

第一章

创富秘经

富豪创业十大模型

第一桶金指创业者赚得第一笔为数较大的钱，这笔钱应该足够创业者开拓以后的事业，即是说为他们下一步发展打下良好的基础。其实人们更看重的不是第一桶金的数量，而是从中体现出来的创业者的赢利模型：这种模型有没有可持继性？有多大的模仿和借鉴意义？复制性有多强？

第一桶金往往具有极大的张力，能够预示创业者今后的发展方向和发展规模。因此，第一桶金对于创业者的意义不言而喻，它是对创业者艰苦努力的最好褒奖。

富豪创业的三大基础要素

有一家专业机构曾对中外富豪档案数据进行收集整理，对富豪们的创业模型和挖掘第一桶金的方式乃至他们当时所处的社会大环境，都进行了客观周详的分析。从中我们可以感悟到，大多数中外富豪在成功前都是和你我一样的普通人。与众不同的是，他们拥有走向成功的三大基础要素。

▲ 面对财富，如饥似渴

能够最终成为富豪的人，对财富的渴望程度都大大超出人们的想像。一般人都舍不得放弃眼前的蝇头小利而去追求未来更大但同时可能显得虚无缥缈的利益，当他们眼前的蝇头小利显得稳定，看起来似乎可以长期保有时更是如此。这就是无论在什么时代，什么社会，富豪总是占社会阶层的极少数，更多人却只能止步于“衣食无忧”、“小富即安”的原因。

研究发现，富豪们对财富的渴望程度往往强烈到使他们不惜一切代价，哪怕只有一点小小的希望，也大胆追求。

武振海便是其中的一个代表。

武振海 1954 年出生于天津市，1978 年上财经学院工业会计，1984 年，边经营贸易，边自费上深圳大学公共关系系；1988 年又是边工作，边上电视大学企业管理系……1994 年建起了天津第一家私营集团公司，现在他的个人资产已达上亿元，是中国屈指可数的超级富豪。

武振海从 27 岁时开始自己的创业之旅。1985 年，在天津市，

大多数的经商者对于南方热火朝天的改革潮流还处于观望犹豫之中，而武振海坚信梦想可以改变人生，他已经下定决心不干了。他毅然辞掉工作，自己砸了自己的铁饭碗，登上了南去的列车，成为较早去深圳开拓事业的民办企业商人。

两年间，武振海在天津与深圳之间来往了不下数十趟。他从深圳那个新兴城市学得了许多最新的商务知识，在实践过程中他意识到，仅凭现有知识，还难以成为一个优秀的商人。凭着对成功的强烈渴望，武振海又自费到深圳大学公共关系系学习，成为该专业的第一批学员。

深圳这个城市给予像武振海一样追梦的人很多东西，除了生意上的丰厚利润，武振海获得更多的是观念上的更新与学识的丰富。但是，此时的整顿政策有规定，不允许私人办贸易公司，武振海不像有的人那样在个体户的头上戴一顶假集体的“红帽子”。他老老实实地做着个体生意，于是按规定，他的贸易公司被取消了。

发展和打击共存，机遇与风险同在，个人难以脱离社会的左右，这是中国改革的必经之路。但武振海毕竟是有知识有远见的，他不会因一时的受挫而失去对光明远景的追求。他对于自己的贸易公司被取消，一脸冷静与沉着，但心里仍燃烧着一团奔向成功的火焰。他让自己静静地准备着，就像一个临近出行的勇士保持着坦然的态度，擦拭着自己的武器，整理着衣装，他在等待着时机，并且还利用有限的空闲时间做更多的学识积累。

一天晚上，武振海在家坐着看电视。他从电视屏幕上看着那些外国人的果珍、咖啡广告一幕幕地放映过去，就在这一刻，如同有一道闪电似的，使武振海产生了灵感。他想到，中国那么大的一个国家，十二亿人口，生活水平正在日益提高，消费量也在不断增长与提高，对食品工业的需求必定会越来越大，食品市场也必然要越来越繁荣，这是何等迷人的前景呵！我为什么不能从这里寻找最佳的突破点呢？

