙	(80)
习惯是一种力量	(82)
积极开发你的语言潜力	(83)
只有行动才能解决问题	(86)
形象也是竞争力	(87)
人脉是一笔无形资产	(89)
一个好汉三个帮	(94)
巧借他山之石为自己攻玉	(95)
合作就是借用别人的力量	(96)
学会借用别人的智慧	(97)
为了生存,该求人时就求人	(98)
打虎需要亲兄弟,上阵要靠父子兵	(99)
朋友是你永远的依靠	(100)
借重老乡的支持	(103)
亲戚这样相处才对	(104)
婆媳之间	(104)
同行未必是冤家	(106)
寻找生命之中的贵人	(108)

第三章 洞察微末灵活取舍	(112)
事之至难,莫如识人	(112)
相由心生,学会察言观色	(117)
生活习性,识人利器	(120)
见微知著,细节影响个人前途	(122)
相似的细节易被接纳	(127)



察言观色,沙里淘金需心细	(128)
危难之时识真才	(132)
竞争之中辨善恶	(133)
防人之心不可无	(137)
善识天时,培养敏锐灵感	(138)
审时度势,跟上时代的节奏	(142)
善叩冷门,逆时而动也相宜	(145)
捷足先登,赚钱才比别人多	(147)
商机无先后,要善于发现和利用	(149)
一分耕耘一分收获	(150)
机会在于识人之弃	(152)
挫折是成功之母	(154)
从别人的失败中吸取教训	(156)
完美,在于善于变通	(157)
人生是一个充满变化的过程	(160)
选择一项终生为之奋斗的事业	(162)
为自己准确定位	(164)
做事要先分清轻重缓急	(166)
成大事者不要事必躬亲	(168)
凡事都要辩证地看	(170)
谋大事一定要有眼光	(171)
便宜别人,得益自己	(173)
扬长避短,智慧经营	(175)
 第四章 不畏挫折学以致用	 (177)
得理也得让人,学会给别人留面子	(177)
称赞他人的每一个进步	(179)
为人处事,以和为贵	(182)
用理智支配情绪	(184)
出门看天色,进门看脸色	(186)
不断学习,快速充电	(189)
优胜劣汰,适者生存	(190)
只有善于学习,才能造就辉煌	(192)
学习是迈向成功的通行证	(194)
活到老,学到老	(196)
不要被情绪左右	(197)
以退为进,给自己搭个台阶	(200)

985 511616 511616 511616



成功定律

做事要冷静从容	(203)
笑是最受人欢迎的情绪	(205)
用幽默装饰生活	(207)
摔倒了,勇敢地爬起来	(210)
找出原因,照亮前面的路	(212)
失败是一种财富	(214)
身处逆境,只要不放弃就有希望	(215)
挫折也是机遇	(218)
拓展知识面,提高应变力	(219)
看人说话,融洽关系	(221)
委婉拒绝,不伤人心	(222)
良言一句暖人心,把话说到别人心里	(224)
了解对方,揣摩对方的心理	(225)

第五章 顽强执着全力以赴	(228)
责任是一种动力,也是一种希望	(228)
把担当责任当作一种生活态度	(229)
年轻人一定要注重培养专注的精神	(232)
学会专注,对工作全力以赴	(233)
克服朝三暮四的不良习惯	(235)
耐烦是成功做人处事的首要条件	(237)
把困难当成人生的财富	(238)
增强承受悲惨命运的能力	(240)
克服急躁心理,培养耐心	(241)
肯苦干的人才能真正显出他的聪明	(242)
辛勤的劳动才能创造幸福生活	(243)
成功永远属于那些肯为理想付出努力的实干家	(245)
战胜懒惰,甘于吃苦	(246)
期望没有失败是逃避现实的幼稚想法	(248)
无所畏惧地接受挑战才能摆脱危机	(249)
对失败有正确的认识,采取正确的态度	(251)
学会把握现在的时间	(252)
向浪费时间的坏习惯挑战	(253)
节省时间的8大战术	(255)
今天该做的事绝不要拖延到明天	(257)
人生需要不断学习	(259)
保持勤奋就是一种成功	(261)



