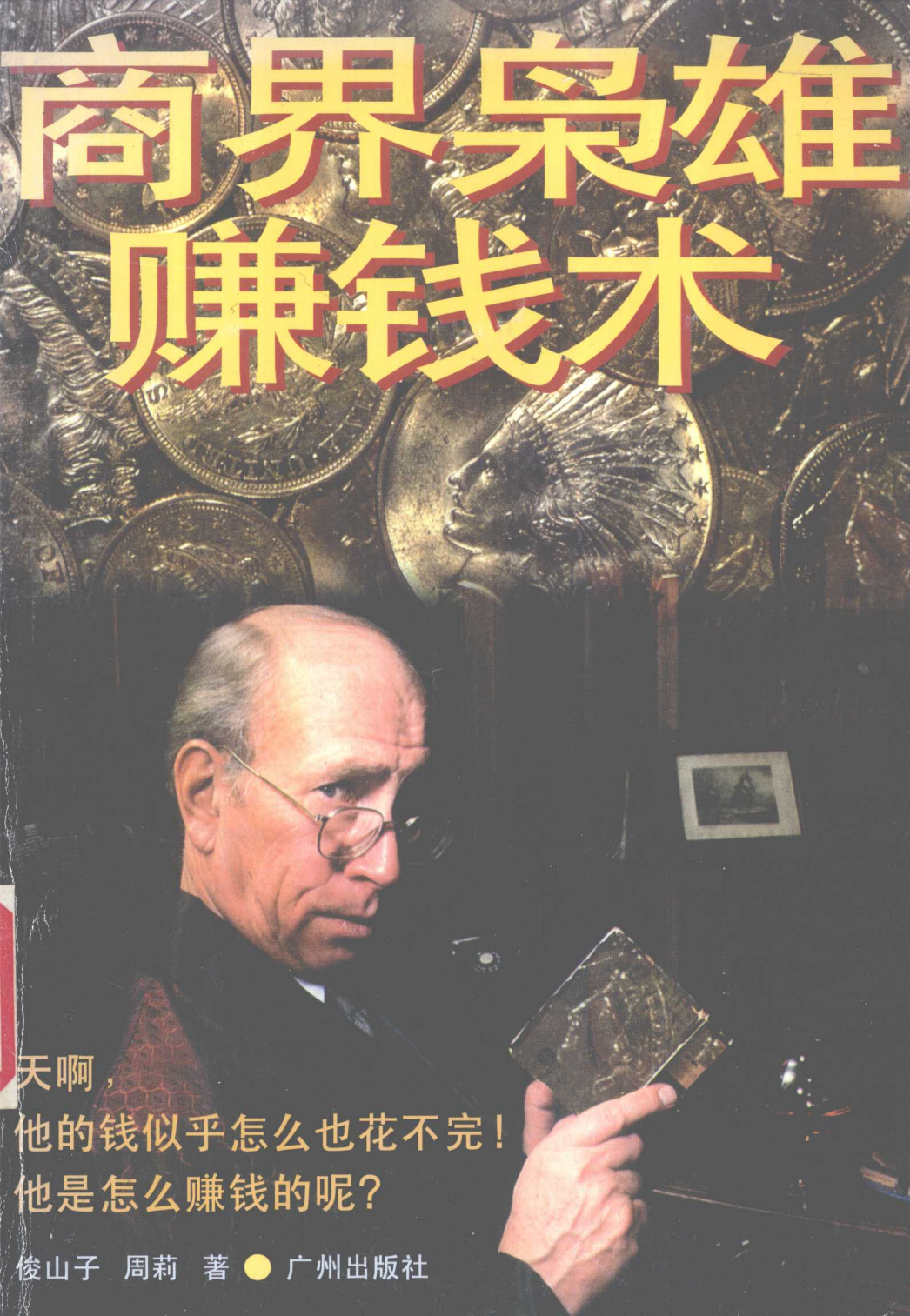


商界枭雄 赚钱术

The background of the entire cover is a collage of gold coins. A large, detailed profile of a Native American head, likely a US Indian Head cent, is prominent in the upper right. The man in the foreground is looking down at a small stack of gold coins he is holding in his right hand. The lighting is dramatic, highlighting the man's face and the metallic sheen of the coins.

