

战 略 战 术 处 理 办 法

策略金三角

帮忙分析解读财富的意义

石地 著

本书帮助人们分析解读财富的意义。帮助人们制作战略，战术，更好的处理问题。在实际生活中，人们对诸种事物的处理，一般都是对诸种谋略的混合运用。谋略将会带来更大的收获。



中国出版集团公司
China Publishing Group Corp.



中版集团数字传媒有限公司
China Publishing Group Digital Media Co., Ltd.

策略金三角

石地 著

内容提要：

本书帮助人们分析解读财富的意义。帮助人们制作战略，战术，更好的处理问题。在实际生活中，人们对诸种事物的处理，一般都是对诸种谋略的混合运用。不管是一个政权、一个军事集团、一个企业，或一个家庭，莫不如此。因为生活和事物本身的复杂性，必然要求人们应用多种谋略才能适应得了。好的战术是成功的关键因素，好的谋略将会带来更大的收获。

ISBN 978-7-89900-302-2

出版时间：2015 年 11 月

总 策 划：祁兰柱

责任编辑：阮琳越

封面设计：刘艳红

出版发行：中版集团数字传媒有限公司

地 址：北京市东城区朝阳门内甲 55 号中国出版集团公司大楼一层北侧

邮 编：100010

Website: www.dajianet.com

E-mail : kf@mail.wpcsh.com

电 话：010-58110486

传 真：010-58110456

版 次：2015 年 11 月 第 1 版

字 数：69000

定 价：2 元

ISBN 978-7-89900-302-2



目 录

第一章 谋 财

1. “多管齐下”
2. “小不忍则乱大谋”
3. 借术
4. 回旋术
5. 陈嘉庚还父债取信
6. 他石攻玉术
7. “十面出兵”法
8. “中西合璧”
9. 依存发展术
10. “三角”经营法

第二章 财 魔

1. 欣赏魔鬼
2. 吴光正的进取精神
3. 不畏失败的毛宗宏
4. 吴育金长风破浪会有时
5. 邓文福在开拓中求发展
6. 郭鹤年的纵横驰骋术

第三章 “双赢”

1. 破小家立大家的陈金义
2. 丁午寿创建玩具王国
3. 蔡冠深的报国赤子情
4. 财富的最高境界：取之于民，用之于民
5. 黄廷芳的“抛砖引玉”策略
6. 曾宪梓善树企业形象，注意回报社会
7. 李晓华的“人无我有”策略
8. 刘永好的“双赢”战略

第四章 财 迷

1. 守财奴、挥金如土与幸福
2. 孙忠利一龙数珠术
3. 财迷们聚敛财富的方式
4. 吴奕辉坚忍不拔创事业
5. 请看一窝财迷心窍的人是如何被摧毁
6. 林百顾的钻缝术
7. 经营裂变术

第五章 财 主

1. 不做财富的奴隶，要做财富的主人
2. 学习毛泽东的用财之道
3. 牟其中、禹作敏、财奴及其他

4. 主宰机遇变财主
5. 当官不能当财奴
6. 有产者的梦魇：富不过三代
7. “借树结果”
8. 小偷曾到财奴家

第六章 大 财

1. 先聚人气，再获财富
2. 财富观念上的误区
3. 吃小亏占大便宜的赠送法
4. 投资大师从 11 岁起步
5. 诺贝尔基金为什么长盛不衰
6. 发财的通用原则
7. 网络：中国新富翁的诞生地
8. 将文化融于商业中必将财源滚滚来

第七章 小 财

1. 不小看“微利”
2. 走小额投资踏实致富之路
3. 超级富翁怎样看待财富？
4. “钻空档”经营术
5. 刘耀全扩充市场有高招
6. 李木川经营有“庙算”
7. 不投资也能赚大钱
8. 收藏：聚敛财富的一种手段
9. 善于以“生财”的杨澜

第八章 财 缘

1. 魔法经营
2. 乘时乘势致胜术
3. 名利双收
4. “金光”放射策略
5. “另类”赚钱术
6. 巧掌“金钥匙”
7. 塑造时尚神话的夏奈尔
8. 从乡村小道走出来的汽车大亨福特
9. 张瑞敏的“财运”为什么总是好？

第一章 谋财

◆ 中国人具有经商的天赋。早在 19 世纪末有一位名叫利希霍芬的德国历史学家说过：世界上有两个公认为聪明的民族：一个是犹太人，一个是中国人。中国商人赚钱理念博大精深，源远流长。这些智慧之魂影响着一代又一代的海内外华人

◆ 《战国策·齐策四》记载，冯欢对孟尝君说：“狡兔有三窟，仅得免其死耳；今君有一窟，未得高枕而卧也，请为君复凿二窟。”这典故比喻藏身的地方多，便于逃避灾祸。在实际生活中，人们对诸多事物的处理，一般都是对诸种谋略的混凝合运用。不管是一个政权、一个军事集团，一个企业，或是一个家庭，莫不如此。因为生活和事物本身的复杂性，必然要求人们应用多种谋略才能适应得了。

对财富的追求难道不是这样吗？

1. “多管齐下”

在实际生活中，人们对诸种事物的处理，一般都是对诸种谋略的混合运用。不管是一个政权、一个军事集团、一个企业，或一个家庭，莫不如此。因为生活和事物本身的复杂性，必然要求人们应用多种谋略才能适应得了。

战国时期越国谋臣范蠡、文种向越王勾践提出“内补外泄”9 大计策，史称“计然九策”，其大意是：

- (1)尊天信神，团结人心；
- (2)以珠宝收买吴王及其身边奸人；
- (3)高价买空吴国余粮；
- (4)献美女迷惑吴王；
- (5)进贡巧匠让吴王大兴土木，耗尽吴国的财富；
- (6)送艺人供吴王享乐；
- (7)离间吴国君臣及官员相互间的关系；
- (8)越国进一步鼓励生产，积累财富；
- (9)越国加强军事训练，待时攻吴。

勾践依计行事，于是吴国与越国就像两个人一样，一个一天天地消瘦，病人膏肓；一个一天天强壮，血气充足。数年之后，越国便消灭了吴国。

“计然九策”，无非是多种谋略的混合运用。其中的第二、四、五、六计，是交际谋略的运用；第一、七、九计是军政谋略的混合体现；第八计是用渔樵谋略，韬光养晦，强大自我；第三计是用商贾谋略，抽空对手的“血液”。这样多管齐下，因而也就收到了复国灭吴的奇效。

2. “小不忍则乱大谋”

忍，是中国人的一个重要生活经验，正如俗语所说，“忍得一时之气，免得百日之忧”。大凡一个有抱负、有才华的人，在处境不利、无所作为的时候，总是能善于忍耐、等待，经得住种种煎熬，最后待机而起，实现自己的目标。

