



向成功挑战丛书

谋财学

傅戈 编著



三分运气

七分虎胆

就是财富

能赚大钱

内蒙古人民出版社

向成功挑战丛书

谋财学

内蒙古人民出版社出版

(呼和浩特市新城西街 20 号)

郑州市中牟印刷厂印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:37 字数:900 千字

1998 年 2 月第一版 1998 年 2 月第 1 次印刷

印数 1—10000 套

ISBN7-204-03975-0/F·164

全套总定价:52.80 元(本册定价:15.60 元)



98
F279.1
164
2

向成功挑战丛书

谋 财 学

傅戈 编著

内蒙古人民出版社

呼和浩特·一九九八

目 录

第一章 冒大风险才能成大业 (1)

敢于冒险的李嘉诚

“胆大妄为”霍英东

第二章 没有自信别赚钱 (30)

史玉柱以信念与智慧创造财富

牟其中充满自信

第三章 不要浪费自己的天才 (71)

亨利·福特的天赋 使他成为汽车大王

曾被当成傻瓜的天才——比尔·盖茨

第四章 心不狠、财不聚 (110)

军火大王杜邦

新一代大亨荣智健

股坛教父李福兆

第五章 坚韧不拔 信念作舟 (141)

重建大王——坪内寿夫

摩托之王——本田宗一郎

第六章 直觉加胆量就是财富 (170)

敢想敢做的摩根

扯成五环旗的尤伯罗斯

假发之父刘文汉

第七章 抱怨者难成功 (193)

肯德基两度进港

百折不挠吴志剑

第八章 让别人大吃一惊 (228)

胡氏和大难中东山再起

异想天开的施约克·施布雅

“鲨胆彤”——郑裕彤

第九章 不走命运安排的路 (255)

计算机之父托马斯·沃森

井植薰的三洋之路

第十章 赚钱有道 诚实是金 (296)

诚实赚钱的夏利里拉家族

目 录

诚实节俭的张祝珊家族

第十一章 不要太聪明 (316)

建筑巨擘——陆孝佩

悭俭巨富——王德辉

第一章 冒大风险才能成大业

风云变幻的商界，欲把握稍纵即逝的机遇，最重要的是依靠自己的目光和胆量。在风险丛生的地方是许多人望而却步的地方，谁有胆量谁就能握住走进富贵门户的钥匙。

敢于冒险的李嘉诚

李嘉诚的经营作风别具一格，自成一家。他审时度势，顺应潮流做生意，因此获得巨大成功。在香港回归中国的步伐临近的时候，许多人顾虑重重，转移资金，坐等观望的时候，他采取“人弃我取”的态度，大量投资，以填补“真空”，为他的长江集团获得巨额资金。他敢冒险，勇中有谋，在九龙仓的收购战中采用激流勇退的策略，做到有进有退，令港人大开眼界。投身股市，利用市场的变化，乱中取胜。他以一个爱国华人的沉着和信念，屡屡向中国大陆投资兴建实业，为大陆经济繁荣发挥作用。

第一次冒险

1950年，香港筲箕湾。一个极不起眼的地段，几间破旧房子里，有个貌不惊人的年轻人领着两个工人，用几台老掉牙的压塑机费力地做着正风靡世界的塑料制品。他就是日后成为香港首富的李嘉诚。

这家名为“长江”的塑料制品厂，是他花了多年来打工的5万港元积蓄创办起来的。开创阶段，他一天干十几个小时，身兼数职，既是埋头苦干的师傅，又是推销员，晚上还要搞设计画图纸，到了深夜，他还得自学各门功课，成了一名勤奋的学生。

在最初的两三年，他凭着自己的商业头脑，以“待人以诚，执事以信”的商业准则，使产业稍有发展，但很快就进入了濒危日子。

过快的扩张，承接过多的订单，加上简陋的设备不能保证产品质量，使得迫在眉睫的交货期到来而不得不把次货交出去。于是招来了连锁反应，仓库开始堆积起越来越多次货，而原料商又一再地上门催讨原料费，客户则纷纷前来要求赔偿。

重义气讲信用的李嘉诚咬紧牙关，用帐面上的最后剩余的一点尚未还息的款子，千方百计的找原料商订塑胶原料，并集中力量保证了几批订货的产品质量。当他带着复活企业的希望去向客户供货时，哪知对方却以国际塑胶市场突然有变为由，公然言而无信，拒绝按合同收货。

