

人

民

悦

读

丛

书

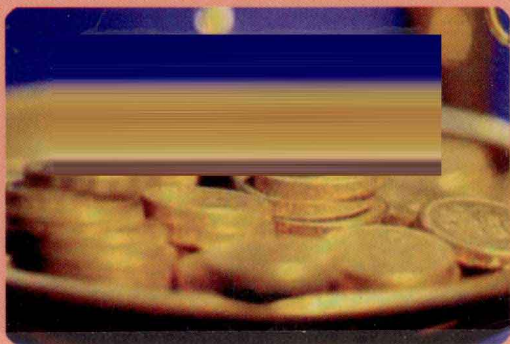
总主编◎东 润 文 昊 夏 阳

助你成功

财富人生

主编◎金中

CAI FU
REN SHENG



新疆人民出版社



人民悦读丛书·助你成功

财富人生

主编◎金中

图书在版编目(CIP)数据

财富人生 / 金中主编. — 乌鲁木齐: 新疆人民出版社,
2011.10

(人民悦读丛书. 助你成功)

ISBN 978-7-228-14533-1

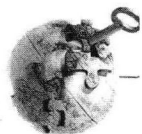
I. ①财… II. ①金… III. ①商业经营—通俗读物
IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 183049 号

责任编辑:徐晓琳

封面设计:刘堪海 雅 涵

出 版	新疆人民出版社
发 行	新疆人民出版社
地 址	乌鲁木齐解放南路 348 号
邮 编	830001
制 作	乌鲁木齐标杆集书刊设计有限公司
印 刷	新疆新华印刷二厂
开 本	880mm×1230mm 1/32
印 张	7
字 数	180 千字
版 次	2012 年 4 月第 1 版
印 次	2012 年 4 月第 1 次印刷
印 数	1-3000 册
定 价	15.00 元



目 录

“百业大王”林绍良	1
“红色资本家”霍英东(上)	24
“红色资本家”霍英东(下)	42
“吝啬”富豪宗庆后发家记	66
“娱乐教父”邵逸夫(上)	69
“娱乐教父”邵逸夫(下)	85
“中国式犹太人”的财富秘密	107
50 亿与郭台铭	112
巴菲特投资精华 态度决定业绩	124
悲情黄光裕 曾经是并购高手	134
变成百万富翁的 25 种方法	140
成功人士的 20 个好习惯	143
成功人士的三级龙门	150
成为富翁的八个步骤	153
成为企业家的七个共同特征	165
富豪创业发家的七种“武器”	168
富人和穷人心态的最大区别	171
黄光裕与陈晓都有一颗正向的种子	174
家族企业传承之难 企业家精神	178

家族式企业不要家长式管理	182
解密周立波的成功之道	185
决定你是富人还是穷人的 12 条标准	189
孔子的人生三宝与企业家修炼	194
李嘉诚 14 句经典财富格言	197
李嘉诚是如何工作的	199
李连杰:企业家慈善品牌很受伤	208



『百业大王』林绍良

逃难爪哇，战火中的小商贩

1916年7月16日，林绍良出生于福建省福清县海口镇牛宅村的一个农民家庭。林家祖祖辈辈都是以种田为生，因有不少祖传水田可以耕种，再加上父亲林元载勤劳上进、朴实敦厚，生活过得还算殷实。在父母的教诲和熏陶下，林绍良继承了家风，性情温和，聪慧机智，颇得父母的喜爱。

林元载一生务农，目不识丁，深感没有文化之苦，于是先后送林绍良兄弟到私塾读书。林绍良自幼就聪慧过人，悟性极高，而且能过目不忘，再加上他勤奋好学，兴趣广泛，学业进步很快，深得老师的赞赏。他先后念完了《四书》、《诗经》、《幼学琼林》、《左传》等古代典籍，对书中的忠烈侠士极为崇拜，同时也使他具备了儒家的传统道德观念，令父母感到十分欣慰。