战国时期的范雎，原本是魏国大夫须贾的门客，他和须贾出使齐国，齐襄王发现范很有才干，就背地里派人去劝范留在齐国做事，范谢绝了。须贾嫉妒，就诬陷范雎私通齐国。范雎被严刑拷打，昏了过去。审讯者以为他死了，就叫人用破席把范雎裹起来，扔在厕所里。范雎其实只是晕过去了，夜里醒来，逃回家。此后干脆装死，让家人为他举行“葬礼”，他则改名为张禄隐居起来。再后潜往秦国。向秦昭襄王献“远交近攻”之计，当上了秦国丞相，帮助秦国更强大起来，并把魏国作为主要进攻目标。

许多富豪的发迹，均有过卧薪尝胆、长期忍耐和奋斗的过程，这很值得做着发财梦的人去思考。

3. 借术

《三国演义》描写了一个千古流传的“借东风”的故事。除此之外，还有不少精彩的“借”，如“借刀”、“借头”、“借兵”、“借蒋干”、“借荆州”、“草船借箭”，最能说明问题的莫不过曹、孙、刘三方互相借来借去的战略、谋略和战术。

曹操在中原兼并诸雄之后，乘胜南下，追击刘备，并向孙权发文示威：“今统兵百万，上将千员，欲与将军会猎于江夏，共伐刘备。”

逃遁于江夏的刘备，则力图挑起曹、孙“南北两军互相吞并”，从中渔利。

孙权在曹、刘两方的拉拢下权衡再二，决心与刘备“共同灭曹”。

三雄逐鹿的基本对策，都可概括为一个“借”字，并派生出种种“借”术：曹操的谋士蒋干“借”叙旧之名说降周瑜，反被周瑜“借”此人之手传伪书而使曹操错杀两员猛将。曹操命蔡和、蔡中“借”族兄蔡瑁被杀之故诈降周瑜，周瑜与黄盖合演“苦肉计”，“借”两蔡之证瞒过曹操。

综观赤壁之战，与其说是力的格力，不如说是智的较量，借势借力，借他人之力与人巧斗，胜于凭一己之能与入斗力。当今的商战，诸对手间的竞争，莫不如此。

4. 回旋术

汉景帝时期的一年，各地的诸王，齐来京城相聚。在喜庆的宴会上，诸王尽情舞蹈；狂欢作乐，惟独长沙定王舞得拘谨，似难伸展手脚。景帝以为他不会跳舞，关切地询问起来。定王答道：“我嘛，国小地窄，不足回旋！”景帝听出言外之意，就给他加封了武陵、零陵和桂阳三地。这位定王，堪称我国古代政治舞台上的“第一舞人”，他故作姿态的舞蹈，竟得到如此丰厚的赏赐。

在商场竞争中，偌大的市场，企业貌似有广阔的回旋余地，其实，这只是整体而言，具体到每个企业、每个行业，则要靠企业经营者自己去争夺空间了。长沙定王靠故作舞姿赢得皇帝封给更广的回旋余地，企业则要靠自己的努力才能得到“皇帝”——消费者的赏赐。

在市场这个舞台上，任何产品的活动(销售量)总是有个限度的，任何企业要争得长袖善舞的机会，必须要赢得舞台的空间和位置，必须深谙回旋的真谛。在市场的历次风云变幻中，经营者凡是留有回旋余地的，都能安渡难关，继续前进；凡是不留回旋余地的，则遭受挫折，功陷绝境。

商场上的“回旋术”所包含的内涵非常广泛，除了设备、资金、人员、技术、服务等有形的武器外，还有战略、战术的无形武器，如善于应变，进退自如，精于部署，巧调产品结构，灵活有效的促销手段，等等。

5. 陈嘉庚还父债取信

陈嘉庚，祖籍福建省同安县集美村，1874年在家乡出生。出生后不久，他父亲为了家庭的生活，不得不离乡背井，飘洋过海，乘船南下到了新加坡。父亲在新加坡从打工开始，后来自己做点小生意。

17岁那年，他父亲来信要他到新加坡去帮助料理商店。事实上，是他父亲开设的顺安号小商店，欠下了大笔债务。对此，陈嘉庚早有所闻。懂事的陈嘉庚深知父亲的难处，早就在家乡找些活干，把一块一块铜板积存下来，准备帮父亲一把力。现在，父亲让他到新加坡来料理商店，于是他把自己挣来的钱及父亲平时寄回家的生活费节余，一并带到新加坡。

陈嘉庚到了新加坡后，发现父亲的顺安号欠下债务不少，自己带去的钱则极为有限。他反复

思考并得到父亲同意后，陈嘉庚在新加坡报纸登了如下公告：

“敝人是陈××的儿子陈嘉庚。家父在几年前于当地经营事业失败，留下庞大债务。我为父亲的这种状况感到遗憾，幸而，敝人这几年辛勤工作，存了一点钱。现在来到贵地，想偿还父亲所欠下的债务，只要携带家父的债权证明书，不管金额多少，一定分文不少地偿还。又，在我能力许可的范围内，也会算上适当的利息。但假如金额太大，敝人一次无法还清，经过债权债务责任确立后，将进行沟通，以分期摊还的方式来还清父亲历年所欠的债务。”新加坡各界人士看了这则公吉后，对陈嘉庚这一作法大吃一惊，连那些债权人也大为感动。结果，在规定的期限内，没有多少个债权人前来收债，有些债权人致函陈嘉庚说：“请放心，你何时有钱就何时还吧。”

陈嘉庚就是以如此诚实守信和大胆行事，赢得了新加坡人的称赞和信任，从而开始了他辉煌的商海生涯。以后，大家很放心和乐意与他做买卖。

6. 他石攻玉术

所谓他石攻玉术，是指善于利用一切可以利用的机会和事物，转换局势，争取主动。

吕志和，广东省新会人，1929年出生。1937年随父亲到香港。因为战争，吕志和仅读到初中，就被迫辍学，跟随父亲做制衣生意。战后，吕志和雄心勃勃，决心自己创业、他曾经做过食品店，后来亦做过汽车代销生意。

20世纪50年代中期，吕志和向美国购买韩战剩余物资，然后转销他地、尽管多年奔波疲命，并未赚到多少钱。到了50年代末，吕志和认真反思了自己的创业历程，总结出自己未有一种独具优势的行业和经营策略。于是，他深入进行市场调研研究，最终找到了自己发展的目标和策略，名曰：“他石攻玉”。

吕志和对“他石攻玉”有自己的理解。他在市场调研研究中发现，从20世纪60年代起，香港经济开始迅速发展，建筑业日益蓬勃。他想，建筑的发展必然带来对砂石需求增多，他来自广东，对广东丰富的石矿十分了解。于是，成立嘉华公司，步门从事建筑石头的经营。他在九龙、深圳、广州、珠海等地投资办石场，使得每天石块源源不断地运至香港。吕志和的腰包从此张开，钱财也源源不断地流进。