这就更使李嘉诚苦不堪言，难度日子了。

痛苦不已的“长江”小厂老板每天睁着布满血丝的眼睛，

忙于应付不断上门催讨贷款的银行职员，还有不断上门威胁他还清原料费的原料商。他还要对付连打带闹要求索赔的客户，还有拖家带口上门来，寻死觅活地哭闹着要工钱的工人……

这是李嘉诚一生中最凄苦难捱的一段时光。

这也是他从落魄中顿悟的重要关头。

后来他明白了一个道理：失败并不是最重要的，最重要的是失败之后是否仍有信心，是否能继续保持或者拥有清醒的头脑。

像任何身处逆境的人一样，李嘉诚经过一段时间痛定思痛的磨难以后，他开始跳出自己的小厂处境，从更广阔的市场战略角度来思考自己的前景了。

这一年，李嘉诚放开自己的“长江塑胶厂”，踏上了去欧洲的“西天取经”之途。

这个聪明的东方人，深知精明的意大利商人是不会把自己的最新技术传教给他这个小小的香港厂家老板的。所以，他想出了各种办法，设法获得制作塑料的技术。

他先是装作是购货商，到厂家去看货，装模作样地看过那些样品花，故意找一些话头，打听那些花的制造方式。

后来他又把自己改扮成一个无钱生活的打工仔，乞求进厂做一点下等工作，推车运货，或是做搬运工。借着进入车间的机会，他偷偷地看到了那些机器操作方式，以及在配料着色方面的技术。特意购买了大量的款式不同、色泽各异的塑胶花样品，把它们带回香港。找到最适合的塑胶花品种，一举推上市场，获得很大成功。

果然，这次大胆的冒险行动让他得到意想不到的好运。

香港人一下子都爱上了塑胶花，因为它既便宜又逼真，买来一把，放在客厅或卧室里，不需浇水换盆，不需侍弄，就可以使家居美观活泼。

李嘉诚成功地完成了自己的第一次重塑过程。

从1957年至1964年的7年间，他制造的塑胶花给他带来了几千万港元的利润，正是这一次冒险行动，给他带来了成为超级巨富的“第一桶金”。

自从1957年年底起，李嘉诚把他的“长江塑胶厂”更名为“长江工业有限公司”。从那时起，他就开始把目光始终对着国际市场，把稳步发展与有目的的冒险行动结合在一起，在几次重大的商业动作中，取得了飞跃发展。

生存中的勇气

李嘉诚认为自己的成功，与运气有关。

运气，即机遇，这是人人都可能遇到的，说到底，这还有一个识别什么是真正的运气或机遇的问题，怎么把握运气和机会，抓住转瞬即逝的机会，冒大风险一举获得重大利益，这就是区别一个成大业者与碌碌之辈的关键。

1928年7月29日，李嘉诚出生在广东潮州的一个书香世家中，婴孩之时的李嘉诚长得高高的额头，一双明亮的大眼睛，十分惹人喜爱，被家人及乡邻亲切地叫作“阿诚呵——大头诚哦”。这大头的意思，是说他聪明，将来会很有出息。

李家在潮州也是有些名气的。李嘉诚的曾祖父李鹏万曾是清朝每12年选拔一次的文官八贡之一。这一辉煌记录可以李家祖居前的用于插贡旗的碑座为证。

李嘉诚的祖父是清末秀才，伯父与叔父都是学有所长的

文化人，当过校长、地方检察官等职。其父李云经少年考入省立中学金山中学，毕业后因家境贫困，无力升读大学，才不得不回乡任教。

作为李家的第一个儿子，李云经一心要把儿子培养成有学问的人。从儿子五岁起，李嘉诚就在潮州北门观海寺小学开始了他的学子生涯。

1939年，日军的枪弹朝着广东潮州而来，整日整夜地有日军飞机在潮州地区狂轰滥炸，宁静和平的潮州古城成了一片废墟。

这时候，李嘉诚不得不随着教书的父亲到崇圣小学去读书。他永远记着最后一堂历史课，老师用嘶哑的哭音对少年们说：“同学们，我们不要做亡国奴呵！”

1940年，李家人不得不背井离乡逃到了香港，寄居在他的舅舅家里。

一到香港，李嘉诚便发觉这地方与家乡完全不一样。这里的人不像潮州人那样敦厚、质朴。少年嘉诚感觉出这里有一种金钱至上的铜臭气息，使得他困惑、别扭。但不管怎么样，这里的生活要安稳些，而且，他也有了就读中学的机会，进了香港中学。