就是这一瞬间对财富的渴望，确定了武振海伟大事业的新起点。

武振海创办了华特食品有限公司。与此同时，他一刻不停地进行市场调查，以期找到最好的出发点。这是他自始至终干一项新项目的必然程序。有一天，他得到一个最新情报：天津微生物研究所研制成功了一项天然食品饮料添加剂，营养丰富而不含任何化学成份。武振海一眼就看准了，这种天然食品饮料添加剂适应八十年代国际市场对天然植物饮料需求的新趋势。武振海得知这一信息后，如获至宝。他火速地去见该研究所所长，毅然以 5 万元的价钱把这一科研成果买了下来。

武振海认定这种新型饮料添加剂可以大有作为，回到天津后，他拿出自己所有的资金，孤注一掷，在津塘公路旁兴修了 1 300 平方米的新厂房。也就在这时候，又有一个好消息传来，国家颁布了私营企业条例。武振海赶紧跑到工商局领来了号码为 00001 的营业执照，成为天津市首家公开亮牌的私营企业老板。他看到这是他一个新的起点。

两个月后，全国规模最大的糖酒食品春季订货会开始了。人们在这次订货会上发觉一种品名为“大亨”牌的高浓缩即冲即饮的天然饮料非常引人注目。各地客户经过仔细品尝与询问，认为这是一种很好的新型饮料，于是纷纷向生产厂家订货，签合同。武振海这一炮终于打响了。“大亨”牌天然饮料成了畅销产品，派往各地促销的业务员三天两头往回打电话，要求扩大生产。各地销路大旺，发生了脱销情况，厂里的生产呈现出一派繁忙景象。

仅 60 天后，“大亨”饮料又在“三北”地区同行业评比中代表天津一举夺魁。这种“大亨”牌饮料投入市场以来，连年产值产量大增，1989 年的年产值是 530 万元；1990 年升至 1 200 万元；到 1991 年达到了年产值 2 400 万元。1993 年就更不得了，半年时间产值就超过亿元！1993 年 2 月 18 日，天津市体改委批准

武振海成立了天津市第一家私营企业集团——大亨集团公司，下属有 6 个专业公司，武振海为集团公司董事长兼总经理，他的事业又迈上了一个更高的起点。从 200 元起家，经营修理农具的夫妻店，发展成为一个亿元资产的大富翁，一个在天津可以称得上第一的私营集团公司，武振海走过的是一条充满艰难曲折的路，如果不是他有着广博知识与超常的胆识与智慧，这条路也是不可能走成功的。

武振海当然不会只守着一个聚宝盆过日子，这不是他的一贯思路。在“大亨”饮料获得全胜后，他就为他的企业加足了马力，开始实现他更大的梦想了。

可见，要想成功，必须要有追求成功的强烈渴望。只有以如饥似渴的心态去对待财富，才会有获得财富的头脑。如果没有梦想，就只能永远沉沦于黑暗；如果没有追求，就只能永远原地徘徊。缺乏积极精神的民族意味着堕落，唯有梦想与追求，才能立于不败之地。

▲迎合大势，待机而动

炒股的人都知道，做股票要迎合大势。顺势而为，则事半功倍，逆势而行，常常会鸡飞蛋打，一事无成。创业也是如此，其历程如江海波涛一样，有起有伏，危机常常出现。急功近利，下注式地能捞则大捞一把，当然也未尝不可，但那只能算是赌徒；只有放远眼光，迎合大势，待机而动，才能在波涛汹涌中安渡险关，取得长远的发展，成为角逐财富的豪杰英雄。

挪威富豪阿特勒·耶伯生便是这样一位识时务、迎大势的成功人物。

1967 中东战争爆发后，东西方之间的海上门户苏伊士运河一度被关闭。日本和西方国家在中东购买的石油只好绕过好望角，在长途跋涉后回到本国，这种长途运输导致对油船的需求大

