

1000

君子爱财，取之有道。

“道”的含义可有两层：一指正派的经商道德，
二指巧妙的致富艺术，也即点石成金术。

凡发家致富者，大都靠了这两样法宝而开拓了滚滚财源。

富豪点金术

FUHAODIANJINSHU

秋 枝 编/广东旅游出版社



100

富豪点金术

秋 枝 编/广东旅游出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

富豪点金术 100/秋枝编. - 广州:广东旅游出版社,
2001.5

ISBN 7-80521-903-6

I. 富… II. 秋… III. 商业经营-经验-世界 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 14695 号

广东旅游出版社出版发行

(广州市中山一路 30 号之一 邮编:510600)

广东番禺官桥彩色印刷厂印刷

(番禺市石楼镇官桥村)

广东旅游出版社图书网

(www.travel-publishing.com)

广东旅游网

(www.gdtravel.com)

850×1168 毫米 32 开 6.5 印张 120 千字

2001 年 5 月第 2 版 2001 年 5 月第 1 次印刷

印数:1—3000 册

定价 9.00 元

内容简介

君子爱财，取之有道。“道”的含意可有两层：一指正派的经商道德，二指巧妙的致富艺术，也即点石成金术。凡发家致富者，大都靠了这两样法宝而开拓了滚滚财源。

经商道德，无非“诚信”二字。而“点石成金”的诀窍，则因时、因地、因人而异，千差万别，五花八门。但归根结底，也即要善于利用时机、利用条件、利用环境、利用人的因素。本书在世界商业范围内搜寻了一百个例子，介绍一些获得了巨大成功的个人或集团如何凭藉机巧和智慧，在酷烈的商业竞技场上出奇致胜，化废为宝，点石成金，创造了辉煌的业绩。

他们的成功，并非可望而不可及的神话。这些成功者也不是超人。他们已经做到的事情，你也完全可以做到。

怎么做呢？

请读读这本书。它会把你想知道的都告诉您。

100



富豪点金术

FUHAODIANJINSHU

君子爱财，取之有道。

“道”的含义可有两层：一指正派的经商道德，
二指巧妙的致富艺术，也即点石成金术。

凡发家致富者，大都靠了这两样法宝而开拓了滚滚财源。

ISBN 7-80521-903-6



9 797805 219034 >

责任编辑：张跃虎

封面设计：邵 伟

责任技编：许 佳

ISBN 7-80521-903-6

F·114 定价 9.00元

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

目 录

1)君子好财,取之有道	2
2)建筑工人如何成了富翁	4
3)从穷光蛋到木材大王	6
4)“褐色老鼠”的赚钱术	8
5)最巧妙的借	10
6)一业为主,多种经营	12
7)扔开祖传“三把刀”	14
8)以表情取胜的推销之神	16
9)抓住机遇,迎合需求	18
10)诚信就是金钱	20
11)进取精神赢得成功的人生	22
12)不怕口袋空,只怕脑袋空	24
13)勇气和力量变弱为强	26
14)钢铁大王的成功之道	28
15)广泛而有远见的“预谋”	30
16)录音机启开的财路	32
17)吃小亏占大便宜	34
18)运用人性关切自己的原理	36
19)针对市场,因敌制胜	38

20)毅力与运气带来财源	40
21)在竞争中促销	42
22)目标→计划→行动	44
23)行销中的“因利而动”	46
24)利用崇慕创业赚钱	48
25)改良产品,精益求精	50
26)高明的促销术	52
27)摆卖大包发大财	54
28)“诡道”经营术	56
29)穷学生怎样成了大富翁	58
30)将景色化为商品	60
31)漫画促销显奇效	62
32)新包装的妙用	64
33)发财秘诀:勤俭	66
34)谋人之不谋	68
35)杂工如何成了“裤王”	70
36)于竞争中取胜	72
37)在荒野创造奇迹	74
38)观察行情,捕捉机会	76
39)善用大众,广揽人才	78
40)科学管理,招财进宝	80
41)因机制变,立断有谋	82
42)“死店活人开”	84
43)制造需求,开辟销路	86
44)广招股份,因机立胜	88
45)敢于冒险,大胆前进	90
46)巧借力量,善于运筹	92

47)努力创新,柳暗花明	94
48)关键在于尽人之力	96
49)雀巢咖啡如何进攻日本	98
50)本心、本事和本钱	100
51)小窍门令他们发财	102
52)致富需要胆识与知识	104
53)掌握商品的个性	106
54)勇气与信誉使他赢得成功	108
55)产品创新要诀	110
56)“四个一”使产品销量首屈一指	112
57)“一次性”的技巧	114
58)“美国珠宝界第一夫人”的经商策略	116
59)市场的开发和渗透	118
60)从童工到富豪:胆略取胜	120
61)龟甲万公司怎样创造市场	122
62)亚洲糖王的发迹	124
63)华人和印度人的经商术	126
64)没有资本,八年发家	128
65)善于驾驭局势	130
66)天时、地利、人和	132
67)眼中形势胸中策	134
68)“鹤鹑大王”的创业史	136
69)发掘未来顾客	138
70)“乘人之危”和“逆道而行”	140
71)行销策略中的“大赠送”	142
72)买车的遭遇使她成为“化妆品皇后”	144
73)“放长线,钓大鱼”	146

