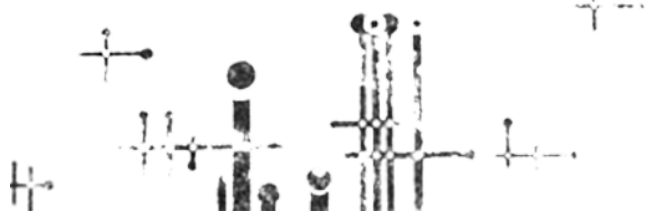


中国富豪

董原
主编



目 录

"亚洲糖王"郭鹤年的致富之道	1
"声宝家电王国"陈胜泗的经营之道	4
"赚钱神仙"邱永汉的赚钱秘诀	6
纤纤玉女"家具女王"· · 香江集团总经理翟美卿的成功之道	13
辽宁首富韩伟的致富之道	17
"经营之神"王永庆的致富绝招	20
台湾首富蔡万霖的赚钱奥妙	27
大陆首富荣智健的致富之道	30
大陆第一富婆热比娅的成功之道	33
北京首富李晓华的致富之道	37
海南首富冼笃信的致富之道	40
湖南首富吴志剑的致富之道	44
霍英东谈"情"	49
从做小生意到马来西亚巨商的陈凯希	56
邵逸夫永不言休	61
"超人"之子-"小超人"李泽楷	66
"工业楼宇大王"郭得胜的得胜之道	69
香港"第一阔太"利陆雁群的赚钱之道	74
陕西首富来辉武的成功之道	76
贵州首富罗忠福的成功之道	80
"地产奇杰"李兆基的成功经验	83
"红色资本家"王光英的齐家治国之路	86
世界船王一包玉刚	91
"领带大王"曾宪梓	95
世界华人首富李嘉诚	102
商界奇女子伍淑清	108
"抽纱大王"翁锦通的新事业	114

不做买卖的“杂货店”主陈旺.....	124
赢时通"与朱在国.....	128

"亚洲糖王"郭鹤年的致富之道

手法多变纵横驰骋——“亚洲糖王”、“酒店业巨子”郭鹤年（财富超 70 亿美元）的致富之道。

郭鹤年，祖籍福建省福州市盖山郭宅村，1923 年出生于马来西亚柔佛州新山市。其父郭钦鉴在 16 岁时从家乡泛海到新山，初当店员，后与兄长经营糖、米、杂货。郭鹤年早年念宽柔华文小学及英文中学，后转入新加坡的莱佛士学院，因日军南侵，无法完成大专教育。战后，先在父亲的公司服务一段时间，然后即自行创业，于 1949 年 4 月，与叔伯堂兄在新山创办郭氏兄弟私人有限公司，从事米、糖、面粉贸易。1952 至 1955 期间，郭鹤年考察了伦敦商品交易所与当地企业的经营方法，尔后在大马北部设立糖厂、面粉厂及种甘蔗等。1970 年，他在世界糖价上升之前，进行白糖期货投机赚了不少钱，过后，他控制了大马原糖市场的 80%、世界糖市场的 10%，享有“亚洲糖王”之称。70 年代，郭鹤年开始进军酒店业，成立了香格里拉酒店集团。自 1971 年首家香格里拉大酒店在新加坡开业以来，先后在泰国、香港、斐济、汉城、菲律宾、印度尼西来及中国大陆建设管理近 30 家大酒店。目前，郭鹤年在全世界共有 1 万余间客房在营业，尚有 9 家酒店、4000 余间客房正在兴中。香格里拉集团已成为亚太区最大的酒店集团，“酒店业巨子”的桂冠又戴在了郭鹤年的头上。