幅度增加，石油运输企业蜂拥而起，各航运公司纷纷大批购进油船挤进石油运输业，以赢得巨额利润，世界航运业似乎为之引起了一场巨大的地震。

那年，年仅 31 岁的阿特勒·耶伯生因父亲去世，接手了父亲留下的一家小船运公司。这家公司只拥有 7 条船，与其他大航运公司比起来，力量极其弱小。其父去世前，面对航运业经营油船的热潮，也购有 3 条油船，希望借以挤进石油运输业。油船的造价非常高，这 3 条油船花费了公司微薄资本的大部分，这种投资积压了资金，具有一定危险性；同时面对一些庞大的运输公司，只有 3 条油船的小公司也毫无竞争力。鉴于这种情况，耶伯生在接管公司一年后宣布卖掉油船，退出石油运输的竞争热潮。为此，招来了许多人的非议，但耶伯生不为所动。油船很轻易地就脱手了，利用卖 3 艘油船的钱，耶伯生购进了几艘散装船，这种散装船可以用来为大企业运输钢铁产品和其他各种散装原材料，以此为基础，他与一些大企业签订了运输钢铁产品和原材料的长期合同，生意渐有起色

1973 年，再次爆发中东战争。为抵制美国等西方国家对以色列的支持，阿拉伯产油国纷纷提高油价。油价猛涨，使许多石油消费国大幅度削减石油需求量。与此同时，北海和阿拉斯加石油的成功开采，也改变了石油运输的路线。这两个原因使油轮的需求量锐减，给世界运输业带来了根本的变化。许多石油运输船处于闲置，各大油船公司在新情况下进退维谷，一筹莫展，有不少公司损失惨重，有的甚至处于崩溃状态。

此时，耶伯生这家曾经只有 7 条船的小公司，凭借其与工业部门签订的那些长期合同，运输散装货物赢利稳步上升，不仅安然度过航运业的衰退时期，而且逐步积累起资金，使公司有了进一步的发展。

现在，在耶伯生的手中掌握着总共 1 200 万吨的 90 条商船的人船队，还有在世界各地的众多投资，耶伯生公司已是挪威最为

庞大的船运公司。诚如耶伯生所说：“无论建设船运公司还是工业企业，都存在长期打算和短期打算的两种不同做法。作为一家小公司，虽然有在投机性的热潮中大赚一笔的机会，但是日后却无法逃脱经济衰退的致命打击。惟有放眼长远利益，迎合大势，待机而动，站稳脚跟，逐步发展壮大，才能在险象环生的航运业立于不败之地。”

迎合大势的高级阶段是借势创机，也有人称之为借树开花。借树开花中的“树”一般指那些借来张势的东西，它应有一个高大的形状，不但可以使花有所依托，还可以使花枝招展，形成一定的气势。树上所开之花可以是真花，也可以是假花，可以实开，也可以虚开，也可以虚实结合。徐州汉都实业发展有限公司就是借助 1997 这棵大树发了笔大财。

1995 年 2 月，由汉都实业发展有限公司策划的以“1997”命名的纪念香港回归的啤酒商标使用和策划方案，以 500 万元的高价卖给了江苏宿迁凤凰啤酒有限公司，从而创下了我国转让无形资产的最高纪录。

香港在世界上有很高的知名度，是世界上最繁荣的商业城市之一，有商品流通自由港之称，因此其前途命运有无数的人在关注，每一个细小变化，都可能造成全球性轰动事件。而 1997 年 7 月 1 日中国政府恢复对香港行使主权，无疑是大事中的大事。因此假如企业将 1997 所包含的特殊意义注入到产品之中，必然会很快地提高知名度，风靡海内外。酒是具有喜庆含意的产品，开发出纪念酒顺理成章地能被大家接受，也能准确地表达人们对“香港回归”的高兴心情，必将受到消费者喜爱。从厂家来说，可以围绕着“1997”特别纪念酒展开一系列的新闻公关活动，这是一个涉及面广、持续时间长的大型综合性公关活动，其宣传效果远非一般广告能比。