就在此时，他的父亲因劳累过度，染上了肺病，父亲去世了，给了这个家和少年李嘉诚沉重的打击。这也是他此生第一次感到生命的短暂，世事的窘迫无常。

而为父亲的安葬买地一事，又给了这个少年人沉重一击。

那次卖给李家坟地的是两个客家人。他们一口咬定要先付钱再去看地。作为李家长子的李嘉诚，时年仅14岁，此时担起了家中男人的重担，他去为父亲买坟地，付了钱后，便

坚持要随那两个客家人去看地。

那两个卖地人看他是个少年，就暗地里想使坏，骗他，故意将一块有他人尸首的坟地卖给他，并用客家话商量如何将尸骨弄走。

谁知，李嘉诚是听得懂客家话的，他听了这两个人的对话，不由得震惊不已。少年人怎么也想不到世间居然有这种黑心的人，为了赚钱，连死人都不放过。

这次买地葬父之事给李嘉诚留下了极深的印象。以后每每以此告诫自己：将来自己在世间为人处事，无论创业路途多么险恶，决不做坑害他人之事，在生活上能助人则助人一臂。

单从此事也可看出，少年时的李嘉诚能做得这么从容理智可见其小小年纪就有了豁达与宽容，以及遇事果断干脆，不斤斤计较的大将风度。由此可见他将来必成大器的苗头。

父亲死后，长子李嘉诚只得挑起了家中重担，进了舅父庄静庵的中南钟表店当泡茶扫地的小学徒。在这里，他学到的第一个功夫就是察颜观色，见机行事。他也学会了修理钟表的基本技术，不久就调入一家钟表店里去当店员。

李嘉诚这时还非常想继续读书。但他却不得不工作以供养年幼的弟妹们上学，维护这个失去父亲的家。他想读书，就只能白天工作，回家后，买一些旧书来用功自学。

李嘉诚此时学会了如何善用钱物交易。他把学过的旧书拿去卖掉，再将卖旧书的钱买回“新”的旧教科书，这样还是这些钱，却可以不断地换“新法”用于读书。

辛苦而艰难的三年时间过去了，14岁的少年长成了17岁的年轻小伙。他走进了一家五金制造厂及胶带制造公司去当

推销员。

由于他出色的推销成绩，到 18 岁，他就当上了部门经理，两年后又升为这家塑胶带制品公司的总经理。正是这种从小培养造就的才能与素质，给他以后的创业奠定了良好的基础。正是因为有早年的闯世经验，他才不甘于平平淡淡地做别人的伙计，他要自己成大业干大事。正是这样，他才下定了冒险办厂办公司的主意，尽管那家胶带公司的老板再三挽留，要给他大幅度加薪。而下了决心的李嘉诚义无反顾，决心按着自己的想法走自己的路。

处事不乱赚大钱

李嘉诚在经营中主张“审时度势，以变制胜”。他认为拘泥不变，安于守成，是竞争的大忌；先知而先变，是制胜的法宝。这一条经验，他是从一开始办厂做塑料玩具濒临破产，而后转产塑胶花得出的经验。而且，他还从中产生出另一条做生意的准则：

在顺境中也要看到危机所在，才能早于别人一步，做出应变措施。

大约在他开始大规模生产塑胶花，生意非常红火的时候，他忽然想到了下一步做什么生意的问题。

这是在 1958 年春的一天，他的心情很好，开着车到郊外散心。把车开到了个小山坡，然后下车去散步，呼吸着傍晚山野清新的空气。此时，他看到附近有才归宿的农夫，而远处却看到了正在兴建中的大楼，似乎还能隐约听到打桩机的轰响。

他就在这一霎时，想到了一个对于他一生关系极大的决

策问题：地产。

此时，他的塑胶花生意非常兴旺，但他知道，这种塑胶花的红火，只能几年的时间，一旦时兴风过去，就会突然失势。那么，下一步该做什么生意呢？

他的心里猝然一跳：做房地产生意，也许是最能长久的。

由此他想到近年来，香港的地产不断抬高，而那些房地产主总是不肯把厂房长期租出，再续租时加价。如果自己兴建一座大楼，自己的厂房有余，还能再租给别人，那么就能从土地上赚到钱了。

只是这一霎时的灵感，使得李嘉诚作出了此生最重大的一步计划。

当然，投资房地产会有很大的风险。这也是李嘉诚预想到的，但他认为，任何风险的结果，必须有惨败或大胜的两极，而他想到的就是大胜。

1958年，李嘉诚在香港北角购地兴建了一座十二层高的工业大厦，从此开始插足房地产生意。1960年，他又在柴湾购地兴建了两座工业大厦。这一座大厦共有面积达12万平方米，在香港这样的规模也算得很大了。

此时，由于香港的房地产业处于狂潮之中，李嘉诚虽然一再地购地建房，却没有放弃他的塑胶生产。他一面保持着实业，及时地看到塑胶花将落市时，转产塑胶玩具，将所得利润用于购置房地产。两者相得益彰，保持一种稳定发展的态势。

其实，他是在等待着求变的好时机。

机会是在1966年前后到来的。

由于许多商人过度地投机于地产业，造成了香港房地产

起落不定，尤其是 1965 年，在银行信用危机的猛烈冲击下，房地产价格暴跌，造成许多建筑公司，地产公司纷纷倒闭，出现了大危机的初兆。

接着，1966 年，中国大陆发动“文化大革命”，发生了红卫兵烧北京英国代办处的过激行动。这又引起了香港商界的大惊慌，一些目光短浅的企业家、商人纷纷低价出售自己经营的工厂、商号、酒楼、住宅等，携款迁居国外。