郭鹤年没有停步于糖业和酒店业的发展，而是以更大的气魄，以层出不穷的手法，以纵横驰骋的战术，向

多种行业大举进军，东西南北纵横奔驰，无所畏惧。郭氏兄弟集团的业务领域涉及国际、食油和面粉制造、房地产开发、航运、采矿、塑料制造、保险、电视等业。其庞大的企业群分布在加拿大、墨西哥、智利、斐济、印尼、法国、德国、日本、泰国、香港地区、新加坡、马来西亚、中国大陆等世界各地。近几年来，郭鹤年大举进军中国大陆市场，在中国的私人投资总额已达 50 亿美元，其项目遍布大际南北，主要的有：在北京，有香格里拉饭店、中国国际贸易中心、北京火车站东街重建、宝华大厦、嘉里商场有限公寓；在上海，有虹口区重建、闸北不夜城部分重建、波特曼得格里拉酒店；在深圳，有香格里拉的大酒店、颐园别墅、鹏源广场、西丽高尔夫球场、凯丰码头有限公司，南海粮食工业有限公司、油脂工业有限公司；在沈阳，有沈阳商贸饭店、沈阳中心；在福州有嘉里中心、福州国际贸易中心；还有杭州香格里拉饭店，厦门中鹭植物油有限公司，嘉里广西（北海）防城港深水头，合肥嘉里华油脂饲料公司，辽阳东方特种饲料有限公司。

郭鹤年，现年 74 岁，仍担任着马来西亚郭氏兄弟有限公司及香港嘉里贸易有限公司的董事长，其集团总部设在香港。估计其财富总值超过 70 亿美元，是马来西亚首富，在世界华人十大富豪中排名第八。

人言：商场如战场。市场竞争异常激烈，风云变幻莫测。郭鹤年先生纵横商场半个世纪，事业上屡创高峰，成功的秘诀是什么？管理一个庞大的跨国集团有何良方妙策？

做生意首先应该讲信用、重友谊。

正是基于此，他才使自己的朋友“遍天下”，把“竞

争对手”变成“合作伙伴”。他与香港太古集团合作，在中国笔销售可口可乐；他与印尼首富林绍良联手，发展制糖业和面粉业；他与香港巨富李嘉诚与日本八佰伴合作，在日本札幌兴建大型共管公寓及购物中心；他还与法国最大的食糖贸易公司合作，持股三成；他还以26.5 亿港元向澳洲反业大王梅锋收香港最有影响的英文报纸《南华早报》……这些成功的经营，无一不与他的讲信誉、重友谊有关。

做生意最重要的是不要贪心，要走正路。

郭鹤年说，无论谁，从开始做生意的时候，难免会走上一些“捷径”。一个人一生光阴有限，不能一直等。开始假如需要一些捷径，应尽量根据有道德的路线去走，以后有一点点资本、资历之后，当然就不能再走那途径——偏僻之路或曰斜门歪道了。要走正路，可能发展得慢一些，但前途比较稳妥。老想走捷径、找邪路，用不正当的手段、方式去做、比较危险，说不定什么时候就会“翻船”。

孝敬慈母，热爱家乡，乐善好施。

郭鹤年发财致富后，成为公众人物，但他却一直保持低调的作风，不张扬，不跋扈，平易近人，在家里，人了最尊敬自己的慈母郑格如，从来不讲老母不高兴的话，不办老母不高兴的事。他母亲已90多岁了，每天早上的例行工作是把一些不幸人士向社会求助的新闻剪下，然后交给郭鹤年手下的慈善基金会，一一拨出款项加以救助。他对自己的子女则要求很严，从不娇惯他们。他说：要记住，物质的东西，人死不能带去，多留给子孙是害他们，而不是对他们好。太多的财富好像是砒霜，把砒霜点在子孙的头顶上，不是破坏他们的头脑吗？但

因为爱子孙是人之常情，一定给他们一些资产，让他们有个机会站起来。

郭鹤年非常爱自己的家乡。他说，我的心可以说分成两半，一间是爱我生长的国家，一半是爱我父母亲的老家乡。我是百分之百地承认自己是中国血统，但我心里还是爱马来西亚的，那个地方也是个好国家、好社会。我们华人在经济环境困难的年代，很多跑到南洋，得地人的爱护、提拔，像提拔我的父亲，提拔和爱护我的兄弟，我们永远不能忘记这一点。但我也不忘，我的祖籍在中国。我的父母亲都是年轻时从福建移民到海外的，他们对故乡的感情非常深。我现在一定要到祖国大陆投资，一方面是表示商人不一定都是不好的，有的也有可取之处；另一方面，是希望真正对中国有些贡献，把她尽快推进到现代世界；第三，是想帮助祖国使之经济繁荣，一天天变得更好、更进步。

