

# 青少年 成长必读的 金钱哲学

王振山 李 倩 主编

★青少年成长★  
必读丛书  
BIDU CONGSHU



分享人生的快乐与痛苦。

既有对现实生活的冷观和深思，

又有对虚拟生活的夸张和幽默。

全国百佳出版社

江西美术出版社

# 青少年 成长必读的 金钱哲学

王振山 李倩 主编



全国百佳出版社

江西美术出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

青少年成长必读的金钱哲学/王振山, 李倩主编.  
——南昌: 江西美术出版社, 2013. 1

(青少年成长必读)

ISBN 978-7-5480-2009-7

I. ①青… II. ①王… ②李… III. ①人生观—青年  
读物 ②人生观—少年读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 018332 号

---

出品人: 陈 政

责任编辑: 刘 滢

企 划: 北京江美长风文化传播有限公司

## 青少年成长必读的金钱哲学

---

主 编: 王振山 李 倩

出版发行: 江西美术出版社

地 址: 江西省南昌市子安路 66 号江美大厦

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京一鑫印务有限责任公司

开 本: 889mm×1194mm 1/16

印 张: 13

版 次: 2013 年 1 月第 1 版

印 次: 2013 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5480-2009-7

定 价: 25.80 元

---

本书由江西美术出版社出版, 未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄  
袭、复制或节录本书的任何部分

版权所有, 侵权必究

本书法律顾问: 江西豫章律师事务所 晏辉律师

赣版权登字—06—2013—067



## 前言

人生是一部丰富绮丽的皇皇巨著，社会是一幅斑驳陆离的优美图画，在美丽的青春岁月里，青少年如何适应社会，在复杂的成长环境里生存发展，让生命既充满阳光和雨露，又承受相应的社会责任和义务，是每一个成长中的青少年必须面对的现实问题。

《青少年成长必读丛书》是我们在新时期为当代青少年量身定做、专业打造的一套融知识性、趣味性为一体的提升青少年素质水平的图书；每一则平凡的故事中包含着心灵的跳动，每一段简淡的文字里开启着智慧的天窗，每一个普通的人物浓缩着生命的真谛。我们希望本书能够引领青少年探求无穷的智慧魅力，让青少年在知识的渴求中不断成就更加完美的自我。

一本好书能够引导我们健康成长、给我们感悟，甚至可以影响和改变一个人的一生。青少年时期对创造力的培养，形成人生观和价值观的重要时期。在阅读的天空里，在心与心的对话、情与情的交融、理与理的辨证中认识社会，感悟生活，超越自我，是促使生命更加精彩的重要条件！

凝聚成长岁月，呵护青春心灵。本书旨在培养青少年良好的生活态度和美好的人生理念，从而使青少年成为一个信念坚定、生活丰富、爱心满怀、行动积极、人格健全的人。细细品读本书，能使你提升心灵素养，让人生高扬智慧的风帆！

走近《青少年成长必读丛书》，读佳句箴言、阅生活哲思、知文明礼仪、晓为人处世，如与名人雅士畅谈，在文辞传递中慢慢领会怎样做人，细细斟酌如何走向成功。漫步书中，它似成长的驿站，滋润纯真的心灵；如良师益友，启迪智慧的头脑！

我们诚挚地期望本书能够陪同青少年朋友快乐成长，帮助青少年朋友洗涤心灵，提升人生品位，从而打造成功、健康、理想的人生！

本书在编辑过程中引用了个别专家作者的观点和资料，在此对他们表示



衷心的感谢！由于出版时间的紧迫性等多种原因，部分稿件在付梓出版前依然无法取得与作者的通联，在此谨致深深的歉意。敬请作者见到本丛书后，及时与我们联系，以便我们按国家有关规定支付稿酬并赠送样书。联系方式：  
tengfeiwenhua@sina.com

