

《时局的生意》

图书基本信息

书名：《时局的生意》

13位ISBN编号：9787550616929

10位ISBN编号：7550616922

出版时间：2013-5-1

出版社：凤凰出版社

作者：霍英东，冷夏

页数：296

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

前言

回首刚刚成为历史的20世纪，我们不能不为人类社会在这一百年里风云迭起、沧海桑田而感慨。作为香港和中华民族的一分子，我惊叹香港和祖国近一百年来沧桑巨变，更为香港、澳门在世纪交替之时和平回到祖国怀抱，以及祖国的现代化建设取得伟大的成就感到万分自豪。我庆幸自己是香港和祖国沧桑巨变这部辉煌历史巨剧的见证人，也是其中的一位参与者。我是水上人家出身。水上人家俗称“蛋民”（音蛋，也写作蛋、艇）。以前，“蛋民”与优（戏剧者）、娼（龟公、龟婆）、皂（差役）、卒、批（修脚甲）、捶（骨）、奴（包括门房）、剃（理发）合称“下九流”。“下九流”是不能参与科举考试的，也就是没有机会登科而仕。到了清朝末年，蛋民、惰民（宋朝罪俘的后裔）、丐户（以行丐为生者）这三类民户，在社会各类人等中地位仍是最为低下的，他们的多种社会权利均被剥夺。我原本并不知道“蛋民”这两个字的来历，想不到连孙中山也知道“蛋民”的地位低下，所以在建国纲领中要求给“蛋民”人权、自由。建国纲领的“大总统通令开放蛋户惰民等许其一体享有公民权利文”称：“天赋人权，胥属平等……前清沿数千年专制之秕政，变本加厉，抑又甚焉。若闽、粤之蛋户，浙之惰民，豫之丐户……均有特别限制，使不得与平民齿。一人蒙垢，辱及子孙，蹂躏人权，莫此为甚。当兹共和告成，人道彰明之际，……均许一体享有，毋稍歧异，以重人权，而彰公理。”由“蛋民”成为在社会上被尊敬的人，我觉得这是一件不寻常的事。当然，我以此为荣，以此为傲，既非因为我现在担任什么政治性职务（如全国政协副主席之类），也非因为我拥有一定的财富，而是因为我的成长过程和成就事业的经历，在一定程度上，与香港半个多世纪来从一个小小渔港突变成国际都市的历史息息相关。一系列关乎香港发展和前途的历史大事，比如战前兴旺的海上货物驳运、三年零八个月的沦陷、战后军用剩余物资的买卖、朝鲜战争时期香港参与对中国大陆“禁运”、地产行业的勃兴、银行挤提风潮、填海开港、淡水湖的兴建、“六七风暴”、大陆开放后中港经济的交流和合作、《基本法》的起草、香港特别行政区的筹建、港澳回归旋风……我不但都身临其中，很多时候还在里面扮演相关的角色。我的成长和成就事业的经历很艰难，这当然是因于我低微的出身、凄惨的童年、艰辛的创业……但更主要的，是在我发迹之后，我所要面对的政治歧视，以及由此生发的隐比一而这隐}尤其非常沉重，成了我多年来挥之不去的阴影。