天啊，
他的钱似乎怎么也花不完！
他是怎么赚钱的呢？

俊山子 周莉 著 ● 广州出版社

商界梟雄赚钱术

俊山子 周莉 著

粤新登字 16 号

责任编辑:汪 木 洗 岱

特邀责编:鲁 原

商界枭雄赚钱术

俊山子 周莉 著

*

广州出版社出版发行

(广州市东风中路503号六、七楼)

广东省新华书店经销

广东番禺印刷厂印刷

850×1168毫米 32开本 9.5印张 210千字

1996年12月第1版 1996年12月第1次印刷

ISBN7-80592-569-0/F·71

定价 14.90元

《香港超人——李嘉诚传》

分别由广州出版社和香港名流出版社

同时在内地和香港出版

李嘉诚，香港超人。

既是超人，必有超人之处。

1957年，他最早在香港推出塑胶花，赢得了塑胶花大王的美称。

1958年，他涉足地产。1972年将长江实业上市，市值仅1.57亿港元。如今，长江系集团市值3250亿港元，占全港上市公司总市值的13.7%，为全港第一大家族性财团。

他推出的黄埔花园，是当时世界最大的私人屋村，其后又相继推出大型屋村，遂有屋村大王的称号。

他力战英资，收购香港大洋行和记黄埔，成为香港洋行首任华人大班。接着，他又折下首席洋行怡和一翼——港灯集团。两次特大战役，竟做到兵不血刃，游刃有余。他被人们视为时代英雄。

他在1986年首次登上香港首席财阀宝座，1988年，又被美国《财富》杂志评选为世界华人首富。他连续6年荣膺世界华人首富，香港首席财阀的地位迄今稳如泰山。

是命运之神特别眷恋他，还是得祖辈之荫泽？

他少年命途多舛，为避战乱随家逃港寄人篱下。父亲病故，13岁的他就辍学肩负起全家生活重担。他白手起家，艰苦创业，遂成巨富，靠的是超人的毅力、超人的勤奋、超人的眼光、超人的智慧。

逆境中成大器，愈显超人不凡！

成大器的李嘉诚，富贵不忘家国，独资捐建汕头大学，他的善举和盛誉，不仅在香港家喻户晓，亦蜚声中国内地。

超人又有普通人的情感情愫情操。当他还是贫寒之士时，一位出身名门、留学东洋的闺秀，深深爱上他。其间多波折，有情人终成眷属。

超人是年轻一代崇拜的偶像，亦有一神奇才女，为超人魅力所倾倒，竟一掷万金刊登“求爱”广告，堪称全世界最贵的情书。

超人一生彪炳，丰富多彩，是传媒之焦点。

冷夏著《一代商圣——霍英东传》

内地香港台湾隆重推出

冷夏新著《一代商圣——霍英东传》由内地、香港、台湾同时出版。全书40多万字，洋洋洒洒、气势磅礴。史诗式传记作品，写尽霍英东的传奇一生，展现香港20世纪的风云变幻和光辉岁月。

霍英东朝鲜战争“走私”的详实内幕

香港当局几十年对霍英东政治歧视和迫害的详情

霍英东几十年小心做人处世的因由

澳门赌业错综复杂的内情

霍英东与“赌王”何鸿燊的恩怨矛盾

霍英东如何处理与中、英双方的关系

以上种种，书中均有详尽的披露和精辟的分析。

“……材料一定要真实，哪怕有一两成内容是假的，也要不得，因为别人不知道多少是真，多少是假，造成真假难分。历史，别人怎样看是另一回事，但事实一定要准确。有些事实，无人知；有人知的，但亦无人写，比如澳门娱乐公司的事，当然这并不是好事，但亦不是坏到什么程度。以前写我的一些文章，很多不经我看过，写得不是很真实。其实，赞我、骂我都好，关键是要有事实根据……”

