



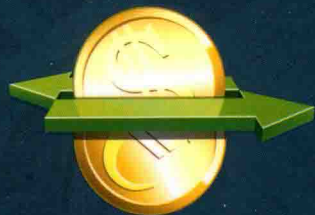
李嘉诚

文明德◎编著

价值千万的财富课

◎商业之王、亚洲首富的人生哲学与商业智慧

- 做人一等的智慧，经商一等的学问
- 尊严来自实力，实力来自拼搏
- 永不懈怠的奋斗精神，高人一筹的经营管理



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

李嘉诚

价值千万的财富课

文明德◎编著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚价值千万的财富课 / 文明德编著. — 北京: 北京联合出版公司, 2014.3
ISBN 978-7-5502-2685-2

I. ①李… II. ①文… III. ①李嘉诚—商业经营—经验 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 028873 号

李嘉诚价值千万的财富课

编 著: 文明德

责任编辑: 管 文

封面设计: 王明贵

版式设计: 李 倩

责任校对: 彭泽心

图文制作: 北京东方视点数据技术有限公司

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京中创彩色印刷有限公司 新华书店经销

字数 438 千字 720 毫米×1000 毫米 1/16 20 印张

2014 年 4 月第 1 版 2014 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5502-2685-2

定价: 29.80 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。电话: 010-58815821

李嘉诚，商界泰斗，香港“超人”，也是财富和成功的象征。他有无穷的智慧 and 胆魄，总是在任何时候都能看到商机，将财富收入囊中。2014年，李嘉诚以个人资产320亿美元，稳居世界华人首富的宝座。他的成功之道，是无数梦想成功的人渴望了解的秘密。

李嘉诚书写了一个让人惊叹的创业神话——14岁投身商界，22岁正式创业，30岁即成为千万富翁。他已经成为一个传奇、一种象征，他以自己雄厚的实力和庞大的商业帝国赢得了人们的尊敬，更赢得了“超人”的美誉。

相信这也是每一个血气方刚、热血沸腾的现代人梦寐以求的辉煌人生，我们都希望像李嘉诚一样通过自己的努力，抓住机遇，成就自己的财富梦想，创造属于自己的传奇人生。但想要创业，想要积累财富，规划自己的人生，又谈何容易！当遇到困难、失败沮丧、对未来迷茫、对自己快要失去信心的时候，我们不妨看看李嘉诚的人生财富路：他少小离乡，在战乱中颠沛流离；由于父亲的不幸早逝，他小小年纪便步入社会，担起了生活的重担，为一家生计四处奔波。他做过需要擅长察言观色的小伙计，做过受人白眼的商业推销员，直到他成为一个雄心勃勃的塑胶花工厂主，赢得“塑胶花大王”的美誉，才开始大展宏图。他涉足地产业，成立长江实业；之后走向世界，实现跨国跨地区投资；后辗转股市，成为屡战屡胜的大赢家；又涉足货运行业、网络传媒……如今，李嘉诚旗下长和系的业务已经遍及全球56个国家，涉及投资产业、地产、货柜码头、石油、电讯、网络科技、文化传媒、零售、航空等多个领域，这使他成为华人历史上横跨产业最多、国家最多的企业家。李嘉诚缔造的商业神话，已不仅仅是一个人们津津乐道的话题，而成为众多创业人士和追求成功者反思、学习的典范。

事实上，很多人都具备获得财富的权利和潜质，但并不是每一个人都能如愿以偿。纵观李嘉诚在商海搏击几十年的经历我们不难看出，他能够在投资领域从白手起家到功成名就，不仅仅是依靠艰苦奋斗，还有与众不同的投资理念和眼光。他的成功经验能够给我们以深刻的启迪，他追逐巨大财富的经历能给我们以积极的借鉴。在飞速发展、竞争日趋激烈的当代社会，可能我们不能完全依照李嘉诚的财富道路规划自己的人生，但是那些富有巨大价值的成功经验是亘古不变的。

本书深刻总结了李嘉诚纵横商场的宝贵经验，详细解读了李嘉诚如何攫取财富的智慧，多角度论述了他取得财富的方法与胆略，并以建议与忠告的形式呈现给希望成就财富人生的现代人。这些内容精辟、实用，力求为那些站立在十字路口，不知道该