善于向身边的人学习和请教	(262)
学会控制自己的情绪	(263)
采取积极有效的措施控制自己,控制冲动	(264)
在实践中学会自律	(266)
不思进取的人终将被淘汰	(267)
要认识到生活不存在结局	(270)
谦虚谨慎是一个人建功立业的基础	(271)
对待名誉要有一颗清醒的平常心	(272)
克服虚荣的心理	(272)
重视培养成熟的个性	(274)
克服容易造成悲剧的性格弱点	(276)
塑造健全的人格和性格	(277)

830813 9013 9013 9013 9013 9013



第一章 善于抓住机遇创造成功

敢于冒险，赢得机遇

有人说，成功来自于幸运女神的垂青；有人说，成功得益于天生聪慧的大脑。没有人比鲁冠球更清楚，成功的人生须经风浪洗礼，理想的目标要脚踏实地，是一步一步丈量出来。商场就好比战场，竞争又是千变万化，所以，因循守旧、墨守成规注定要失败。

鲁冠球出生在浙江省萧山市宁围乡，父亲在上海一家医药工厂工作，工资收入微薄，他和母亲在贫苦的乡村，日子过得很艰难。初中刚毕业，为了减轻父母沉重的生活负担，鲁冠球想靠自己养活自己，就回家种起了庄稼，过起了普通农民的生活。十四五岁本来是读书的大好时光，告别学校的鲁冠球是下了很大决心的，但他的内心却很痛苦。鲁冠球决心要混出个人样来。

后来，经人帮忙，鲁冠球被介绍到萧山县铁业社当了个打铁的小学徒。此后，鲁冠球就干起了铁匠。鲁冠球庆幸自己终于告别了修理地球的生活，有了一份不错的职业，然而，命运往往会捉弄人，就在鲁冠球刚刚学成师满，有望升工资时，遇上了三年困难时期，企业、机关精简人员，他家在农村，自然被“下放”回家了。鲁冠球感到自己又一次陷入了失意的境地。

经过一段时间的思索，鲁冠球买了一台磨面机、一台碾米机，办起了一个没敢挂牌子的米面加工厂。

然而，那样一个年代是禁止私人经营的，所以，鲁冠球搞米面加工厂的消息传到某上级领导那里后，就给了他“不务正业，办地下黑工厂”的罪名，然后立即派人查封。这样鲁冠球负债累累，只能卖掉刚过世的祖父的三间房。鲁冠球自己尚未成家，就折腾完了祖辈的家业，落得了倾家荡产的地步。

鲁冠球几乎被这无情的打击击垮了，他很长时间都吃不下饭、睡不好觉，整日闭门不出。让他感到特别痛苦的不仅是这次商业实验本身失败，而是由失败给家里带来的巨大压力，父母亲用血汗换来的钱就这样化为了乌有，使他成为了“败家子”。但是，鲁冠球没有消沉，没有埋怨命运，没有抱怨生活，而是独自咽下了生命的苦水，重新挑起自己生命的重担，奋然前行。没过多久，鲁冠球又钻了“停

2008/12/26 21:13:28



成功定律

产闹革命”的空子，在铁锹、镰刀都买不到，自行车也没处修的年月，收了五个合伙的徒弟，挂了大队农机修配组的牌子，在董家塘小镇上开了个铁匠铺，为附近的村民打铁锹、镰刀，修自行车，这一铁匠铺吸引了周围的许多男女青年。以后，鲁冠球的农机修配组的生意越做越红火。

历史的机会终于落到了有准备的头脑上。1969年，鲁冠球接管了“宁围公社农机修配厂”。

鲁冠球接手的前几年，宁围公社农机修配厂生产的万向节产品，一直由浙江省汽车工业公司包销，吃的是“大锅饭”，日子虽然不景气但总还算过得去。但后来赶上各地汽车大批封存，又一下子陷入了重重困难之中。万向节产品大量积压，没有销路，工厂有半年不能按时给职工发工资了。那一年春节前，他四处奔走，“求神拜佛”，总算借了些钱，让职工度过了“年关”。由于销路上的困难，当时厂里人心浮动，厂里生产直线下降，职工没精打采。责难、骂娘、劝慰、建议……搅和在一起，特别是“干”还是“散”的议论，使鲁冠球像得了心绞痛病似的，脸色难看，吓得吓人，头脑像要爆炸。他只好把自己关在办公室里，对自己的头脑进行“冷处理”：难道又要走倾家荡产的老路？出路又在哪里？