汉都实业发展有限公司成功地将“1997”纪念酒创意和商标使用权卖了 500 万元，借势创利，的确不同凡响。而作为购买者

的凤凰泉啤酒有限公司也不敢怠慢，马上投入实施，精制“凤凰泉 1997”啤酒于 1996 年底投放市场，特制“1997 凤凰泉”于 1995 年 5 月投入市场。

通过“借树开花”的绝妙手法，汉都实业发展有限公司抱上了“1997”这个金娃娃，后来又将“1997”纪念酒创意延伸至白酒和饮料。据了解，纪念酒分为极品、珍品和特制品 3 种。极品“1997”只生产 1997 瓶，标价 19970 元，将请中英双方权威人士在吻合历史事件时间的编号 1842 和 1997 的两瓶酒上签名，并印有伟人头像，公开拍卖。珍品“1997”也生产 1997 瓶，每瓶标价 1.997 元，全部售往海外。特制品“1997”生产量较大，每瓶标价 19.97 元，面向国内市场，公开销售。高档纪念包装采用水晶瓶、或玉石瓶，瓶形及图案向全国著名设计师征集。汉都公司的这一品牌延伸策略十分巧妙，而且在产品档次分类上也独具匠心，注入了浓郁的文化色彩，不仅成为消费者欢迎的产品，而且还吸引了收藏家的目光，这无疑将纪念酒进一步活化了，不仅可以在庆贺香港回归时饮用，而且还可以传世珍藏；不仅成为酒中极品，而且也成为收藏中的极品。而汉都公司也借势发财，取得了丰厚的收益。

▲ 选准行业 整合资源

创业最怕选错行。对于创业者来说，选择创业行业一般有一个大的标准或原则：

第一，就是要尽量选择朝阳行业，因为只有朝阳行业，才会有足够的成长空间，给创业者提供最充分的施展余地。在朝阳行业创业者掘得第一桶金的机会大大多于传统行业，速度快于传统行业，第一桶金的数量也往往大于传统行业。我们可以想像，王志东当初如果不是选择了互联网，可能至今还在做他的小程序员，丁磊、张朝阳、王峻涛亦皆如是。

第二，要尽量选择尚未饱和的行业，因为只有尚未饱和的行业，竞争才不会那么激烈，才能给缺乏经验和资金的后来者更多机会

第三，如果你选择的是成熟行业，那么就一定要有创新准备。成熟行业竞争激烈，大多数人只能赚取行业平均利润，如果创业者没有创新的准备或者能力，那么一定会做得很辛苦，而且失败的可能性极大。根据研究，一般的创业者都是从别的行业掘到了第一桶金后，再将其投入传统行业发展，甚少有创业者能够直接从成熟行业掘到自己第一桶金的。以今天的情形而论，情况更是如此。

朝阳产业并非一定是高科技产业，它的发现依靠创业者敏锐的嗅觉。如金·吉列，他凭借剃刀的发明而创建了吉列这一世界著名品牌。世界上成年男子很少有人不知道吉列牌剃刀。据美国的商业调查机构估计，全世界约有 10 多亿吉列用户，也就是说世界有过半的成年男子使用吉列安全剃刀产品。1999 年 6 月英国《金融时报》报道，国际品牌咨询公司对吉列的品牌估值为 159 亿美元，居世界品牌第 15 位，名列柯达、索尼、百事可乐、波音等国际驰名品牌之前。而这一切，仅仅来源于吉列的财富灵感——男人的胡须！

金·吉列 1855 年出生于美国芝加哥小商家庭。1871 年，芝加哥发生火灾烧掉他父亲的财产，父亲破产，16 岁的吉列不得不中断中学学业，成为一名商品推销员，职业的需要使他十分注意仪表的修饰。

一天早上当吉列刮胡子的时候，由于刀磨得不好，不仅刮起来费劲，而且还在脸上划了几道口子，懊丧的吉列眼盯着刮胡刀，突然产生了创造新型剃刀的灵感。于是他辞去了推销员的职务，专心研制新型剃须刀。新发明的基本要点是安全保险、使用方便、刀片随时可换。由于没能冲破传统习惯的束缚，新发明的剃须刀的基本构造总是摆脱不掉老式长把剃刀的局限，尽管他一

次又次的改进设计，其结果却不能令他满意。

一天，吉列两眼茫然望着一片刚收割完的田地，一个农民正在用耙子修整田地。吉列看到农民轻松自如地挥动着耙子，一个崭新的思路出现了。新剃须刀的基本构造应该同这个耙子一样，简单、方便、运用自如，苦苦钻研了 8 年的吉列终于成功，一个新的行业也应运而生了。