7. “十面出兵”法

四面出击是兵家之忌，但在应用得好，也可以成为一种成功策略。

伍氏家族是指泰国泰华农民银行创办人的家族。这个家族的祖籍在广东省梅县松口溪南乡。伍氏家族第一代伍森源于20世纪初由梅县到了泰国，从打工开始，逐步到自已开设小商店，经营林业及大米，赚了一些钱。到第二代伍佐南时，该家族事业扩展至金融保险业。至第三、第四代，形成庞大的财团。现在，伍氏家族的财富估计超过30亿美元，是泰国屈指可数的几位大富豪之一。伍氏家族的发迹历程，很明显地表现出一个“十面出兵”策略特点。所谓“十面出兵”策略，是一种主动出击，做鹰犬猎食、蜜蜂寻花采粉式的行商办法，这种策略是攻击型的，不是守株待兔型。根据这种策略的理念的认识，市场是抢占的，要无孔不入。首先，是多种渠道，货畅其流，极度提高市场占有率和覆盖率。这叫全面营销策略。其次，对于不同特点的产品与服务，要辅以有效的分销策略，选择适当通道和手段，使其分别达到最终的目标。

从第一代开始，伍氏家族就能针对泰国的市场特点，从创业那天起，瞄准市场需求，以市场引导自己的经营，伍森源先做杂货小店，后来又经营林业，稍后再经营大米。这种能不断满足市场需求的生意，必然可以赚钱。

伍氏家族第二代伍佐南，发现金融和保险业有市场需求，他自知资本不足办不起银行，就以办银庄的形式开展这方面的业务，为其今后发展积累资本和经验、第二代在巩固和发展长辈

的事业的同时，开拓了保险业和金融的初级阶段。到第三代，则完成了泰华农民银行的创办和发展历程。

到了伍氏的第四代伍捷朴，更是表现出“十面出兵”的特点，他利朋泰华农民银行的信誉及伍氏家族集团的形象，把该银行的支行开设在泰国的各城市乡镇，使其金融业务不断扩大。此外，又把保险业延扩至人寿保险。更大的动作是投资房地产和办实业。

8. “中西合璧”

吴耀庭，台湾省台南县人，1927年出生，是台湾大统百货集团负责人，号称高雄百货大王。据《福布斯》杂志公布资料，他现有财富约4.7亿美元。

吴耀庭白手起家，靠经营百货业，迅速走上发家致富，靠的是一套“中西合璧”的管理办法，用他的话说：“经营之首应融合中国人的感情、美国的制度和日本对细节的重视”。根据这样的宗旨，经过三十多年的经营，吴耀庭走出了一条经营百货业的独特之路。经过考察和研究分析，吴耀庭认为经营管理工作，世界上主要有三种模式：一是中国传统的“感情激励”模式，二是日本的讲究“严谨细微”模式，三是美国的现代“严密制度”模式。

中国传统的“感情激励”模式强调是感情。“人非草木”，人的一切行动都受着感情的影响。对人的管理必须“晓之以理，动之以情”，才能达到发挥被管理人的积极力量。吴耀庭认为，这一点是中国悠久历史文化的结晶，是优于别的民族文化的象征，是企业管理的行之有效办法。但是，这种优良的民族传统文化也给一些人庸俗化了，在企业管理中只强调“感情”，把感情视为“人情”、“情面”而忽却了约束，放弃了制度，这是与现代的科学管理相反的。日本讲究的“严谨细微”管理模式有其明显的优点，它以无微不至的为顾客服务而赢得市场。如不断改进的产品能满足各阶层消费者的需要；从推销员到总裁都对顾客鞠躬微笑的礼仪之举等等，都十分有利于经营者赢得市场，也有利融合企业内上下级及员工之间的关系，形成对企业的归属感。但吴耀庭认为日本式的管理模式缺少“感情”色彩，同样也有疏制度的弱点。

美国的现代“严密制度”管理模式，是符合当今的生产、经营和生活的状况的。先进的科学技术，必须要有严密的管理制度约束运作，约束被管理人员的工作，样样规范化，没有感情可讲。这种模式有将人与机器同等对待之感，对激励人发挥积极性不利。

吴耀庭在对以上三种模式进行比较分析后，没有偏颇于其一，而是兼容并蓄，吸收各种模式的精华，摒弃其不利之处，融合成一种适合中国人的管理模式，即“中西合璧”模式。当然，这种融合也非常困难，难免顾此失彼，相互冲突。

9. 依存发展术

“依存发展”是一种行之有效的竞争术，特别是在竞争十分激烈的当今市场，企业之间既要竞争又要合作，在竞争中求生存发展，在互为依存中取得共同利益。这种认识，正在被越来越多的国家、地区及企业所接受，他们先后采取了相应的对策，付诸行动。

美国与日本为了争夺国际市场的霸主地位，相互之间的贸易战打得难分难解，但他们之间的争斗结果，却又是相互依存的。以日本《经济新闻》主编的话说：“日本人知道如果他们使用他们的有利条件，反而会给自己招来不利的后果，因为我们的力量在很大程度上取决于美国。如果美国力量削弱，我们自己也不能保持强大。”美国《幸福》杂志文章亦说：“对美国与日本贸易的争斗，势必危及双方，当示警罢斗。”可见，双方有识之士认识到：竞争中双方的争斗，已斗到了悬崖之边，反成互为依存之势。

总之，置身于充满竞争与合作的世界，面对着不断变革与调整的时代，不论哪个国家、地区及其企业，都要自觉地视自己为世界的组成部分，意识到自己与其他组成部分具有这样或那样的联系，在互为依存中求生存、图发展。

企业之间的依存发展形式，一般有以下几种形式：长短互补即企业之间根据自己的情况，吸取别人的长处，补足自己的短处，形式可以合作、合并等。这种形式一般是相互接近或同类的企业。如香港、台湾的玩具厂与广东东莞、宝安等地玩具企业，长短互补，双方都得到了发展。香港玩具业保持了世界玩具出口之冠的地位，广东玩具业通过这样的合作而迅速发展，十多年间出口增长上百倍。

主从相顾在资源供应厂商与制造厂商之间、零件制造厂商与整机制造厂商之间、制造厂商与经销商之间，虽有主、从之分，却是依存相关的。如市场变化，一些零件制造商主动为整机制造商让利，以分担重负，共渡难关。又如进口国关税的提高。制造商主动为出口商减价让利等。

唇齿相依制造商与代理销售商的关系，往往是唇齿相依的。

制造商如遇到麻烦，代理销售商就无货源可销售了；当代理销售商不积极推销，制造商的产品在其代理的市场就会受到挫伤。因此，两者十分注重依存关系。

强弱共处一般来说，实力悬殊，似难使强、弱者之间相互依存合作，因为商海中从来都是大鱼吃小鱼，财大气粗的大财团、跨国公司历来是弱肉强食的。但是，随着市场的变化，经营方式的变革，在市场竞争的手法上也发生了变化。很多大财团、跨国公司为了满足自身的需要，减少投资代价，获取更多利润，以及避免强强依存时被对方吃掉的危险，已普遍乐于与中小竞争者合作。