囿于编者水平，加之时间仓促，难免有挂一漏万之憾，敬请读者朋友们指正，在此我们深表谢意！

编 者



# 目 录

## 第一章 财富篇

|                     |    |                   |    |
|---------------------|----|-------------------|----|
| 消除自己的“贫困情结” .....   | 2  | 有钱不置半年闲 .....     | 20 |
| 别让性格阻碍你致富 .....     | 3  | 致富的诀窍 .....       | 22 |
| 消除自卑成就大业 .....      | 6  | 捕捉财富的灵感 .....     | 24 |
| 致富意识要超前 .....       | 7  | 致富的奥秘所在 .....     | 25 |
| 富有的思维创造财富 .....     | 10 | 选择有兴趣的行业 .....    | 26 |
| 财富自然随知识而来 .....     | 12 | 成功赚钱的正确心态 .....   | 28 |
| 报酬优厚的“自我投资”方式 ..... | 15 | 创富新规则 .....       | 29 |
| 支配好你的财富 .....       | 17 | 如何成功致富 .....      | 33 |
| 钱靠赚而不靠攒 .....       | 18 | 选择并确定合适的致富路 ..... | 36 |

## 第二章 品格篇

|                    |    |                 |    |
|--------------------|----|-----------------|----|
| 利信义出,先予后取 .....    | 40 | 戒欺:赚钱的道德 .....  | 47 |
| 正直是不可或缺的致富因素 ..... | 41 | 谦让致富 .....      | 49 |
| 诚信是最好的策略 .....     | 42 | 宽容可以增加财源 .....  | 50 |
| 珍惜钱财但不贪心 .....     | 44 | 坦诚合作赚大钱 .....   | 52 |
| 信誉比金子还贵 .....      | 46 | 巧妙借助别人的品牌 ..... | 53 |



## 第三章 创业篇

|                  |    |                 |    |
|------------------|----|-----------------|----|
| 从小本生意做起 .....    | 56 | 小本生意的经营原则 ..... | 68 |
| 小利润可以获得大作为 ..... | 60 | 赚钱何必太心急 .....   | 70 |
| 小本经营的秘诀 .....    | 61 | 借助外力谋发展 .....   | 71 |
| 小本生意赚大钱的智慧 ..... | 62 | 巧借他人的“智力” ..... | 73 |
| 用小鱼钓大鱼 .....     | 63 | 借鉴别人的成功模式 ..... | 76 |
| 小投大赚,薄利多销 .....  | 65 | 借名钓利的谋略 .....   | 77 |
| 填补间隙,脱贫致富 .....  | 66 | 借势经营,增强实力 ..... | 78 |
| 发挥优势,见机行事 .....  | 67 | 借用媒体扬名 .....    | 81 |

## 第四章 商机篇

|                     |    |                  |     |
|---------------------|----|------------------|-----|
| 把握财富增长的轨迹 .....     | 84 | 从细微处看到大趋势 .....  | 99  |
| 抢占先机,占据市场的主动权 ..... | 85 | 留心处处有商机 .....    | 103 |
| 细分市场找商机 .....       | 87 | 结识贵人创造机会 .....   | 106 |
| 善于发现隐藏的供需失衡 .....   | 89 | 要有敏感的财富触觉 .....  | 109 |
| 平凡中蕴藏着非凡的商机 .....   | 91 | 进入一个有前途的行业 ..... | 111 |
| 利用政策的变化揽商机 .....    | 95 | 对商机要充满预见性 .....  | 113 |
| 从科技发展中捕捉商机 .....    | 97 |                  |     |

## 第五章 知识篇

|                    |     |                 |     |
|--------------------|-----|-----------------|-----|
| 知识就是财富 .....       | 116 | 利用笔杆子赚钱 .....   | 122 |
| 知识转化成财富需要智慧 .....  | 117 | 突破思维模式的束缚 ..... | 123 |
| 金点子:知识与智慧的结合 ..... | 118 | 胜在广博的知识 .....   | 125 |
| 策划成金 .....         | 121 |                 |     |



