

香港人 韬略大全

An Introduction to the Strategy of HongKong

58

策划/豫人 主编/张再
花城出版社

香港人韜略大全

策 划: 豫 人

主 编: 张 再

编著者: 徐筱红 张名娟 张 丛

花 城 出 版 社

香港人韬略大全

徐筱红、张名娟 张 丛 编著

*

花城出版社出版发行

(广州市环市东路水荫路11号)

新华书店经销

广东肇庆新华印刷厂印刷

(肇庆市狮岗)

850×1168毫米 32开本 12.875印张 1插页 300,000字

1997年1月第1版 1997年1月第1次印刷

印数1—10,000册

ISBN 7-5360-2383-9

I. 2050 定价: 16.80元

如发现印装质量问题,请直接与印刷厂联系调换

目 录

一、金融界

汇丰银行急中生智向中国求援	(1)
银行大亨何善衡的智谋	(3)
“华人财神”李国宝的经营策略	(8)
“洋行巨头”王宽诚的招数	(11)
“证券强人”冯景禧的经营策略	(13)
香港面对新加坡竞争的策略回应	(15)
险中求胜者的幕后统帅	(16)
理财巧手吴光正	(17)
香港商界联合建基金	(18)
股票市场操券常胜将军	(19)
“狙击圣手”战无不胜	(24)
像选美一样选股票	(28)
借壳上市	(29)

二、地产界

华人首富李嘉诚创业经典	(31)
“香港大亨”创业奇闻	(45)
避其锋芒 攻其无争	(54)
稳扎稳打“新鸿基”	(57)
郭炳湘、李兆基联袂开拓大市场	(61)
如何运用手中的现金	(64)
明明白白 实实在在	(65)
从细微处窥全貌	(66)

龚如心大举出击	(71)
以诚交友 以信为本	(72)
大风险大收成	(73)
以退为进 半路出击	(74)
用他人的钱滚富自己	(76)
张荣耀的创业路	(78)
借贷置业的“打桩状元”	(80)
保持低调作风的陈曾熙	(83)
以小钱控大钱	(84)
目光敏锐 八面出击	(85)
香港财阀权力财产传交谋略	(86)

三、商贸界

足智多谋的哈利	(89)
“唔平赔五倍”的奥妙	(91)
汇丰银行逼出的亿万富豪	(92)
“景泰蓝王”陈玉书发迹逸事	(94)
邓莲如的贸易智谋	(96)
“张锦记”兴旺的奥秘	(99)
经营“无嘜时装”也能发大财	(101)
林伟华谈成功之道	(102)
乐观“疗伤” 终度难关	(103)
杨受成的赚钱之道	(106)
建立良好的分销网络	(108)
郑裕彤的经商诀窍	(110)
谢颖怡足智多谋	(116)
改旧换新为赢家	(118)
投其所好 占领市场	(120)

代理商的独特手法	(121)
“借”经验和技術为己用	(123)
年轻的儒商——李兆峰	(125)
尝新与开创	(128)
敢于尝试而发财	(130)
“小苞米”走俏于香港	(131)
谢立基的经商致胜之道	(132)
量身定位 建立形象	(133)
亏一赚十	(135)
使公司起死回生的高招	(138)
香港新昌新动向	(139)
经销商的巧妙策划	(140)
富少潘迪生的名牌旋风	(141)
忍者为胜	(142)
瞄准廉价货源的“皮革贸易大王”	(144)
瞄准时机 大展宏图	(146)
永安郭氏家族的营商精神	(147)
“狮球”牌占领港市的策略	(148)
多销且厚利	(149)
冷门中也能出富豪	(150)
卢昭红成为上市公司主席的奥秘	(151)
香港零售业兴旺之奥秘	(152)
出租办公室	(154)
抓住小朋友们的心理	(154)
口袋里放豆	(155)
“香港馆”在广州	(155)
超值换购	(157)

租赁玩具店	(157)
千元钞票年画	(158)
别出心裁创特色	(159)
电子皇历	(160)
走马灯钟表	(160)
壹贰叁地球仪时钟	(161)
标新立异 招徕顾客	(161)
广告的智慧	(162)
免费赠送 抛砖引玉	(163)
一则广告成就一个店	(164)
空白版面炒名表	(166)
众皆哗然的报纸蛋糕广告	(167)
雷达表的广告策略	(168)
免费送伞送出好形象	(170)
一石二鸟	(170)
引顾客上门	(171)
巧招义务宣传员	(172)
香港的广告业发展迅猛	(172)
在偶然中寻找发展	(173)
维他奶的情感广告	(174)
香港广告业瞄准大陆之原因	(176)
利用新闻做广告	(176)
巧借体育做广告	(177)
借他人商店为己扬名	(178)
一句话成就一个店	(179)
感情促销商品	(180)
小丑糖果	(181)