"声宝家电王国"陈胜泗的经营之道

“三创”：创意·创新·创造——“声宝家电王国”总裁陈胜泗的经营之道。

在创办人陈茂榜先生半个世纪苦心经营下，缔造出声宝家电王国；在现任董事长陈胜泗先生领导下，建立起了世界性、多角化的企业集团。创办人陈茂榜先生一直秉持着勇于接受挑战，以身作则的精神；现任董事长陈胜泗先生仍然秉持“三创”（创意、创新、创造“）的经营之道，迈向国际化、多角化、活力化的目标。

“诚意、创新、竞争”的声宝经营理念。

从声宝企业发展的轨迹，找不到任何侥幸，支持着全体员工兢兢业业、勤奋不懈的力量，是一份坚定的信念和使命。50 余年来，“诚意、创新、竞争”的经营理念 and “提升生活品质，追求成长”的经营使命，是声宝茁壮成长的原支力。

“诚意”，使每一位同工提供最优良的产品与服务，使顾客得到最大的满足，使企业重视伙伴的利益，参与社会公益，共同追求成长。

“创新”，使企业发挥个人和团体的最大潜力，使产品和服务走在市场的前端。

“竞争”，使企业发挥个人和团体的最大的潜力，使产品和服务走在市场的前端。

“竞争”，使企业确实了解自己的优势与弱势，以公平的竞争与奖励，发挥团队合作的精神，力行实践，追求第一。

人力资源表现在企业实力的所在，培养一流人才更是企业成长的关键。声宝企业对于人力资源的规划、运用与管理，是以、用人唯才“、“适才适所”的弹性策略，让员工愉快地在适当地岗位发挥最大的潜力，并通过教育训练及工作轮训，协助员工配合企业发展进行生涯规划，为员工建立稳定而持续的成长环境，也是声企业长久发展、永续经营的基础。

“没有产业不景气，只有企业不争气。”

台湾声宝企业董事长陈胜泗有一系列的独特观点，称为“阿泗观点”。这些言论汇集成《阿泗观点》出版后，一度成为畅销书。

阿泗说：声宝企业坚信“没有产业不景气，只有企业不争气”，因而，他一直致力于合理化、效率化经营，

同时强调研究开发，既要“本土化”，符合国内市场的需求，又要“国际化”能在国际市场掌握契机。

阿泗说：我们将随着社会的脉动，与时俱进；随时掌握消费新趋势，以新技术、新产品满足市场及大众消费的需求；更以新观念、新做法，带动公司的进步，且这份努力的成果，也必将取之于社会，用之社会。

“怪天怪地，怪神怪鬼，不如怪自己没努力”

陈胜泗说：“一个人的成就大事，乃在于性格上的积极奋战、乐观自强，若只一味依靠风水神算，终究落得一场空。”“不赚钱就要想办法更加努力，且要改变策略，不要盲目投资，相信情况一定会有所改善。”

“我觉得人在遇到问题或不如意的进修，如果马上会想到去检讨自己，改变自己，调整本身的做法，重新再出发，那么，就会有救；反之，如果只会怨天尤人，怪罪遇人不淑或运气不佳，蹉跎大好光阴，那么，必须还会每况愈下。”如果能够回到原点，从根本检讨去做起，立即来改善企业体质，强化市场竞争力，则企业一定能马上有一百八十度的转变，并得以脱胎换骨，起死回生。

“赚钱神仙”邱永汉的赚钱秘诀

台湾人邱永汉，人称“赚钱神仙”。他既是实业，是经济评论家，著名颇丰。他著有《我的赚钱自传》、《赚钱未来学》、《成功的法则》、《赚钱密室谈》、《赚大钱的故事》、《女性经商成功秘诀》等等。

面对一波波的市场经济潮流，不知有多少人想揭开

赚钱的秘密。“赚钱神仙”邱永汉，以数十年股票、房地产投资经验及判断经济趋势的心得，告诉人们“赚钱秘诀”。

1. 应察觉到不动产比股票更有利。

没有比土地更有赚头的东西了。因经济发展而使股价上涨时，地价会比股价涨得更高。股票的不稳定因素多，整个来说，景气时也有业绩欠佳的公司，也有业绩良好而欠缺有号召力的品德。但是，即使能“填海造地”，土地却不能生产，因此，土地常能维持高价。当社会上财富增加时，就被推上去而呈现更高的价格。

