

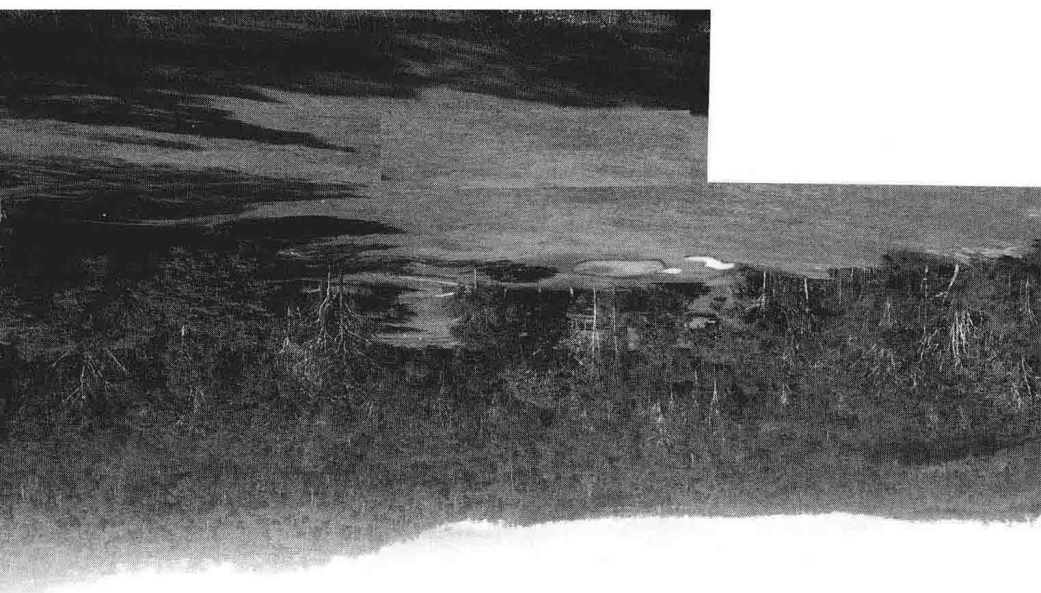


四川人在 澳洲

澳洲梦·中国梦

黄勇 ◎ 著

1991年作者怀揣着梦想和仅有的100美元踏上地球南端澳大利亚这块神奇的土地
从100美元到近20亿澳元完工价值的土地储备
作者不断地创造着不可能，但已经成为澳洲布里斯班市地产业的一面旗帜
本书向您展示了作者真实的创业生涯
如果黄勇能够做到，您完全有可能做得更好



四川人在澳洲

澳洲梦·中国梦

黄勇◎著

巴蜀书社

图书在版编目(CIP)数据

四川人在澳洲 / 黄勇著. — 成都: 巴蜀书社, 2014. 2

ISBN 978-7-5531-0396-9

I. ①四… II. ①黄… III. ①黄勇—自传IV.

①K836. 115. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 013756 号

四川人在澳洲

澳洲梦·中国梦

黄 勇 著

责任编辑	陈 红
出 版	巴蜀书社
	成都市槐树街 2 号 邮编: 610031
	总编室电话: (028) 86259397
网 址	www.bsbook.com.cn
发 行	巴蜀书社
	发行科电话 (028) 86259422 86259423
经 销	新华书店
印 刷	成都蜀通印务有限责任公司
版 次	2015 年 5 月第 1 版
印 次	2015 年 5 月第 1 次印刷
成品尺寸	210mm × 148mm
印 张	16. 375
字 数	500 千
书 号	ISBN 978-7-5531-0396-9
定 价	38. 00 元

本书如有印装质量问题, 请与工厂调换

序言 挑战默多克

2005 年 8 月 22 日

当你穿越地狱的时候，继续向前走。

——丘吉尔

2005 年 8 月 22 日下午两点，由当时全球最大媒体之一新闻集团，同时也是澳大利亚布里斯班《快递邮报》的发行人提出的调解有关《快递邮报》和《快递周刊》联邦法院诉讼案的庭外协商正式举行。

作为勇集团和勇地产的创始人，以及创刊仅六个月的《快递周刊》发行人的我，正面临此生最大的挑战之一。尽管勇集团已成为昆州私营企业 400 强排名最高的房地产公司，新闻集团强大的媒体垄断及雄厚的财务实力，对我们这个创刊初期的媒体公司来说，其打压的力度犹如劈山倒海。