我不知道，在香港，有哪一个富豪，当他发迹之后，会像我那样如履薄冰地生存？在商界，我一向稳健，有些人说是“保守”，也有人说我做生意有如“钢索吊灯笼”般稳妥；但在人生道路上，在处理与港英当局的问题上，我的处境仿如走在吊于半空的钢丝上，险象环生。我向来总小心翼翼地做人和处事。以往，在香港，我总是沉默寡言，与世无争，与人无争，宽容别人；有时别人有负于我，我也是默然处之，逆来顺受；什么事都拿得起，放得下，输得起，愿吃亏；处事低调，不爱张扬，不爱抛头露面，不爱自我宣传。多年来，在商界、体坛和政治事务方面，我很超然，既超脱圈内的各种纷争，也被各派势力接受和尊重；既有不少像何贤、利铭泽、胡汉辉、李嘉诚、何鸿燊这样的好朋友，也几乎没有树敌。可能也是因为我不会张扬，逆来顺受，所以缓和了我与港英当局的关系，保护了自己，保存了实力。广东方言称：“能伸不能屈是一碌木（粤语里“碌”是量词，相当于“根”），能屈不能伸是一只虫，而能伸能屈者，则是一条龙。”我不是一条龙，但能伸能屈确实是我的性格。我从来没有蹉跎岁月，但港英政府的歧视，却使我眼巴巴地望着香港经济飞速发展那段黄金机会与自己擦肩而过，不能继续与别人分享香港经济繁荣的硕果。我对此虽有些遗憾，但从没有流露过半句怨言。在淡出地产界的同时，我在另一些领域如香港体坛和国际体坛积极活动，尽自己的能力去推动中国体育事业的发展，我以此为荣。回首往事，应该对自己怎样评价？假如人生满分是一百分，那我给自己不止打一百分，而是一百多分。为什么给自己打一百多分，因为几十年来，我不单止是自己赚钱，还帮别人赚钱，从朝鲜战争时的陈超、罗湛那一批人开始，所有帮过我，或者与我合作过的人，个个都赚钱、发达……我敢说，我从来没有负任何人！但不少与我合作过的人，都有负于我！一个商人，信誉、道德很重要。如果人人都像曹操说的那样“宁教我负天下人，莫教天下人负我”，这种存心，则天下就大乱了！世界没一个“信”字怎么行？像“文革”时，这么大的国家，没有信用，你不信我，我也不信你，整个国家就乱套了。我热爱体育。做运动很有意思，打网球，球是否过界，双方有时会争拗，甚至与裁判争论，打足球，时常亦会打架。但打高尔夫球就完全不同，这种运动没有裁判，没有证人，你打你的，我打我的，自律性很高。我们成班人打高尔夫，打完由自己报打了多少棒，入了多少个洞，全靠自律，靠一个“信”字。做生意也一样，没有信誉，那怎么行？在这本回忆录中，我将会把我这一生中的一些重要事件记录下来，包括外界时常有议论的朝鲜战争“走私”事件、澳门赌业事件，我参与地产界的过程，我受港英当