后来，鲁冠球终于探听到令人鼓舞的信息：汽车工业将要有大发展，全国汽车零部件订货会就要在山东胶南县召开。

于是，鲁冠球租了两辆汽车，带了销售科长，满载“钱潮牌”万向节产品直奔胶南，打算去订货会上拿到一大批订单。但因为是乡镇企业，根本进不了场洽谈业务。鲁冠球说：“那我们就在场外摆地摊”。他与供销科长就把带去的万向节，用塑料布摊开，摆满一地。一连三天，那些进进出出的财大气粗的汽车客商，连眼也不斜一下。鲁冠球想着如何吸引顾客就派出几人到里面订货会上探个究竟。一打听，原来买方与卖方正在价格上“咬”着，谁也不肯让步。这时鲁冠球就测算着：“假若自己的产品降价20%，也还有薄利。好！那我们降价。”说着就马上要供销员贴出降价广告。这一下摊前顾客就蜂拥而至了，一看，“钱潮牌”万向节质量不比订货会上的差，而且还比许多厂家好，价格要比其他厂家低20%，一下就过来了不少要货单、订货单。晚上，他们回旅社一统计，订出210万元。这一炮就打响了。

就这样，鲁冠球终于从失败中站起来了。然而，他的目光没有停留在这些成绩上，他这时看得更远，谋得更深了。

1983年3月，为了获得自主创业、自主经营的权力，鲁冠球承包下了万向节厂。

当鲁冠球把签章盖在了合同书上，鲁冠球家人的心为鲁冠球缩成了一团。苍老的母亲说：“我刚过上几天好日子，你又要折腾，又要让一家老小为你担惊受怕！”那次“资本主义尾巴”事件至今在老人心里仍有阴影，她生怕儿子“好了伤疤忘了痛”，又走到倾家荡产的老路上去。鲁冠球安慰母亲说：“过去是政策不对头，不是我没办好；现在政策好了，我一定能干好！”



鲁冠球没有错,承包的第一年就超额完成154万元,以后的1984年、1985年,年年都超额完成。

1984年春,美国派莱克斯公司亚洲经销处的多伊尔公司总裁多伊尔先生和美国席柯锻造公司经理奥尼尔先生到万向节厂考察。他们来到车间,不时地从成品堆里拿出万向节,用仪器认真地检测。通过严格的现场检测以后,他们满意地笑了:“OK! 马上签约”。就这样,3万套、5万套钱潮牌万向节,不断地运往美国、欧洲等国家。

经过多方努力,1994年,经国家外经贸部批准,万向美国公司在美国注册成立。1997年万向顺利实现与通用公司配套。

鲁冠球带领万向集团终于叩开了通用之门,为其走向世界迈出了坚实而有力的一步。

展望未来,鲁冠球满怀豪情。万向集团在他的带领下又绘制了一幅中长期发展的美好蓝图:到2010年实现两个三级跳,由省前10位跻身于全国100强,世界1000强;由省级集团跨入国家级集团,跨国集团。

对信念要勇于执著追求

每个人都有自己的成功梦想。用实际行动去追求理想才是成功的关键。观察一下那些从逆境中奋起的成功者,他们成就自己生命辉煌的起点,无一不是从下决心为人生目标不懈追求开始的。人类生命的成功基因正是对信念的执著与追求。

1883年8月19日,卡布里尔·夏内尔诞生于法国西南部的索米埃小镇。作为一个私生女,夏内尔和母亲一起饱受羞辱。6岁时,母亲撒手人寰,夏内尔被迫进入孤儿院。在孤儿院里,除了延续了屈辱、清苦的生活之外,夏内尔还练就了一手好缝纫活,这为她以后成为杰出的服装师打下了扎实的基础。16岁那年,夏内尔终于设法逃离了孤儿院,来到另一个小镇穆尔,并设法得到了一份服装用品商店的工作。