1903 年，金·吉列创建了吉列保安剃须刀公司，开始批量生产新发明的剃须刀片和刀架。经过潜心经营，又过了 8 年，吉列保安剃须刀不仅打开了市场，而且还把销量扩展到了整个美国。1917 年吉列保安剃须刀共销售了 1.3 亿支刀片，是吉列公司初创那一年（1903 年）70 支的近 80 万倍。第二次世界大战时，虽然金·吉列去世，但吉列公司仍沿用第一次世界大战时候的做法，把数量巨大的保安剃须刀作为军用品供应美军，随美军走遍世界各地由此，吉列公司获得了二战后的巨大发展。吉列公司并未就此止步，在世界经营剃须刀的企业日益增多、竞争日益激烈的情况下，吉列公司为保护自己的优势地位，坚持产品创新的决策，于 1959 年推出了新产品——超级蓝色刀片，称为蓝色吉列，深受消费者的欢迎，连续创下了吉列历史上销售新记录。1962 年销售收入达到 2.76 亿美元，利润 4 500 万美元，市场占有率高达 90%，利润率达到了 16.4%，尤其令人震惊的是吉列公司以高达 40% 的投资收益率在当时的 500 家大企业中名列榜首。到 1968 年，吉列公司创下了销售保安剃须刀片 1 110 亿支的记录。

虽然吉列是该类型剃须刀的发明者，不久以后就出现了许多同行，在竞争过程中，吉列曾一度在技术中处于下风。

当时，意大利研制成功不锈钢刀片并投入市场，这给了吉列公司一个沉重的打击，使他们措手不及。吉列公司在意大利的一统市场一下子被不锈钢刀片抢走了 80%。随后不锈钢刀片又进入美国。因拿不出和不锈钢刀片抗衡的新产品，吉列公司节节败退。

面对严峻的竞争，吉列公司并未因此而惊慌失措，为了保持行业中的领先地位，吉列继续坚持新产品开发决策，迅速组织技术力量，投放大量资金全力开发研制不锈钢刀片。在意大利不锈钢刀片问世 18 个月后的 1963 年 9 月，吉列公司把自己的新产品——吉列不锈钢刀片投放市场，竭力和意大利刀片抗衡。两年后，吉列公司又推出第二代超级吉列不锈钢刀片。并且以新产品为依托，采取大规模广告宣传和降低价格策略，不久就把意大利刀片赶出了美国市场。

但随着社会经济的发展和科学技术的进步，电动剃须刀问世，又形成对吉列剃须刀的新威胁。吉列公司采取的对策仍是开发研制新产品，他们研制的“双排刃保安剃须刀”在安全、耐用、价格及性能等方面，具有电动剃须刀不可比拟的优越性，足以和电动剃须刀抗衡。

由此可见，行业的选择实际就是产品的定位，而新产品开发的正确决策则是在市场上立于不败之地的保障。

富豪创业第一模型：卑微贫寒，逼上梁山

贫贱出英雄，因为贫困，所以才有改变现实的冲动纵观中外富豪，多属这种类型。

在港台的亿万富翁中，霍英东的知名度可以说是最高的。这不仅因为他个人资产大约有 130 亿港元，更因为他连续几届担任全国人大常委会常委，然而，霍英东的出身，也许要算亿万富翁中最卑微贫寒的一个！

霍英东祖籍广东省番禺，但是从他的祖父开始，全家就离开了陆地，长年居住的舢板上，被人称为“舢板客”，甚至贬称为“水流柴”、“蛋家仔”意思是这样的人无家无业，像水上漂浮的柴片一样到处漂流，像浮在水面的半个鸡蛋壳，随时都可能被打翻沉入水底。1922 年秋天，霍英东就出生这样的舢板上，他最初的名字叫霍好钊，后来改叫霍官泰，抗日战争爆发后，年轻气盛的他自己改名英东，意思是要“英姿勃发于世界的东方”！

霍英东的父母在香港做驳运生意，也就是从无法靠岸的大货轮上，将货卸上自己的驳船，再运到岸边码头。出的是牛马力，挣的是血汗钱，一家人艰难度日。全家人一年到头连鞋子都不穿，这也成了他们被人取笑的特征。“舢板客”的生活不但贫困，而且危机四伏。霍英东 7 岁时，他的父亲因为翻船被淹死了。仅仅过了 50 多天，霍家的小船又一次翻在大海里，两个哥哥葬身鱼腹，连尸体都没有找回来！母亲死命逃脱。当时霍英东因为在海边找野蚝，不在船上，才躲过了这场灾难。母亲再也不敢居住在舢板上了，带着霍英东和 2 个女儿，搬进了湾仔的一幢破旧房屋。这里一半的人都患有肺病，经常有人死去。母亲勉强维持着