《时局的生意》

局歧视的内幕，我为中国体育走向世界奔走呼号的详情，我和党中央建立信任关系的来龙去脉，我参与祖国现代化建设的心路历程……这本回忆录，一定要做到真实，哪怕有一点点内容是假的，也要不得，因为别人不知道多少是真，多少是假，造成真假难分。历史，别人怎样看是一回事，但事实一定要准确。有些事实，无人知；有人知的，但也无人写，比如澳门娱乐公司的事，当然这并不是好事，但亦并不是坏事。以前写我的一些文章，很多不经我看过，写得不真实。其实，赞我、骂我都好，关键是要有事实根据。一些事情，我从来不想回避，朝鲜战争也好，澳门赌业也好，但很多事，外面写的并不真实。很多人来写我，我都回绝了。没有一个人真真正正明白我的经历，到现在为止。以前出版的那些关于我的书和文章很多是不真实的，我始终觉得应该有一本回忆录、自传之类的书，并非想出版，只是想留下一些史实，留给自己的家人也好。到了这个年龄，也应该对历史有个交待，对自己有个交待，再过一两年，一些已过去多年的事情可能也记不起来了。以下，就是我个人从商和做人的经历。

《时局的生意》

内容概要

霍英东的一生，伴随着东亚政局数十年的风云变幻。

1945年，抗战胜利后，港英政府拍卖剩余物资，22岁的霍英东借了100元参与投标，转手赚了2.2万元。从此，他的生意就与时局勾连在了一起。

朝鲜战争期间，欧美对中国实行封锁，霍英东冲破禁运为大陆运送物资，不但为自己挣得第一桶金，也为日后布局大陆打下人脉基础，甚至早在1960年代就得到邓小平亲自接见。

1950年代，香港步入稳定繁荣，经济“花繁叶茂”，霍英东进入地产业，通过“售楼说明书”“卖楼花”等发明，成为盛极一时的“楼市大王”。

1977年，邓小平第三次复出，霍英东第一时间读出其中的微妙讯息，成为第一个到大陆投资的香港巨商；此后，霍英东不断正确解读时局，“看裸画辨政策风标”，在改革开放大潮中实现了新的起飞。