10. “三角”经营法

何为“三角”经营法？在西方经济学中早有“策略金三角”一说。据此说法认为，企业的对外营销，主要由顾客、竞争者及企业本身三因素组合，彼此之间具有“三角形”式的有机联系，经营者必须对三者进行综合分析、比较，方能制定出较为成功的营销策略。法国前总统吉斯卡尔·德斯坦于1987年6月19日在《巴黎竞赛画报》发表看法：“日本取得经济成功的秘诀是一种神奇的三角形，这三角形的三条边是：工作、技术和竞争性。”而台湾杂志《天下》于同年6月也发表一篇分析日本经济投资策略的文章，指出其另一个三角形——“国际三角经营”：在日本搞研究开发，在台湾、香港、中国大陆从事生产，然后将产品销往美欧各国。

从社会现象到商品经济，三角关系内容各异，但把其串起来，剔除各自的局限，可归结为如下两点：

其一，三角形具有整体与部分关系，所以综观它不必拘泥于“三”个因素，而应尽可能从实际出发进行分析、组合，把三角形视为诸多部分构成的整体。

其二，三角形是个整体形态，其效能不是各个组成部分的效能简单相加，而起各个组成部分有机结合所焕发出来的整体效能。整体效能可能大于或小于各个组成部分效能之和。

正因如此，一些成功的经营者就善于处理三角形的关系，能把企业内的三角形各个组成部分科学地结合起来，形成一个有机整体，使其发挥出整体效能。在营销策略上，又善于处理好顾客、竞争者及企业的三角关系，把企业置于世界经济(大整体)的大三角之中，力求成为其中的有机组成部分。这样就有可能使整体效能大于各个组成部分效能之和。

在世界经济渐趋一体化的当今，有识之士都自觉地把企业置于世界经济这个“大整体”中，从全球的经济经纬中谋求有利于企业发挥的最佳位置，有利于企业选择企业生存和发展的“最佳空间”。

第二章 财魔

◆“魔”意味着一种水深火热的投入，一种永不回头的出击。走火入魔，从某种意义上说是一种境界。魔鬼之所以无孔不入，变幻无穷，就在于它永远不会满足，永远在寻找极限，挑战极端。魔鬼的对立面是神，神是可敬的，但容易走向平和、中庸。一个人一旦趋于中和状态，往往就失去昂扬的战斗能力。而魔鬼的极端个性，就是对这种不偏不倚态度的彻底鄙视与否定。

1. 欣赏魔鬼

过去日本女排有“东洋魔女”之称，现在韩国又有什么“魔鬼训练营地”……我们很欣赏“魔”字，虽然对“鬼”不喜欢。“魔”是一种精神，一种气质，一种品格，一种惊天动地的意志力量。

“魔”意味着一种水深火热的投入，一种永不回头的出击。走火入魔，从某种意义上说是一种境界。我们常常为一些事半途而废，而不能攻击一点，持之以恒。有人说，天堂是在长路的尽头，我们常常看不到天堂，就是因为还在路途中。魔鬼之所以无孔不入，变幻无穷，就在于它永远不会满足，永远在寻找极限，挑战极端。魔鬼的对立面是神，神是可敬的，但容易走向平和、中庸。一个人一旦趋于中和状态，往往就失去昂扬的战斗能力。而魔鬼的极端个性，就是对这种不偏不倚态度的彻底鄙视与否定。

再从更轻松的角度分析，“魔鬼”往往有其独到的魅力，没有“力量”，如何来吸引“力”？而魅力的“魅”，与“鬼”有关，与“魔”更是一脉相承。

其实每个人心中都有一个潜在的魔，但我们在向神靠拢的路上，一方面修到了善良的功课，另一方面也弱化或丧失了一些原先成为某种人性力量与人格制约魅力的“魔性”。

做一个真正健全的人不容易，因为他不是神明，却具有神的庄严与崇高；他也不是魔鬼，却具有魔鬼的斗志与魄力。

我们在远离动物性(或为魔性)的过程中，还会常常在朦胧的梦幻中重温人类童年的一些惊心动魄的血性较量画面。人类渴望进步，渴望完美，但每一个辉煌壮美的生命体里理应永远激荡着市面上一股永恒的热情与热力。

2. 吴光正的进取精神

吴光正 1946 年出生于上海，年幼赴港，后到美国俄亥俄州辛那提大学修读建筑学，以继续父业。后因个人兴趣改读物理及数学；接着又在哥伦比亚大学攻读工商管理硕士。可以说，吴光正是位饱读诗书的学者。读完书后，曾留在美国，任职于纽约的美国大通银行，后来又转至香港的美国大通银行任职。

在香港任职后，结识船王包玉刚次女包陪容，不久结成连理。1975 年吴光正加入包玉刚的环球船运集团。从此，他显示出其不断进取的经营才华，后来他不但守住了包玉刚的事业，还发扬光大，取得了令人瞩目的新业绩。现在，他是会德丰集团的主席。众所周知，包玉刚有“世界船王”之称，他在 20 世纪 50 年代中期开始闯入船运行业，经过三十多年的苦心经营，拥有二百多艘货轮和油船，总排水量 2000 万吨，在全世界各大洲设立有一百多家分支机构，业务遍及全球。到 1986 年，包玉刚所控制的公司总市值为 196.2 亿港元，排列当时香港十大财团的第三位。可是，包玉刚在事业兴旺时期不幸逝世了，包玉刚创下的事业落在吴光正肩上。俗话说有：“创业难，守业更难”，吴光正面临着这么一个重大挑战。

在一般人角度考虑，吴光正不必伤脑筋出力气，岳父留下的事业和资产足可以尽情地花几代人，况且包玉刚创立的会德丰集团经营有序，业务渠道通畅，不必费神亦可正常经营动作，利润照常甚丰，不可能坐食山空的。但是，自幼颇具进取精神的吴光正却不是那般设想，他承接了这一担子后，反复思量怎么把家族创下的事业发扬光大。

吴光正想，一生之计在于勤奋和进取，这是中国人的祖先遗训，也是至今放诸四海而皆准的真理。人要生存，要做成一番事业，舍此别无他路。勤奋进取，不仅是一种精神，更是人们落在实处的行动，二者不能分开。无精神的行动目标不明确，成功的意义不可能巨大；无行动再好的想法，只不过是云在青山月在楼，所以行动更为要紧。只有勤奋进取，人生才实实在在，其乐无穷。他还认识到，环境好，生活和工作条件优越，还需要更充实，使人生更有意义，对他人对社会也应有贡献。

方向和目标确立了，吴光正继任会德丰集团主席后，进行了一系列的拓展工作。最引人注目的一行动，是把九龙仓从一间纯粹的投资公司，拓展成为一家经营货柜码头、酒店、电讯、地产的大型综合公司，充分发挥了该公司的各部门的潜能，使其业务额大大增长了。在九龙仓集团经营得有声有色之际，为了发挥人才的更大作用，吴光正于 1994 年将该集团的主席之位，让给与他共事多年的李唯仁担任，他自己改任名誉主席。

会德丰集团在包玉刚先生逝世前后的一段时间，曾一度经营受到影响，声誉及业务有所低落。吴光正继任主席后，致力使这艘旗舰重振声威。他于 1993 年 11 月，先是将隆丰集团改名为会德丰集团，以其旗下的九龙仓集团的显著业绩确立商行形象。接着又着手建立销售网络与金融业务。