众所周知，澳洲布里斯班市《快递邮报》是由国际媒体大亨默多克及他的新闻集团所控制。默多克本人生于澳洲但现已是美国公民。尽管澳洲传统上对外国人拥有澳洲媒体有严格的控制，但他仍成功地控制了澳洲大多数的主流媒体。

默多克的媒体王国源于他的父亲。他父亲于 20 世纪初期在澳洲创立媒体生意的时候，不断地批评和挑战当时传统媒体的垄



断。具有讽刺意义的是，在过了不到一百年以后，他的儿子成为了全球最大的媒体垄断者之一。据说默多克的公司控制了澳洲主流媒体近 70% 的市场。他为了完成收购美国福克斯网络的雄心计划，不久前把他私人家族拥有的《快递邮报》以 24 亿澳币转让给了仍是由他控制的上市公司新闻集团。据说此转让也是为了增强他进军中国媒体市场的实力和雄心。

不久前，默多克与他结发三四十年的妻子离婚，继而在七十岁的高龄娶了来自中国大陆的年轻女孩邓文迪。在过去的十来年中，默多克在中国的媒体市场已投入将近 10 亿人民币。由于中国对媒体市场的控制，他的投资仍主要局限于卫星电视和体育频道，所以至今也很难有多大的盈利，一直处于进退两难的尴尬局面，他与邓文迪也于不久前离婚。

在进行正式独立仲裁那天的下午两点钟，我和我的律师彼得进入了仲裁律师的办公室——迪根律师行。与我们首先见面的是新闻集团的律师罗文、他们的大律师多米利和新闻集团的总经理开布尔。开布尔最近才被悉尼的总公司派到布里斯班以进一步加强他们在这里的实力。我们在门前一一握手并寒暄以后，仲裁律师行的戴维带我们走过一个长长的走廊，进入了仲裁会议室，并给我们提供了饮料、糖果和饼干。戴维是迪根律师行的股东及董事。他们公司也是这栋新建的坐落于七十一号老鹰街河边大厦的第一个主要租客之一。它坐落于布里斯班商业区的金三角，是布里斯班汇源开发公司的又一杰作。此开发公司后来也被另外一家基金管理公司兼并。迪根律师行的新办公室装修华丽，展现了他们事业的拓展和成功。

仲裁律师戴维首先讲述了仲裁的程序与他期望的结果，然后把话题交给《快递邮报》的团队，以便他们能够首先作出陈词。

《快递邮报》的大律师多米利的开场白仍然控告《快递周刊》侵犯了她的客户于1982年注册的商标权，因为在她看来，《快递邮报》和《快递周刊》的名字十分接近。新闻集团从一开始就动用了大律师和高级大律师来受理所有的法庭文件，以显示他们强大的财政实力，以及对任何挑战者不会视而不见的态度。此独立仲裁，原本也是由他们的高级大律师彼得·安倍加来亲自受理，但当天由于他要处理昆州政府关于帕得医生在昆州北部医院的全国丑闻事件，所以不能参与仲裁，而转由大律师多米利及他们的律师罗文代表他来参加。

在前几个月的诉讼和反诉讼的过程中，除了我的律师彼得·卡倍以外，在他的劝说下我还同时动用了大律师戴维和高级大律师安德鲁。他们不仅帮我防御新闻集团的联邦法庭诉讼案，同时也帮我防御由当时阳光银行拥有的霍克地产公司总部对我公司“勇做得更好”专利权申请的反对。非常明显，新闻集团有意选择了这种耗时、耗资的高级法院的联邦法庭诉讼，而不是用区级法院或简单地向专利权办公室提出对《快递周刊》商标权申请的反对，目的就在于严重消耗我的财力。

我们的商标权申请已经通过了最初的评审，当时正进入公共广告阶段。他们之所以选择联邦法庭诉讼，是因为他们知道如果只是向专利权办公室申诉，他们的胜算几乎是零。但是如果他们采取联邦法庭的行动，他们则有可能耗尽竞争对手的流动资金，因为一旦进入联邦法庭的诉讼，其成本是普通律师成本的四倍以上。普通律师准备文件需要大约每小时250澳元，相当于每小时1500元人民币左右，而此文件通过大律师检查和审核则需要每小时300澳元，此检查过的文件再通过高级大律师检查，又需要每小时500澳元。如果正式进入法庭诉讼，高级大律师的法庭费