不过，并不是所有以不动产为业的人一开始就了解这种道理。比别人更早觉察此道理的人，就必定比别人更早成为大财主。

邱永汉认为，想当富翁最好以不动产为捷径。单纯明快的大原则——土地只会往上涨。土地资源总是有限的，或许能以造地、开发或填土来达到增地的目的，却不能像工业产品般永远止境地大量生产。反之，在土地生活的人，只要能继续制造产品，就能增加金钱，产品增加，金钱增加，人口增加，土地就随着涨价。

捷足先登买土地，再等待土地涨价，也是赚钱的高明方法之一。如果拥有更多金钱的人围着您要来买土地时，您不必做任何事，只要静静持有土地，就能够成为大富翁。

2. “不动产第一”、“股票至上”，究竟哪一种优先。

没有相当资产的人，想买不动产也买不起，所以，对有钱的人而言，“不动产第一”；对没有很多钱的人来说，则“股票至上”。居住在大都会上与其周边的人

宜采取“不动产第一”；相对地，居住在郊外地方（乡下）的人，不妨秉持“股票至上”。

3. 善于与银行打交道。

银行在本质上就是“晴天借伞，雨天收伞”（锦上添花，落井下石），所以，应了解这种情形，而努力经营，以免企业发生问题。

和银行打交道，除不说谎外，偿还贷款时，必定严守约定日期，也不要让银行看出自己太阔绰，……延迟偿还日期，就会留下信用不良的纪录。与其个人与银行的分行经理攀交情，不如保持按期偿还贷款的记录来得有益。

4. 善于选择时机。

做任何事都有所谓的时机。孟子说，天时、地利、人和，并且说以人和最为重要。当然，这三项都是在成功的重要条件。

以简单的例子来说，在股票投资上，赚钱的人与赔钱的人并非购买不同的股票，而是他们都购买同样的股票，只时购买的时机与购买的价格不同而已。

5. 善用好奇心、问题意识、变化、想象力。

当然在付诸行动之前，必须思考清楚自己的想法是否可能形成今后的新潮流，答案如果肯定的，我认为必须具备对世界的动态怀有好奇心；拥有问题意，发挥观察力；对变化具有敏感的反应；强烈的想象力等特性。

如果没有好奇，会看漏任何事情。所谓“问题意识”，就是对发生的事件只是作为现象而心不在焉地观察着，纵然作为知识存留大陆，也不易成为行动的标准。重视所谓“变化”的流动性因素，没有变化就没有赚钱的机会，也没有出人头地的机会。变化各有其所谓临界

点，或有分歧点。金钱流出，就有替代的资金流入。

6. 培养出“即思即行”的习惯。

看到事业成功的人就会明白，事业成功，创造了很多的工作机会，而且，对个人、企业都带来庞大的收益。但是，事业成功的人，尤其是赤手空拳经营事业成功的企业家，比起以股票或不动产赚钱的人更显得伟大。但是，这些成功者所跨出的第一大步并非思考而是实践。不培养出“即思即行”的习惯，就不能加入成功者的行列。因此，培养出对思考的事情立即付诸实践的习惯，这才是成功者的首要条件。

7. 逞强的人能掌握聚财的机会。

逞强的人，比较能够掌握聚财的机会，是无可置疑的事实。凭自己完成了大事业发财的人，大概都带有几分逞强性格，也可以把他们归类为乐天派。不去看世界的黑暗面而只看光明面，遭遇困难时仍相信总有一天会重现万里晴空，如果不是持这种想法，也难以产生克服困难的勇气。这种人下决心快，且作出决断后立即付诸行动。如果不是行动迅速的人，就不能担负起比别人多出十倍的工作量。

