粤商天生勤劳，能吃苦，以赚钱为人生第一要义，孜孜不倦地追求金钱。无论是在近代还是在当代，发迹的粤商不计其数，成为华人商族中富翁最多的一个群体。广东人善商，历来有艰苦创业、精于经商的传统。不仅早年粤商在香港创富的经历令人向往，改革开放之初，内地人犹在未醒之际，靠着与生俱来般的商品意识和经营才智，广东人便向中国乃至世界传递了强有力的讯息，广东人的身影、广东人的口音随着他们生产的商品遍布于大江南北、国中内外，成为一道引人瞩目的风景和一种供人效仿的时尚。在谋求合作、营销商品的同时，作为“东方犹太人”中的一族，粤商也以自己的思考方式、商品意识和经营理念，影响和改变着当代人的生活。揭示和解析广东人的经商智慧、经营素质、经营理念和从不倦怠的创造精神，从中汲取创富的力量和方法，正是本书致力的重点。了解中国商人的来龙与去脉，不可不了解生意场上的广东人。

图书在版编目（悦读）数据

粤人商典：生意场上的广东人 辑 贾书才，冯歌编著 援
—北京：机械工业出版社，园丽丽苑
（现代创业经营智慧丛书）
陈 昇 苑 原 示 示 原 缘 园 园 原 缘

Ⅰ 圆粤… Ⅱ 圆①贾…②冯… Ⅲ 圆商业经营 原经验
原广东省 Ⅳ 圆云 园 园 缘

中国版本图书馆 悦读数据核字（园丽丽 第 园 园 原 装号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 园 号 邮政编码 园丽丽苑
责任编辑：赵泽祥 特约编辑：张春宇 版式设计：霍永明
责任校对：程俊巧 责任印制：洪汉军
北京京丰印刷厂印刷·新华书店北京发行所发行
园丽丽 年 愿 月 第 员 版·第 员 次印刷
园丽丽 皂 伊 园 丽 皂 月 缘·园 园 印张·员 插页·猿 员 千字
园 园 员 —源 园 园 册
定价：园 园 园 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换
本社购书热线电话（园 园 还 然 然 园 员 愿 赞 赞 赞 元
封面无防伪标均为盗版

需要全本请访问 www.ertongbook.c

目录

第一章　品格创业和素质创业

无数事实证明，一名商人能否真正走向事业的成功，最为至要、最为根本的不是计谋的力量，而是品格和素质。真善美的品格其实也就是所谓的“商德”，有“德”则“身立”，则商通，则行于世、长于世；无“德”者虽可有一时一地之利，却终为己毁、终为世弃，这就是品格的力量。商人的素质是建立于商德基础上的基本功，是借以立身行事的内力，它与品格互为表里、互为促进。作为华商的重要族群，粤人有着重德行商的传统，注重于自身素质的修炼。无论是历史上的外闯江湖，还是当代社会的内地创业，但凡成功者、有作为者，莫不得益于此，难能其外。在新的历史条件下，当代粤商也越来越注重从经营理念上修炼和打造自身的品格和素质，从而创造着新的成功经典。

- 品格的力量能够带来正果 …… 员
- 求生欲望外加成功意志，铸造大业的两个要素 …… 愿
- 所谓“天道酬勤” …… 员圆
- 用意志替代运气，可终成胜局 …… 员远
- 经营中离不开的果敢精神 …… 圆圆
- 以人情弥补“商性”的不足，“和”者必多 …… 圆猿
- 低调、务实，在最基础的地方从善创业 …… 圆愿
- 善吃苦者方能摘到成功的甘果 …… 猿圆
- 要成功创富，就要不断“补分” …… 源圆
- 付出、投入、超脱，打造出的营销秘诀 …… 缘圆
- 才智、自信和不怕跌跤的精神 …… 缘愿

目录

第二章　创 业 之 初

创业之初，必然是千难万难，然而这是就许多而今已为人们所知的成例来说的，即把创业之初的条件和后来达到的结果相比较，巨大的反差当然体现出一个“难”字，难得如同天堑，令人难以飞渡。如果换一种思考方式，即以一种平常心、一种试探欲看待，不作攀比，脚踏实地从眼下做起，在合理性中创业，靠着吃苦耐劳和锲而不舍的精神，靠着聪明才智，创业的成功才会有不期而遇之妙，也必然是合理的。