用每天 5000 澳元，普通大律师每天 3000 澳元，普通律师每天 2500 澳元。若三人同时出庭，每天需 10000 多澳元，至少三天，而如果在之前进入独立仲裁，高级仲裁律师收取的费用大约为每小时 400 澳元。

针对控方的陈词，我方律师作出回应并重申通过联邦法庭反控新闻集团货真价实的仿冒商标行为，以及他们对联邦公平贸易法的违背。他们在我的媒体公司开业后马上注册了两个网站，[www. courierweekly. net](http://www.courierweekly.net) 以及 www. courierweekly. net. au。此两个网站都与我最初注册的 www. courierweekly. com. au 的主体名称几乎一模一样。很明显，其目的就在于将我方媒体网站的业务转移到他们的网站。

经过将近半个多小时的极力辩论，双方都没能取得任何的进展，所以仲裁律师建议双方分开，《快递邮报》的团队被换到了另外一间办公室。二十分钟以后，仲裁律师回到我方办公室并说，控方通过非常仔细的讨论，决定并希望双方庭外和解，并愿意与我方签署一项秘密的和解协议。在此和解协议的基础上，我方需把我方的生意名称、网站以及正在申请的商标权转让给《快递邮报》。

作为反方，在我和律师商量以后，我们最终同意转让以上的生意名称、网站和商标权，但是不同意他们所提出的补偿金额。一个新的返还价正式提交给了控方。仲裁律师感谢了我方愿意谈判的姿态，并马上回到了《快递邮报》一方，进行下一步的谈判。我本预计双方的谈判将会持续二至三个小时，但是双方激烈的谈判反反复复，持续无数次，到晚上八点半左右，谈判还在进行。六个半小时就这样快速过去了，整个谈判没有停过一分钟。我们喝下一杯又一杯水，其中唯一的中止就是我们去了一次洗手间。

到晚上八点半，双方的异议已经很少，但还是没能达成最终的协定。很明显，新闻集团是一个管理有方的公司，而他们的高级经理、律师和大律师也都训练有素。他们的谈判能力非常专业，而我的谈判也同样顽强，甚至连这位老牌的仲裁律师也非常惊讶，像新闻集团这样一家大型的财团，他们每一次的让步都非常之少，让我们整个的谈判过程持续了很久。

在内心深处，我已确定了一个希望对方赔偿的金额，因为在此之前不久，我已经做了一个连我的律师都没有通知的决定。我已决定关掉《快递周刊》！我决定在此次仲裁协商会议以后，不管结果怎样，都将结束媒体生意，以便我可以全力以赴专注于自己最了解，最专业也是做得最好的事业，那就是房地产——我的主流业务。我最终同意与控方谈判就是为了争取得到最大限度的赔偿，同时又不能让对方知道我真正的意图，否则他们不仅不会赔偿我一分钱，同时还会迫使我们改名或关掉生意，损失自己至今为止近 6 万澳元的律师费用，以及赔偿他们估计约 10 万澳元的律师费用。如果一旦开庭，而我方败诉，我方所需承担的费用将会高很多，因双方正式进入法庭诉讼的日期已经定为 2005 年 10 月 17 日至 19 日三天时间。

最后仲裁律师回到我方办公室，向我们提出对方律师的最后报价。我坚决地告诉他：“绝没有可能。”我知道对方有很大的可能会进一步妥协，因为一旦我们进入法庭诉讼程序，他们有很大的可能会输掉，尽管他们一再声称他们有很大的机会赢。最后，仲裁律师严肃地警告我们双方，如果我们不能马上达成一致，他认为双方都有可能结束今天的谈判而不会再回到谈判桌上。我郑重地考虑过这种可能性，但最终还是决定进行一次大赌博，而由我先离开谈判桌。我站起来收拾好所有的文件，与我的律师和仲



裁律师一起走出了我们的办公室。但当我们一起经过对方办公室的时候，我们发觉对方的大门敞开，他们已抢先一步离开了谈判桌。这连仲裁律师都觉得相当惊讶和难以置信。他的表情尴尬，明显感到对对方的行为有些不满，因为对方并没有给他任何的通知，特别是在双方的协议几乎要达成一致的时候。