驳运的生意，同时还为船员洗补衣服，艰难地养活一家人，小小的霍英东，总也弄不明白为什么别人可以住上高楼大厦，而他们的家却这样贫困在河滩上玩耍时，他常常用泥土盖起一幢幢的“房屋”，以此勾画和憧憬着美好的未来。

全家人节衣缩食，把霍英东送进了香港有名的皇仁书院读中学。皇仁书院每个月的学费就是 5 元钱。这对于他们这样贫困的家庭，实在是过于昂贵了！霍英东第一次交学费，母亲四处筹措，仍然没凑齐 5 元钱。霍英东把这一切苦难都牢牢地记在心里，化为自己勤奋读书的动力！每天晚上，他还要帮母亲做账、送发票，然后才能坐下来，一直读书到深夜。由于过度疲劳和营养不良，霍英东常常想倒下来大睡几天。

他读到中学三年级时，日本侵略军打到了广东。家里再也交不起学费，赤手空拳的霍英东，从香港社会的最低层，开始了他的人生奋斗。霍英东找到的第一份工作，是在一艘旧式的渡轮上当加煤工。可是他的身体实在太单薄了，顾得上铲煤就顾不上开炉门，刚上岗就被辞退了。不久，日本占领军扩建启德机场，需要大量劳工，但工资非常低，每天只给半磅配给米和七角五分钱。霍英东从他家所在的湾仔乘车到机场，由于路费就得要八角钱，霍英东没有办法，只好多吃苦跑路，省下这笔交通费。他每天天不亮就起床，步行赶到码头，花一角钱渡过海，然后骑车赶到机场上班。劳工们干的都是苦力活，挖石抬土，消耗很大，但食物却很少，一天只能吃到一碗粥和一块米糕。霍英东总是感到又累又饿。有一天，工头让他去搬重达 50 加仑的煤油桶，结果被砸断了一根手指。后来霍英东又被调去学做汽车修理工。喜欢冒险的霍英东自己试开汽车，结果把车撞坏了，又被炒了鱿鱼。

当时，在湾仔附近，有一家不大的杂货店，那是他母亲和 13 个合伙人共同买下的，霍英东曾在那里负责管理店务。那个店虽然小，生意并不差，有时他必须面对十几个顾客，应酬稍不周到，顾客就会掉头离去。他尽量做到眼快、嘴快、手快，留住

顾客，做好生意这种实际训练使他培养出了灵活的处事方法和敏捷的算术头脑，为他以后做大生意打下了坚实的基本功。小店早晨 6 点就开门，晚上 10 点才关门，没有星期天，没有节假日，晚上打烊时还留着一扇小门，以备顾客的临时需要。这样做，霍英东自然非常辛苦，但小店的经营却很有起色。

日本侵略军投降后，霍英东终于捕捉到了一个发财良机，当时日军留下了很多机器设备，价格很便宜，但稍加修理就可以用，也可以卖出不坏的价格。霍英东很想做这种生意，于是他成了个读报迷，专门注意报纸上拍卖日军剩余物资的消息，及时赶到现场，以内行的目光挑选出那些有价值的，大批买进，迅速修好后卖出。由于缺少资金，他难以放手大干。有一次，他看准一批机器，并且在竞买中以 1.8 万港元中标。他兴高采烈地回家请母亲凑钱交款，可是由于他经常冒险，母亲在生意上从来不肯信任他，也不肯给他钱去冒险。正在着急，有一个工厂老板也看中了这批货，出 4 万港元从他手中买下，霍英东净赚了 2.2 万港元，这是他在那几年中赚到的最大一笔钱了，利润虽然不算太大，但却为霍英东积累了最初的资本。