感人肺腑的公益广告	(182)
刘德华为金装表做广告	(182)
把广告做到人脸上	(183)
化妆小姐们的推销术	(184)
借神话传说美化公司形象	(185)
在价格上巧做文章	(186)
巧借金币做广告	(186)
以诚心打动上帝	(187)
香港人的“缩数逻辑”	(188)
给店取“派”名	(189)
妙趣横生的糖纸	(190)
充满文化气息的菜摊	(191)
巧用数字	(192)
把菜单写在招待员的衣服上	(193)
利用政治事件做生意文章	(194)
深挖市场潜力 赚取大量货币	(194)

四、工业界

“金利来”何以风靡世界	(196)
“檀香扇巨头”李贵辉创业有谋	(199)
无意插杨柳成荫	(201)
善抓机遇的孙麟方	(204)
借钱开帐号的姚国安	(206)
“纺织大王”唐翔千经营要诀	(209)
“毛纺巨头”曹光彪的经营思路	(211)
工业家林中翘的经营策略	(214)
“工业之王”郑翼之大发战争之财	(216)
生产他人产品的巨人	(219)

青年工业家颜炳焕成功经验	(221)
烂摊子变为淘金库	(223)
李大壮广结人缘	(225)
适时收手 出奇制胜	(227)
巧借“道听途说”	(230)
在经营中探索经验的陈文	(232)
迎合市场所需	(234)
借他山之石为己用	(236)
借创意 抢市场	(238)
挖掘潜在市场 占领潜在市场	(240)
靠毅力和勤奋积累财富	(242)
集众人之长于一身	(244)
八面出击	(247)
无本发迹 低买高卖	(248)
黄仕灵白手兴家的秘点	(249)
周文轩的创业经过	(252)
在学徒生涯中找经验	(253)
任昌洪视做生意为求学	(255)
灵活多变的促销策略	(257)
锐意进取的荣文科技	(257)
骑牛找马的汽车天线大王	(259)
善假于科技	(261)
港商转产电话机	(263)
抓住每一个机遇	(264)
艰苦创业 终成气候	(265)
把握时机 挖掘市场	(267)
诚心诚意使你成功	(268)

借鸡生蛋成大款 (269)

大小通吃 自寻客源 (271)

五、运输界

包玉刚先生的智谋 (274)

“邮政巨子”钟普洋的经营策略 (283)

“的士大王”胡忠的智谋 (285)

使一部的士变为一个车行的妙招 (288)

艰苦创业的船业巨子吴少辉 (289)

人抛他买 (292)

遇事不惊的赵从衍家族 (293)

不鸣则已 一鸣则惊人 (295)

中国的“奥纳西斯” (296)

六、服务界

独辟蹊径 一鸣惊人 (299)

秘诀在于 QSCV (301)

以量压价 (303)

把逆境当作财富 (304)

从名警官到名商人 (307)

灵机一动出妙招 (308)

薄利发财之道 (309)

送餐店 (310)

给顾客一种美好的错觉 (310)

奋发自学成大果 (312)

独特的“涂画餐厅” (314)

为宠物开酒店 (315)

大胆吃螃蟹 (315)

从四块棺材板发迹 (316)

出奇制胜	(318)
愿吃亏反得大益	(319)

七、医药界

抓紧机遇	(322)
从打杂工到东方红药业集团董事长	(324)
信用就是本钱	(325)
“药材大王”庄永竞的生意经	(327)
“王老吉”历经风雨更显辉煌	(331)

八、文化娱乐界

赌王不赌	(334)
“文坛圣侠”金庸的智谋	(349)
大众就是上帝	(363)
豪门虎子李泽楷	(369)
报业女豪胡仙	(372)
老幼咸宜 以勤补拙	(376)
“滚雪球”的“游乐王”	(379)
放长线钓大鱼	(385)
叶子楣的生意经	(387)
黄玉郎愈挫愈奋	(388)
香港科学馆开发幼儿智力	(393)
看准科技	(394)
香港艺人从屏幕走向商场	(395)
天王巨星经营亦有方	(396)
张学友跃为“四大天王”的奥秘	(397)
香港影视明星刘嘉玲打官司	(397)
偷师技成大器	(399)
张知行家族的谋略	(401)

一 金融界

汇丰银行急中生智向中国求援

美国金融界巨头早有控制香港金融的野心，但未能得逞。

60年代初，香港经济迅猛发展，美国的一些金融大亨对云集世界各国大款的香港垂涎欲滴，经过密谋，他们决定联手实施一项旨在占领香港金融市场的计划。美国的这些野心大亨纷纷到香港察看行情，企图击溃华人及英国人在香港的金融实力。