“一些事情，我从来不想回避，朝鲜战争也好，澳门赌业也好，很多事，外面写的并不真实。”

“很多人来写我，我都回绝了。写来写去都是东沙岛、朝鲜战争、卖楼花，不过如此。没有一个人真真正正明白我的经历，到现在为止。……始终我觉得应该有一本回忆录、自传之类的

书，并非想出版，只是留下一些史实，哪怕是留给自己的家人也好……”

“……到了这个年龄，也应该对历史有个交代，对自己有个交代；况且，再过一两年，一些已过去多年的事情可能也记不起了。”

“假如人生满分是 100 分，我给自己的打分哪止 100 分？我敢说，我从来没有负过任何人！但所有与我合作过的人，都有负于我！”

——霍英东 选自《一代商圣——霍英东传》

“以前写《一代赌王——何鸿 传》、《文坛侠圣——金庸传》、《世界船王——包玉刚传》，合共不用一年时间，但写《一代商圣——霍英东传》，我所花时间几近两年，其中光是采访霍英东及其相关人物 30 多人，就用了一年时间，几乎放下所有的工作。付出那么多时间和精力，只是希望写出一部自己满意的作品……”

“于我而言，写人物传记，不存在为谁歌功颂德、树碑立传的问题。通过一个人的一生，去探寻一个地方岁月的变迁，是我写传记的初衷。正因为我注重史实，故我从来认为传记作品不是‘文学’，而是‘历史’……”

“这本《一代商圣——霍英东传》，除了写霍英东，也涉及到很多人。我在书中没有回避任何问题。至于会否得罪一些人，这并不是我所考虑的问题，我所想的只是怎样如实地展现历史的真相。”

——冷夏

本书内地版由广州出版社独家出版，购买时务请认明版本！

从零到亿万

日本八百伴国际集团掌门人和田一夫传奇

已由广州出版社出版

谁没看过日本电视连续剧《阿信》？他，就是“阿信”的儿子。但他比“阿信”更富传奇。

和田一夫被誉为“世界流通王国之王”、“中国餐馆之王”。他的店铺遍布全球。全世界 1/3 人口的衣食住行受益于他的生意。

他是日本人，却坚决地加入中国籍。有一个时期，香港资本大量外流，他却毅然拥巨资迁总部定居香港。

党和国家领导人江泽民会见他，使他成为外国人投资中国零售业的第一位吃螃蟹者，并在上海浦东建起目前世界最大级别的大型商厦。1995 年 12 月 20 日开业，日客流量竟逾百万人。

他与邓朴方约定，改造香港维多利亚公园，以待邓小平“九七”去看一看。

他是国际商界有口皆碑的“仁商”，他把刀光剑影的商场化作一片爱海；他是“愉快商人”的始作俑者，他的面相手相因其善意爱心而变成禅相。

从零到亿万之路，他仅走了 20 多年。他总结了自己的致富定律，并声言：任何人只要具备了这些条件，都可以白手起家，成为巨富！

目 录

引子	(1)
----------	-----

第一章 父慈且严 一式三招传秘诀	(7)
------------------------	-----

老有老的招数,小有小的道道。当老子的虽不能说是五毒俱全,可那一颗敛财的心不谓不毒,手腕可狠着哩!当小子的虽稚嫩顽皮,可那一颗敛财的心也不谓不灵,小心眼多着哩!于是,摸鸡、放债、行医、施骗……

第二章 牛刀小试 锋向商界逼霸气	(15)
------------------------	------

步入商界,便是迈向战场。洛克菲勒牢记着“人生只有靠自己,做生意要趁早”的训戒,眼观六路,耳听八方。工于心计的洛克菲勒,取得了一次又一次的胜利。他为老板赚了大钱,老板却没使他如愿。

第三章 峰回路转 生意谁人不投机

..... (27)