何去何从的现代人指明方向。可以说，李嘉诚的每一句话都是人生箴言，字字都是对自己财富、人生经验的总结和提炼。本书没有就经商论经商，而是将为人处世和经商有机地融合在一起讲述，这样更易于让希望通过经商实现自己财富梦想的广大读者理解和接受。

成功不能复制，但经验可以借鉴。相信每一个有志于成功的人，都能在书中找到自己需要的东西。吸收和借鉴李嘉诚的人生成功经验，并为之努力，你也可以打开属于自己的财富之门。

第1堂课 实业为基——以实业聚财，累积财富真资本/1

开拓实业，要做就做最好	1
广撒网才能多丰收	2
不要小看零售业的“蝇头小利”	4
品牌意识很重要	5
存钱过“冬”的艺术	6

第2堂课 稳中求进——投资非投机，稳扎稳打步步为“赢”/8

未买先想卖	8
有风险意识才有准备	10
花90%的时间，不想成功想失败	11
要做大事，“审慎”二字不可丢	13
不疾而速才能一击而中	14
万事想好退路，打有把握之仗	16
要冒险，但不盲目冒险	17
把控好负债率	19

第3堂课 诚赢天下——商道亦人道，打造人格品牌/21

做人与经商一脉相连	21
做生意无信不立	23
信誉是无形的财富	24
信誉要实实在在，不要夸夸其谈	26
诚信聚才，得人才者兴	27
让你的对手都相信你	29
一诺千金，有诺当必践	31
诚信是企业成功的保证	32



第4堂课 迎战金融——不惧风暴，稳住阵脚逆势上扬/35

李嘉诚的“危机致富力”	35
现金为王	36
精简投资，全方位抛售房地产	38
高沽低买，巧借股市融资	41
逆市扩张，迎战危机	42
全球多元化的“御冬术”	45
李嘉诚的警告：绝不借钱投资	48

第5堂课 投身公益——公益事业，建立新的大同世界/50

独资筹建汕头大学	50
集优秀教师，培养栋梁之才	52
情系残疾人	53
慈善是一种做人方式	53
投身内地基础设施建设	55
建中药港：左手同仁堂，右手白云山	56
慈善基金，“我的第三个儿子”	59

第6堂课 富豪之家——情系大爱，家业一脉相承/62

听母教诲，爱母情深	62
青梅竹马，相濡以沫	63
低调沉稳李泽钜	66
惊心动魄的插曲——巨金赎子	68
锐意进取李泽楷	69
单飞：李泽楷创盈科	71
育子心经：玉不琢，不成器	73

第7堂课 磨难立人——逆境中成长，积累成功资本/77

苦难是人生最好的锻炼	77
靠人不如靠己	78
磨难中悟真经	80
成大事者要能吃苦、会吃苦	81
谁也不是天生优秀	82
永不言败，磨难中积累资本	84

第8堂课 眼光长远——要高瞻远瞩，才能事业长久/86

锐眼识金，商机遍地都是	86
充满商业细胞的人可随处赚钱	87
眼光独到，先人一步	89
火眼金睛，冷门变热门	90
薄利多销，抢占市场	91
所有人冲进去时及时抽身	93
高瞻远瞩才能避免失误	94

第9堂课 闯在当下——胸中怀大志，敢闯才能成功/97

有志则断不甘下流	97
乐观者胜于悲观者：迎向阳光就不会有阴影	99
一直把目标定在前方	100
看准目标，绝不半途而废	101
自己做老板最潇洒	103
持之以恒是成功的基石	105
切莫安于现状	107

第10堂课 以勤为径——勤奋能补拙，努力就有超越/109

天道酬勤，挑战自我：8与16有天壤之别	109
止惰和守勤是成功的信条	111
珍惜时间，时刻充电	113
勤奋敬业，功到自然成	114
幸运成功一时，努力成就一世	116
一分耕耘，一分收获	117

第11堂课 和谐人生——家和万事兴，金钱难买感情/119

生活简单，心态端正	119
百善孝为先	120
洁身自好一身清	121
教子有方	123
与人方便则自己方便	124
心中有杆秤，寸草报春晖	125



第12堂课 推销自我——要做强自己，实质在自我推销/127

要谦虚，也要表现自我	127
不卑不亢，一眼留下好印象	128
买方市场，别人为何选你	130
注重推销自己	131
先成朋友，后谈生意：友情改变商情	133
获得他人的支持最重要	134