由于这种种原因，造成了香港延至 1969 年的历史上最严重的房地产大危机。

李嘉诚于此时就显示出一个有魄力的企业家的眼光与审时度势的才干。他认定红卫兵只是一时冲动，决非中国政府的一种有目的地使然，更不可能总是乱下去，依据中国政府的一贯政策，决不会对香港采取武力收回的行动。

在别人胆战心惊，仓惶出逃时，他的决策却是“别人大拍卖，长江公司大收买”，用自己手中的现金，用最低的价格收购那些急于将物业脱手，逃出国外去的胆小者的地皮和房产。

这一次大购买，李嘉诚一下子买进了好多幢大楼，又购得了七块地皮，还有许多廉价的建筑材料，他就用这批低价材料在低价地皮上建起了一幢幢现代化的标准大楼。

到了 1972 年，他已拥有了 35 万平方英尺的楼房，每年的租金收入达 400 万港币。继而，他又以 8500 万元廉价买进 86.4 万平方英尺的北角半山风景区“赛西湖”这块宝地，在这里兴建了 10 幢高达 24 层的高级住宅和娱乐度假村。

另外，他还与他人联合买下了湾仔海边的高士打道、英美烟草公司的地皮，兴建了颇有名气的伊丽落白大厦和洛克

大厦。后来又买下了太古山谷第一号等地盘。到 1976 年，李嘉诚实际拥有地皮达上千万平方英尺，仅造楼面积就达 640 万平方英尺，至 80 年代，更高达 1500 万英尺。

李嘉诚收购如此多的房地产，其收益如何呢？只过了几年时间，中国内地的政治局势趋于好转，尤其是 1976 年以后，中国实行了对外开放对内搞活的政策，使得许多原先外出去欧美澳洲的港商又返回香港来寻求发展。还有许多外商也看中了香港这块地方，可作为与大陆做生意的中间跳板，纷至沓来，开办各种机构。

一时间，香港地皮又猛涨起来，与前几年相比，竟一下子涨了 20 倍之多。李嘉诚适时地出卖了一些地皮和楼房，获得了一笔笔的巨额暴利，一下子就成了香港数得上的巨富。

接着，手里有了巨额财产的李嘉诚又作出了一次令香港商界震惊的大手笔。这就是 1977 年的“美资永高公司收购战”，开了华资吞并外资的先河。

位于香港中区地下的中环和金钟站段，是香港中区最繁华的地段，也是世界上最值钱的地皮之一，每平方米的地价高达万元。能在这块享有“地王”之称的地皮竞争中夺标并成功地发展物业，不仅能带来丰厚的利润，而且夺标公司还可以由此增强信誉且名声大振。

虽然李嘉诚此时已经具备相当的经济实力，但要在夺“地王”之战中取胜，也非易事。外人先不以为然，把目标对着另一个在香港素有“地产皇帝”的置地公司，以为非它莫属。

然而，李嘉诚对于媒介所云，只报以淡淡一笑，说：“传说归传说，到底名花谁主现在尚无定论。”

其实，对于夺得这块地皮，李嘉诚已有了几分把握。早在1976年，他即获悉香港地铁公司为购得中区邮政总局旧址地皮，曾与香港政府多次磋商，希望部分用香港地铁公司股票、部分用现金支付，但港府坚持用现金支付。

于是，李嘉诚便利用出售楼宇和发行新股的方式，集资数亿港元现金，埋下了这个大生意的伏笔，有了充分的资金准备。

不久，他投标建成的海富中心开始拍卖，交易总额为9.8亿港元，创造了开盘售楼一天交投最大的记录。

从这一次重大行动中，李嘉诚和长江实业，不仅赚得了数亿港元，还得到了香港华人的交口称誉。

勇中有谋，有进有退

有勇有谋的李嘉诚被人称为具有“点石成金”的本领，因此，长江实业兴建的楼寓也就变成了地产界的名牌货，令投资者如蚁附膻。

长江实业每一次有新楼盘推出，排队订购都很多，甚至引来“凳仔党”、“手套党”等争位买楼。这与欧美许多地方连年楼价下跌，有楼无人买形成鲜明对比，也算得香港地产界的一大奇迹。

最为突出的，就是他在九龙仓的收购争夺战中的激流勇退策略。在这场令港人大开眼界的争夺战中，李嘉诚扮演了一个特殊的角色。

九龙仓所在位置很好，但因其原来的管理不够先进，所以收入极低，其中的地价实际上已经寸土尺金，而股票价格却多年没有上升。