1990年代大国崛起、香港回归的大局之下，霍英东再次将投资重心转向体育、慈善，及家乡的基础建设；在中国重新融入国际社会的进程中，以拳拳爱国之心，持续贡献自己的力量。

本书真实、详尽，原汁原味地保留了霍英东对亲历往事的追忆，对敏感事件、历史人物的评价。内容涵盖东亚近几十年几乎每次重大变化的细节内幕，亦处处流露出霍英东一生洞察时局、捕捉商机的大格局、大智慧。

《时局的生意》

作者简介

霍英东（1923年5月~2006年10月）

香港20世纪罕有的商业奇才，最出色的华人体育社会活动家，广为人知的慈善家；第一位晋身国家领导人的“红色资本家”，“率先支持改革开放事业的爱国者”（杨尚昆题）。

曾任全国人大代表、全国人大常委会委员、全国政协副主席。曾担任香港特别行政区基本法起草委员会委员、香港特别行政区第一届政府推选委员会委员等职务。

霍英东幼年丧父，因战争辍学后，当过船上的烧煤工、糖厂的学徒、修建机场的苦力，开过小杂货店。后从事海上驳运业务。朝鲜战争期间他冲破英美禁运，对中国大陆运送物资，赢得第一桶金。1953年创立地产公司，用“卖楼花”“售楼说明书”等创新手段，短时间内聚集了惊人财富。

改革开放后，霍英东是最早在大陆进行投资开发的香港商人之一。晚年，他致力于南沙的建设，并活跃于政治、体育、社会公益领域。

1995年获得国际奥委会奥林匹克银质勋章。1997年7月获香港特别行政区政府颁授的大紫荆勋章。

冷夏，港澳政治问题学者，曾担任霍英东先生私人顾问。2002年起至今，担任香港某智囊机构首席研究员，就港澳未来政治制度发展、中央与港澳特区关系等问题向有关决策层提供意见。已出版专著超过20部，被北京大学等多所大学特聘为客座教授或博士生导师。

《时局的生意》

书籍目录

《时局的生意》

章节摘录

版权页：回首刚刚成为历史的20世纪，我们不能不为人类社会在这一百年里风云迭起、沧海桑田而感慨。作为香港和中华民族的一分子，我惊叹香港和祖国近一百年来的沧桑巨变，更为香港、澳门在世纪交替之时和平回到祖国怀抱，以及祖国的现代化建设取得伟大的成就感到万分自豪。我庆幸自己是香港和祖国沧桑巨变这部辉煌历史巨剧的见证人，也是其中的一位参与者。我是水上人家出身。水上人家俗称“蛋民”（音蛋，也写作蜃、蜒）。以前，“蛋民”与优（戏剧者）、娼（龟公、龟婆）、皂（差役）、卒、批（修脚甲）、捶（骨）、奴（包括门房）、剃（理发）合称“下九流”。“下九流”是不能参与科举考试的，也就是没有机会登科而仕。到了清朝末年，蛋民、惰民（宋朝罪俘的后裔）、丐户（以行丐为生者）这三类民户，在社会各类人等中地位仍是最为低下的，他们的多种社会权利均被剥夺。我原本并不知道“蛋民”这两个字的来历，想不到连孙中山也知道“蛋民”的地位低下，所以在建国纲领中要求给“蛋民”人权、自由。建国纲领的《大总统通令开放蛋户惰民等许其一体享有公民权利文》称：“天赋人权，胥属平等……前清沿数千年专制之秕政，变本加厉，抑又甚焉。若闽、粤之蛋户，浙之惰民，豫之丐户……均有特别限制，使不得与平民齿。一人蒙垢，辱及子孙，蹂躏人权，莫此为甚。当兹共和告成，人道彰明之际，……均许一体享有，毋稍歧异，以重人权，而彰公理。”由“蛋民”成为在社会上被尊敬的人，我觉得这是一件不寻常的事。当然，我以此为荣，以此为傲，既非因为我现在担任什么政治性职务（如全国政协副主席之类），也非因为我拥有一定的财富，而是因为我的成长过程和成就事业的经历，在一定程度上，与香港半个多世纪来从一个小渔港突变成国际都市的历史息息相关。一系列关乎香港发展和前途的历史大事，比如战前兴旺的海上货物驳运、三年零八个月的沦陷、战后军用剩余物资的买卖、朝鲜战争时期香港参与对中国大陆“禁运”、地产行业的勃兴、银行挤提风潮、填海开港、淡水湖的兴建、“六七风暴”、大陆开放后中港经济的交流和合作、《基本法》的起草、香港特别行政区的筹建、港澳回归旋风……我不但都身临其中，很多时候还在里面扮演相关的角色。我的成长和成就事业的经历很艰难，这当然是因于我低微的出身、凄惨的童年、艰辛的创业……但更主要的，是在我发迹之后，我所要面对的政治歧视，以及由此生发的隐忧——而这隐忧非常沉重，成了我多年来挥之不去的阴影。我不知道，在香港，有哪一个富豪，当他发迹之后，会像我那样如履薄冰地生存？在商界，我一向稳健，有些人说是“保守”，也有人说我做生意有如“钢索吊灯笼”般稳妥；但在人生道路上，在处理与港英当局的问题上，我的处境仿如走在吊于半空的钢丝上，险象环生。我向来总小心翼翼地做人和处事。以往，在香港，我总是沉默寡言，与世无争，与人无争，宽容别人；有时别人有负于我，我也是默然处之，逆来顺受；什么事都拿得起，放得下，输得起，愿吃亏；处事低调，不爱张扬，不爱抛头露面，不爱自我宣传。