在一千个成功创业的范例中，粤商正是这么做的——及时而认真地对待商机，勤勉地工作讲究实效，执著地面对挫折而不轻言放弃，这正是粤商的特点，也是他们通往成功的起点。

□ 敏锐的直觉和快速的行动 …… 第一节
□ 实现梦想的秘诀在于过人的精明、坚毅加运气 …… 第二节
□ 抢先不易，做大尤难，做出风格方显豪杰本色 …… 第三节
□ 心有灵犀，老本行也出新名堂 …… 第四节
□ 立足于百姓生活需要的投资不会错 …… 第五节
□ 正确预测外加一个“敢”字 …… 第六节
□ 在别人看不上的地方发力，往往有奇效 …… 第七节
□ 有压力才有动力，越是混乱无序越要创新业 …… 第八节
□ 一是抓机遇，二是抓特点，三要靠打拼 …… 第九节

目录

第三章　小 船 闹 海

在商海的波峰浪谷间，勇敢的商人驾驶着小船披波斩浪出航，这样一幅图景，该是怎样惊心动魄而又令人心旷神怡。与大的商船相比，小船虽有其劣势，但却充满着勇武和果敢，显示着机警和灵活。对于闯海人来说，选择小船自然是因其实力所限，但凭着其勇闯商海的精神，他所驾驶的小船也终会成为商海航母。

无论是近代还是当代，粤商中始终充盈着但凭小船一艘闯海弄潮的精神，他们中的不少人也由此终成大业。

□ 明白自己的位置，找准自己的路子 …… 第一节
□ 亲力亲为的妙处 …… 第二节
□ 预见性和想像力，闯海获胜的两件法宝 …… 第三节
□ 抓住消费强项，做出切实效果 …… 第四节
□ 逆向取胜思路，从墙外到墙内的谋略 …… 第五节
□ 在大企业面前不比实力，而以“便利”取胜 …… 第六节
□ 产业化之路加品牌战略，小厂做大之策 …… 第七节
□ 靠着“精诚”二字迅飞快跑 …… 第八节

目录

第四章　经 营 智 慧

不同的行业、不同的机制、不同的产品，自会需要不同的经营方略。而在这其中，商人出身及经历的独特性，商人处世的性格等等，也会产生言人人殊的经营思路。智慧与个性相糅杂，思路与时局相交并，时代的先后、条件的相异、实力的差别，这一切使处在不同境遇中的新老粤商展示了各个不同的“商智”，创造了各自的辉煌——然而其中也多有相通的部分，譬如在“产品就是服务”、“以快取胜”等等经营理念上，优秀的粤商就体现了一个群体的共识，是智慧之光的外现，同时也是内在品质的透露。

□ 趋利而行讲随机，弱企做大之策 …… 页码
□ 折衷求稳的法则，有利于守成 …… 页码
□ 与大众消费心理相投合的点子，就是“金点子” …… 页码
□ “发迹”的秘诀来自正确的判断和果断的决策 …… 页码
□ 高远目光和超前行动效应 …… 页码
□ 信誉靠质量体现，准确的定位是关键的一招 …… 页码
□ 关键时候，退一步才能别开生面 …… 页码
□ 莫道亲情浓如酒，偏能做大搞活 …… 页码
□ 把生产商品当做“为消费者打工” …… 页码
□ “高”和“低”搭配，锻造出制胜利剑 …… 页码
□ 想方设法，使产品留给人的印象更持久一些 …… 页码
□ 想像力加实干精神结出的新异之果 …… 页码
□ 经营理念和管理经验也是商品 …… 页码
□ 事业心、责任感，外加经营的策略 …… 页码

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目录

第五章　双 赢 法 典

这里所谈论的似乎是纯粹技法性的问题。经营目标既已确定，商船既已出航，可以说风正顺、帆正满，正是甩开双臂比赛谁家体力强、技巧刁的时候——粤人喜欢赛龙舟，商海上的龙舟便是一家家的企业、一个个起决策作用的商人，谁能最先实现自己的目标并赢得更大发展的后劲，技法很重要，本事很重要。

“双赢”是一种时尚的说法，大概既有“一石二鸟”、“双双获利”、“彼此满意”的含义，又有无可尽言的妙效吧！一切都还需从粤商的经典实绩中得知。

- “趁热打铁”与“预留后路” …… 圆恕
- 以快打慢，以动制静，而后再加完善的经营谋略 …… 圆装
- 才气、实力，外加天胆几分，方得股海弄潮 …… 圆远
- 大方向既定条件下的“闪电战”优势 …… 圆圆
- 在消费走势和个人优势上做文章 …… 圆远
- 人弃我取和“无心插柳”的奇效 …… 圆圆
- 退而“修道”，有失必有得，自非昔日可比 …… 圆缘
- 胜后控制好发展步伐，智者往往如此 …… 圆员
- 制度创新为基础，科技创新为先导，则大事成焉 …… 圆远
- 最便宜还要出利润的招式 …… 圆圆
- “一鸣惊人”的时效和“反复冲击”的长效 …… 圆愿
- “重炮轰门”和“连锁布阵”术 …… 圆源