很明显，对方的谈判技巧非常精密。他们也是绞尽脑汁，想尽一切办法让我妥协。当我们三人一起走到电梯门口的时候，整个《快递邮报》的团队正站在电梯里面，而电梯门也是大打开的。明显的，他们有意想显示他们先离开谈判桌，但却在电梯里等我们。我与他们在电梯里礼貌地一一握手，谢谢他们的时间并祝他们幸运，他们也微笑着与我们握手并说谢谢。然后我们一起走出电梯，穿过长长的走廊，而他们紧随我身后。当我们接近大楼自动门的时候，他们似乎有意地停下来，希望我们改变主意并进行现场协商。尽管在我的内心深处我知道我必须妥协，但我还是继续前行并保持沉默。在内心深处，我告诉自己：“不要停下，不要回到他们的身边，不要妥协！”

我希望能够在当天达成协议，但我不能接受不公平的条款。但万一他们的行动和意图是真的，其后果将不堪设想。尽管如此，我还是不断地向前走。当我和我的律师走出大门一百米左右，我们同时转身，发现对方的律师罗文以及他们的大律师多米利还站在大楼的门口观看我们。我们继续前行，走进了旁边一栋公共停车大楼。当我们走向我们的汽车的时候，我的律师彼得告诉我也许当天应跟他们达成协议，但我认为《快递邮报》团队很有可能明天会继续联络我们来作进一步的妥协。带着这种信念，我们继续向前走去，进入我们的汽车并出发离开。

我们的车开出来时，我发现《快递邮报》的大律师多米利正

站在停车场的门口，也许在假装打电话或是向《快递邮报》的总经理寻求进一步的指示，或许希望我们可以停下跟他们妥协。但我们没有停止。我继续开车，并对她招手说：“晚安！”

正如我所预料的，第二天下午，我的律师打电话通知我说《快递邮报》的律师已与他联络并原则上同意了我最后的报价。我在电话上沉思了不到十秒钟，马上让我的律师接受此报价，并确定把所有有关的书面文件在那个星期五之前签署。双方律师又马上开始了交换有关的文件。在星期五那天下午，也就是2005年8月26日，双方的保密协议正式由《快递邮报》的董事麦当劳与我共同签署，那笔数目保密的资金也同时转入我律师的账户。当天下午六点钟，我《快递周刊》的总经理罗迅尔也打电话通知我《快递周刊》的营运一切正常，当周的印刷稿也如之前一样按时送交印刷。我邀请他在那个星期日的中午与我在报社旁边的购物中心共进午餐，他很爽快地接受了。

8月28日，星期日，中午十二点，我们在购物中心的炸鸡店会面。午餐后，我问罗迅尔：“你知道我只是这家媒体公司的财政支持者，它的营运是完全委托给你和销售经理的。因为从第一天开始，我们就印刷20万份高质量的彩色蜡光报刊，所以至今为止我们每个月还亏损将近20万澳元。我知道此媒体生意有提高的迹象，但你认为，在不远的将来你们有可能会完全扭转财政状况并开始盈利吗？”罗迅尔回答说：“不，也许没有那么快。这将会是一个比较漫长的过程，因为我们必须还要克服几个难关，这其中包括我们的印刷数量从目前的二十四页，到三十六页，直到五十二页，我们才可能有利润，而这期间成本也会相应地增加。也许我们需要六个月，一年，或许更久的时间来达到收支平衡，如果我们幸运的话，并一切如我们所愿。”我问他：“假



设《快递邮报》进一步打压我们，或者马上发行一个非常类似的产品呢？”罗迅尔回答说：“那很有可能。”

我的销售经理哈维正在海外一个小岛上享受他两周的豪华假期。手机不开机，也不回复，所以我直接对罗迅尔说：“我们无法按目前的经营状况继续经营下去。如果你认为没有其他办法可以迅速改变我们的经营状况，我们除了关闭别无选择。除你以外，所有的员工将马上解散。我希望你能够再留下二至三周的时间作一些交接，以便我把生意从媒体转型为房地产公司。”罗迅尔默默地坐着，脸上的表情很沉重。过了一阵，他平静地对我说：“彼得（我的英文名），我知道今天也许会有些事情发生，但我没有想到会如此戏剧化和突然。我完全能够理解你目前的处境，并尊重你的决定，因为在不久以前，当我关掉我的两个小型媒体生意的时候，也经历了同样的事情。我会尽全力把交接过程办得顺利。”