后记

我与霍英东先生的接触，始于1995年初。自那之后起，我和霍先生时常见面，有时是在他位于山顶的家里，有时是在香港赴广东南沙和广州的途中，有时是在他属下的广州白天鹅宾馆、北京贵宾楼，有时是在香港深水湾乡村俱乐部、高尔夫球会，更多的时候，是在中银大厦霍氏集团会议室和中华游乐会的西餐厅。期间，霍先生曾经几次出国访问，但几乎每次一返港，他就约我交谈。在交谈中，霍先生多次表示：“现在时间不够用，花那么多时间跟你谈之后，我再也不会接受别人的采访，写我的自传、回忆录或者传记了……”每次见面，霍先生总是滔滔不绝。我记得有一个周末，我们在一个地方交谈完之后，已接近深夜十二点钟，霍先生的儿子开车送我回家，他也在车里，我们在车里一直交谈。到了我家楼下，车已停下，但霍先生意犹未尽，继续在车里与我交谈。约十五分钟之后，他才说：“那好，今天就说到这里。明天，不知你有无事？如果没事，我再打电话给你，大家再谈一下……”霍先生有个习惯，就是晚睡，睡前还要处理工作上的事，所以他有好几次都是在深夜给我打电话；另外，星期天或假日，他兴致一来，或突然间想到什么问题想找我谈，也约我出来面叙。霍英东喜欢与我交谈，我认为，可能是因为我从不附和他；加之我比较关注香港历史和时政，对这方面的情况略有所知，所以大家有不少话题可以谈。交谈中，霍先生时常就一些中国和香港的时政问题征询我的意见，而我也尽自己所知，谈自己的见解。这种交谈是双向的。据闻，以往有不少记者、作家采访霍先生，都是他说什么，对方记什么。我想，尤其是当霍英东登上政治“神坛”之后，对他恭恭敬敬(或唯唯诺诺)的人可能更多。每个人的做事方式各不相同，我的这种方式未必是对的，这只是个人的性格使然。应该说，霍先生不算是一个好的采访对象——当然，这并不是指他不合作，事实上，在采访过程中，他多次鼓励我提什么问题都可以，或提醒我还有什么问题。但是，很多时候，他不是答非所问，就是反反复复陈述一些他可能自认为重要但已经讲过多次的内容；而且，他的思维是跳跃式的，当我们正在就某个问题交谈时，他往往会忽然问中断这个话题，而转谈一些与我无关的内容，让人无所适从。有些时候，他甚至会反过来问我，提出一些让人大感意外和摸不着头绪的问题，比如：“你在大陆有无档案？大陆方面是否亦有我的档案？”他何以提出这个问题，我百思不得其解，后来一问，他答道：“……我一生经历那么多事，是否国内有什么机构有记载，我觉得应该有一个人更清楚我、了解我。”另外，霍先生既不喜欢评价自己，亦不愿意评价别人，对我提出的这类问题，他总是避而不谈。所以，即使他也多次在我的要求下讲出一些诸如朝鲜战争期间海上贸易、澳门博彩业之类的读者可能极感兴趣但又不为世人所知的真实内幕，但却极少有骇世惊人之语。但是，我至今仍然记得，1995年8月28日，在香港南区深水湾乡村俱乐部，可能是因为他那天的心情好，霍先生流露出我从未见过的亢奋神情，谈兴甚浓，甚至对一些以往避而不谈或总是轻描淡写用一两句话简单掠过的问题亦主动提及，并且一反常态，谈得酣畅淋漓，出语惊人，似乎不吐不快。“你从商已有半个世纪，回过头来看自己走过的路，应该有个自我评价。假如人生满分是一百分，那你给自己打多少分？”我提出这个问题，当然是希望能听到霍先生对他半个世纪的商界生涯来一次总的自我评价，但我想，他可能会一笑置之，或答非所问；谁知，他连想也没想就冲口而出：“不止一百分，起码一百多分！”霍先生表露出一副满不在乎、轻描淡写的神情，既不带半点自傲与自负，亦并不那么理直气壮，但听起来，仍然令在座的每个人感到惊喜和愕然。霍英东对自己评价如此之高，大大出乎我的意料之外。他沉吟片刻，解释说：“为什么给自己打一百多分，是因为几十年来，我不单只是自己赚钱，还帮别人赚钱，从朝鲜战争时的那一批人开始，所有帮过我，或者与我合作过的人，个个都赚钱、发达……”接着，他又提起一些人的名字；末了，他又补充说：“我敢说，我从来没有负过任何人！但不少与我合作过的人，都有负于我！”“像你这么说，在商界，你真正的朋友不多？”我问。他平静地说：“那倒不是，像李嘉诚，我们之间没有什么生意往来，但他是我的好朋友，我们的关系很好。”环顾港澳两地商界，名流巨贾不乏其人，但试想，能十足自信地宣称“我从来没有负过任何人”的，当中又有几人？而够胆表态“与我合作过的人，不少都有负于我”的人，当中又有几个？这些话出自向来处事作风极为低调的霍先生之口，不能不令人大感诧异和难以置信。霍先生的这些话，令我想起之前与他的一番交谈。那天，在中银大厦霍氏集团写字楼，霍英东突然递过来一份杂志，上面有一篇大陆作家写他的文章，他特别叫我看其中的一段，这段文字是作家虚构而成的，写的是小时候的霍先生，时常去找一个叫何叔的人，这人喜欢给他讲《厚黑学》……看完，霍问我：“对这段文字有何看法？”我简单谈了我的看法后，霍先生一边处理商务，一边自语：“一个商人，信誉、道德很重要。如果人人都像曹操说的那样‘宁教我负天下人，莫教天下人负