## 第六章 理财篇

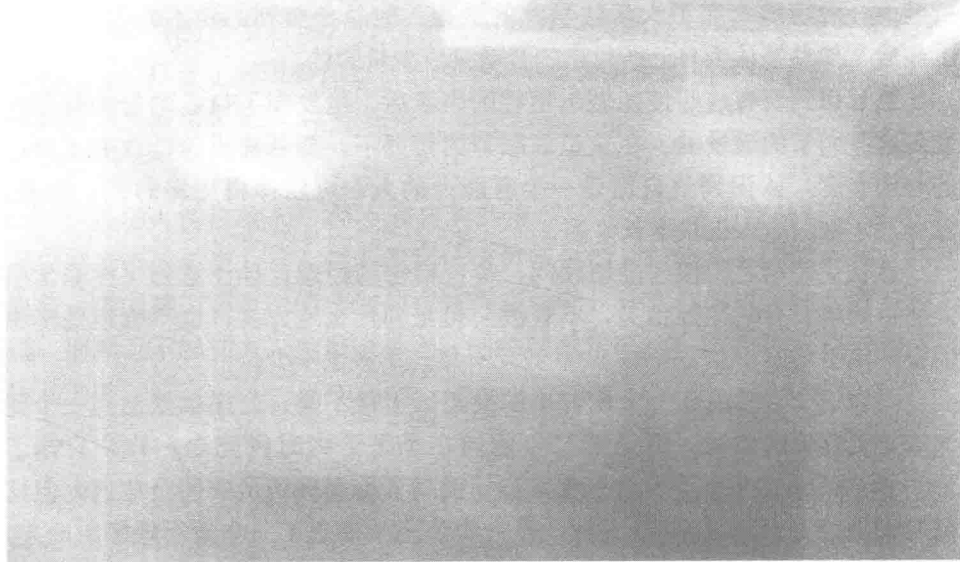
|                  |     |                  |     |
|------------------|-----|------------------|-----|
| 理财规划应及早拟定 .....  | 128 | 理财高手的预算方案 .....  | 142 |
| 明确自己的财富目标 .....  | 129 | 获得财富的最佳途径 .....  | 145 |
| 制定可行的财富计划表 ..... | 130 | 赢得财富的十三条定律 ..... | 145 |
| 理财致富要有好心态 .....  | 134 | 学会选择性消费 .....    | 149 |
| 理财致富从年轻开始 .....  | 136 | 有品位的节约 .....     | 151 |
| 让财富不断增长的原则 ..... | 138 | 从小处开始节约 .....    | 153 |
| 理财的基本规律 .....    | 140 |                  |     |

## 第七章 投资篇

|                    |     |                          |     |
|--------------------|-----|--------------------------|-----|
| 找准投资目标 .....       | 158 | 投资金边债券最理想 .....          | 180 |
| 如何实现投资盈利 .....     | 159 | 买卖期货以小博大 .....           | 185 |
| 每天花必要的时间管理投资 ..... | 161 | 股票——最热门的投资工具 .....       | 188 |
| 善用别人的钱赚钱 .....     | 163 | 赏心悦目的投资：<br>买卖黄金珠宝 ..... | 192 |
| “不做存款”的生钱秘诀 .....  | 164 | 投资收藏品 .....              | 196 |
| 通过房地产投资生财 .....    | 167 |                          |     |
| 炒外汇赚取差价 .....      | 176 |                          |     |

# 第一章 财富篇

生而贫困并无过错，到死也不能致富才是遗憾。假若你终已一生，无力消除贫困创造财富，难道不是无可宽恕吗？人生的幸福大多数要通过财富的创造才能达成。一个处于绝对贫困之中的人是没有什么幸福可言的。而要取得财富，就必须使自己拥有强烈的、持续的致富欲望。





## 消除自己的“贫困情结”

美国心理学权威詹姆士说过：“本世纪最重大的发现是，我们已知，通过改变我们的心理态度可以改变我们的人生。”因此，一个人要想致富，拥有更多的金钱，必须先改变有缺陷的心态。

菲利浦博士是美国一位相当不错的律师。在同行中声誉很好，业务也相当兴隆，他早该有可观的收入。但是，他的收入扣除日常开支，每年只有几千美元。因为他思想拘谨常常只收很少的诉讼费用，而事实上，收取比这大得多的费用才是合情合理的。在他的一个案例中，有一次他为一家公司打赢了官司，挽回了几十万美元的损失，但他只为自己的工作收取了 1500 美元。而这 1500 美元也是他从业以来收取的最大的一笔费用了。

后来，一位催眠师使他明白了他的这种“贫穷情结”是怎样影响了他的事业。通过催眠分析知道，在童年时代，他小小年纪就不得不分挑养家糊口的重担，既送报纸又做零工。经常缺少钱花，衣服常常是兄长穿旧的，有时在家里连饭也吃不饱。菲利浦在亲戚的资助下，总是花最少的钱，通过自己的努力，成功地念完了大学法学院的课程。他总是想到，我不能得到更多。工作后，他总是认为自己所付出的劳动只值少量的钱。