15岁那年，林绍良结束了他的私塾生活，因为学业优秀，私塾的先生建议他到县城的大学校去读书，但是父母却认为，像林绍良兄弟这样读过私



助

你成功

ZHUNICHENGGONG

塾、能识文断字的,就已经算得上村里最有学问的人,念再多的书,终究也是要娶妻生子、养活家人,早点谋个营生比什么都重要!父亲不希望林绍良继续当农民,而是希望他能够弃农从商,走一条与祖辈不同的道路。于是,便在村口的交通要道处租下一间小屋子,开起了一家汤面馆,并交给林绍良经营。虽然林绍良很想继续读书,但看到父母已经为自己安排好了一切,懂事孝顺的他,就只好顺从父母的意愿,当起了面馆的小老板。这家小小的汤面馆也就成为林绍良的第一份产业。林绍良做事的原则就是认真、执著、勤勉,不做则已,做就要做到最好。他一人独揽了店里店外的大事小事,而他的经商天分也在这个时候开始显现出来。他头脑灵光,讲究诚信,手腕灵活,不到半年,这间小得很不起眼的小店就被他经营得有声有色,赚了不少钱。小小年纪的林绍良也成为令同龄人羡慕不已的“老板”。

1935年,父亲林元载因病去世。当时,大哥林绍喜已经离开福清,去印尼谋生多年,未满19岁的林绍良成了家里的顶梁柱,担负着养活全家的重担。为此,他更加勤勤恳恳地经营着自己的汤面馆。虽然外面的世界已经不太平了,但位置偏僻的福清还算安逸清闲,老百姓的日子还是一如既往。

然而,好景不长,1937年,日本发动了全面侵华战争,大片国土沦丧,福清也未能幸免。兵荒马乱中,整个福清百业凋敝、人心惶惶,林绍良的汤面馆也被迫关了门。此时,日军又开始在镇子里、村子里大肆抓捕劳工为他们修建工事。为了避免被日军抓去做劳工,许多青壮年纷纷逃离福清,远渡南洋谋生。林绍良也打算去印尼投奔早年到那里谋生的叔父林财金和大哥林绍喜。

看到三儿子也要跑南洋,母亲心里十分不舍。林绍良劝慰母亲说:“阿娘,俗话说,树挪死,人挪活,如果我留在家中,恐怕会被日



本人抓去当劳工,那很可能就会死在里头回不来了,到外边就不一样了,印尼那边有叔父和大哥,也不算无依无靠啊!”

虽然母亲觉得林绍良说得有道理,但是他连福清之外的地方都没去过,第一次出门就得漂洋过海,到异国他乡,那么远的路,那么乱的世道,一路上又没有人照应,这让做母亲的如何放得下心呢?就在母亲左右为难,没办法作出决定的时候,村里恰巧有一位印尼华侨回乡探亲,林绍良便去求他带自己去印尼,华侨爽快地答应了。见此情景,母亲也自然应允了。临行前,母亲握住林绍良的手,含泪说道:“儿啊,到了异邦,待人处事要有中国人的教养,凡事多忍让。万一跟人发生争执,一定要记住:退一步,海阔天空;进一步,逼虎伤人。”林绍良和那位华侨计划以“父子”身份上路,一来可遮人耳目,二来可省一半路费。他们在厦门顺利通过关卡的盘查,登上了一艘开往南洋的荷兰客轮。这是20岁的林绍良第一次离家远行,而目的地则是一个完全陌生的国度——印度尼西亚。

抵达印尼后,林绍良直接去了在中爪哇的古突士镇。这是一个华人聚集的地方,林绍良叔父林财金在这里经营着一家花生油店,算是已经站稳了脚跟,大哥林绍喜则在叔父的花生油店里当店员,于是林绍良就被安排跟着大哥做学徒。

当学徒,自然是最繁忙、最辛苦的。为此,林绍良每天起早贪黑地干活,空余时间还要学习印度尼西亚语及爪哇方言。

当时的印尼也不是安乐之邦,日本侵略者的战火已蔓延到这里,爪哇岛上烽火连天,经济凋零,做生意十分不易,很多商家的生意都面临倒闭,叔父的花生油店也日渐冷清。林绍良认为,总是在店中坐等顾客上门是绝对没有出路的,他便向叔父提出要到外面去推销,叔父答应让他去试试。于是,林绍良走街串巷,挨家挨户,