卡布里尔·夏内尔在小用品店里简直是如鱼得水。手边都是供缝纫用的各种用品,都可以别出心裁地在自己的服装上搞出一些小革新,翻出许多新花样。

但穆尔小镇的狭小似乎盛不下卡布里尔·夏内尔横溢的才华了。她想出去走走,她不是一个轻易满足于现状的人。

她和富家子弟巴尔桑到了世界最大的城市之一——巴黎。

巴黎街道的繁华令夏内尔目不暇接。

但是,最令夏内尔感兴趣的是巴黎妇女们的着装穿戴。

她一路打量,一路琢磨,有时竟盯上一个妇女,发呆地看。

好在巴黎妇女都较开明,不大在乎别人的“无礼”。巴尔桑却为此不高兴了。

020818 30018 02018 30018



成功定律

俩人越来越生分,经常发生口角。最后他们分手了。

与巴尔桑分道扬镳,夏内尔失去了经济依托,但她想在巴黎服装业上一展才华的决心没有丝毫的改变。相反,她的信念更坚定了:当一名拓荒者,就不要指望走平坦的路。

夏内尔首先在巴黎开了一家“夏内尔帽子店”,尽管规模很小,但夏内尔善于经营。她从小商店里购买一批滞销女帽,这种帽子的样式不好看,但可以改制。

先去掉帽子上俗气的饰物,然后适当加以点缀,改装以后的帽子,线条简洁明快,透着新时代的气息,非常适应大众化的趋势。

夏内尔把这种帽子落落大方地戴到街上去,帽子的前沿低低地压到眼角上,样子很神气,给人以耳目一新的感觉。

巴黎妇女很快就喜欢上了“夏内尔帽”,纷纷跑来购买,照着夏内尔的样子戴出去。那种戴法竟在巴黎的大街小巷流行开来,成为时尚。

后来,夏内尔又把帽子店改成了时装店,她从生产厂家直接购买来一大批纯白色的针织布料,用这种价格低廉的布料设计做成最新样式的女式衬衫。

这种衬衫的最大特点是:宽松、舒适,线条简洁,没有翻上复下的领饰,没有层层叠叠的袖口花边,也没有弯过来扭过去的缀物,领口开得较低,袖长只齐肘下……

夏内尔给这种服装起了个挺别致的名字叫“穷女郎形象”。

“穷女郎”往身上一套,绝了。一个轻松、愉快、活泼、大方、极富有朝气的时髦女子便出现在人们面前。

“穷女郎”很快得到了巴黎人的认可。夏内尔服装店开了个好头。

从此,她的信心更足了,胆子也更大了。

把女裙的尺寸尽量缩短,从原来的着地到后来的齐膝,解放了女人的下肢。从而诞生了有名的“夏内尔露膝裙”。

与此同时,她还设计出脚摆较大的长裤(就是现在的喇叭裤)。卡布里尔·夏内尔是喇叭裤的设计发明者。

另外她还推出合体的女套衫,女套装,线条流畅的连衣裙,像短披一样的风雨衣,法兰绒运动服和筒筒式礼服等等……以乔赛织物为基本面料,兼用其他便宜实惠的配料,使服装样式不断翻新。

在颜色的选用上,她选用黑色与米色,向当时各种颜色充斥女服的习俗挑战。她说:

“黑色玄妙,米色素雅,用这两种颜色面料加工成夏内尔服装,最能体现女性美。”

当然,她也不排除其他较好看的颜色,如纯白和纯海军蓝。她用纯海军蓝料子做出的女式套装,也是夏内尔服装中的一绝。

夏内尔就是用自己的这种脱俗的风格,为巴黎时装界拓出一片明朗朗的新天地。



夏内尔轰动了整个巴黎。

大街上,到处都能见到“穷女郎”,——上身是“夏内尔宽松衫”,下着“夏内尔喇叭裤”,头戴一顶“夏内尔帽”,手提一只“夏内尔小拎包”……“穷女郎”们碰上面,相互打量后,会心一笑,夏内尔让巴黎妇女们亲近起来。