当意识到所有这些使他做出牺牲的因素后，他发现了自己的行为是怎样受到这些因素的激发的。在这位催眠师的帮助下，菲利浦迅速地改变了自己的心理态度，认识到他自己是一个有能力的人，可以挣得更多的钱。后来，没有几年他的收入很快增长许多。

惠勒受公司之聘担任推销顾问，负责销售的经理让他注意到一件非常引人注目的事：有一位推销员，不管被公司派到什么地方去，也不管给他多少佣金，他平均所得总是挣够 5000 美元一年，不多也不少。

因为这个推销员在一个比较小的推销区干得不错，公司就派他到一个更大的、更理想的地区。可是第二年他同在小区干的时候完全一样，只挣了 5000 美元，不多也不少。第三年，公司提高了所有推销员的佣金比例，但这位推销员还是只挣了 5000 美元。有一次公司派他到了一个最不理想的地方，但他照样还是能拿到 5000 美元。

惠勒跟这个推销员谈过话后发问题的症结不在于推销的区域，而在于他



的自我评价。他认为自己是个“每年赚 5000 美元”的人。有了这个观念后，外在环境似乎对他没有什么影响了。

他被派到不理想的区域时，他会为 5000 美元而努力工作；被派到条件好的地区时，只要 5000 美元遥遥在望，他就有各种借口停步不前了。而且，有趣的是，目标达到后，他不是有病，就是出事故。

后来这个推销员看过心理医生后发现，操纵自己的，不是作为推销员的内在实力，而是自己的精神状态；工作态度自我评价等心理态度这一事实，他就很快地刷新了过去的纪录。

所以，一旦通过改变心理态度，消除自己的“贫穷情结”，并让赚大钱的想法和信念进入潜意识，滚滚财富就会滚入你的腰包。



## 别让性格阻碍你致富

成功意味着许多美好、积极的事物，成功就是生命的最终目标，人人都想要成功，每一个人都想要获得最美好的事物。但这一切并不是谁想谁就能可以获得的，因为每个人的性格是不一样的，有的性格能够获得赚钱的机会，有的性格则容易导致贫困。有钱人认为培养完美的性格是必要的致富准备，与此同时，还要了解阻碍你致富的性格，不要因为性格而走向了致富的误区。容易导致贫困与失败的 15 种性格：

### 1. 消极

消极的人往往给人一种不慕名利的虚假印象，但其实在他的外表之下，是极度消极的心态。什么都不想，什么也不去做。即使有再强的能力，终生也将一事无成。更可怕的是他却自认为很聪明，什么都知道，什么也都能看透，因而看不起别人。他最容易老，他的晚景最凄凉，因为他习惯于感受贫困和失败。

### 2. 轻信

容易轻信的人，往往能给人一种有品格有修养的错觉，其实轻信是人性弱点。比如轻信朋友、轻信下属、轻信合作对象，包括轻信自己的智慧，或轻信知识、轻信实力、轻信权威、轻信判断、轻信机遇、轻信学历、轻信经验……甚至有人轻信神灵……要知道，做生意赚钱是一种个人目的非常明确



的事，也是一种以利益为根本的事，同时又是冒风险的事。所以，轻信的性格最容易把利益拱手让给他人，或使成功毁于失误。

### 3. 保守

这种人的生活全凭过去的经验，没人走过的路他不敢走，没人做过的事他不敢做。这种人也许早已经看到自己的现状不如别人，甚至差得很远。但他们不是去创造财富以迎头赶上，而总是想到马失前蹄。因此，新的东西没有得到，旧的东西反而丢失了，这种人永远不敢向新生活迈进一步半步，不贫困才怪呢！

### 4. 懒惰

一是身体懒惰，二是大脑懒惰。身体懒惰的人光想不干，大脑懒惰的人光干不想。身体懒惰的人每次想到的都是不同的问题，说不准常常还会想出些新鲜思想和念头，但什么都不干；大脑懒惰的人一辈子干的都是同样的工作，但从来不考虑去改变什么。这两种懒惰一般很少出现在一个人身上，因为身体和大脑同时懒惰，结局只有死亡。