第二天星期一早上七点半，我到达了《快递周刊》在罗根路上的办公室，开始着手媒体公司的关闭以及转型。八点半的时候，整个媒体公司的销售人员、行政人员和平面设计人员已经到齐。在我的要求下，罗迅尔把每个人汇集到我们的会议厅开会。我的开场白是：“各位早安。我希望能够利用这个机会感谢所有在座的各位，在过去几个月，甚至有些从筹备初期起就已跟我奋斗了一年多的员工对此媒体生意的努力和贡献，我将永远记住你们。首先，我非常高兴地向各位宣布上周刚出来的尼尔森独立调查报告显示，我们《快递周刊》的读者群已经高过新闻集团的小区报两个百分点。考虑到他们已经在市场有近三十年的历史，而我们正式的发行才只有六个月，这个成绩归功于你们所有的付出。”他们听完，都一起鼓掌，脸上露出常有的笑容。

我继续道：“尽管我知道我们有最好的产品，最好的员工，

我们产品的质量、信誉以及可靠性没有任何的瑕疵，但是下面我将要做的，却是我人生最困难的决定之一。由于众所周知的来自我们竞争对手的明显的原因以及大多数广告客户仍然还在观望，我们没有办法继续这个媒体生意。我们在过去一年多的准备过程，以及在过去六个多月的营运过程中的损失，让我们无法继续下去。这当然是我绝对不希望发生的事情，但不幸的是，我必须做出这个决定。我对能有你们如此好的员工，能与你们一起共事打拼感到非常的荣幸。尽管我们志在为消费者创造一个更好的选择，但是他们需要时间来认识我们的产品对他们长期的利益。我们的媒体生意将从今天正式结束，你们每一个人都会得到政府规定的全额补助。”

那一刻，会议大厅的温度似乎降到了零度。其中两位女员工泪流满面，马上跑出了办公室。过了一会，她们情绪平静了些，又回到会议室继续聆听我最后的讲话。有几个销售人员建议道：“我能够理解你的决定，彼得，如果我们变成佣金制，你觉得怎么样？”马上，另外几个销售人员就高声反对，不同意这个建议。所以我继续说道：“按照澳洲对媒体的法律规定，政府不允许我们这么做。即使允许，我们在座的各位也不可能达成共识。如果只有几个人变成佣金制，也不能改变多少我们目前的生意状况。我会尽我所能帮你们找到好的出路，同时也会跟其他的媒体公司老板联络。我知道昆州第二大小区报，《报导周刊》的几位职员刚离职到克利弗兰郡去开了一个新的周刊，所以此刊物应该会招募新的职员。我与它的老总麦克尔很熟，我会向他极力推荐的。”

之后我让我的总经理罗迅尔讲话。他讲完之后，《快递周刊》会议厅正式打开了。我的行政总监、乔瑟芬小姐已经等在门口，与罗迅尔一起收起每个人的钥匙，并安排把媒体公司转换为房地

产公司。大约半小时之后，几乎每位员工都已收拾好他们的个人用品，不少人与我和其他同事照相，握手，然后离开。有些人过来跟我说，也许他们会考虑加入房地产，会进一步与我联络。

当时我们的广告客户仍然欠我们将近 30 万元澳币的账单没有付。当我们最后一期报刊在 2005 年 8 月 30 日发行以后，我知道向这些广告客户收取过去几个月的欠款并不是件容易的事。我们所有的客户都有三十天的缓冲期来付这些账单。我让罗迅尔打印出所有的欠款账单，以便他们尽快与这些广告客户联系并追回这些账款。同时我也详细指示乔瑟芬小姐如何把媒体生意变成房地产生意，由她来负责所有有关新设备的订购和安装。我希望在一个月之内，一个新的房地产公司将会从那个办公室正式开业。