第13堂课 正确决策——认清局势，深入分析/136

了解时局才能正确投资	136
以善举赢得刮目相看：办好事，好办事	138
用实力说话，争取发展权	139

第14堂课 招招领先——要嗅觉敏锐，争快才能打赢/141

随时留意身边有无生意可做	141
在司空见惯中发现商机	142
困局孕育机遇	144
抓市场空缺点，先下手为强	146
抓时机就是抓生机：快1/10秒就会赢	148
准备好，拍板才能快	149
永远不让对手知道自己的底牌	151
成功方程式：减少失败的因素等于接近成功	152

第15堂课 以小博大——布局巧制胜，先思考再出手/155

以小博大，用1块钱做100块钱的生意	155
没有机会，便创造机会	156
竞争是搏命，更是斗智斗勇	157
在危险处博利润	158
舍小利方可取大利	160
扭转乾坤，以“小”吃“大”	161

第16堂课 合作互惠——合作通天下，互惠才能共赢/163

要竞争更要合作	163
利益共沾，“和”字为先	164

求和带来双赢	166
舍得让利，自己才能得利	167
没有绝对的竞争，也没有绝对的合作	168
互信才能合作，分享才能共赢	171

第 17 堂课 以股促商——于股市沉浮，见危机创富力/173

认清形势，不被股市套牢	173
牛市来时，敲响警钟之时	174
发行新股，拓展实业	175
借股市沉浮进行商战，坐收渔利	177
高沽低买，持减有道	178
以股融资，事半功倍	180

第 18 堂课 广纳人才——知人要善任，人才为根本/182

家有梧桐树，何愁引凤凰	182
大胆起用新人	184
把“客卿”看成是企业的“添加剂”	185
打开国际市场，“以夷制夷”	187
人尽其才，用人取其特色	189
任人唯贤无话说，唯亲是用有条件	190
建立有傲骨的团队	192
公司如家才能留人才	193

第 19 堂课 广结善缘——长袖要善舞，建立通达人脉/195

要成就事业，就要有能够帮助你的人	195
先播种，后收获	196
没有架子的首富惹人爱	198
多结善缘才能多得帮助	199
生意不成人情在	201
善待员工，有容乃大	202
得人心者成事	204

第 20 堂课 魅力服人——修己可安人，魅力儒商风范/206

修养，让气质出众不在话下	206
--------------------	-----



谦虚为怀，细节决定成败	209
广采博纳，不自作主张	210
胸中有乾坤，万事从容应对	212
树大招风，保持低调	214
做人最要紧的是让人敬佩你本人	216
以和为贵	217
成功的现代企业家	219

第 21 堂课 善意收购——拓展领域，增强实力/221

善意收购，盈利又博名	221
收购拓展经商领域及实力	223
低价收购，提升企业竞争力	225
收购——废物利用的法门	226
并购要有战略计划	227
确保今日扩张不是明天的包袱	229

第 22 堂课 灵活应变——抓时机求变，活水能活企业/231

善于随机应变，开创新局面	231
找到特别的经营项目	232
在明处吃亏，在暗中得利	233
见招拆招，危机变生机	235
“一招鲜”：费力虽少，收获很大	235
匆忙出手，等于自寻死路	237

第 23 堂课 善于借势——善借真功夫，左右天下商势/239

巧妙筹划，四两拨千斤	239
化敌为友，为己所用	240
借别人的钱赚钱	241
借壳上市，省时省力又省财	243
审时度势，捕捉机会最重要	245
巧借局势“东风”，顺流行船	246

第 24 堂课 投资智慧——找准切入点，演绎投资神话/248

细节决定大事的成败	248
-----------------	-----

长线投资要有绝对的竞争意识	249
人弃我取, 果断投资	250
找准投资的最佳切入点	252
以奇制胜, 拓展投资空间	253
大投资才有大收益	255
不做盲目的跟风者	257

第 25 堂课 学无止境——学海永无涯, 知识改变命运/259

抢知识就是抢未来	259
知识改变命运	261
追求最新的知识	262
没有大学文凭也能成大业	263
做领头人, 不做老板	264
善于灵活运用知识	265
没钱事小, 没知识事大	267