助

你成功

ZHUNICHENG GONG

上门推销花生油。走出去推销果然非常有效,林氏花生油店的销售额成倍地增长。叔父对林绍良的推销方式大加赞赏,将他转为正式店员,还给他提了薪。

有过当小面馆老板经验的林绍良一直想着要独自出去创业,以寻求更大的发展。于是,他一面帮叔父打理花生油店,积累经商经验;一面省吃俭用,为自己积攒创业资金。两年后,林绍良终于攒足了可以做个小本生意的钱。于是,他做起了贩卖咖啡粉的生意。那段日子对于林绍良来说,是创业历程中最为艰苦的时期,他每天半夜三更就得起床,先将买来的咖啡豆磨成粉,再用旧报纸包成小包,天还未亮,他就骑上自行车,赶到六七十里外的三宝瓏市去贩卖。此后,林绍良又陆续贩卖过洋火、布匹等小商品。虽然都是些小本薄利的生意,但因为林绍良不怕吃苦、勤劳肯干,几年下来,他不但赚到了一笔数目不少的原始资本,还积累了很多做生意的经验,磨炼了意志,这些对他日后事业的发展有着极大的影响。

林绍良的人生机遇几乎都和战争牵涉在一起。三年后,日本发动太平洋战争。随后,日军登陆印尼,一直对印尼实施殖民统治的荷兰人撤走了,许多工商业被征作军用,林绍良的小贩生涯也被打断了。

乱世中彰显英雄本色

战乱没有动摇林绍良立志发展一番事业的决心。城市被日本人控制,他就到偏远的乡村去寻找机会,他先是去了古都日惹,然后去了很多小地方,最后搬到了马兰,在不断的辗转颠沛中,林绍良一点点地积累着人脉、经验和资本。就在林绍良奔波于印尼乡村之际,日本帝国主义侵略扩张的“美梦”也一天天地走向尽头。

1945年8月15日,日本天皇裕仁在广播中发布了投降诏书,



正式宣布日本无条件投降。随着日本侵略军退出印尼,印尼人民发起了“八月革命”,建立了以苏加诺为总统的印度尼西亚共和国。

遗憾的是,胜利的曙光很快便散去了。当年的秋天,英国以解除日本武装为名,派遣军队侵占印尼,荷兰政府也以盟军名义从欧洲派兵在雅加达登陆,以图恢复对印尼的殖民统治。为了赢得民族的独立和解放,印尼共和国的军队和人民,面对英、荷军队的入侵,进行了顽强的抵抗。

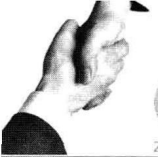
战争打响后,当地华商在中华总会的领导下,大力支援了印尼的抗战。林绍良凭借自己对世界格局的观察,坚信这场战争的最终胜利必将属于印尼人民,一个崭新的国家必将在战争后崛起。

乱世出英雄,少时熟读史书的林绍良预感到自己的事业或许在这场战争中找到一个契机、一个新的生长点,于是,他毅然加入到当地中华总会,支援印尼的抗战队伍,在滚滚的时代洪流中与印尼人民共进退,他的命运也由此彻底改变了。

1946~1947年之间,林绍良受中华总会的委托,掩护一个为摆脱荷兰军方情报人员的追捕,隐蔽在古都日惹的印尼军方高级领导人。此人名叫哈山·丁,是印尼第一任总统苏加诺的岳父,他在林家藏匿了一年多,与林绍良结成了莫逆之交。

林绍良当时并没有想到,这一年的掩护会给他的命运带来多么大的影响和转变。通过哈山·丁的关系,林绍良结识了爪哇第四军区蒂波尼哥罗师的军官们,其中一位就是后来统治印尼长达32年之久的“铁腕”总统苏哈托。

在当时,由于殖民军的封锁,共和国军队的军火、药品奇缺,林绍良得知这种情况,很是忧虑,如果局面持续下去,肯定无法抵挡荷兰殖民者的侵略,但他从中也发现了一个大大的机会,一个能让自己的事业



助

你成功

ZHUNICHENGGONG

与一个国家的军队实现双赢的机会——为军队运送必要的军用物资。

这不但是一个大胆的想法,更是一条无比艰险的道路。一个军队都难以完成的使命,这个连一天兵都没有当过的年轻人有什么本事去完成?但林绍良坚信自己能行,他找到蒂波尼哥罗师的军官们,说明了自己的想法和决心。对于处在困境之中的孤军来说,这无疑是雪中送炭。军官们不但对林绍良的英勇行为大加赞赏,还表示愿意为他提供安全保护。