在之后的一周中，我和妻子一起飞到新加坡度了一周短暂的假期。自从一年半以前我父亲被诊断出肺癌以后，我们取消了两次出差和旅行的机会，留下来照顾我的父亲，而我父亲在《快递周刊》刚刚开业的一个月以后就去世了。过去的十四年，在澳洲这块新的领地，我们经历了无数创业的艰辛，双方都已筋疲力尽。我们希望一旦把我妻子的父母接过来以后，可以做一次全球的旅行，去考察我们还没有去过的国家，以进一步完善我们的房地产体系。

2005 年 10 月 8 日，勇地产在花园城市区的分公司正式开业了。当时的昆州警察局局长朱迪、布里斯班运输部的主席格瑞翰以及中国领事馆的杨刚和周芹等领事，还有很多其他贵宾来参加了分公司的开幕仪式。与此同时，我开始计划勇地产的全球拓展，并专注于我们的主流业务，致力于房地产的营销、管理、投资和开发这四个强项。在营销方面，包括民宅、商业、高端物业、投资物业及项目工程的中介和营销；而在管理方面，包括民

宅、商业物业以及房地产开发的管理。房地产的投资和开发业务也包括了民宅和商业两个方面。同时我也决定借此调整之机在下一步冲刺之前来完成我计划已久的自传的撰写，以总结我的人生，同时也以此作为我自身和子孙后代最宏大的人生计划书。

在过去的几年中，我在《快递周刊》及其他几个零售业生意上的投资超过了 500 万澳元现金，而那些与房地产无关的投资的损失超过 200 多万澳元。这不仅浪费了我三年的光阴，其机会损失将超过一个亿的澳元。我必须认真地反思并修正，以总结我过去的成就和失误并汲取其价值连城的经验教训，与我的子孙后代及亲朋好友分享，以便他们不再犯同样的错误。这样的话，他们将有可能节约不经意浪费的二十到三十年宝贵的光阴及数百万千万的财产和机会。如果能达到这个目的，我为写这本书而花去的无数的时间和精力也就值得了。

我记得一位叫弗莱德的讲演者在澳洲房地产大会上讲的一个故事。历史上有一位智者，他把一块大的岩石放进一个大的罐子里，然后问他的弟子们：“你们认为这个罐子已经快要满了吗？”他的一个弟子说：“看上去很满了。”然后这位智者在这个罐子里又加上了很多的小石子，再问他的弟子们：“你认为这个罐子满了吗？”这些弟子答道：“是的，老师，看上去已经满了。”然后这位智者又往罐子里加了很多的沙子，摇一摇又问：“它看上去满了吗？”弟子答道：“这次是很满了。”然后这位智者又往里面加了很多水，问道：“现在它满了吗？”弟子们开始犹豫，不敢回答。这位智者又问：“你们从中学到了什么呢？”沉默了一会儿，其中的一位弟子说：“我们人类的潜力是无限的。”智者回答说：“只有一半正确。另一半是说明只有先把大的岩石放进去，你才有机会把其他的小石子和沙子一步一步地放进去而达到完美。假



如你先把小石子和沙子放进去，你将永远没有机会把这个大岩石放进这个罐子里，而大岩石是我们人生最重要的一部分！”

什么是我们人生最大的岩石呢？这就是我们生活的目标、目的和意义！在现代西方社会中，为什么有高达 70% 的人离婚呢？为什么即使在高度发达的西方也有 95% 以上的人退休时几乎一无所有主要靠政府救济过活？为什么如此多的人去吸毒和犯罪？为什么大多数人缺乏远见和人生的目标而盲目从事？为什么不少人因此失去了宝贵的光阴和财产，或因一些浅薄、虚无缥缈的东西而庸人自扰，甚至自杀？我们人生的意义到底是什么？我们活着是为了什么？我们从哪里来的，又将向何处去？

所有以上的疑问，都促使我尽快完成我的自传。其主要目的就是为暂时的休整、思考，并总结我的过去，筹划我的蓝图，为下一步的腾飞打下基础；同时也能帮助我的子孙后代，和其他所有志同道合的人，让我们的每一天充满希望和丰收的成果；去感谢我们和谐和睦的生活环境，对我们的人生始终充满感激之心；去宽容和包容其他人；去拥有一个幸福美满的生活，因为我们知道人生的目的是什么，什么是人生最重要，最珍贵的东西，知道什么是我们人生的“大岩石”，最重要的是知道我们的人生不止是为了自己，更要对家庭和子孙后代负责。只有这样，我们的行为才会更勤劳而不是无聊，我们的人生才会更充实和丰富多彩，因为我们不仅尊重自己的生活，更尊重他人和后人的生活。这样负责的人生同时也会帮助我们取得更大的成就和更愉快，让我们和我们周围人的每天充满希望和有精彩的人生，而不是过着乏味、无聊、虚无缥缈和幼稚的生活。因为我们不仅给自己带来希望，也给别人带来希望。透过这种持之以恒的复利的效益，衷心地热爱自己的家庭和工作，这样才能使我们的家庭和事业得到