事实上，吴光正自从 1975 年加入环球船运集团后，一直在包玉刚先生身边工作，为该集团处理一些具体事务及出谋献策。如 1981 年包玉刚击败英资大行怡和集团，成功地收购了九龙仓集团，在整个战役过程中，吴光正都参与了出谋和战斗。正因如此，他早就练就了驾驭整个集团工作的能力，赢得家族的信赖，到位后即驾轻就熟了。

会德丰集团在吴光正的主持下，在短短的几年时间得到了重振，甚至业务总额超过了本集团最好的水平。现在会德丰集团下控七家香港上市公司，计有九龙仓、置业信托、联邦地产、连卡佛、香港隧道、宝福集团、海港企业；另外拥有一家新加坡上市公司马哥勃罗发展。

3. 不畏失败的毛宗宏

毛宗宏的发迹历程是这样的：原籍上海，1938 年出生于上海，1950 年随父母移居美国。毛宗宏的父亲曾任国民党空军上将，在家庭环境的影响下，毛宗宏从幼养成勤奋好学作风。他到美国时只有 13 岁，在美国继续读中学和大学。30 岁时从大学获得了电机工程学博士学位，然后才从美国东岸移居到美国西岸洛杉矶，开始在利顿工业区打工。经过两年的打工，积累了少许资本，他决定运用自己的专业知识和两年的工作实践，自行创业谋生。

毛宗宏开设的公司从事半导体的生产和经营。经过七年的艰苦创业，公司白手起家，发展成为一间有中等规模的公司，它的牌子也有了一定的声誉。到了 1976 年，毛宗宏希望开辟新的经营领域，决定将半导体公司的控股权出售。经过一番谈判后，有位买主接受了有关条件，买下该公司控股权。

塞翁失马，焉知非福。毛宗宏本希望出售股权套回资金，开拓更大业务的，但万万没有想到，那买主得了公司的控股权后，控告毛宗宏隐瞒公司的 200 万美元的亏蚀，申诉要求给予 200 万美元的赔偿。

毛宗宏突遭这样重大的起诉，几乎使他走投无路了。他出售的股权收入远远不及 200 万美元，这无异于置他于死地。在此恶劣情形下，毛宗宏痛定思痛，决不向失败投降，他请了律师与买主打官司。在美国发财确实是有机会的，因此有不少人经过一番奋斗后成为了亿万富豪。但是，在美国破产也是每个人可能会遇到的事。如做生意，对买卖合约条款稍有疏忽，打起官司来则会使你一败涂地、倾家荡产。哪怕不做生意，要是你家门前积雪结冰不及时打扫干净，万一有人路过你门前摔倒致伤后，人家也会告你，你很可能被法院判处赔偿莫大的金额。

经过反复的申诉辩论，花了不少精神和钱财，毛宗宏的官司终于以 85 万美元获得庭外和解

的结果。毛宗宏辛辛苦苦创业近十年，一下子又回归于两手空空了。

毛宗宏当时的处境和心情可想而知，但他却没有因此气馁。他想，俗语所讲的“失败是成功之母”，既有现实性又有启迪性。日本摩托车大王本田宗一郎也说过：“回顾我的经营史，可以说是一系列失败构成的”。他决心东山再起，重振旗鼓。

重新创业的毛宗宏不能重操电子业了，因为他出售公司时已签订了不竞争协议。他只好开展别的行业经营。经过一番目标的选择后，他确定做纺织品人口生意。他没有资本，就从介绍和代理人手，将亚洲地区廉价的纺织品介绍给美国批发商，从中获取一些佣金。做了一年多，他与一位有骡布裤设计经验的人合伙成立一个公司，开始推出男装便服。但祸不单行，由于他对市场了解不深，加上推销不力，其合伙公司很快就散伙了，失败再一次打击了毛宗宏。毛宗宏这回清醒了，明白到做生意不能只靠决心和毅力，还需要掌握熟练的营销术。从此，他精心研究纺织品的技术和有关该产品的销售规律，组织完善的销售网络。然后物色到有深厚制衣经验的纳西做合作者。结果，他生产经营骡布裤成功了。他现在拥有二千多名员工和2500个销售点。

4. 吴育金长风破浪会有时

吴育金，祖籍福建省南安，1932年出生于新加坡。

吴育金自幼勤奋好学，立志要创一番自己的事业。但家境不好，他只好靠打工维持生计，大亨之梦一度受挫。在困难之时吴育金没有气馁，他明白到只有勤奋才有可能进入成功的大门，不可一味自信而急于求成。唐代大诗人李白一生怀才不遇，但在他最失意之时仍高唱“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”。天生我才必有用，天生我才在自用，有勤奋精神还不够，还要加上自信与实际。李白一生确实充满自信，昂扬志气，但他仍是大起大落，除了诗以外，他并不是个成功者。李白天生聪慧，勤奋精神的驱动，使他诗艺剑术造诣颇深。他仗剑出川，初入长安，得人推荐，被唐玄宗李隆基赏识。他本以为从此可以施展他的雄伟抱负，做一番大事业，但唐玄宗只把他当成一个供他消遣的文学弄臣。李白大失所望，最后辞职不干。他很伤心，写下诗句“金樽清酒斗十千，玉盘珍馐值万钱，停杯投箸不能食，拔剑四顾心茫然。”后来，李白得到一个机遇，永王李璘邀请他参军征讨安史叛军，他高兴极了，又自信地写诗述怀，“南风一扫胡尘静，西人长安到日边。”但李白的自信、追求未免虚了一些，所以到头来是一种没有成功的成功。

但在南北朝刘宋初年有个叫宗悫的少年，他的勤奋和自信却有实际。他很小的时候就有远大的抱负，他跟随叔父读书很勤奋，进步很快。他的叔父宗少文觉得这孩子是个人才，就问他长大想做什么。年幼的宗悫微微昂起头，睁大眼睛说：“原乘长风破万里浪”。言下之意是要冲破一切困难，做一番大事。宗悫内心明确的目标是，要做一个文武兼全的将军，带领千军万马为国为民削平战乱。

有了这样的志气，宗悫便刻苦地一面读书，一面练武。十四岁那年一件事使他初露锋芒，名声远扬。那天，他哥哥娶亲，因嫁妆礼品不少，一伙强盗连夜来抢劫。十多个强盗闯进门来，宗悫立即运用他平日所练的功夫，一个箭步冲上去。强盗见是个小孩，有恃无恐，想先动手把他干掉。岂料宗悫力大武精，一脚踢倒一个强盗，顺手又找跌一个。待其他强盗想逃跑时，邻居也赶到了，强盗们全被擒。这件事使当时将军刘义恭赞叹不已，立即请宗悫在自己部下当一名军官。