朝鲜战争结束后，霍英东抢先把经营重点转向了房地产开发。1954 年 12 月，霍英东拿出自己的 120 万港元，另向银行贷款 160 万港元，在香港铜锣湾买下了他的第一幢大厦，并创办了“立信建筑置业有限公司”。开始，他也和别人一样，自己花钱买旧楼，拆了后建成新楼逐层出售。这样当然可以稳妥地赚钱，可是由于资金少，发展就比较慢。他苦苦地思索改革房地产经营的方法，却没有结果。霍英东想到了采取房产预售的方法，利用想购房者的定金来盖新房！这个办法不但能为他积累资金，更重要的是还能大大推动销售。因为，房产的价格是非常昂贵的，要想买一幢楼，就得准备好几十万元的现金，一手交钱，一手接屋，少不得一角一分，拖不得一时刻当时只有少数有钱人才能买得起房产，所以房地产的经营也就不可能太兴旺。现在霍英东采

取的房产预售的新办法，只要先交付 10% 的定金，就可以购得即将破土动工兴建的新楼。也就是说，要买一幢价值 10 万港元的新楼，只要付 1 万港元，就可以买到所有权，以后分期付款。这对于房地产商人来说，好处是显而易见的。利用人家交付的现金，他们原来只够盖 1 幢楼的钱，现在就可以同时动手盖 10 幢楼，发展的速度大大加快。对于购买房产的人来说，也是有利的。这一创举使霍英东的房地产生意顿时兴隆起来，一举打破了香港房地产生意的最高纪录。当别的建筑商也学着实行这个办法时，霍英东已经积累了巨大的财富。人们不得不承认他创造性的经营方式。他当上了香港房地产建筑商会会长，会有会员 300 名，拥有香港 70% 的建筑生意。所以有人把霍英东称为香港的“土地爷”！

60 年代，香港实业界人士很少进入淘沙业，因为它需要劳力多，投资大，而获利相对较少。1961 年底，他花费巨款，从泰国进口了一艘大挖泥船，命名为“有荣四号”。形势的发展不出霍英东所料，先进的机械化设备大大提高了淘沙的效率，降低了成本，赢得了利润，淘沙船在霍英东手中简直就成了神话中的淘金船！霍英东趁着这个大好时机，又从国外订购了一批淘沙机械船。香港经济起飞后，高楼大厦如雨后春笋纷纷拔地而起，作建筑材料的黄沙需求量极大，霍英东的淘沙船队因此财源滚滚，其总资产迅速增长到 10 亿港元以上。

长久以来，大多数人都是在迷惘、无望和怨天尤人中度日。但从贫寒环境中奋斗出来的富豪们并不一味指责环境，他们总能从最坏的局面奋斗出希望。不论环境如何，在我们的生命里均有牵动理想的力量，重要的是付诸行动。只要努力，巨大的思考就会钻进我们的意识，和力量接触的泉源就会不竭涌来。

富豪创业第二模型：志存高远，运筹帷幄

人生的法则是信念的法则。只要志存高远，你就可移动一座山。因为不具备必要的梦想，便失去必要的信心。

从 1985 年到现在，政华集团总裁吴志剑从 800 元做起，终于托起了一个声震中外的大型企业集团。这是吴志剑呕心沥血的杰作，是他事业成功的标识，也是他苦心经营，才得此重酬。

目前，政华集团已拥有近 40 亿元的总资产，集团在海内外设有 8 大总公司，庞大的集团企业，涉及能源、交通、商贸、房地产开发、高科技产业等各个经济领域，在国内外经济市场上令人瞩目。

吴志剑凭着满腔豪情，凭着一双勤劳的手和超人的智慧，从一无所有创造出亿万财富，不能不承认他所具有的才智和抱负。难怪有些外商看中了他，以极具诱惑力的优厚条件向他召唤。1988 年初，一位日本的企业家愿意拿出 10 万美元请吴志剑去日本定居发展，吴志剑婉言谢绝。1990 年，美国一家大公司以一座别墅和年薪 30 万美元的优厚待遇邀请吴志剑为他们公司做事，又被吴志剑一口回绝。因为他有一颗中国心。

有一次，吴志剑到美国摩托罗拉公司的生产车间，他感慨万千：一个摩托罗拉公司的产值和利税，居然超过整个上海！90 年代初，排名前列的“世界 100 位企业家”中，没有一位是中国人。对此，吴志剑始终耿耿于怀。他要为中华民族经济的振兴出一把力

1985 年末，吴志剑从湖南常德市公安局辞职，联合 7 个人带着 800 元南下深圳，开始了创业征程。