在认真而又慎重地研究了运输路线之后,林绍良便踏上了这条充满凶险的征途。凭着对地形和海路的熟悉,林绍良用帆船载着从新加坡购买的武器及军需物品,左右回旋,巧妙地越过荷军封锁线,把一批军火物资安全地运到了中爪哇印尼军中。就这样,在两三年的时间里,林绍良押运军火,一次又一次地穿越荷军的封锁线,如入无人之境。当这些军需用品运抵前线时,印尼官兵无不向他欢呼致意。林绍良从军火生意中不仅获取了相当可观的利润,同时又与苏哈托等印尼军官结下了深厚的友谊,这为他日后事业上的成功打下了坚实的基础。

林绍良在这场印度尼西亚为自由而战的战役中,获得了今后让他飞黄腾达的政治资源,而后的另外一场战役则成为其人生的另一个重要转折点。

20世纪50年代初,印尼发生列岛分离主义叛乱,盛产丁香的苏拉威西、北苏门答腊因动乱导致产量大减。当时,中爪哇地区生产的丁香烟远近闻名,销路很好,大大小小的烟厂应运而生,规模发展到上百家。这样,作为香烟原料的丁香的需求量也随之大大增加,每年高达2万多吨,供不应求。但战争爆发后,苏拉威西、北苏门答腊与中爪哇之间被战火阻隔,长时间等不到原料的中爪哇烟



厂,纷纷面临停产和倒闭。

打通了军火贸易之路的林绍良,决定抓住这次机会,再开辟一条丁香贸易之路,而这同样是一件无比冒险的事情。丁香生意的利润确实诱人,但要从另一个盛产丁香的马鲁吉群岛把丁香运抵中爪哇,则必须穿越荷兰军队的重重封锁线,如果稍有不慎,很可能就会人财两空。

林绍良没有贸然行动,他把这个想法告诉了当时还是蒂波尼哥罗师上校团长的苏哈托,希望得到他的建议和帮助。因为这对中爪哇的烟厂和经济发展来说是件天大的好事,苏哈托听了以后,当即表示支持,甚至答应派兵保护。有了苏哈托的特殊照应,林绍良有如吃下了一颗定心丸。

根据以往运输军需品的经验,林绍良设计出一条丁香运输路线:先从产地马鲁吉群岛装货后,绕道新加坡,再经先前已经熟悉了运输军需品的通道,突破荷军封锁线,运到中爪哇的古突士,最后将丁香送到中爪哇各地的烟厂。此举果然奏效,不久,林绍良组织的第一批丁香便安全地运达那些“嗷嗷待哺”的烟厂主手中。

从此,林绍良在马鲁吉和古突士之间频繁往来,苏哈托也言而有信,每次都为林绍良“保驾护航”,使得他的丁香生意在战火纷飞中畅通无阻,越做越大,金钱也源源不断地流进了林绍良的腰包。

就在林绍良的丁香生意做得如火如荼之际,经过长期艰苦抗战的印荷之战,终以印尼获得独立而告终。此时的林绍良已经是名震东南亚的大富商了。

雄才韬略,成就“百业大王”

对于林绍良来说,古突士虽然是他的发迹之地,但是在获得一



连串生意上的成功之后，这里已经不能满足他事业上的宏图大志了。为了求得更大发展，1952年，林绍良将自己的贸易公司从古突士镇迁到了首都雅加达，而他的事业，也从此进入到一个全面开花的大时代。

当时，印尼经济面临的首要问题是如何在一片废墟上重建家园，林绍良在仔细分析了国家的经济形势后，设定出一条清晰的商业路线，先从大众最为需求的衣、食、住、行开始，立足于国计民生，适应国民经济需要，这也是林绍良恪守的一个经营思想。等有了更好的基础后，再根据国家经济发展趋势和自身实力，抓住时机，进入其他领域。衣、食、住、行，衣在首要位置，林绍良遂决定从投资纺织业入手。1952年，林绍良先后在尼默和布拉巴亚建立两座独资纺织厂，后又与人合资在古突士和万隆创建了慕利亚纺织厂和达鲁玛纺织厂，由此形成了有一定实力的纺织集团。

此后，林绍良又利用印尼丰富的橡胶资源，开办了轮胎厂，以适应当时印尼汽车工业的需要。接着，他又陆续投资了一些看似非常不起眼，但又存在着极大发展空间的行业，生产诸如花生油、肥皂以及当时市场上十分短缺而所需资本又甚少的铁钉、自行车零部件等国家最需要的产品，以此来支持印尼的国家建设。