### 5. 自私

不想奉献，只想占便宜，这种人最终不会获得成功和财富，而只能拥有自己——形影相吊，对影长叹。

### 6. 怯懦

这种人胆子特别小，总是怕这怕那。哪一种成功不冒风险呢？所以，这种人总是眼睁睁地看着别人发财，而自己急得在家里团团转，着急了就骂娘。

### 7. 狭隘

一是心胸狭隘，二是视野狭隘，三是知识结构狭隘。狭隘的人一般都有严重的自恋情结，这种性格的人，是很难与人和人社会相处的，并且最容易伤害人。这种人是天生的失败者，没有外援，只好又贫又困。

### 8. 孤僻

赚钱就是把别人的钱变成自己的钱。不与人打交道的人，怎么可能赚到钱呢？

### 9. 骄傲

有一点成绩就忘乎所以，这种人也许会成功，但很快又会丧失他获得的一切。这种人最容易犯错误，每个错误都是他失败的积累。这种人的心理最



脆弱，既经不起成功的喜悦，又经不起失败的打击。所以这种人的结局一般是与可怜和自卑相伴，消极混世。

#### 10. 狂妄

这种人在哪儿都不受欢迎，尽管他的口气很大，能力也许很强，但是一定会招来周围的人群起而攻之，以致丢盔弃甲，兵败乌江，最终一无所有，成为可笑的堂吉诃德，精神失常，一边牛气冲天，一边扮演着生活乞丐的悲惨角色。

#### 11. 自以为是

自以为是的人，一般都处理不好与周围的人关系。与人处不好关系，就不能形成长久的合作。与人合作不好，怎么能做成大事？

#### 12. 冲动

冲动的人往往多情。一冲动起来就随便许诺，信口开河。但许诺不能兑现，会极大地损害自己的信誉；而一旦轻率地泄露了自己的经营秘密，别人就会乘虚而入。冲动还有一个缺点是轻易作决策，或突然决定干什么，或突然决定撤销什么计划。这种轻率的行为本身，很可能就是失败——根本不需要等到结局发生。

#### 13. 多疑

轻信的另一面是过分地多疑，这是商家之大忌。怀疑的最大特点是把能够帮助自己的力量冷落在一边，从而形成孤军奋战的艰苦局面，以致使成功离自己越来越遥远。

#### 14. 自满

自己的总是最好的，甚至认为自己应该成为别人效仿的标准。这种人不屑于与外界来往，他们根本不知道社会进步到什么程度，怎么可能有更高的追求呢？

#### 15. 知足

只要有吃有穿，腹饱体暖，就感到满足。这种人对生活没有一点欲求，怎么会创造财富与成功呢？

以上 15 种性格基本上包括了阻碍人们创造财富的主要性格，一定要改变这些不利的性格。只要有恒心，有毅力，我们完全可以改变这一切。



## 消除自卑成就大业

在世界上，有许多的人让自卑感缠身，尽管如此，如果我们采取正当的措施来克服这种自卑感，这种痛苦会轻而易举获得解脱。创造财富时，我们也会碰到这样的心理，有钱人认为，只有消除这种心理障碍，克服自卑感，自信地走在创富的道路上，成就一番创富的伟业。

曾有这样一个故事：有一天，成功学大师拿破仑·希尔在某市文化中心举行的实业家会议上发表演讲，当他正在讲台上致词时，有一名男子朝他逐步走近，而且诚恳地对他说：“我有个相当要紧而严重的问题，不知是否能私下与您谈谈？”他听了这句话后，便答应等会议结束后再与他详谈。

这位男子向他说明：“我准备在这个城镇开创自己这一生中最大的事业，如果成功的话，将对我产生无比的意义；但若不幸失败，我将会失去所有的一切。”

听了这番话后，希尔先安抚他，希望他能放松心情，接着委婉地对他说：“并非每件事都能达到预期的理想结果。成功固然美好，但即使失败，明天的风仍是继续地吹着，希望依然存在。”