8. 会找到赚钱事业的人，就是会赚钱的人。

资本只是各种条件之一，不能说不重要，但不是最重要的条件。因为只要是真正有希望的事业，且负责事来经营主角的“人”有信用时，资本就自然会汇集起来。

事业能否成功，能否赚钱，并不是取决于有无资本，而是各种条件是否能够配合。真正成败关键，乃在于经营事业的“人”而不是“钱”。

任何事业并非一开始就从大规模起步。依事业种类不同，有些事业从小规模开始经营也能变成大事业，

有些事业则必须某种程度才能开始经营。现在也仍然存在着仅由夫妻二人经营的杂货店或酒馆。或由家人们一起经营的餐厅或宵夜店，照样财源滚滚。

9. 服务与流通业都需要有“忍耐三年”的功夫。

任何事业要招徕顾客，奠定基础，都需要假以时日。尤其是服务业或流通业均有这种趋势，例如，餐厅或小店在刚开业时顾客稀少，会令人忧虑到这种情形可能要持续半年，而呈现半开半休的状态。有人在这种情况下就灰心而关门。但是，有些人就趁此背水一战，努力挽回颓势。事业不顺利的原因，有所谓地点不好、客层欠佳，或店铺的装璜欠佳等不少借口。不过，能引导事业走上成功之路的人，就趁现在有的条件，去思考如何做才能吸引顾客。

吸引客人的努力必须切实做到，为了能逐渐累积成果而需假以时日。所谓“在石上坐着等上三年”，就是表示这种努力的“劲”与需要的“时间”。所谓“三年”的含义非常奥秘，因为大概积累到三年努国时，地盘就会不可思议地自然稳固起来。反之，经过三年都看不出一点眉目的事业，大多是再经过五年或十年也仍然没有什么前途的。

因此，在“石头坐着等三年”，也是指经过三年仍然还没有眉目的事业，最好不要再继续经营，不过，所谓三年，也并不是死板板的规定。

10. 开拓事业，并非采用有勇无谋的干劲。

紧要关头时，就推动积极的经营，不过并非采用有勇无谋干劲。事业未获得稳定收益之前，就扩张事业，或扩增分店，将增加新事业的风险性。

即使再性急的人，也不能在头一种事业尚未成功之

前，就开始着手第二种事业。但是，母体企业的基础稳固，以其收支来支持事业的人，就能同时着手第二种、第三种事业。

11. 不动产是危机时的最大防坡堤。

经商的人，不一定事业都会一帆风顺，连上班族也是总有要退休的一天，必须以年金或微薄的收入来度过晚年。但是别忘了，不动产仍具有“陷入危机时最可靠的防坡堤”的作用。

不动产不但具有能使人变成富翁的魔力，也有把人从危机中拯救出的潜力。

12. 忍耐忍耐再忍耐的真谛。

忍耐是人类必备的美备之一，究竟忍耐是如何重要？只要看到因不能忍耐有吃亏的情形就可明白。

有耐性或没有耐性的差距，在股票投资上最能显示出来。

13. 用钱赚钱创造财富的才能，才是真正恒久的财产。

当人拥有某些程度的财富之后，就能了解房屋、土地并非财产，而用钱生钱创造财产的才能，才是真正恒久的财产。人并非只是用来创造金钱的工具，而人才本身才是一种财产。假定有一天全部财产都消失了，但是只要有创造财产的能力与人才，就能重获财富。

财产的财字有关“贝”的才能，并不是批金钱本身，因此，培养这种才能比金钱本身更为重要。观察富豪的第二代就可得到启示，即使继承一笔庞大的财产，如果不具备运用金钱的才能，一瞬间可能弄得倾家荡产。

14. 如果财产有生命，信用也有生命。

信用需要财产来佐证，但是，有钱也无法立即建立

信用。凡做事业的人，都是在未赚到钱之前，首先努力建立周围人的信用，而第一步就是受到部下的信赖。

信用的开始是遵守自己所承诺的事情。倘若不能遵守的承诺，就不要轻易答应别人，尤其是能否得到银行的信用方面，在借贷资金时，要确实履行，因为这个约定比有没有财产更为重要。

15. 事业靠掌握人心才能稳固壮大。

乍看之下都取决于金钱的世界，只要能够正确进行金钱的往来即可。不过，实际上却是取决于人际关系，如果人际关系欠圆融，生意也就无法顺利进展。大多数的公司频繁举办恳亲会或说明会，是希望与顾客保持友好以减少摩擦。