应民族经济之所需，补民族经济之所缺，林绍良的举动自然也得到了政府的大力扶植和广大印尼人民的认同和支持。随着企业的发展，他又逐渐把目标放在进出口贸易之上，在新加坡和香港寻找商业伙伴，并与之建立了紧密的贸易联系。

在企业扩展的过程中，林绍良遇到了资金不足的问题，这让他体会到，无论是从事商贸，还是开办工厂，都必须取得金融界的支持，必须有雄厚的资金作为后盾。而要想实现自己的宏愿，使自己



能够立于不败之地,则必须建立起自己的金融链条,如果能拥有自己的银行则更是上上之策了。

1957年,林绍良找到泰国的金融业巨头陈弼臣,在陈弼臣的盘古银行的帮助下,在印尼创办了中央亚细亚银行,并亲自担任董事长。凭借已有的经济实力和广泛的人脉资源,林绍良先后在印尼的泗水、三宝垄、棉兰、巨港、万隆等城市设立了14家“中亚银行”分行和支行,由此形成了一个自成体系的金融业务网络。

有了银行做后盾,林绍良得以自如地应对企业资金的周转,在生意场上如虎添翼,并开始向工业、贸易、金融等多方面发展,为林氏财团的崛起奠定了基础。

与此同时,林绍良的大哥林绍喜和二哥林绍根也分别来到雅加达定居,大哥经营地产业,二哥从事财政业,三兄弟互为依存,相互帮助,共谋发展。

1960年,印尼政府颁布了《禁止外侨经营零售商法令》,这使得华商经营的工商业受到了不少限制,变得举步维艰、困难重重。1963年,印尼政府又开展了对抗马来西亚的运动,使印尼与新加坡、马来西亚之间的贸易也受到了阻碍。但此时林绍良的企业已经成长为一个大型的商业集团,具备了承受挫折、应对动荡,对抗危机的实力,因而,没有受到太大的冲击和影响。而受中国传统文化影响,深谙居安思危之道的林绍良,又开始密切注视着新的发展机会。

1965年,林绍良与他的好友兼同乡林文镜等人合资创办了华仁谊集团。后来,华仁谊集团属下的企业逐渐发展到了30多家,包括银行、建筑、地产、纺织纤维、水泥、面粉、钢铁、航空运输、贸易服务等诸多行业,而且均有不俗的业绩。至此,一个兼有工业、商业、金融业的林氏集团矗立在了人们面前,林绍良也成为印尼企业界



助

你成功
ZHUNICHENGGONG

的新巨头之一。

20 世纪 60 年代后期,印尼经济开始复兴。1967 年,林绍良迎来了事业上的又一个高速发展期。这一年,在战争中和他结为生死之交的苏哈托出任印度尼西亚共和国第二任总统,次年,苏哈托政府颁布了《国内投资法令》,鼓励社会各界大力投资兴业,开展经济建设,这也为包括华人在内的国内外企业家提供了更多更大的发展机会和空间。林绍良紧紧抓住了这个机遇,利用他与苏哈托总统以及其他军政官员的良好关系,在事业上大展拳脚,以实现林氏企业集团的跨越式发展。

1968 年,林绍良旗下的美卡有限公司和默朱布阿有限公司获得了政府核准的丁香进口专营权。林绍良得以继续经营自己所熟悉的丁香生意,并迅速雄霸市场。到了 1986 年,林氏集团旗下公司进口的丁香量,已占据非洲盛产丁香的马达加斯加和桑给巴尔总产量的 90%。林绍良也成为印尼家喻户晓的“丁香大王”。

印尼原本是个条件优越的农业国,但因长期受殖民主义单一经济的影响,粮食不能实现自给。独立之后,虽然有不少国家给予印尼经济上的援助和支持,但政府每年还是要拿出大量外汇进口面粉等食品,这成为国家经济的一大负担。面对这一问题,林绍良向印尼政府提议建立自己的面粉加工厂,加工援助国送来的小麦原料,以此来缓解印尼国内粮食过度依赖进口的问题。

政府很快采纳了林绍良的建议,并将全国面粉生产 2/3 的专营权交给他。为此,林绍良投资 10 万美元,再加上印尼国际银行给予的 280 万美元的贷款,创立了波戈沙里公司。