74)把发明技术变成钱	148
75)让产品独出心裁	150
76)独特的竞争高招	152
77)技贸结合的经营之道	154
78)把握机遇即把握命运	156
79)信息就是财富	158
80)知人善任,赚得潇洒	160
81)幽默的酒桶生产	162
82)石油大王的最初投资	164
83)一条信息导致巨额利润	166
84)报童出身的大实业家	168
85)牛仔裤的诞生	170
86)脚上功夫撩开购买欲	172
87)钓鱼“钓”出大款	174
88)善于将不幸变成机会	176
89)马斯楚的魔布	178
90)失误中诞生的财源	180
91)金宇春的四大发财诀窍	182
92)“成本目标”的妙用	184
93)“五起哲学”和“三分共享”	186
94)智慧、力量和机缘造就第一	188
95)受用一生的法宝	190
96)巧借销售商业信息起家	192
97)“打破砂锅问到底”	194
98)钱从天上洒下来	196
99)创业需要胆量	198
100)把握机遇,建立自己的“王国”	200



君子好财，取之有道

1988年，林思齐成为加拿大历史上的第一位华人省总督。这之前他是一位企业家。而当初举家移居加拿大创业时，他仅有4万加元的资产。林思齐掌握了一定的房地产业务知识后，在温哥华找到了一份经纪工作。他就任房地产买卖经纪，虽努力工作，但工资微薄，家庭生活仍较为艰难。不过机会总会降临到有毅力的人身上。林思齐在香港嘉华银行工作时，与香港不少客户有接触。70年代初，香港人出现一种移民热潮，其中有位老朋友找到林思齐，请他帮助在加拿大买地产。这位朋友出自对林思齐的了解和信任，愿借钱给他合作经营房地产买卖。他们的合作方式是各出资一半，林思齐的资金由那位朋友借给。这样，林思齐获得了施展自己才华的机会，于1973年创立加拿大国际房地产公司。

林思齐运用自己在美国读书及在加拿大夜校学习到的知识，以及在香港从事金融业务的经验，发挥合作者的资金作用，不断地把握时机，吸纳地皮，然后与人合作，建成物业。在短短的10多年时间，他春风得意，如鱼得水，在房地产经营中名利双收，他拥有的20多处物业价值5亿多美元。

林思齐创业的成功，验证了当今工商界的两句名言，这就是“OPE”和“OPM”。“OPE”全称是 other people's experience，意思为别人的经验。“OPM”全称是 other people's money，意思为别人的金钱。这两句话的中心意思是说，当今一切经济活动，



都必须注意吸取别人的经验教训和善于利用别人的金钱，在借助外来的力量的同时，使自己的力量发挥得更充分、更有成效。

从1981年起，加拿大房地产业步入发展高峰期。林思齐的地产多在温哥华豪华住宅区的 WestEnd，他抓住机遇迅速出售其中的大部分，将赢得的资金扩展到加拿大其他省市、甚至延伸到国外。那时，林思齐的财产估计已超过10亿美元。

随着名声的鹊起，实力的增强，加上他知识渊博，林思齐于1987年荣获加拿大不列颠哥伦比亚大学颁发的名誉博士学位，一年后又成为不列颠哥伦比亚省最高职位的省督。

林思齐之所以取得名利双丰收，与其策略有直接关系。他做生意的哲学是：“君子好财，取之有道。钱不能赚到尽头，总要让别人有些甜头，否则交易便难以进行。”他的用人之道是：重真才实学，轻裙带关系，不惜重金聘用优秀人才。他的公关策略是：源自大众，反馈社会。他发家致富后仍过着俭朴生活。

建筑工人如何成了富翁

1982年9月13日美国《福布斯》金融杂志(Forbes)刊登了美国400个富豪名单,并对每位富豪作了简要的介绍。在这批名单中,有一位特别引人注目的富豪,就是大卫·霍华德·默多克,估计他的资产净值4亿美元以上,他的排名在400名中较前的位置。他的净资产虽然还不是最顶尖的,但他的发迹史却最突出。

默多克究竟怎么从一个两手空空的无产者,很快成为一个大财主呢?那得从头说起。

大卫·霍华德·默多克1923年4月3日出生于美国蒙大拿州堪萨斯市,他没有受过多少教育,仅读过高中两个月。后来,他由于求知欲强,在工作中常常抽出时间阅读书籍。他一共读了几百本在事业上取得成功的人物传记,每读一本,就反复研究其中每一位人物在事业上成功的主观和客观因素,从中得到启发。

默多克年轻时,家庭生活较困难。他的父亲是个流动推销员,没有固定收入。1943年至1945年,默多克服兵役。复员后,回到家乡谋生。由于他没有什么专业知识,找不到工作干。1946年才在亚利桑娜州找到一份推销员工作,生活才有点着落。