由于有“乘长风破万里浪”的自信和勤奋，且有切合实际的目标，宗悫当上军官后，作战英勇，战功累累，不到二十岁便当上了将军，后来成为刘宋朝廷的名将。

吴育金在打工生涯中，时刻窥测创业目标，后来最终确定往证券方面奋进。为了实现自己的奋斗目标，他决心到自己叔父经营的一间股票行去打工。那时他已是36岁的人了，但他立誓要从头学起。经过十年的卧薪尝胆，他既熟悉了证券交易的诀窍，又积蓄了一点小资金，

于 1979 年起，他自己组织一家证券公司。在他精心的经营下，该公司由小到大，发展十分迅速。到 1990 年，他的吴控股有限公司在新加坡上市了，这是当时第二家在股市持牌的新加坡本土证券公司，他和他儿子吴友仁对该公司持有超过 50% 的股权。

吴育金在新加坡取得了较大的进展之时，积极向海外发展，现已分别在马来西亚、印尼、香港、英国、菲律宾等设立了证券公司。

5. 邓文福在开拓中求发展

邓文福，是泰国仁和园酱园有限公司董事长，出生于 1935 年，祖籍广东省开平市。

邓文福酷爱体育运动，如果不是家庭需要他继承父亲的商业，他可能成为一位杰出的运动员，尽管他已成为商业大亨，但他现在仍是泰国国家篮球总会主席，经常在繁忙而沉重的工作日子里，偷闲去做一些运动或参加一些体育公益活动，当然也慷慨解囊赞助一些体育事业。邓文福是在泰国曼谷出生和成长的，他的父亲从开平来到泰国先从打工开始，后来自己开设酱油厂，酱油是一种制作考究的调味品，对外国人来说，它的制作办法神秘莫测。但对于有悠久历史的中国人，却是家常便饭之事。有了这方面的一般知识和技术之后，找一间简便的厂房，添置一个炉灶、一个锅及一些缸子，购进一些大豆，即可进行酱油加工生产。酱油的质量高低，关键在发酵和味道的调配。邓文福的父亲就是靠这一手，办起了仁和园酱园有限公司的。开始时，只有一间几十平方米的小厂房，后来发展成为一间有一百多工人的中型酱油厂，仁和园这年名字在泰国有了一定的知名度。邓文福自动就在酱油的气味熏陶下生活，他家里生活在当时不算富裕，但尚可以支撑他的读完小学、中学、后来他父亲积劳成疾，过早地去世了，邓文福不得不中止了在学业上的深造，主持父亲创办的酱油厂。

邓文福是勤劳而有开拓精神的人。他继承父业后，不辞劳苦，亲自在酱油厂内主持和指挥生产及销售。经过了些时间的实践，他觉得本厂的产品质量虽然不错，但生产方式和设备是上百年的传统产物，显得与现代社会很不合拍，并且生产效率低。针对这个问题，他到国外去搞调查研究后，决定改用电脑控制酱油调味和发酵使产品质量保持了稳定，并能科学地表明其各种成分的含量，彻底改变了该产品传统的靠人的眼、嘴、鼻评定质量标准的方法。如此举措，很快使他的工厂产量及产品质量迅速提高，公司的营业额开始几何级增长。

随着生产能力的增加，邓文福发觉泰国市场总是有限的，制约着他不断扩大事业的希望。于是，他决心跳出这个制约圈，向国际市场开拓，把自己的酱油和各种调味品销往世界各国，销向华人以外的市场。为了达到这个目标，他除了把产品的味道和包装改良成为适合外国人的需求外，还大力改进营销策略，拓展市场。结果，很快打开了美国、加拿大和东南亚十多个国家的市场，使其营业额又倍数增长。

6. 郭鹤年的纵横驰骋术

郭鹤年的“纵横驰骋”有两方面的含义，一是如成语所说，指东西南北纵横奔驰，没有阻挡，英勇战斗，所向无敌；二是比喻我国战国时期群雄逐鹿中原，列强相互联合抗争，以苏秦、张仪的谋略，用“合纵”、“连横”为手段，达到“纵横天下”的目的。

郭鹤年创业发迹的历程，充满了上述的“纵横驰骋”的含义。郭鹤年，祖籍福建省福州市盖山郭宅村，1924 年出生于马来西亚柔佛州新山市。其父郭钦鉴在 16 岁时从家乡泛海到马来西亚新山市，初时当店员，后来经营小杂货店。1920 年，郭钦鉴与同乡郑格如成婚，育下三子，郭鹤年是三子之一。

郭鹤年少时在宽柔华文小学读书，后升入英文中学，中学毕业后，到新加坡的莱佛士学院深造。后因日本军队南侵，郭鹤年无法完成大学教育。辍学后，他曾在一家日本公司米粮部打工。战后，他在父亲的公司工作了一段时间。

20 世纪 50 年代初开始，郭鹤年决定自己创业，他与堂兄等在新山创办了郭氏兄弟有限公司，

从事米、面、粉和糖的买卖。

郭鹤年从小就聪明机敏，有锐利的眼光和灵敏的头脑。经过几年的经商实践后，他已对经营之道有了较深的认识。1952年，他为了拓展自己的业务，到英国伦敦商品交易所和当地的市场进行了深入细致的考察。此行对他启发很大，他发觉糖和面粉是世界市场的主要商品，在伦敦商品交易所成交活跃，并被普遍认为有利可图。他回到马来西亚后，决定在本国北部种植甘蔗，并设立工厂加工糖和面粉。果然不出所料，他的糖业和面粉经营十分成功，获利匪浅。几年后，他将甘蔗种植面积增大了数十倍，建起一座又一座糖厂，很快控制了马来西亚原糖市场，市场占有率最高达80%，甚至占世界糖市的10%。他因此成为世界著名的“亚洲糖王”。

随着糖业和面粉业的发展，郭鹤年充分运用“纵横驰骋”战术，向多种行业展开进军，南北东西纵横奔驰，无所畏惧。从20世纪70年代起，他大举进攻酒店业，成立了香格里拉酒店集团，先后在新加坡、马来西亚、泰国、香港、斐济、汉城、菲律宾、印尼及中国大陆等建设或参加管理近30家酒店，很快成为亚太区最大的酒店集团之一。

1974年，郭氏在香港设立嘉里贸易公司，大力开展进出口贸易业务。1976年，他把集团的总部从吉隆坡转至香港，使香港成为其重要的业务基地。

从20世纪80年代起，郭鹤年看准了棕榈油是一种有前途的大宗商品，他又投入这方面的贸易和期货买卖，使其业务量进一步扩展。目前，他成为中国大陆最大的棕榈油供应商。

此外，郭鹤年还涉足船运业、制造业、房地产业、娱乐业、报业、矿业等等，几乎包罗万象，驰骋各行各业。

郭鹤年在商场上纵横奔驰了几十年，深深体察到当今商场的格局，有“千崖竞秀，百舸争流”之势，凡置身其间者，不进则退，皆需奋发图强；在群雄逐鹿的国际市场竞争中，每个竞争者都力求在市场中占有适当位置，因此，竞争的手法层出不穷，列强相互联合抗争之法，已成为现代竞争较为普遍并且实践证明行之有效的高招。