当这座印尼历史上的第一座现代化面粉加工厂在雅加达建成时,苏哈托总统亲自到场,主持了落成典礼。随后,林绍良又陆续建



立了两座现代化的面粉加工厂。在此后 10 年中,林绍良的面粉公司所生产的面粉已达到国内需求总量的 80% 以上,成为亚太地区最大的面粉公司。林绍良也在获得了“丁香大王”之称后,再添一桂冠,成为印尼首屈一指的“面粉大王”。

在此之后,林绍良依靠自己所获得的多项专营权,围绕食品行业开展一系列投资,成功占有了印尼 90% 的方便面市场,35% 的牛奶市场以及超过 30% 的食用油市场。仅在粮油食品行业的发展,就足以令林绍良称雄商界,呼风唤雨。

1975 年,鉴于《印尼经济发展计划》制定后,外资、合资企业纷纷投产,经济快速发展的情况,林绍良敏锐地预感到已经被冷落很久的建筑业必将渐渐复苏,并兴旺发达起来。于是,在苏哈托政府的大力支持下,林绍良出资 1 亿美元,建成了年生产能力 100 万吨的狄斯丁水泥厂。1978 年林绍良又投入巨资创办了年产 200 万吨的大型水泥厂。仅仅三年时间,他旗下的水泥公司所生产的“三轮牌”水泥的年产规模就提高到了约 1000 万吨,控制了印尼全国水泥市场的半壁江山,成为印尼最大的水泥企业集团,并由此推动印尼成为东盟国家中最大的水泥生产国和出口国。林绍良的王冠也因此再添一顶——“水泥大王”。

之后,林绍良又再次凭借其雄厚的经济实力和与政府的密切关系,大举挺进印尼的房地产市场,并且收获颇丰。他先后在雅加达等地购得 2100 公顷的土地,推出多个大型地产项目。在相当长的一段时间内,林绍良的集团每年在房产方面的投资几乎占到印尼私营建筑业 20% 的市场份额,他也因此成为印尼最大的房地产商,没有让“地产大王”的桂冠旁落。1982 年,林绍良耗资 1.2 亿美元在雅加达建造了新式办公大楼,其中,大都市大厦是其“三林”集



助

你成功
ZHUNICHENG GONG

团的总部所在地。此外,在加里曼,“三林”拥有 20 万公顷的森林租借地,进行林木采伐,经营林木产品。

20 世纪 80 年代初,随着经济建设的发展,印度尼西亚每年都需要大量的钢板,每年仅仅从日本就要进口 7 亿美元的薄钢板。印尼政府为了节约外汇及发展本国的钢铁工业,决定在国营喀拉喀多钢铁厂建立一间冷轧钢板厂,可这至少需要 8 亿美元的资金。由于喀拉喀多钢铁厂连年亏损,一时难以筹足资金,故决定向外国银行借款。但外国银行提出,必须有 40% 的股份掌握在可靠的私营厂商手中,方可提供贷款。喀拉喀多钢铁厂遂向林绍良的三林企业集团求助,希望他们能够投资入股,挽救民族工业,林绍良毅然应允。于是,该轧钢厂由林绍良财团和另一位杰出华商徐清华财团共同投资 40%,喀拉喀多钢铁厂占股份 40%,卢森堡的塞斯塔锡尔股份公司占股份 20%,三方合作进行兴建,其中林绍良的个人投资达到 9600 万美元,再加上外国银行借款的 5520 万美元,芝勒贡大型轧钢厂终于在 1987 年建成投产,年产薄钢板 85 万吨。从此印尼就不再需要每年花 7 亿美元进口薄钢板,而只需花 2 亿美元进口一些原料,这样就等于每年为政府节约了 5 亿美元。林绍良在这场挽救民族工业的行动中可谓功不可没!

从 20 世纪 80 年代中期开始,印尼政府逐步对印尼本国的经济政策进行了大幅度调整,制定了一整套内联外引、奖励私人投资的政策措施,这为私人企业迎来了事业发展的黄金时期。林绍良紧紧地抓住这一有利时机,一方面继续加强原有企业的经营和管理;另一方面又和来自澳大利亚、美国及亚洲其他国家的企业组成合资企业。至此,三林集团的投资遍布印尼、泰国、菲律宾、新加坡、中国内地及香港、越南、北美、欧洲、澳洲,员工多达 2 万人。其海外投