香港汇丰银行在香港有雄厚的实力和社会信誉，对稳定香港经济有着举足轻重的作用，因此美国金融大亨们将进攻的矛头对准汇丰银行。这些大亨们到港之前，秘密购买巨量汇丰银行的股票，汇丰银行股票值扶摇直上，惹得香港股民们争相购买。正当香港股民疯买汇丰银行的股票之时，美国金融大亨们齐下香港，把巨额汇丰银行的股票在一天之内统统抛向股票市场，并大肆散布汇丰银行经营失策，无力收回股票等谣言。一时间，汇丰银行的股票迅猛下跌。正当汇丰银行为稳定人心，保住汇丰信誉，准备大量收购汇丰银行股票时，汇丰银行各分支机构频频告急：储户纷纷提款，如不关门休业，资金有被提空的可能。

面对如此紧急形势，汇丰银行一面通过报纸、电台等媒介与美国大亨们展开攻势，安抚民心，一面派出大批人士四处借款，甚至不惜找香港黑社会恳请他们在关键时刻助一臂之力。由于美国金融大亨们事有预谋，早有安排，外借款的人都空手而归，谁也不肯把钱借给即将覆没的汇丰银行。

香港汇丰银行的首脑们日夜商量对策，他们情急生智，分析到中国当时很少参与国际竞争，美国金融界在进攻香港时，肯定没有想到中国可作为香港的靠山，况且1997年中国将对香港恢复行使主权，香港经济稳定与否，对中国不能不产生一定影响。于是，香港汇丰银行总裁决定向中华人民共和国政府紧急求援。

中华人民共和国政府对美国金融界的野心早有觉察，为稳定香港的繁荣，击败美国对香港的经济侵略，中国人民银行迅速办理了支援汇丰银行的贷款入帐手续。香港各家报纸、电台迅速作出反应，报道“中国人民银行与汇丰银行联手共进”，“汇丰银行信心的一票来自中国”等特大新闻。很快，汇丰银行转危为安，汇丰股票价直线上升，货币储蓄额大幅度增加。

美国金融大亨们万万没有料到汇丰银行亮出这一招。由于美国金融大亨以高价买进，低价抛出汇丰股票，损失惨重。迫于世界舆论的强大压力，美方不得不承诺此后不再干此类的勾当，并以一个航空公司作为赔偿，弥补汇丰银行的损失，真是得不偿失。

银行大亨何善衡的智谋

何善衡与众不同，也许就是他与众不同的性格与处世风格使得他的一生不是像众多的普通人那样清淡如水，而是充满了传奇色彩，并最终取得了辉煌成就。

何先生生于 20 年代的广东顺德。年轻时他离家流浪到广州，在广州做打工仔。凭着他的小聪明，何善衡在打工之余跑码头做些转手倒卖的小生意，居然也赚了些钱。若是常人，恐怕要拿了这笔钱赶紧回家去盖房子、娶媳妇，或者存进银行里赚利息。但何先生不这样做，而是以这笔钱为本，开始做起赚大钱的生意来。

他瞄准的第一个目标是“炒市面”。所谓“炒市面”就是在某个时间购进某一种货币，待到这种货币增值时便抛出，以赚得差价。炒市面需要一个精明的头脑，同时也需要运气。当许多人在“炒市面”时把省吃俭用的钱都得赔进去时，何先生反而倒赚了几万元。看来，何善衡天生有银行家的派头。

“炒市面”毕竟是小炒小闹，而且运气不好的时候多于运气好的时候。因此当何先生口袋里有一笔钱时，他就开始与朋友合作，开了一间“汇隆银号”。“汇隆银号”的投资资金不足 20 来万，开业后几年也不见得如何火红，但是在银号里的实践工作奠定了何先生以后成为银行家的基础。

过了几年，何先生移居香港。在香港他很快又与友人合开了一家恒生银号。在恒生，他的经济头脑和管理才能逐步地发

挥出来，带领着恒生的职员，他一步一步地不断使恒生发展壮大。

何先生有他自己的经营思想和处世哲学。例如他认为一个初涉商海的人，要想成为成功的商人，必须懂得心理学；他把心理学和辞令作为晋升高级职员的两个重点；他赞成企业分工合作，把工作恰当地分配给不同的职员，以加快效率。在当时还比较保守的社会状态下，这些与家族制管理截然不同的类似于现代社会管理的体制无疑使他的恒生银行越来越兴盛。