然而，男子愁容满面地说：“但是，有件令我相当苦恼的事，我始终无法对自己产生自信。对于任何事我都没有把握，甚至无法确信自己是否真的能顺利完成一件事。通常，在事情尚未开始着手之前，我的意志便不由自主地消沉下来。事实上，目前我已相当泄气了。”他继续说着，“如今，我已是40岁的中年人，却一直受困于自卑感的烦恼，因此对自己总是持否定的态度，今晚聆听您的变化实在令人惊讶，大量事实的确如此。”他的人格再也不似昔日般消极悲观，而是充满积极与斗志，现在这名男子不仅不会与成功绝缘，相反的，他已将成功拉向自己。尤其可以肯定的一点是，他已经对于自己本身的能力真正具有信心了。

有钱人认为，致富的过程中，不能对自己充满自卑，应该对自己充满了信心。相信胜利，相信成功，相信自己是移山的人，就会成就自己的事业。



## 致富意识要超前

钱多钱少并不重要，关键是要树立挣钱的长远目光。挣钱是天经地义的，但为了挣更多的钱，必须要培养这种意识，眼前的利益必须放在长远的规划中来看待。

在国内几乎无人不知的一代华商霍英东，在香港的富豪中，他不是最有钱的，但他一直无私地支持国内的公益事业，所以他也最负盛名。

霍英东主要经营博新公司，还有地产、建筑、酒楼、航运、石油、酒店、金融、航空和公共交通等项目，持有40%澳门娱乐公司及信德船务的股份和40%的董氏信托股份，通过董氏信托持有东方海外国际企业与奥海企业50%的股份等，并投资珠江两岸汽车轮渡服务，拥有广州白天鹅宾馆、东方石油主要股权和漠尤航空少数股权及加拿大一批物业。其总资产已超过130亿港元。

在香港华商中，霍英东的起点可能是最低的。他本是船民之子，当许多人已腰缠万贯时，他每天还在为吃饭问题苦苦挣扎。同李嘉诚一样，他没有祖业可以继承，也没有靠山可资荫庇，完全凭借自己的远大胸襟和永不气馁的创业精神，赤手空拳打天下，创建了自己的商业王国，大胆、勇敢、冒险、创新再加上坚忍不拔，成就了一个香港商业界传奇。霍英东吃苦耐劳的作风同样是广东商人精神的典范。他性格开朗，容易接受新事物，勇于创新；他境界高远，不因小成就而满足，永远追求创业生活；他不甘渺小，意志坚定，从不转移目标，永远忙忙碌碌，用事业体现自身的生存价值。

他上中三时，日本侵华，时局动荡，他辍学加入了苦力行业，从事了各种不同的苦力工作，虽然他表现不错，但无奈收入太微薄，看看出头无望，于是他自动辞职了。一个人当被生活逼到绝处的时候很容易萎靡不振，但也有可能更加顽强、更加发奋，然而，饥饿、劳顿没有使他屈膝，反而更加激发了他对美好生活的向往。

日本投降后，第二次世界大战的战火渐渐平息，人们的生活趋于稳定，各行各业也渐次走上了发展轨道。霍母以其生意人的眼光，看准了运输业务急剧发展的前景，便放弃了杂货店经营，把股权卖了8000元，租下了海边的一块地皮，再次经营起驳运生意。霍英东替母亲管账，代她去收佣金，工作



十分勤奋。母亲虽然精明稳健，是一家之主，但妇道人家仅以小生意为满足。霍英东却不然，他不满足于现状，一心想做成一番大事业，在这方面正好可以弥补母亲的不足。他领会到这样下去很难有太大的发展，便开始留心观察，等待机会。

1948年，霍英东得知日本商人以高价收购可制胃药的海草，他更加具有先见之明，以自己从小在舢板上长大的经验，他知道这种海草生在海底，而且是在太平洋柏拉斯岛周围才有。于是他当下买来一艘61英尺长的摩托艇，并联络到十多个想赚钱的渔民，一同驶向柏拉斯岛。

他的判断没错，但海草全部卖完结算时，他们在海上6个月的含辛茹苦的所得竟然只够开销，等于一无所获。

1950年，朝鲜战争爆发。从这年10月起，数十万中国人民志愿军从丹东、集安相继跨过鸭绿江奔赴朝鲜，打响了历时3年之久的抗美援朝战争。战争当然意味着破坏，也意味着巨大的伤亡，是拼储备、拼资源的重大武装冲突，但对于商家来说，却意味着商机。朝鲜战争使当时的香港成了中国的对外物资中转港，大量的军用物资堆积在码头上，在这里处理的剩余物资也无法估计。出生于驳船世家的霍英东自知这个机会的宝贵，迅速紧紧抓住，在香港展开了驳运经营。头次创业时他仅凭热情，却疏于谋划，这次他认真吸取了以往失败的教训，行动之前先进行了精心的筹划，而后才按既定方针投入营运，并在实际过程中不断加以修正，随机应变。