夏内尔很得意别人模仿她,也始终站在了服装革新的最前面,夏内尔虽然从只有6名店员的小老板,变为拥有3500名职工的大企业主,但是直到1953年,直到她已是70多岁的老人时,仍在孜孜不倦地工作。

在此期间,世界服装业得到很大发展,时装设计新秀如雨后春笋般层出不穷。但是,夏内尔服装一直遥遥领先,走在时装行业的最前面,领导时装新潮流。

卡布里尔·夏内尔成功了,是她让时装之都巴黎更加著名于世。无疑,她摘下了蓝天上的皓月,实现了儿时的梦。

敢于冒险才能成大事

世上没有万无一失的创业之道。试想,现在整个国家都在转轨,大多数人都在做着发家梦,市场必然成为创业者注目的第一焦点。而市场又是个气象万千、险象丛生、波涛汹涌的大海,想让自己挤进市场、驻足市场,并能雄踞市场非有冒险的勇气不可。

中国传统向来注重办什么事都以“安全”为重,只要过得去,绝对不去冒险。做起生意来更是如此,寻求做四平八稳的生意。一个敢冒风险,敢面对重大损失的人,就会被人们讥为不懂“安全”的人。

生意场上,愈是依赖安全的人就越能避免冒险,而事实上避免冒险也就错过了一次次发财的机会。因为机会的代价往往便是冒险。有人认为,人在商场上进步的主要因素便是冒险,因此,必须正视冒险的正面意义,并把它视为赚钱发财的重要一步。

在成功者的心目中,人在生意场上就是一项挑战。假若一个人不愿冒险去尝试在自己面前一闪即逝的机会,那么,他永远只能拾到他人遗下的肉骨。过度谨慎与粗心大意、漫不经心同样糟糕,因为,过度谨慎会失去机会,成为“安全赚钱”而实际上赚不到钱的人。

一旦眼光看准,就大胆行动,这是许多商界成功人士的经验之谈。冒险和出奇相连,出奇和制胜相伴,所以西方的谚语说:“幸运喜欢光临勇敢的人。”冒险是表现在人身上的一种勇气和魄力,险中有夷,危中有利,倘要创立惊人战绩,就应敢于冒险。

经验告诉人们:想发家致富又怕担风险,往往就会在关键时刻失去发家的良机。因为风险总是和机遇联系在一起的。从某种意义上说,人们冒的风险有多大。从平凡人走向富翁需要的是把握机遇,而机遇平等地送到大家面前时,有勇

2008/10/20 18:51:28

气和胆略者才能抓住它,走向成功。勇气和胆略意味着承当风险。

不畏压力,勇于奋起

假如真有上帝,天下会像天堂一样,人间会处处洒满阳光。然而,这个世界上苦难太多,我们的生活中压力太大。谁来拯救自己?奇迹该怎样发生?无数的人有无数困惑,无数的追求有无数个答案。而成功者选择了这样的道路:从灾难中爬起,从废墟中新生。只要点燃了自己那熊熊的生命之火,辉煌的成功大门就一定会为你打开。

1982年,船王董浩云去世,作为长子的董建华理所当然地成了董氏家族的掌门人。但是,落在董建华肩上的却不是荣誉和掌声,而是灾难与空前的压力。

受第二次石油危机的影响,到1982年,美国和欧洲有3500万人失业,汽车、钢铁、纺织三大传统工业陷于停顿,西方对亚非拉的产品需求枯竭。整个欧洲、美洲经济接近萧条状况。

世界航运业的衰败也于1982年彻底表面化,巨大的灾难降临到刚刚接管东方海外集团不久的董建华头上。

最让今天的人们扼腕叹息的,就是叱咤风云的船王董浩云当时并没能预见到这一点,反而去大规模扩充船队,从而使董建华身上的重债不堪其负,几至折戟沉沙。

首先是船价大跌。这使董建华名下的财富大幅度“缩水”,其资产净值在1982年为25.1亿元港币,到1984年则只有18亿港元。虽然采取了多种挽救措施,董氏企业的负债仍高达90多亿港元。