何先生在经营过程中很善于寻找机会。他知道，寻找机会、发现机会、利用机会，往往能在事业的发展中发挥很大作用。

30年代，恒生银号刚刚起步，资本微薄，但何先生还是拨出一部分资金去上海开设一家分店。因为他看准了上海是个能发财的地方——由于政治局势的不稳定，以及日本日益明显的侵华野心，使得大上海的有钱富翁纷纷想去国外避难，这样兑换外汇就成了很热门的一项行业。何善衡利用那些富翁的迫切要保护并转移财产的心理，开办了兑换外币业务，由总部兑换外币。当然，这时候的兑换价格比平时高了数倍。但急需外币的富商们依旧蜂拥而至。

40年代末，中国内战发展的形势预示着国民党政府统治的结束，不少达官贵人见此便纷纷要往国外跑。他们手中都攥有不少黄金白银，个个都急于要把手中的金银换成必需的美元、英镑等货币。何善衡见此就赶紧做起“炒金沙”的生意，尽量压低购进金银的价格，然后转手高价卖出。当时香港很多人都做“炒金沙”生意。由于众人都做黄金生意，香港金市一时间狂飙迭起，结果不少人虽然看准了黄金生意，却因为经营不善，没有抓住好机会，反而得不偿失。然而何先生在“炒金沙”的热潮中，凭着他天才性的金融才能，却一路顺风。在“炒金沙”之

风结束时，何已狠赚了一笔，资本大大增加。

从1959年起，香港制品的出口贸易开始超过转口贸易，这意味着香港从此由一个商港逐渐过渡到工商业并重的城市，香港将进入工业化的发展时期。这时候，何先生马上意识到：银行将起着越来越重要的作用。于是他立即增加恒生注册股本为3000万元，实收股本也增加到1500万元。并扩充业务：房地产、工业、商业、保险、渔行等，同时扶助中、小资本工业家。60年代初，香港工业成功地起飞，恒生银号由于准备充分，因而也顺利地完成了工业化过渡。在60年代飞速发展、并改名为恒生银行。恒生银行在香港、九龙各地都开设分店。至1965年止，银行存款数目达1.5亿元。

何善衡在短短几年时间内能达如此登峰造极之地步，全由于他对机会的把握和运用。然而尽管财富和地位足以令他自豪万分，他还是不忘发展，不忘赚钱。他仍然特别留意机会，甚至连街道电线杆上的一张招贴纸也注意一番，以免因自己的大意而错过一次机会。

恒生银行的发展并不是一帆风顺的，然而何先生有股超出常人的坚韧不拔之志，在严重不利时始终保持信心，始终坚持努力，始终寻找和创造机会。

第一次考验是在二战期间。自日本帝国主义在1937年发动全面侵华战争之后，魔爪越伸越长，而国民党政府抗战不利，在几次大会战中节节败退，以至广州被攻，香港沦陷。当时恒生银行显然无法再在香港正常营业。恒生银行没有退缩，他们把资金调往澳门，在相对稳定的澳门艰苦地坚持着。

二战结束后，香港渐渐稳定下来。何先生见此火速赶回香港，争分夺秒地把恒生牌子继续打出来。在战后物质十分缺乏的情况下，他们争取一切机会，马不停蹄地恢复开展业务，使

得恒生在战后几年内发展得十分红火。

还有一次更大的考验是在 60 年代，当时形势急迫得何善衡要面临退出恒生银行的危机。

60 年代初，香港工业开始发展，再加上许多移民蜂拥而至，使本来就拥挤的香港变得更加拥塞。于是许多银行家和商人瞄准了房地产业，想在房地产业赚取高额利润。因此香港的地产业一时红火之极，银行成了这场大风大潮的中心。有的银行贷出了巨款；有的银行见房地产有厚利可图，便利用自己的资金炒地皮，恒生银行也不甘示弱。

万事不能过火。当时太多的人参加了炒地产的行列，他们为了发大财，便借款囤积土地等待涨价，待地价上升之后又向银行借款再买另一块地皮。许多银行在厚利的诱惑下，都迫不及待地将地贷出巨款，结果导致了巨款外流，流动资金不足，引起营业危机。

银行危机最初是由 1965 年“明德银号”的现金不足暂停营业而引起的，接着谣言四起，于是人心惶惶，大多储户们因害怕自己存在银行里的款项无法兑现，便纷纷去银行提款以自己保存。一时间众多市民们拥挤在银行前，叫嚷着，等待着提款。在这场危机下，广东信托银行关门营业，许多银行面临倒闭的危险。

恒生银行也不例外。每天前来要求提款的人很多，恒生为了保住信誉，几乎出动所有职员，一面筹集现金，一面向市民解释劝说。然而焦虑不安的市民们一心要提到现金；面对如此庞大的提款队伍，实力再雄厚的银行也没有足够的流动资金来应付市民们的纷纷提款，恒生银行眼看也得关门了。

何先生看到如此情景，不禁焦急万分。他四处寻求帮助，最后终于得到汇丰银行的帮助。汇丰银行答应“无限量”地支持