第 26 堂课 管理自我——内在的自我修炼/268

好的管理在于自我管理	268
傲慢自大是一种能力的“溃疡”	269
“自负指数”——倚仗一生的导航器	270
坦率地承认自己的错误	272
由静态管理延伸至动态管理	273
做“仁慈的狮子”	275
钱可以用, 但不可以浪费	276
建立自我, 追求无我	277

第 27 堂课 富不忘本——内心真富贵, 德财智儒兼备/279

首先是一个人, 再是一个商人	279
真正付出时间做慈善	280
以善小而为	282
钱财+心富=财富, 财富+心贵=富贵	284
做善事不能沽名钓誉	285
奉献乃人生一大乐事	286
真正的成功者必定也是爱国者	288



附录 李嘉诚精彩演讲录/290

李嘉诚八十智慧 12 问启迪 80 后	290
我的第三个儿子	291
管理的艺术	293
赚钱的艺术	295
活出你的故事	299
李嘉诚透露成功秘诀——“自负指数”	300
奉献的艺术	301



第1堂课

实业为基——以实业聚财，累积财富真资本

❧ 开拓实业，要做就做最好 ❧

在不少人看来，素有儒商之誉的李嘉诚着实有些“擅变”，但这种擅变是表现在他的实业开拓上，从当初塑胶业起家，李嘉诚先后涉足了地产、石油、货柜码头、电讯、网媒、零售、航运等。一路走来，李嘉诚从来不满足于一个行业领域的成功，他随时都在关注商海潮流，每一次小小的波动，李嘉诚总能依靠着他敏锐的嗅觉在第一时间洞悉，从而转战商海的各个战场。

如今李嘉诚的实业帝国已经跨越全球多个国家和地区，涉及多个行业领域，然而令人们不得不称叹的是，不论李嘉诚踏足哪个行业，似乎他总能得心应手。或者说李嘉诚是干一行，精一行，每一次新的尝试与冒险，李嘉诚总是准确分析计划，然后大胆投资，精到运营，所以从“塑胶花大王”到地产巨擘，再到货运霸主、3G 先锋……李嘉诚的实业开拓，从不是盲目跟风，他奉行的是要做就做最好。

和李嘉诚颇为相似的是，名列亚洲富豪第十二位的菲律宾首富陈永栽。这位同样有着儒商美誉的华裔商人，也以他的商海“72 变”而为人们津津乐道。

陈永栽是一个传奇。从平凡到辉煌，从贫穷到富有，这样的经历听起来更像神话。对怀抱梦想的年轻人来说，陈永栽又是一个活生生的梦想成真的例子。陈永栽的经历向他们证明，通过个人奋斗获得成功不仅是故事，而且是可以实现的现实。

陈永栽 1934 年出生于福建省晋江市一个普通家庭，父亲陈延奎在一家烟厂做工。当时，日寇侵华，闽南沿海一带战火纷飞，民不聊生，年仅 4 岁的陈永栽随父母远渡重洋，背井离乡来到昔日被人们称为吕宋的菲律宾谋生。几年后，父亲身患重病，只得举家陪同父亲回乡治病。当跟随叔父重返菲律宾时，陈永栽已经 11 岁。为了补贴家用，他只好在烟厂当童工。他白天干活挣钱，晚上挑灯夜读，以顽强的毅力修完了中



学课程，并以优异成绩考上了远东大学化学系。之后，他半工半读，完成了大学课程。毕业后，他在一家公司任实验室助理，不久就被提升为业务经理。

1954年，年仅20岁的他和朋友合资开了一家玉米淀粉加工厂，不赚反赔。这一次的失败，并没有击垮意志坚定的陈永栽，他曾说：任何事情都有好坏两个方面，关键是将不利条件转变为有利的条件。他没有活在失败的阴霾中，而是将借来的钱创立了甘油公司和化学原料公司，这让他初尝了赚钱的滋味。

11年后，陈永栽经过缜密的考察后卷土重来，在马里拉市郊购买了一块土地，创办了福川卷烟厂。到20世纪70年代末，福川卷烟厂已发展成为全菲最大的烟厂，产品占据了菲律宾卷烟市场的七八成，并辐射到香港和东南亚各国。1979年，是福川香烟的鼎盛时期。在当年举行的第13届世界巴黎香烟质量评比会上，陈永栽烟厂生产的香烟一举夺得了三枚金牌和一枚银牌。从此，他的福川牌香烟全面打入了国际市场，在欧美、日本、中东的香烟市场上都占有一席之地，陈永栽本人也因此成为名副其实的东南亚烟草大王。