目录

第六章　名 招 探 微

优秀的或曾经优秀的企业都有使之成为优秀的举措，这些举措无不着眼于长远，着眼于大的背景、大的市场、大的未来。而从其发端来看，这些企业又无不踏实而稳健地从小做起，小到仅有一个普普通通的人——这个人是事业做大的关键，他寓于普通之中，做着普通的事，想着在他自己看来并不奇特的方式或方法，可是他却由这种方式或方法走向了成功。一连串的成功，构成了无可匹敌的辉煌。于是，这种决定了他的成功的看似普通的方式、方法、思路就成了经典的“名招”。

其实，粤商的“名招”也许不应称作“名招”，真正的创业者从不相信所谓的“名招”或“秘诀”。“名招”的差别仅仅在于它与其他方式、方法或思路稍稍有些不同。

□ 做大妙诀：在大背景下寻求更大的市场 …… 圆恕

□ 永远接受并驾驭外部和内部环境的变化 …… 圆缘

□ 与时俱进，不断求强的秘诀 …… 圆起

□ 质优而价廉，谁奈我何 …… 圆源

□ 在必然需求中创造前所未有的产品并打造市场 …… 圆惠

□ 强强联合，科研、市场兼而抓之，生存发展由此得之 …… 圆猿

□ 在企业发展上，“稳”是老大，“快”和“大”次之 …… 圆惠

□ 莫等闲，品牌的打造须以不断完善的管理为后盾 …… 猿圆

参考文献 …… 猿圆

第一章

品格创业和素质创业

□ 品格的力量能够带来正果

世界上有四大商业群体：中国商人、犹太商人、阿拉伯商人和印度商人。他们各有其群体特色和经营智慧。在 19世纪末至 20世纪中叶这段时间里，广东商人、客家商人、福建商人等成为中国商人的典范，尤其是广东商人，几乎掌握着所有东南亚国家的经济命脉，在东南亚各地形成了经济实力强大的华侨社会。探索广东商人的经营智慧，对于今天的我们来说具有积极的作用。而对于今天的商人来说，最值得借鉴的一个经验就是：广东商人一般都是在中国传统的商业氛围之中成长起来的，他们的经商素质是中国各地商人群落中最高的，他们的性格修炼因而也最具有启发性。

1993年辞世的泰国华人陈弼臣，是一位被誉为“白手起家”的海外潮商典型。他从酒楼跑堂到泰国首富，一生的发迹史充满了传奇色彩。

陈弼臣虽然身居海外，却有着浓郁的故乡情结和华商传统。他虽然没有读过多少书，却很爱好中文书法，写得一手苍劲的毛笔字，喜欢舞文弄墨。据说他生前曾经有十多位亲友求他书写商店招牌，招牌都写得不错，可是挂上招牌之后不到一年，那些亲友的商店都倒闭

了，从此他发誓再也不给别人写招牌。不过 [illegible] 年他 [illegible] 岁时带着家眷回家乡潮阳参观母校六都中学，仍忍不住兴奋，挥毫题赠了“十年树木，百年树人”的中堂条幅，留给母校作纪念。由于故乡情深，陈弼臣当年也曾学着自己父母的做法，把儿子老大陈有庆、老二陈有汉送回祖国念书，直到第二次世界大战后才把他们接回。陈有汉曾一度出任泰国政府副总理职务，后来又和几个弟弟在泰国经营家族事业，而老大陈有庆则在香港主理陈氏家族的业务。可以说，陈氏家族始终割不断与祖国的感情。

陈弼臣 [illegible] 年出生于泰国。其父母是广东省潮阳县玉峡乡人，[illegible] 世纪初随当时乡里的移民热潮到泰国谋生，在曼谷郊区当杂工和拉人力车。陈弼臣出生时，父母给他起了个泰国名字，叫做“苏冯班力治”，意思是“好生意”，希望他发财，好改变贫困家庭的命运。

虽然家境贫穷，但陈弼臣的父母也像其他华侨人家一样，希望儿子懂得祖国文化。正缘于此，五岁时陈弼臣便被送回家乡潮阳读书。[illegible] 岁那年，陈弼臣正就读于六都中学，父母突然中断给他寄钱，使他被迫辍学，乘船回到曼谷，这时他才知道父亲已经失业，家里一贫如洗。