寻求理想的合作伙伴,是事业成功的必备条件。商海变化无常,错之毫厘就将失之千里。要想在商海里浮游,你就要认识四个字:投机、赌博。此外,洛克菲勒还具备看得准、抓得紧、动作快的素质。这些,使他在南北战争来临之际发了财。

第四章 涉足石油 打先锋的不赚钱

..... (41)

做生意讲时机,时机不到,必然出师不利。当人们一窝蜂地涌向石油开发地,以为是赚钱的时候到了,洛克菲勒却静如处子,他不以为时机到了;而一旦时机成熟,你再看他,动若脱兔!沉静、果断、神速、准确,有机地组合在洛克菲勒的举手投足之中。

第五章 大口吞并 借刀杀人灭群雄

..... (61)

洛克菲勒有自己说了算数的公司。要在美国石油业中立于不败之地,只有不断地吞并对手。他一反先消灭弱敌以孤立和围歼强大对手的常规手段,先向强大的对手大举进攻以威慑其他中小业主们,令其不攻自破。

第六章 南方公司 大鱼鲸吞小鱼群

..... (85)

洛克菲勒把他的精力放在权力的组织和调
度上,他的特长在于:合并和集中。在组织安排
上,有的放矢,各得其所,建立恰当的联盟,攻击
可以被击败的敌手;在最有利的时机,把一些惊
人的技术革新项目全部买进。

第七章 午后雷暴 伺隙迂回妙算机

..... (111)

美国的一位历史学家说:“洛克菲勒不是一个简单的人。一个普通人若被攻击得遍体鳞伤时,势必深感受挫,并会崩溃瓦解,然而他却好像没事一般,仍深深扎头于他的垄断理想之中。”洛克菲勒经历了第一次大败,然而,他坚信:“当红色蔷薇含苞待放时,唯有剪除四周的枝叶,才能在日后一枝独秀,绽放成艳丽的花朵。”

第八章 杀机暗藏 枯骨也榨三两油

..... (129)

听一听这位妇人的控诉,再听听洛克菲勒朋友讲的故事,其中,不难看见洛克菲勒的精明——一种置人死地而后快的精明,也不难看到,洛克菲勒为达到目的,手段之狠辣!

第九章 铺设油管 拉出打进间谍战

..... (149)

一条输油管铺设成功,竟使洛克菲勒石油垄断帝国濒临绝境。然而,会借刀杀人,也会借鸡下蛋,洛克菲勒从不与先进的成就为敌,相反,他总是及时地把先进成就“垄断”到他的帝国里为他服务。如此一来,险些勒死他的输油管,竟成了他脖子上漂亮的领带。

第十章 垄断霸业 叱咤风云今始成

..... (173)

大功告成,名垂史册却并不光彩,至今的中学课本上仍不例外地把“垄断”“托拉斯”与洛克菲勒紧密联在一起,但是,我们是否应该平静地思考一下,托拉斯是于社会发展有利还是有害?现行的市场经济,商品社会里,托拉斯难道用“吞并”一词可以涵盖得了吗?洛克菲勒当时不知道后世的评价,但他奋力地去做,成功了。

第十一章 树高多风 老壮悲歌剑刃寒

..... (191)

美孚托拉斯被国家机器碾碎了。但每一粒碎块,仿佛都闪有洛克菲勒的精灵,洛克菲勒非但没有败北,他的财富反而直线上升。退出商战的洛克菲勒,心仍系于金钱,却不再做金钱的奴隶了。

第十二章 用人之道 择人任势用不疑

..... (207)

洛克菲勒之所以精明过人,就在于他比对手更懂得用人之道,因此,他总是在最恰当的时候、恰当的机会,吸纳最优秀的人才来为他服务。即便曾经是他最凶恶的对手,只要对他有用,他也会设法使其成为自己最得力的助手。

第十三章 性格组合 赤橙黄绿青蓝紫

..... (213)