由于牢牢抓住了机会，生意搞得十分顺利，他的拖船也很快由一条、两条变成了十条、数十条，成倍增加。这次创业他终于取得了重大突破，抗美援朝历时3年，而在这3年当中，霍英东崛起的速度几乎可以说是一夜之间，他一举成为香港商业界新贵。

商人就是商人，无不想要赢得更多的利润，将生意做得更大。霍英东正是如此。他几乎可以说是一个天生的商人，始终不肯歇息，狂热地追逐着利润，并不以已有的成就为满足，总是在追寻着新的商机。航运上获得成功，霍英东又看准时机，大胆涉足香港地产市场。

1954年，霍英东创建了立信建筑置业有限公司，放手从事地产业的投资经营。当时香港从事房地产投资的人很多，因为这是一个赚钱又多又快的行当，但真正在地产生意中获得成功的人却总是有限的。

从买进第一宗房地产起，几年内，立信建筑置业有限公司所建的楼在香港已到处可见，到20世纪70年代末80年代初，他名下有30多家公司，大部分经营房地产。



霍英东说：“今天，一个佣人也可以拥有一层楼，他只需要付一笔小钱。不需要住房者还可以‘炒楼花’，若半年或一年成交，往往能赚个对本。但是若用5年完成一项建筑计划，那就每年只赚5%了。这种预售楼宇的方法，很像内地的集资建房，买卖双方都有方便之处。”霍英东的这一成功发明，引来了香港地产界的纷纷效仿，港岛地产业由此刮起了一场具有“革命”意味的旋风，有力地推动了地产业的发展。小册子的宣传形式使“炒楼花”的方法尽可能详尽地广为人知，也使霍英东的地产生意越做越活。他说：“我们开展各种宣传，以使更多有余钱的人来买，譬如来港定居或投资的华侨和侨眷，以及劳累了半生、略有小积蓄的职员，加上赌博暴发户和做其他生意涨满了腰包的商贩，都来投资房地产。谁不想自己有房住？只要有更多的人关心房地产，了解它，我们的生意就有希望。”

霍英东的真正突飞猛进，其实是从20世纪60年代初他经营房地产的同时兼“淘沙生意”开始的。60年代初，香港房地产业有了很大的发展，楼宇、码头建设兴盛，对河沙的需求量猛增，霍英东本人也在经营房地产的过程中为建筑材料的紧缺伤透了脑筋。也许正是因为他出身于水上人家，有着与其他房地产商不一样的参考系，他非常具有远见，想到了另一条财路：海底淘沙。

海底淘沙是一种费工多、收获少的行当，商人们不仅不愿轻易问津，甚至视之为畏途。但霍英东却有自己的如意算盘：从海底淘沙，不仅可以获得大量建筑用沙，而且可以挖深海床，填海造地，是一个很有前途的事业。只不过要想在海底淘沙中赚大钱，靠一般方式不行，需要加以改革，运用现代化的设备。

为了实现海底淘沙的设想，霍英东派人到欧洲订购了一批先进的淘沙机船，用现代化手段取代落后的人力方式。凭着为人所不敢为的果敢精神，霍英东从香港商界的视野盲点找到并挖到了宝，创出了奇迹。与此同时，霍英东奇招独出，又与港府有关部门订立了长期合同，专门由他负责供应各种建筑工程所用的海沙，这无疑是享有了淘沙生意的垄断权，成为香港淘沙业中的王者。此后，香港各区的大厦建筑、各处码头的建筑，以及填海工程，均由霍英东的“有荣公司”负责供应海沙。

他做生意的基本战略讲究的是“超前”意识，在思考上要有超前眼光，在落实上要有超前行动，因而他一旦思考成熟，便迅速动手。“填海造地”设想的实现过程也是如此：主意既定，便开始紧抓落实，大手笔地从美国、荷兰等国购进先进机具，放开手脚地承造当时香港规模最大的国际工程——海