20世纪70年代起，陈永栽开始涉足进出口贸易和房地产，先后创办了椰油厂、肥皂厂、石棉厂、电子厂、炼油厂和养殖场等企业。20世纪70年代后期，陈永栽又将目光瞄准金融业，创办了菲律宾联盟银行，并亲任董事长。目前，联盟银行在菲律宾国内有近百家分行，成为菲律宾华资三大银行之一。

20世纪80年代，陈永栽开始进军海外。他首先瞄准的是作为国际金融贸易中心的香港，在港设立了自己的海外发展基地——福川贸易公司和新联财务公司。1981年，为了满足在美国大市场投资业务的发展，他在美创办了美国海洋银行。此后，陈永栽看好内地的发展前景，投资3亿元人民币，创建了厦门商业银行。

陈永栽的身上有一股和李嘉诚极为相似的执着劲，那就是一件事不干则已，要干必干好。而这句话也一直被公认为陈永栽的发财秘诀。陈永栽一直坚信物极必反的道理，他总说，人被逼到墙角就会反弹，发挥出惊人的力量。在商场上，开疆辟土，绝不能抱着随随便便或者跟风的心态，要么不做，要做就做到最好。

广撒网才能多丰收

超级富翁的“超级”形容的不仅仅是他资产的多寡，一定程度上也指他涉及领域的庞大规模。聪明的商人明白其中的真谛，“播种”越多，才会有更多更好的收成。

怎样才能赚大钱？投资房产、买股票、搞航运还是涉足其他行业？只要具有精明的商业头脑和前瞻的智慧，每个行业都可以赚大钱。现代社会，优秀商人已不仅仅将眼光局限在某一特定领域，一个行业赚钱再多，总显得有些“单调”。真正有大气魄的商人会尽量涉及多种行业，他们明白多投多得的道理，如同种地，春华秋实，播种越多，收获越丰盈。

李嘉诚不仅在塑胶业大有建树，而且在地产业可谓如鱼得水，不但在香港稳坐宝座，而且还把触角伸到了世界几十个国家，真可谓世界级地产家。与此同时他还在电讯业、石油、货港码头、网络、零售业……叱咤风云。所谓广撒才能多丰收。只有一粒种子，若想套住多只珍稀鸟类，无异于痴人说梦；但若是撒上各类种子，则或可以每有对路，一网打尽。

同李嘉诚一样，香港商业大亨霍英东也是这样一个成功商人。他一生经营领域众多：房产、博彩、石油、酒店、航运等都留下过他投资的身影。

霍英东原籍广东番禺，幼时家境相当贫困，全家靠父亲的驳船生意生活。霍英东小时候，父亲因为翻船溺水身亡，两个哥哥也在随后的一次台风中身亡。有人说，霍英东或许是香港亿万富翁中身世最苦的一个。但苦难没有摧毁这个亿万富翁的心，反而更加激励他去创业。

20世纪五六十年代之后，香港金融业发展迅猛，霍英东觉得金融的发展必然会推动商业住宅楼的发展，他断定房地产业将大有可为，就率先投资280万港币大兴土木，创立立信置业建筑有限公司。通过购房者的定金建造楼房，他也因此大赚一笔，一举打破当时香港房产生意的最高纪录。此后，霍英东当上香港房地产建筑商会会长，拥有香港70%的房产生意，他也由此得到了香港“土地爷”的美名。

20世纪60年代，淘沙在香港商界还是个被“遗弃”的行业，它需要投入大量劳力和资金，但回报相对很小。通过在房产行业的打拼，霍英东意识到淘沙业的丰厚利润，毅然投入大笔资金从泰国购入一艘大型挖沙船，正式挺进淘沙业。随着香港经济的飞速发展，无数高楼大厦拔地而起，建筑用沙成为抢手货，霍英东的淘沙船又一次挖得满满黄金，霍英东也得到了“海沙大王”的美称。