为了生计，陈弼臣只好四处寻找工作，在泰国拼命挣扎。在亲友的帮助下，陈弼臣最初到一家酒楼当跑堂，勉强维持生活。他白天为老板端盘送菜招待顾客，晚上便努力学习泰文。由于他勤奋好学，手脚勤快，终于在一家建筑材料公司找到了一份记账员的工作，并很快熟悉了木材的业务，一眼便可以看出木材的长度、厚度和质量，深得老板器重。[illegible] 年 [illegible] 岁的陈弼臣便成了该公司副经理，可谓事业有成。然而就在此时，一场大火把公司的木材全部烧光，他经受了失业的痛苦。

由于朋友的赞助，[illegible] 年陈弼臣集资创办了一家五金木业行。他出任经理，主理内外业务和行政事务。由于经营得法，生意开始兴隆。发展到 [illegible] 年，陈弼臣开始自筹资金创办亚洲贸易公司，经营木材、药物、大米和罐头食品的进出口业务。公司发展迅速，为商界所瞩目，他也成为泰国商界的知名人物。

在陈弼臣的一生中，创办和经营盘谷银行是其最光辉的一页。然而在 [illegible] 年，当他和中泰绅商合资在曼谷开设盘谷银行时，资金不

过 [illegible]万美元，职员也只有 [illegible]人。而今盘谷银行已经成为东南亚最大的银行，职员达 [illegible]万人，资金在 [illegible]亿美元以上，在泰国设有 [illegible]家分行，海外分行则扩展到我国香港和台湾，以及印尼、德国、英国、美国等地，在北京也设有办事处。

创办盘谷银行之初，陈弼臣只是股东之一，还没有参与银行的行政业务，后来由于他才能显露，很快被其他股东推选为该银行的主席。在其刻苦经营之下，银行业务果然不断发展——中间虽然曾经出现过两次几乎要清盘的险境，但最终得以安全度过，他也由此成了银行的大股东。

陈弼臣特别重视个人的品格创业，坚持个人修炼，使自己最大可能地适应环境的需要。像诸多潮商一样，他认为不断奋斗的毅力和深远的眼光是成功的重要因素，是适应环境的需要，更是事业成功的重要一环。基于这种认识，第二次世界大战后，在当时支配着泰国和东南亚地区的外国银行大都忽视海外华人经济活力的情况下，陈弼臣顺时应变、揆情度理，他采取了与外国银行相反的战略，看准华人经济萌发活力的商机，完全以泰国、新加坡、马来西亚、印尼等地华侨、华裔及香港华人的经济活动为基础，根据他们商务的需要积极提供金融服务，辅助他们发展国际贸易和工商各业，因而得到了各地华商的信赖和拥戴。陈弼臣和这些华商们诚信相处，互惠互利，彼此促进，使但凡得到盘谷银行扶持的华商企业都有了积极的发展，经济增长普遍较快，而盘谷银行自身的业务也随之蒸蒸日上。总结自己的商经时，陈弼臣说：“事业总是要适应环境的需要才能取得成功。”

潮州商人翁锦通也是这一时期成功的中国商人的代表之一。与陈弼臣不同的是，他以香港为经营的根据地。但虽然同是潮商，与同乡李嘉诚、谢国民等比较起来，他则属于大器晚成型。翁锦通作为老一代潮商，同样注重个人品格的铸造，他留给后代子孙的最大启示就是：性格修炼是成功的重要条件。

翁锦通的祖上曾辉煌一时，明朝出了个翁迈达，官至兵部尚书。但祖荫太远，[illegible]年后翁锦通出世时，翁家早已不再是什么官宦世家、书香门第。家道既然早已没落，难免家贫子贱，穷人的孩子早当家。翁锦通六七岁就参加繁重的农业生产，每天凌晨两点钟就要起来去车水灌田，起得迟了就被父亲一顿痛骂。不需要干农活时，他便去

当童工。他曾在表亲开的酿酒厂干活，盛夏酷暑天里要用铁锹不停地把谷糠燃料送进火炉里，人还没有锹高，就得干这种成年人的活，当然很辛苦。干活期间他大病一场，几乎送命。后来他又进赌场当打杂的小厮。翁锦通可以说是没有幸福童年的，他的童年多灾多难，只有劳动，没有欢乐。但这样的童年也给翁锦通带来了终生受用不尽的好处，就是吃苦耐劳的品质，以及一种“活着，就得去赚钱”的信念。没有这种信念，翁锦通也不可能在劳碌半生后，于晚年成为一代富豪。