更多的和谐、平衡和完美。

如果我们希望没有虚度人生，有自己热爱的职业和事业，有最佳的投资策略，我们必须在年轻的时候就不断地完善技能并持之以恒，从别人的失败教训中汲取精华，因为人生太短暂，不可能有足够的时间由我们自己来犯所有的错误。从开始就找到人生的“大岩石”，也就是我们的人生目标、目的，以便我们所做的一切都有源动力，我们的家庭、生活和事业能够源远流长。衡量我们人生的真正成功不仅在于我们自身财富的创造，更在于我们为人类、他人和子孙后代贡献了什么！

这本书是我自传的第一辑。它包括了我的祖先以及我个人前半生这五十多年来的历程。为了利用我在家的业余时间尽快完成我的英文自传以及后来在英文版发行后英文对中文的翻译和校正，我把原来在公司每周六到七天的工作时间缩短为每周只工作五天半。我深信，好的书籍是人生最好最忠实的朋友。工作和事业给予我最大的享受和回报，也是我人生最大、回报最丰盛的一场房地产实战游戏，远胜过虚度光阴帮电游厂家创造财富的电子游戏。我计划即使到了六十岁以后，我也会至少一周工作五天，七十岁以后至少一周工作四天。如果我能够活到八十岁以上，我希望我可以每周至少工作三天，直到我平和地离开这个世界，直到我对我们的人类和家庭创造并留下了不少有价值的东西。通过帮助我的家人和朋友，通过房地产的投资、开发或联合投资开发来为我的家人和朋友创造财富是我的梦想和持之以恒的热情。我很难想象提早退休，每天无所事事，漫无边际地闲聊，说三道四，或靠看电视打发时间、等死会更有意思，或会是更好的人生选择！

作为一家聘用一百多名员工并在昆州排名最高的房地产公司



的总裁，我人生的前五十多年几乎都是在寻求生存。就像处女航空的总裁、世界首富之一理查德德，在感觉到他也许会在另一轮环球世界的热气球挑战中死去时，开始在他四十几岁的时候书写他的自传，或者是像 2010 年时已八十多岁的澳洲首富之一、购物中心王国西领地的总裁法兰克，在他四十几岁感觉到疾病开始袭击他的时候，开始记录自己的人生并发行他的自传，以及世上很多靠自身努力而成功的非常出色的人士，他们撰写切身经历的自传不是为了那寥寥无几的稿费。对他们来说，写书所花的时间、精力和成本远远超过那区区的收入。他们主要的目的就是为了给这个世界及后代子孙留下一些珍贵的东西，以便他人能真正受益良多。

我此生受益最多的就是阅读世界上最成功企业家的自传，比如处女航空的理查德德、西领地购物中心的法兰克、新闻集团的默多克、2008 年以前的澳洲首富帕克家族，电器行业哈维诺曼的哈维先生、美国通用电器的杰克先生、美国创普集团的创普先生以及其他房地产投资的书籍，比如简·荷门的《通过房地产投资致富》等。因为这是真人真事或真的国家统计局的资料，所以我们能学到的真实有用的经验也就更多。其他纯粹理论性的书籍和虚无缥缈，甚至是瞎编的小说让我完全没有兴趣。他们不仅浪费我们的人生，也会让我们失去方向和很多通过创业或房地产投资来改变和创造美满人生的机会。

虽然大家都公认我是澳洲白手起家创业及和谐家庭生活最成功的新移民之一，但我认为，我的上半生，仅是侥幸生存下来而已。如果我在 2004 年至 2006 年之间完全致力于房地产投资和开发，那么，我的成就会远远超过现在，其财务对公司和家庭的压力也会小很多。大多数早期的华人移民主要以经营面向华人顾客