默多克受大量的人物传记影响,发誓自己要干一种有发展前途的事业。什么是有发展前途的事业呢?他记起一位人



物传说中有这样的记述：大学生选择主修科时，不应纯粹从兴趣出发，还应该研究主修的课程在未来一段很长时间中有没有发展的前途。这种认识，对他选择职业产生了帮助。他决定当一名建筑工人，认为建筑工人是一项有发展前途的职业。他认识到，一开始时自己被安排做些挖土掘坑工作，但可从中学习和了解到整个建筑工地的技术。他更深层次地考虑到，自己从当建筑工人开始，可逐步攀登上房地产商人的位置，以后自己做建筑生意。

就是凭着这样的抱负，他辛勤地在建筑工地工作，把取得的工资积蓄着。几年后，他开始试做些建筑生意了。到 50 年代末，亚利桑娜州的房地产业兴旺起来，默多克将自己赚到的一点钱全部投入房地产经营。到 1963 年，他自己成立了亚利桑娜金融公司，把房地产业务扩充到金融行业，由此步步登高，使自己跻身富翁的行列。

从穷光蛋到木材大王

黄双安，祖籍福建省福州市，1928年出生于马来西亚。

黄双安尽管家穷文化低，但从小却怀有创业之志。在无可奈何的生活环境使他一筹莫展的时候，他16岁那年跟随他人离开家庭，到印度尼西亚去探索创业之路。

他到了印尼后，开始找不到活干，靠卖苦力维持生活。后来自己做小摊贩，先后换了10多种行业，但每次都以失败而告终，这或许是命运对他的捉弄，或是成功之神有意磨炼他的意志。一些认识他的人看到他的惨况，都暗地说他命中注定永远是失败者。

充满顽强抗争意志和毅力的黄双安却自有看法，对于种种痛苦的失败泰然置之。他认为，成败得失就如老子所说的，福兮祸所倚，祸兮福所伏，既相克又相生。对于一个成长中的人才及对于一个初创业的人来说，也许命运安排他的第一站就是失败，即使小有成功，其中失败的成份也必然不少。当然，人生可以回避与减少失败，多靠近成功，但失败来时必须能坦然处之，驾驭自己。胜败乃是兵家常事，知兵无常胜，无成败孰知谁为英雄？失败是成功之母！

黄双安能够正确认识成败之理，他在认真总结了自己10多种行业的选择之后，最后对准了一个目标，就是木材业。他这次确立的创业目标，基于他曾在伐木场工作过，对该业务熟悉。另外，他了解到印尼林业资源极为丰富，且尚



未大量大开发。

目标的准确才能有的放矢，这次是黄双安成功的开始。他从事林木开发，从小到大，积累了一些资本。60年代，印尼政府开始鼓励开发森林业时，黄双安由于积累了经营经验，有开采技术和销售木材渠道，他一下成为第一个在加里曼丹省取得伐木专营权的人，其营业额因此而几何级数增长。

随着森林伐木的发展，黄双安顺理成章地发展木材下游工业，设立与木材相关的加工厂及夹板厂。到80年代，他在印尼取得了“木材大王”的美誉。

经过40年的经营，黄双安的材源帝集团已成为印尼第二大木材集团，拥有伐木专营区总面积达400万公顷。黄双安在木材业务得到壮大发展时，为了扩展生意和分散风险，他也投资发展渔业和开展鱼产品加工业，同样获得了成功。黄双安终于化失败为成功了，据美国《福布斯》杂志公布的资料，他现在拥有的财富约为20亿美元。

“褐色老鼠”的赚钱术

默多克的发迹是与他具有顽强拼搏精神分不开的。他曾经说过：“我是一只褐色老鼠，我可能是不可以教育的家伙，但是我能够吃苦耐劳，不怕牺牲。如果我的一只腿陷在夹子中，那么，为了脱身，我会把那只陷在夹子中的腿弄断，在所不惜。”默多克的“壮士断臂”的敢作敢为精神一直体现在他的创业过程中。如他刚从服役中复员回家乡时，为了谋求一点旅费而到外地寻找工作，他卖掉自己仅有的财产——1辆小汽车。又如他为了实现自己做房地产生意的目的，甘愿做建筑工人的最低层工作，逐步熟悉了房地产的成本构成和市场行情。到1957年，默多克已成为亿万富豪了，他的妻子看见他终年劳碌拼搏，劝他退出工商界，过安逸生活。但默多克不但不退出来，反而收购一家亏损严重、管理混乱的石油公司。他亲自出任这家西方石油公司的总裁，他自己控有60万股。他主持了该公司后，进行多方面的改革，扩大经营范围，从经营石油扩展至化学制品、肥料等。过了几年，他还进行一次最大胆的投资，在利比亚投入4亿美元开采石油。他是第一个在非洲开发石油的美国人，此举获得很大成功，使西方石油公司的股票价格暴涨，从每股14美元狂升到100美元。到1983年，默多克的西方石油公司成为美国第19家最大的石油公司。

默多克在拓展业务方面从来没有满足感。他从建筑业发展到房地产业，后又延伸到石油开发。在收购了西方石油公