15岁时，翁锦通经姐夫介绍到厚生抽纱公司洗熨部做工，初步接触了当时潮州的新生工艺——抽纱。3年后，厚生抽纱公司老板计划在山东烟台创办一家公司。翁锦通勤快好学，很得老板看重，常被带在身边，此时老板见翁锦通已渐渐长成，便将建分公司的事交给了他和自己的两个弟弟。翁锦通从此成为烟台新公司的工厂主管。

翁锦通少年时代练拳习武，原本只是为了强身，不想却为他带来了一手绝活。抽纱厂中一项重要的工作就是开布，如剪得经纬分明，则可以大大节省布料。翁锦通偶尔拿起剪刀，一线挑开，便一剪到底，不偏不倚，非常漂亮。旁人想学，却无奈不得诀窍。翁锦通之所以能做到，原因就在于习武使他具有超出常人的腕力和眼力。如此一来，翁锦通借管理工厂之便学得抽纱的全套技术也就更为容易。在烟台的几年，几乎可以说是翁锦通为自己“充电”的重要阶段。这一时期，他不但掌握了抽纱技术，也积累了管理经验，同时又开始发奋学习，以补充自己学识上的不足。为此他拜辅仁大学的教授夏全之为师，不仅学习文章，还学习礼仪。

在这一时期，翁锦通对得自夏教授的儒家君子哲学作了一个世俗化的总结：第一，要讲婚姻道德，切莫有婚外邪僻行径，勿贪女色之美，勿听长舌之言。这一条也许有些陈腐，但在当时那个时代，女性受教育的机会少，学识和眼光难免短浅些，因此“婚外邪僻”除了色的本身而言，对商人事业并无裨益，一桩事业如果过多受女性左右也不是好事——这是当时世道造成的，因此排除其歧视女性的因素，还是很有实用意义的。第二，教门之理，一般皆善，可信而敬之，勿信而迷之。年轻人来日方长，宜保持坚强奋发之志——这一条实际上是鼓励人要入世，不必迷恋虚幻不实的教门。第三，远小人，近贤人。

源

需要全本请访问 www.ertongbook.com

贤人小人甚难辨，须在自己人生经验中体会。第四，世途险恶，人心叵测，故勿贪小便宜。世途中到处是阴谋圈套，圈套者，诱人以利，故勿贪小便宜，不义之财虽一毫而莫取，则不惧奸人之伎俩矣。这四条强调的其实都是心灵的修炼。

有了执著而强大的心灵，自然会有坚定的操守，不过分贪恋外物，自然也就不会为外物所蒙弊。这一道理用在商业上，则能教人看清局势，独善其身，不因眼前小利而失大，也不会受非商业因素的过多影响。在烟台几年中学到的东西令翁锦通一生受用。也正是这几年的心灵修炼，使他具备了成为一个成功商人的个性素质。

1941年，日本偷袭珍珠港，太平洋战争爆发因海路被封，位于海滨的烟台抽纱业也陷入停工，老板不得已宣布全员停薪留职，自谋生路。翁锦通决定另谋出路，同时也意识到自己也已经是该试着创业的时候了，他开始租船做南北货物转口买卖。第一次满载北方土产，在海上颠簸五六天后终于抵达吴淞口，但遭到抢劫，他虽仗着身怀绝技将来人击退，却也意识到这条路并不适合自己走，便回了汕头，开始拉板车。

1945年，翁锦通已年届不惑，依旧一贫如洗。到了这个年龄还一无建树，常人早泄气认命了，翁锦通却不以为然。他有坚定的意志，同时也意识到自己所懂得的技术和知识有巨大的价值，只不过时不我与，一直没有机会去发挥而已。他相信自己憋了近三十年的一股劲儿总有一天会爆发出来。当时国内政治运动轰轰烈烈，现实环境使私人商业难于动弹，翁锦通苦等时机不果，终于一咬牙决定申请赴港。当翁锦通到达香港中环时，口袋里只剩下两块多钱，头发蓬乱，衣衫褴褛，是标准的赤贫状态，路过的香港人都当他是流浪汉。他投奔亲戚，结果亲戚也生意萧条，处境维艰。于是他就开始在车船码头附近打短工。