这种“竞争对手”转变为新型的“合作伙伴”的形式出现，真有点像战国时代的“合纵”、“连横”状况一样。

郭鹤年深明这些大义，对这一策略运用自如。他曾与香港太古集团合作，在中国大陆部分地区生产和销售可口可乐；他亦曾与印尼首富林绍良联手，发展制糖业与面粉业；他还与香港巨富李嘉诚及日本八佰伴合作，在日本札幌兴建大型共管公寓及购物中心；他还与法国最大食糖贸易公司合作，持股三成；1993年他以26.5亿港元向澳洲报业大王梅铎收购香港最有影响的英文报纸《中南早报》……这此都使他赢了经营的成功。

今天，郭鹤年及其家族拥有庞大的企业群，据《福布斯》杂志公布的资料，现在郭氏家族拥有的财富约60亿美元。

第三章 “双赢”

◆有一个调查数据令中国首富刘永好警惕：中国民营企业的平均寿命仅仅只有 2.9 岁，甚至连“各领风骚三五年”都难以做到。据此，刘永好提出“新希望要做百年老店”。为了达到这个目标，刘永好认为企业的经营目的始终是：“让社会变得更好”。要正确处理国家、集体和个人的关系，时时注意自己富了不忘国家和集体。

1. 破小家立大家的陈金义

从怀揣 500 元钱闯天下，到拥有资产总额 5 亿元人民币的浙江金义集团董事长陈金义，荣获过各种荣誉称号。把企业做大以后，各种各样的问题也暴露出来，如何处理好自己的亲戚在公司里的关系问题尤为突出。当时在金义集团，仅直系亲戚就有三十多个，大多数都处在中层和高层领导岗位上，其中有陈金义的大哥、二哥、侄子、舅子等。他们在企业的创始阶段，为企业的发展立下汗马功劳。但他们先天不足是素质普遍偏低，许多人不能适应形势的要求，并且在自觉不自觉中影响了企业的形象和管理。而且一些处在关键领导岗位上的亲戚对外来优秀人才怀有戒心，不大胆提拔和使用他们，致使集团辛辛苦苦找来的人才白白流失掉。比如，公司曾有两个门卫是陈金义的亲戚，发生什么事后，他们会很自傲地说：我是陈金义的亲戚，你们是外人，管得着吗？再比如，总经理傅强，精明能干，当时负责涪陵分公司的工作，短短一年多时间，涪陵的几家企业全部都走上正轨，年销售达七千多万元。陈金义有心想调他回总部任职，但他迟迟不表态，因为怕卷人家族的是非中。这些都造成了企业管理无法上台阶，开支浪费惊人，新技术新产品开发滞缓。这时的陈金义认识到：企业达到一定规模后，家族化就成了企业再上台阶的一大障碍。任人惟亲留不住优秀人才，以亲情为主要维系的家长制管理无法适应现代大企业的运转，必须向家族制开刀。

1998 年 5 月 22 日，陈金义开了一个有两位集团高层领导参加的家庭会议，向家庭成员吹了一些开刀的风。6 月 26 日，集团对不适合担任目前工作的亲戚进行了重新安排：大哥退职、二哥退休、三哥比较年轻，选择下基层锻炼，由副总裁调到下面一个市场当经理。对其他一些亲戚，该降职的降职，该辞退的辞退，该去读书的去读书，连陈金义原任供应部长的妻子，也退居二线。陈金义自己则辞去集团总经理之职，只任董事长，聘请了有较强管理能力的年轻“外来族”傅强担任总经理。这个举动不亚于一场七级地震，在企业内外引起了强烈反响。亲戚中的一部分人不理解，也哭过闹过。一位亲戚在被重新安排后质问陈金义：“你有没有把我当亲戚看？”陈金义回答：“你本来应该和公司的普通员工一样，但你什么时候把我当成公司的老总看待过呢？”其实做出这样的决定，陈金义也承受了很大压力。陈金义也并不是一个无情无义的人。1986 年他带着 500 元走出小山村，开始打工创业，1988 年借款 1 万元办起了一家蜂业经营部，从那时起，他就从家乡陆续带出了一批“家乡军”，上有他的父辈及 6 位大哥大姐，下有四邻八乡沾亲带故的乡亲。后来企业发展了，凡有亲朋好友来投，他一般都顾情收下。金义集团的发展壮大，有他们的一份功劳。为了让他们安心，所有离开公司的亲属，一律享受公司职工的退休待遇，在他们的有生之年，每月工资照发。由于陈金义的大哥率先接受调整，以及后来集团的一系列变化，亲戚们都慢慢理解了，渐渐找到了自己合理的位置。打破家族制并不意味着家族人员一概不能参与决策与管理，而是要创造一种平等的环境，让企业每个成员都能够在平等的起跑线上，发挥自己的聪明才智。

陈金义也并不是举贤避亲，他的目的是要把金义集团建成一个“跑马场”，不管是不是亲戚，都得在公平竞争中实现优胜劣汰。他有一位亲戚就是过五关斩六将才保住了部门经理的位置。撤去“保护伞”，踢破“铁饭碗”，有利于他们克服惟我独尊、固步自封和依赖攀附心理，激发改革、竞争意识，迅速成熟成才。事实也证明走出这艰难的一步是符合市场规律的，管理人员削减 40%，车辆费用省掉一半，光这两项，一年就可节约费用 1 千万元；大量优秀人才得以走上公司领导岗位，其表现的才干和效率令人心服口服。有人问陈金义，现在集团“大

权外落”，老板是否当得放心，会不会失控？陈金义的回答是：不会失控。因为公司的管理要靠法治，而不是靠人治，制度第一，感情第二，只有依靠严格的制度来管理，老板才能当得既放心又省心。破小家，立大家，市场一定会给这场改革以应有的回报。

2. 丁午寿创建玩具王国

别看小小的玩具，它已成为当今市场的一种较有发展前途的商品，全世界销售额达 400 亿美元。玩具销售量较大的国家有美国、日本、德国、英国、法国等，我国也有大市场。尽管玩具这行业充满着各种赚钱的机会，但没有锐利眼光的经营者则是“睫在眼前常不见”，因此而没有建树。然而，香港有位丁午寿，他就能紧紧抓着这个大好的机会，在玩具行业创出一番事业，建立起一个四海扬名的玩具王国。

讲起丁午寿先生，得从头说起，他出自坐落于香港丹拿山的开达有限公司。这家公司是他的父亲丁熊照 20 世纪 40 年代创办的，当时生产一些木玩具。到 20 世纪 50 年代则开始制造一些塑料玩具。经过他父亲的苦心经营，到了 20 世纪 60 年代已初具规模了。到 1968 年，丁熊照由于年事已高，身体欠佳，只好把这家工厂交由刚刚大学毕业的儿子丁午寿去管理。如果说开达有限公司创业后的多年经营是打基础阶段，那么由丁午寿主持的二十多年经营，则是该公司的飞跃发展时期。丁午寿接手开达公司时，公司业务年销售额未足千万港元，而到 1979 年，年销售额增至 8000 万港元；1985 年猛增至 10 亿港元；进入 90 年代后更上一层楼，每年达 50 亿港元。丁午寿是怎样开拓玩具事业的呢？