霍英东还参股澳门娱乐有限公司，经营澳门博彩业。据资料显示，澳门娱乐每年给他的分红颇为丰厚，从5000万到2亿港币不等——1984年5000多万，1992年达到2.6亿港币。此外，他于1962年成立信德船务有限公司，专营港澳海运，吸引香港旅客到澳门旅游的同时，也间接刺激澳门的博彩业。1973年信德船务在香港上市，20世纪90年代，它成为香港最大的上市公司之一，市值一度达到120亿港币，霍英东每年也有一两亿港币进账。

20世纪70年代，霍英东又在广东中山兴建宾馆。宾馆动工之时，内部设备和用品全需进口，在宾馆建成的时候，总计投入4000万港币，占地100万平方米。1982年中山宾馆的营业额在全国第五，跻身内地五大宾馆之列。

李嘉诚和霍英东都是集亿万财富于一身，除了依仗过人的商业智慧外，敢于在多个领域投资的魄力和胆识也是他们成为富豪的重要原因。试想一下，如果当年李嘉诚在自己创业成功的某一领域一直做下去，即使做大做强，也只是某一领域的大亨。

一条路再宽，也只是一个方向、一种途径，不会有新的发现与探索。富豪们正是敢于在不同行业尝试，才不断地淘出金子。平凡的我们也应该这样，条条大路通罗马，财富的道路也不止一条，要学会从多个行业赚钱，这样你才会成为富翁。



不要小看零售业的“蝇头小利”

一只蝴蝶在巴西扇动翅膀，有可能在美国的得克萨斯州引起一场龙卷风。蝴蝶效应告诉我们，一个微不足道的动作可能产生惊人的影响。所以，只要自己没有与世隔绝，一举一动就处在世界的生产链条上，时刻准备验证蝴蝶效应。生活中，往往含有一些酵质，假如酵质膨胀了，就会使生活产生剧烈的变化，从而影响命运。查尔斯·狄更斯在他的作品《一年到头》中写道：“有人曾经被问到这样一个问题：‘什么是天才？’他回答说：‘天才就是注意细节的人。’”在风云变幻的现代经济社会里，零售业就是商场中的细节，而一个成功的商人，往往也是善于发现并成功运作细节的人。李嘉诚的企业王国里，零售业占据了一方不容忽视的天空。他旗下的屈臣氏连锁就是一个很好的例证。

零售业的巨大利润空间，不仅李嘉诚看到了，全球巨商中的许多双眼睛也都盯住了这个领域。全球500强榜首企业的沃尔玛公司，是美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售企业。截至2009年5月，沃尔玛在全球14个国家开设了7900家商场，员工总数210万人，每周光临沃尔玛的顾客1.76亿人次。沃尔玛1996年进驻中国，为实现在中国百姓心中的大面积“着陆”，沃尔玛一直都在努力降低成本，为顾客省钱。几年的努力使沃尔玛在中国获得了迅猛发展，并一跃而起占据了中国的零售超市的榜首。

发财致富是大多数人的共同愿望，但为什么只是少数人成为富翁，更多的人终其一生也难以做到？其原因就是这些人赚钱心理过于迫切，导致心态出现偏差，他们只想发大财、赚大钱，不把赚小钱的机会放在眼里，殊不知，许多大富翁都是从小生意做起，赚小钱发家的。

贾亚芳，2004年中国十大经济女性年度人物之一，曾经的下岗女工，因为一碗凉皮成了闻名全国的百万富翁。她靠500元起家卖凉皮，后来将自己的捷尔泰凉皮连锁店开到全国20多个省市，有近200家店。

贾亚芳的凉皮事业从她下岗第二天就开始了。她先调查市场，然后采购原料制作凉皮。第一次卖凉皮就净赚20元，这让她高兴不已。她继续把凉皮做大，但第一次正式开店让她受到了损失，凉皮的口味不好导致无人上门。在第二次开店的时候，她更加精心地研制新的凉皮口味，开张的第一天，她的凉皮卖了110碗，第二天200碗，第三天350碗……前两个月她净赚3万，第三个月要吃捷尔泰凉皮就要早早排队，这也成了她店前的一景。小有成绩的贾亚芳并不满足，她又将自己的连锁店发展到了全国，捷尔泰凉皮已经在新加坡、加拿大注册，在贾亚芳眼里，世界才是真正的舞台。

贾亚芳的经历告诉我们，钱没有小钱大钱之分，只有人的能力有强弱之分。一个拥有致富心、财富梦的人能将小钱做成大钱，小生意也可以做出大格局。