翁锦通晚年在回忆录中描述这一时期的生活时写道："烈日晒皮肤，猛雨落背上，风沙扑面来，跟皮鞭打在身上无何分别。但一想起妻儿，把腰一挺，抬起肩膀，像个机器人，汗水浸着眼睛，眼前一片模糊，肉体上的一切痛苦完全麻木，无所感觉。这不但是卖力，而且是卖命。若身体差了点，生了一场病，就给命运打倒。"此时就像火红的钢条出炉后要经过凉水淬火一样，艰苦的生活又为翁锦通增添了

一份坚毅。

[illegible]年[illegible]月[illegible]日，命运为翁锦通带来了转机：在去码头的路上他迎面碰到了一位中年人——此人有些诧异地看着垂头走路、即将擦肩而过的翁锦通，叫了他一声。翁锦通抬头一看，原来是十几年前曾一同做过生意跑过江湖的张可好。翁锦通凭着一身本事和处友之道，进入了张可好在香港办的抽纱厂，再次开始了抽纱行当。

[illegible]年，翁锦通四年多来的劳动换得了资本。用这笔钱，他开始自行创业，兴办了“锦兴绣花台布公司”和“香港机绣床布厂”。公司设于安兰街，工厂设在加多近街翁锦通家中。此时，翁家人均已先后定居香港。一家人全披挂上阵，在翁锦通指挥下进行生产，翁氏的家族事业就此拉开帷幕。

翁锦通做生意有个铁打原则：不熟不做。他所走过的历程和香港多数富豪均不相同，无论是橡胶热、地产热、股票热他通通不予理会，一心扑在抽纱事业上。用当代商业理论来说，也就是搞专业化，对多元化不感兴趣。而这样的路线，也正符合了他不贪小便宜、不受利益引诱的处世守则。

[illegible]年，翁锦通花了一个月时间到西欧考察市场。通过对前西德、意大利、比利时、希腊的一番考察，翁锦通对开拓欧洲市场有了一定把握。这年秋天广交会开幕，翁锦通赶到会场，短短几天内所买的样品就装满了[illegible]大包，每包都有[illegible]斤。当时会场内没有搬运工，翁锦通便买回一根扁担，要亲自把样品挑回去，不曾想人吃得住扁担却吃不住。扁担才上肩没走几步，“咔嚓”一声断成两节，观者无不大笑，翁锦通自己也笑了起来。自此，每次参加交易会，他都是这样亲自把样品挑上火车，并由此得到了个“扁担老板”的戏称。此时的翁锦通已将届[illegible]岁。

在翁锦通的人生历程中，前[illegible]年都是修炼期，从[illegible]岁到[illegible]岁的[illegible]年是创业期，而他的生意大发展则在[illegible]岁之后。由于在抽纱行业轻车熟路，翁锦通不仅对抽纱生产技术了如指掌，同时对抽纱行业也全局在胸，深谙货源、销路各个环节及市场行情，这使翁锦通总是能先一步得到信息，快一步领先行业。

[illegible]年，翁锦通果断买下《南华早报》的旧址地产，重建新楼，交付使用后地价一路飚升。但翁锦通买楼不为炒楼，只为公司的更大

发展。楼价飞涨，当然也提高了他的身价，增加了银行对他的信任。

1972年，尼克松访华，中美关系解冻，这意味着中美两国今后的经济交流合作将大量增加。因而《上海公报》一发表，翁锦通马上放下一切事务，飞赴美国抢占有利阵地。但他感到美国市场的开拓时机尚未成熟，便将目光投向因中美关系转变而转变态度的欧洲和中东产油国家。在这些国家，具有中国艺术风格的抽纱产品市场前景广阔。1972年，亚运会在德黑兰举行，翁锦通同时也在德黑兰著名的国际会展中心举办了一个抽纱展，宣传抽纱工艺品。两大盛事相得益彰，引起极大反响。在此期间，翁锦通还在一位土耳其拳王力邀下与之进行了一场友谊赛，并凭借其沉着冷静以柔克刚将对方击败。这一意外事件使翁锦通的名声在中东不胫而走。

回到香港后，翁锦通继续关注美国市场的发展。就在舆论大肆宣扬纽约经济已濒临破产边缘，许多工商企业迁往其他城市，纽约地产一落千丈时，翁锦通则人弃我取，在纽约第五大道繁华区陆续置业，果然又胜一招。不过翁锦通对炒地炒楼从无兴趣，一切行动都是为自己的抽纱事业铺路。1973年，在陈传锦的帮助下，翁锦通成立了森兴（美国）有限公司。