丁午寿是位有学问的人，他在大学是学习机械的，而且钻研过管理学，加上他聪明机敏，善于思考，这都有助于他的事业成功。

第一，丁午寿有敏锐的眼光，他能时刻窥测到玩具市场的发展趋势，从而确立正确的决策与谋略。他早就认识到玩具的特点是品种繁杂、更新迅速。在美国市场上，每年销售的玩具达 15 万种以上，而且每年有 3000 种以上的新品种。许多玩具看似新颖奇异，流行寿命往往仅几个星期就得脱胎换骨了。因此，作为一个玩具生产者，必须要紧跟潮流的发展，及时应变。做到边开发，边生产，边上市，边淘汰。如美国的核潜艇刚下水时，玩具核潜艇就已上市；甚至航天飞机“哥伦比亚号”还未上天，玩具航天飞机就已进入儿童世界了。又如，他还观察到，近十年来，成年人也加入了玩具消费行列了，特别是受到老年人的青睐。在西方的各种节日中，如圣诞节、情人节、复活节、感恩节、父亲节、母亲节等，均互赠玩具等礼物，以示贺庆。各种年龄层次的人们常常以玩具求得娱乐身心，调节情绪。据此，他就开发各种相适应需求的品种，及时捕捉着各种机遇。

第二，有中西结合的管理办法。丁午寿在经营管理上既按中国传统的“重人情”做法，又吸取西方的“对事不对人”的管理手段。他认为没有什么比关心与爱护职工更能调动他们的积极性，从而提高工作效率。为此，他肯投资改善工厂的工作条件，对工作积极和成绩显著者加薪加奖。同时，他也严格要求全体职工要尽职尽责，严守厂规。厂里各部门都订明各种规章制度，人人都要遵守，令行禁止，违者绝不讲人情。这样，各部门和各岗位的工作始终运转正常，一切生产程序都能按计划完成，保证了产品的质量和交货的准时，生产成千上万个品种不也会出现张冠李戴的情况。

3. 蔡冠深的报国赤子情

蔡冠深的父亲蔡继有，祖籍广东中山市，世代务农。十一岁丧父后，蔡继有小小年轻就到一家鱼类批发行做工；到了 20 世纪 50 年代初，他开始自立门户当小鱼贩，起早贪黑赚几个钱养家糊口；1954 年，蔡继有赴澳门定居，冠深来到人间后，全家五口挤住在一间租来的斗室之内，靠吃便宜的碎米和卖剩的小鱼虾过日子。20 世纪 60 年代，蔡继有在香港仔田湾区

开设了一间 4000 平方尺的海产急冻加工厂——“华记冻房”；后来，他又在澳门建起一间一万多平方尺的厂房，开拓直销日本的渠道；1965 年，蔡继有将“华记”与“新亚贸易公司”合二为一，新华集团正式诞生了。新华集团以发展海产业为主，发展速度很快。

1982 年，蔡继有宣布半退休，将经过七年摔打磨炼的 25 岁的蔡冠深任命为新华集团总裁。1984 年初，中英关于香港主权回归的谈判正在进行，香港社会一时间传言四起，一些港人觉得前途未卜，产生“信心危机”，纷纷移民出港，香港地价大跌。独具慧眼的蔡冠深分析了历史与现实，他坚信邓小平“一国两制”的构想一定能够实现，香港的前景一定会更好。他以较低的价格 730 万港元投标夺得香港屯门海湾一块 8 万平方尺的土地，蔡氏家族在这块土地上建成了令人耳目一新的新华集团总部、一座面积达二十多万平方尺的海产加工房及一个万吨冷库，奠定了新华集团在国际海产界的地位。在以后的十几年中，这片物业增值了 20 倍。蔡冠深成为大富豪后，没有忘记祖国，也没有忘记家乡人民。

他曾深情地对家乡中山人说：“我的家庭出身贫寒，我们小的时候，曾得到社会的帮助。所以，生活宽裕以后，父亲总是教育我们要饮水思源，回报社会，报效祖国。”1979 年，中国的门户刚刚开放，蔡氏父子就到家乡中山捐资兴学。二十多年来，先后筹办中山市华侨中学、中山市郑二小学、澳门新华学校、澳门蔡氏教育基金会、中山新华科技专修学院。多年来，他个人又先后在香港中文大学、中央民族大学、复旦大学、东北大学、南京大学、武陵大学等高等院校捐建教育奖励基金(会)或赞助。

4. 财富的最高境界：取之于民，用之于民

在沂蒙山区的沈泉庄，一位名叫王廷江的汉子，用他粗壮的身子拉了十年的排子东，又干了六七年运输，喘了口气之后又办起了工厂，没两年便成了沂蒙山区第一个百万富翁。这说明王廷江是个有经营头脑的“能人”，然而他又不是一般意义上的致富能人，他还是位道德“奇人”，奇就奇在他拥有了百万家产之后，他做出了惊人之举——将自己 600 万的家当全部捐献给了集体，并带领全村一千六百多口人走上了共富之路。

改革开放以来，致富状况大量涌现，他们凭着自己的汗水和智慧，创造了一个又一个致富的奇迹。即使在穷乡僻壤，这样的奇迹也不再罕见。然而像王廷江这样致富之后却将百万家产捐献给社会的“奇人”，却实在少见。600 万元，不要说在 20 世纪 80 年代，就是在今天，也是一笔巨大的财富。有了这么一笔财富，他和他的下一代就完全没有了衣食住行之虑，就是什么也不干，坐吃利息也完全能过上非常优裕的生活。当许许多多人在致富之后盘算如何扩大再生产以期获得更多财富的时候，王廷江却认识到，集体富，才是真正的“大富”，并且用自己的行动实践了这一理想。他把 600 万元家产捐给了全村人，又把自己的时间、精力都给了全村人。短短几年，他就带领着全村人奔向了富裕之路。1992 年，沈泉庄的工业产值上升到了 1.6 亿元，利税达到了 1750 万元，全村年人均收入达到 4000 元。1995 年，人均收入又达到了 6000 元，是 1989 年的 20 倍。王廷江用一个百万富翁换来了一个亿元村的崛起，不但使自己的人生变得绚丽多彩，而且改变了一千六百多口人的人生命运。

王廷江的故事告诉我们，人生的幸福不在于你有多少财富，而在于你如何运用财富，使财富发挥更大的作用。赚钱不是人生的目的，而只是创造美好人生的手段。用金钱塑造高尚的人格，用金钱换起不一般的人生，才是我们投资理财的最终目的。而理财的最高境界，当是“取之于民，用之于民”。财富乃身外之物，生不带来，死不带走，我们何不让它发挥更大的作用呢？如果每一位拥有财富的人都能像王廷江那样心胸旷达，志存高远，把财富用于社会公益事业、用于扶弱济贫，那么，不仅他们的人生将变得灿烂辉煌，而且将会使我们的社会变得美好而温暖。正如那首歌里所唱到的，“只要人人都献出一点爱，世界将会变成美好的人间！”