洛克菲勒成功的个人因素中,他性格的与众不同,不可不察。正如我们不可以像孩子那样说,这是好人、那是坏人一样,也不可以对洛克菲勒的性格用一种色彩来界定。

第十四章 经商风范 赢取财富胜一筹

..... (221)

稳健——精密细致的管理——保密至迷信的程度——勤用脑,善分析——仁术。

第十五章 以钱赚钱 一股股拧实加粗

..... (235)

通过控股使小钱生大钱,实在是洛克菲勒的一大招数。玩股者不计千万,成功者却仅百十,在操纵股份及股票中使公司强壮,让自己的钱包鼓胀起来,缺心眼、少魄力者难为之。孙子

辈的劳伦斯与其祖父相比,各有千秋。

第十六章 聚钱散钱 黑白千秋人评说

..... (251)

钱是好东西,谁都喜欢;钱也是坏东西,许多祸事皆因钱而起。洛克菲勒是聚钱能手。在他晚年,内心对这么多的钱产生一种不祥的预感,他试图寻求散钱的方法。于是,就有了今人未必知道的举措:投资教育,成立医疗研究所并攻克人类生存的许多难题,兴办慈善事业、社会福利事业.....

第十七章 洛氏家族 子继父业浪推浪

..... (267)

他虽没有见到所有子孙的成长,但他可以宽慰,因为子孙们的长成,基本没有离开洛氏家族发展的轨道,而且有的还有所作为,给洛氏家族增添了光彩,为人类的生存做出了贡献。他的儿子小洛克菲勒,他的孙子约翰第三,还有纳尔逊.....

引子

设立帐簿 笔起刀落写终生

洛克菲勒的传家宝并非金银，也不是镇海神针，而是普普通通的帐簿。从懂事的那天起，他就与数字、金钱结缘，一生中的每一笔进项、每一笔花销，都清清楚楚地记录在帐簿上。他用一生的实践证明，记帐是一种古老却又是最有效的经营门道。

洛克菲勒如是说

人生只有靠自己，做生意要趁早。人生只是钱！钱！钱！在美国尤其如此。这就是父亲对我的训导。

我上铁路公司、上银行、上批发商那儿去找工作，小铺、小店我是不去的……我可是要干大事的。

对金钱(以及它所代表的欲望)的追求必须加以控制——这是洛克菲勒代代相传的家族秘方,而这个秘方就是帐簿。

周末。孩子们放学回家了。

站在慈祥又严肃的父亲面前,孩子很是郑重其事地伸出双手递去一个薄薄的小本子。

“啊,让我们来看看,调皮的纳尔逊这一周里把钱用到哪儿去了。”父亲接过小本子,伸出大手摸摸那孩子的头。随即,眼光从孩子身上转到手中的小本子。

这是很常见的一种记事小本子。那本子里记载的也很平常,不过是标明某月某日,在什么地方花费了多少钱,这些钱的用途是什么,如此而已。不过是普通的家庭帐簿。确切地说这是洛克菲勒家族中对未成年孩子的一种培训工具。——让孩子从小就知道钱是怎么来的,又怎么去的。

“这里,买糖吃,对吗?”父亲指着一行字问。

“是的,是买糖吃。”儿子答。

“你怎么能够一天吃这么多的糖?”

“不,不是我一个人吃的,还有杰尼、卡茜他们,是我请他们吃的。”

“所以了,在帐本上就要记清楚:请杰尼等朋友吃糖。”父亲一边说,一边掏笔在本子上补了一行字。

在洛克菲勒家族里,当他们的儿女长到七八岁时,就开始依各自成熟的程度,对他们灌输金钱这一概念。我们可以把这叫做生活津贴,就是把一定数量的钱交到孩子手上,让孩子有可供自己掌握使用的钱。当然,这数量是微小的,起初为3角,随着年龄的增加,十一二岁的时候每周1元,15岁时可掌握2元上下。但是,那3角钱能干什么?若想买几样好玩具,你就必须节约,攒到足够买你满意的东西为止。