翁锦通做生意向来以稳健著称。1973年，当国内外同业认为美国市场已经成熟，纷纷向抽纱原产地疯狂订货时，惟有翁锦通冷静处事——他的分析是：第一，市场固然打开了，但事隔10年，美国人的生活习惯已有所改变。抽纱并非生活必需品，市场容量有限，其急剧饱和会造成市场囤积过剩，消化不良。第二，同业大量订货在先，导致货品来价过高，也会削弱正常的购买力，引起抽纱行业的衰退危机。毕竟是“老行尊”，翁锦通对形势的判断有如神算，事后果如所料，大批抽纱公司货品积压，苦不堪言，而翁锦通却丝毫未损。

翁锦通不做小聪明，他的事业发展之所以一直都比较匀速，就在于他很少搭其他行业的快车急速扩张，到了晚年更是如此，所以业界同仁一直把他看成商界具有东方智慧的代表人物。这或许与他晚年喜练太极拳有关。他的太极拳有极深造诣，就是靠着太极拳，他击败了土耳其拳王。太极拳拳意讲究的是淡泊、绵厚沉着，不掌握这种心境便难以练好。正因为翁锦通学会了淡泊，所以才能执著于抽纱业，抗拒诱惑，这虽使他失去很多发展机会，但也使他少遇挫折，为自己的

事业增加了许多保险系数；也惟有绵厚沉着，他才能冷眼看局势，看得深远，看得透彻，时机也抓得恰到好处。这种心境，除了有一定的守成心态影响之外，也是品格和个性使然。他不贪多，不务繁，不会被一时的利益冲昏头脑。

作为一名广东商人，翁锦通的许多经营智慧即使在当今也有一定意义。商人无论何时都应学会冷静，不冲动，不自我膨胀，同时也要坚持一分淡泊，或许这样才能避开可能出现的陷阱而立于不败之地。

□ 求生欲望外加成功意志，铸造大业的两个要素

父亲被国民党军队枪毙，一个哥哥被卖给了人，一个姐姐在饥荒中饿死，这一特殊的遭遇使广东惠来县人林世铿几乎没有幸福的童年。[illegible]岁时就开始挣钱糊口，这样的经历也是他不同于常人的重要原因。由于自小贫寒难当，林世铿懂事后便有着强烈的发财欲望，一次次跌倒又一次次爬起来，也使他具有过人的耐力。

在发现商机方面，林世铿的敏锐的观察力在[illegible]年得到了第一次体现。当时他到惠来县的矿山去从事洗锡尾的活儿，也就是从已经选剩的残存锡土中重新洗出锡矿来——在那里，别的矿工都喜欢一边拉家常，一边结伴洗锡尾，一见到残剩矿土，也不管好坏，拿过来洗了再说。而林世铿却不这样，他总是一个人单独行动，专捡一些别人不要的矿土筛洗。这些矿土因为锡的含量原本较少，当初甚至未经筛选就被放弃了，但较之那些含量高但已被充分筛选过的矿土却要好得多。此外他还认真地考察矿脉走向，推测可能含锡量高的地方，一旦发现可能存在着这样的地段，却被矿工们忽略了，他就赶去寻找矿土。后来在矿脉附近的山溪里，他还发现一些沉淀的锡矿泥土，断定是山洪冲泻下来的，这些泥土含锡量高，筛洗也更方便。靠着凡事多留神、多思索，林世铿总能找到含量高的锡土，收获比别人多得多。

在几年的洗锡尾生活中，林世铿经常注意到矿工们喜欢在水源丰富处洗矿土，他便根据地形挖了两个水塘，吸引矿工来这儿筛选，洗后遗留的矿土，也成了林世铿洗锡尾的来源。

愿

[illegible]年，林世铿在流沙镇惠来路开了间小杂货铺，流沙镇店号极多，竞争激烈，林世铿的店处地偏僻，铺子又小，生意十分难做。怎么办呢？就实力而言是无法战胜那些大店铺的，只能以巧取胜。观察了一阵那些大店铺做生意的方法，林世铿终于发现了他们薄弱的地方：这些店铺都不愿下乡送货上门。由于太辛苦，扣除运送费用后获利也少，大店铺都不屑于做这种生意。林世铿于是决定以此为突破口。他登门串户，挨家上门服务，拜访推销，服务周到热情。顾客们不用进城就能买到同样的日常用品，当然都很满意。这样一来二去，很多人都和他形成了固定的采供关系。