公司的业绩同时也一落千丈,在船只吨位严重过剩的状况下,想卖船也不是容易的事,没有人肯在这种背景下买船,把负担往自己身上压。

然而,这仅仅是个开始。

1982年,尽管董建华用尽一切办法进行补救,但财务危机之漩涡还是将董氏家族卷入了海底。这个时候,他不仅欠银行的钱,还欠股东的钱,欠日本造船厂的钱。据说,包玉刚的大女婿苏海文曾谈到,董家所欠的钱和奥地利的国债一样多。当时汇丰银行是董家最大的债主,仅此一家,董建华名下的债务就高达百亿港元。这意味着每年5亿元的利息。最高时,有人统计,董建华欠债达28亿美元,也就是说250亿港元。想想吧,背负这么重的负担,怎能不感到巨大的精神压力!

一天,董建华把妹妹董建平叫到办公室,告诉她说,公司遇到了一场惊人的大灾难,说着说着,兄妹二人相对而泣。

试想一下,150多个债权人接连不断上门的状况是何等苦楚;在东京、纽约、伦敦之间穿梭飞行,说服债权人和银行不要冻结资产,让他有个翻身机会,该需要多大的勇气,该忍受多少的白眼和冷面孔;有时连续和债主开会,打10多个小时



的电话处理纷乱的事务,又该是多么艰辛。何况那是在业绩低落的情况下,东方海外还要面对美国轮船公司低价抢货的挑战。内忧外患一齐涌来。

让董建华倍感凄楚的还有世态炎凉。当董建华随着事业处于巅峰的董浩云周游世界时,所受的待遇是何等荣耀,然而,当他身处逆境时,无情的商场给董建华尚存的天真上了毫不容情的一课。

债台高筑,债主盈门,尽管董建华用尽浑身解数,游说各方财团,想尽一切措施,如出租轮船,减少船舶数量甚至变卖分公司,但东方海外的财务始终没有起色。1985年9月,伤痕满身的董建华无奈宣布:东方海外在香港证券交易所停牌,待债务重整后再行复牌。

董氏家族被拖进了漩涡之底,董建华成为“超级穷人”。

正在此时,日本的东绵承包商社对摇摇欲坠的董氏大厦进行了最后的打击:货柜船必须要按时交货。

这一下打击是致命的:若不及时付款接船,董氏家族将被迫清盘。

董氏大厦自身已难支撑,平衡已被打破。若无强援,必将倾覆。

1985年,董建华的事业似已走到穷途末路。虽然采取了降低成本、降低压力的多种手段,但对于奄奄一息的东方海外来讲却收效甚微。如同病人膏肓的病人一样,其自身免疫系统根本应付不了凶猛的病情,一般的医生也束手无策,只有等待扁鹊、华佗之类的神医了。

汇丰银行是董家最大的债权人,据说,董家的欠贷高达100亿港币之巨。看到董建华苦苦奋斗,却周身是债,自救乏力,汇丰银行决定冒一次险。1985年9月,汇丰银行在会同中国银行向董建华贷出1亿美元的备用贷款,解救他被人起诉的燃眉之急后,决定再以新船为抵押,帮助董建华度过日本人这道难关。

就像失血过多的病人得到了血液补给一样,东方海外算是躲过了清盘厄运,然而大病未愈,积重难返。若想有所作为,非得再有带造血功能的“营养”补充才行。然而,有谁会再帮助董建华呢?

董建华真正到了山重水复,无路可行的地步。

然而,董建华恐怕连做梦也不敢想,还会有人对他施以援手,使他柳暗花明。

1986年3月,与董浩云私交甚笃的大富豪霍英东伸出援助之手,他宣布将注资1.2亿美元于董建华的新船上。1.2亿美元,这对董建华来说,无异是久旱逢甘霖,无异于雪中送炭。

霍英东这笔救人于危难的注资,给东方海外带来生机。5月17日,董建华宣布,重整公司债务。

董建华拿出了全部家产,全部注入重新组合的董氏集团。

董建华首先要做的,是说服150多个债权人同意他的重组方案。为此,他不惜将全部资本投入重组后的公司,而把对公司的实际控制权交到债权人手中,自己实际上成为公司的高级“打工仔”。董建华的决定以及其行动时的坚定,征服了所有债权人,他们同意了董建华的决定。从1985年开始的公司债务调整,直到