愈是从基层爬升起来的人，愈能了解这些要领，为了促进人际关系总要花费金钱与心思，只要我们观察政界的那些领袖们就会了解。这种人不管多忙都会参加婚丧喜庆。这些人的事业靠着掌握人心才能稳固壮大。这种能耐也不是一般仿效得来的。

在企业经营上，懂不懂义理人情将会出现截然不同的结果。一个人有钱时就有不少人希望得到恩泽而围绕在其身边，但是，如果一旦缺少功德，人们都会离他而去。

16. 不被金钱所玩弄。

金钱是必须拥有的东西，为了不被金钱所玩弄，非事先熟悉金钱不可，也必须决定金钱在自己的人生占有何种地位。没有判断金钱的性质，抵不过金钱的诱惑，终将使自己与金钱无缘，也会形成毁灭自己的原因。

为了面对金钱保持洁身自爱，有钱较好，事先熟悉有钱的状态也较好。如此一来，无论股票也好，不动产

也好，对具有财产价值的东西，必须富有知识，尤其对不动产的知识更是有助于形成财产。

对金钱本身并不值得投入完全的人生。为自己的兴趣或为自己热衷的事物，多投资点时间与金钱比较好。

17. 训练控制金钱极为重要。

正由于金钱具有这种影响力，使得对一个人的公平判断会呈现差错。并非金钱多就好，关键还要看会不会控制金钱，载身覆舟，完全看个人对金钱应用手腕了。

在大多数的情况下，赚钱之后如何使用金钱是由个人决定。不过，有钱之后生活紊乱而变得不幸时，这是因为被金钱捉弄所致，也就是在成为富翁的过程中，没有接受控制金钱的训练的所致。

金钱虽非猛兽，却具有迷惑众人的魔力，即使自认自己是金钱的主人，也有反被金钱玩弄、被金钱咬伤的情形。

随着的增长而变成有钱的人，而且又了解巧妙散财的人，才是真正具有过着幸福人生资格的人。

纤纤玉女“家具女王”·香江集团总经理翟美卿的

成功之道

翟美卿，地地道道的广州妹，广州生，广州生。离开学校后的第一志愿本来是去当兵，但“兵营”没去成，她却下了“商海”。谁也不会想到，穿着入时，眉清目秀，身材苗条，举止文雅，脸上挂着蒙娜丽莎式微笑的

她——一位纤纤玉女、漂亮小姐姐，名片上竟赫然写着：香江集团总经理、广东省家具商会执行会长、全国女企业家联谊会常务理事、广东女企业家联谊会常务副会长。目前，她拥有 80 多个企业，10 家家具厂，32 家大型家具商场，还与各地同行兴办联销店 200 多家；她的业务遍及深圳、广州、上海、北京、天津、沈阳、大连、哈尔滨、石家庄、西安、广西等地；她是名副其实的“家具女王”，当之无愧的亿万富姐。

人们羡慕女王王冠上光彩夺目的花环，然而，你可知翟美卿这位家具女王的花环，却用汗水和流血编织而成的……

创业时亲力亲为，吃尽了苦头。

1985 年，翟美卿看到广东顺德等地生产的沙发、板式家具在北方很热销，便孤身一人去北京做起家具生意来。为了早日熟悉北京市场，她拿着北京地图，乘着公共汽车，一家家商场、家具店的，前后跑了 100 多家，经耐心商谈，很快，几乎北京市及近郊所有的百货商场、家具店都开始销售起她从广州发来的沙发、家具来。从广州进货到发货，在北京收货及推销，样样她都要亲力亲为，吃了不少苦头。尤其是元旦至春节这一段时间里，是北京最冷的季节，也是家具销售最旺的季节，每天清晨 5 点钟，她就冒着严寒乘上公共汽车赶到北郊外的货站办理手续，督促工人卸货、装货，然后押运到各个商场。又苦又冷又累的艰辛程度，令常人难以忍受。然而，她这个在家中排行老四（最小），父母手心上的明珠，从来没有干过活、吃过苦的“小姐”，在“发奋图强创大业”的意志驱使下，竟然承受下来了。她说：看到发来的几个车皮的货运到各个商场后销售很快，有的当天就