在经营上，林世铿还另辟蹊径：每到一个村寨，先与当地的“看日先生”联系，打听出每个村寨里办喜事的日子，届时登门推销。碰上办喜事来不及做蚊帐的，他就找师傅按尺寸做好，及时送上门去。由于服务好，推销到位，他的铺子蜚声遐迩，无人不知，生意自然日渐红火。

[illegible]世纪[illegible]年代初，由于在国内被扣上了一顶政治帽子，林世铿无奈之中来到了香港。当时香港塑胶业蓬勃发展，林世铿也加入了塑胶花生产行业。但由于塑胶花生产过量，市场供大于求，实力薄弱的林世铿成为最先倒下的一批人中的一员。当重新起步，他比第一次谨慎多了：经过对市场的观察和对形势的判断，他看中了“水喉”行业。当时香港地产业和服务业发展迅速，“水喉”行业大有可为。林世铿找到朋友，筹措了[illegible]万元资金，创立了“水喉公司”，很快取得了成功，公司逐渐发展。但水喉行业毕竟存在很大的局限性，林世铿觉得要大展身手，必须寻找一个更有前途的行业。就在水喉行业日渐红火、竞争也开始激烈时，他将公司转让了出去。

在这一时期，香港的生活水平在提高，人均收入日益增长，百姓开始要求生活质量，讲究生活美学。战后的[illegible]世纪[illegible]至[illegible]年代是香港历史上经济飞跃性发展的阶段，香港大力发展轻工业、制造业，很快成为东南亚地区的经济和金融中心之一，向国际化大都会靠拢。不难想像，市民收入和生活水平的提高，也必然要求日常用品的生产提高，人们开始讲究穿戴和居室装饰。来港潮商李嘉诚正是由于认识到这一点，才开始着手塑胶花生产；林炯灿正是趁此潮流，成了香港的米王。林世铿的目光却瞄向了成衣业。香港人的衣着在几年之内变

化很大，向欧美流行趋势靠拢，在款式上、质地上的要求也臻于精细。从这一现象，林世铿看出了香港人服饰的发展走向和前景，于是他决定经营成衣。

工厂刚起步时，只有三台绣花机和三名机绣工，以及在慈云山下的一间简陋厂房。但与他人不同的是，林世铿舍得下本钱，下功夫，重金请来了技术人员专门研究、比较和设计产品，他要让自己的产品更有新意，更引人注目，更独特，更能迎合香港人追求时尚的心理。他在羊毛衫的绣花上花了很多心思，竭尽全力地使花朵更醒目、更美观、更大方，使其更具魅力。果然，他的第一批产品一上市就获得了顾客的青睐。此后林世铿一直都很注重到市场上去考察，认真听取消费者的要求，了解消费者希望穿什么款式的衣服，然后根据消费者的愿望进行设计。到 [illegible] 年的夏天，林世铿的成衣加工厂已发展到拥有 [illegible] 台电动缝衣车、两台裁车、[illegible] 多名熟练车工的规模。

[illegible] 年秋天，美国大型跨国制衣公司——雅美公司的老板到香港考察时参观了林世铿的加工厂，对林世铿的经营方法十分赞赏，并与林世铿达成了合作意向。林世铿趁热打铁，扩建厂房，将自己的加工厂命名为益丰制衣厂，生产的服装全部包销给“雅美”，通过雅美的营销网络进入世界各地市场。林世铿组织设计人员设计了“哈那衣”（劳动服）作为公司的拳头产品，市场占有率相当高。

直到产销都有了固定的方式和渠道，林世铿才松了一口气，此时他决定到欧洲去走走，考察市场。欧洲是流行时尚的中心，同时也是世界时装最大的生产基地和消费市场。他用一个月的时间考察了欧洲 [illegible] 个国家的 [illegible] 个城市，主要是到服装商场里观察，留心顾客喜欢买什么款式的衣服，通过这种方式了解服装市场的潜在动向。在莫斯科，一家商场的经理得知林世铿是“哈那衣”的生产商后，立即表示有意与林合作，将林世铿的成衣大量推入前苏联和东欧市场。

一番考察使林世铿信心大增。回到香港后，林世铿再次扩建了厂房，企业工人也增至数百人，成衣产量大大提高。他定下一个方针：以“哈那衣”为领军，带动其他各类服装。而“哈那衣”成为当时苏联市场的走俏产品，在前苏联、东欧诸国、越南等国市场上相继看好。在整个 [illegible] 世纪 [illegible] 年代，益丰制衣厂销往前苏联的“哈那衣”每年都在 [illegible] 万件以上。林世铿全力投入生产，仍然供不应求。

[illegible]

需要全本请访问 www.ertongbook.com