我’，这种存心，则天下就大乱了！世界没一个‘信’字怎么行？像‘文革’时，这么大的国家，没有信用，你不信我，我也不信你，整个国家就乱套了。”过了一会，我们一起离开中银大厦，要去位于铜锣湾的中华游乐会。搭乘电梯下楼时，霍先生又问我：“《厚黑学》是不是一本书？”“是的，作者是一位名叫李宗吾的四川人。”“这个人写这本书真要命！听说阿爷(毛泽东)亦很中意看古书？”霍又问。“毛泽东确实很偏爱古书，《资治通鉴》是他最爱读的。”“这本书讲什么的？”“它是一部编年体通史，纪录公元前403年至公元959年，中国朝代的演变历史，本来是写给皇帝以及士人借鉴的。”出了电梯，坐上“奔驰”房车，霍先生意犹未尽，继续刚才的话题。说了一通《厚黑学》，他又引申谈到体育：“体育运动很有意思，打网球，球是否踩界，双方有时会争拗，甚至与裁判争论；打足球，时常亦会打架。但打高尔夫球就完全不同，这种运动没有裁判，没有球证，你打你的，我打我的，自律性很高。我们成班人打高尔夫，打完由自己报数，全靠自律，靠一个信字。做生意也一样，没有信誉，那怎么行？”霍先生反复强调做生意要讲信用，应该不会是为了标榜自己的为人，而我们也不能简单地根据这些话来判断他几十年的商业道德行为。但他的这番话，倒是再次调动起我去探寻他的商业活动、评价他的经商操守的兴趣。霍先生叱吒商界半个世纪，其间，除了他在朝鲜战争时期那段海上贸易经历，因真实情况不为外人所知，或因立场、观点不同而引致一些人的微词外，至今，尚没有听过关于他的商业行为的其它负面传闻——倒是某人负有他的消息，时常见诸传媒书刊，或流传于市井坊间。何贤、“赌王”何鸿桑、“金王”胡汉辉等港澳两地的一些富商，也曾公开称霍先生对他们的事业予以极大支持。在港澳两地商界，霍英东信誉至上的商业操守，有口皆碑、尤其是同一辈的那些商家们，提起霍先生，个个敬重有加。有一位与我较为相熟的商家翁锦通老先生，早些年曾出任香港中华总商会副会长，与霍先生共事多年，闲谈之中，一提起霍先生的商业操守，他总是翘起大拇指直呼：“霍英东好样的！”有一天，我曾问霍先生：“自从你发达以后，有无担心过被绑架？”“从来没担心过。”“为什么？”“做人，关键是问心无愧，要有本心，不要做伤天害理的事……”据一些在霍先生身边工作几十年的人说，几十年来，从未见到他出入带保镖，他总是喜欢一个人独来独往。在采访期间，我见到他也总是独来独往的，自己搭缆车下山，独自步行到中华总商会开会，一个人前往中华游乐会打网球……一个人到了晚年的时候，回首往事，能够问心无愧，实属难得。霍先生很了解自己、相信自己，且把自己看得很高——虽然这种自我感觉是深藏于心底的，但有时亦会在有意无意间，隐隐约约地从他的言语中流露出来。虽则如此，但霍英东并不在乎别人怎样评价他——或者说，他既不得意忘形于别人对他做出很高的评价，亦从不抗拒别人对他的贬损，他所关注的始终是关于他的经历真实与否。这也正是一九九四年，当他得知大陆一间电视台要开拍电视连续剧《霍英东》后，连忙致函当地党政部门表示不满的原因，因为他很清楚这类电视剧毕竟难免有一些虚构的情节，有一些不真实的内容会令他尴尬。关于这本书，霍先生多次向我谈及他的看法：“……材料一定要真实，哪怕有一两成内容是假的，也要不得，因为别人不知道多少是真，多少是假，造成真假难分。历史，别人怎样看是另一回事，但事实一定要准确。有些事实，无人知；有人知的，但亦无人写，比如澳门娱乐公司的事，当然这并非好事，但亦并不是坏到什么程度。以前写我的一些文章，很多不经我看过，写得不是很真实。其实，赞我、骂我都好，关键是要有事实根据……”“一些事情，我从来不想回避，朝鲜战争也好，澳门赌业也好，霍文芳事件也好。但很多事，外面写的并不真实。”“很多人来写我，我都回绝了。写来写去都是东沙岛、朝鲜战争、卖楼花，不过如此。没有一个人真真正正明白我的经历，到现在为止。以前广州中山大学、北京新华社出版的那些关于我的书都是代表官方的，始终我觉得应该有一本回忆录、自传之类的书，并非想出版，只是留下一些史实，哪怕是留给自己的家人也好……”我想，“留下一些史实”，应该是霍先生愿意抽出那么多时间与我交谈的主要原因。我记得，第一次到中银大厦霍氏集团写字楼去时，霍先生对我说：“……到了这个年龄，也应该对历史有个交待，对自己有个交待；况且，再过一两年，一些已过去多年的事情可能也记不起来了。”从那天起，我们进行了长达两年时间的访谈。在访谈中，我曾多次咄咄逼人地提出一些令他难以应答的问题，但他从未表露出半点不高兴、不耐烦的情绪。我很感谢他的宽容和大量。我曾把初稿交给霍先生，咨询他的意见。几磅重的书稿，他随身携带，出差在外，书稿也带在身边。对书稿内容，霍先生提出过不少富建设性的意见，并曾安排他的秘书凌汉伟先生到我公司来，花了几天时间修正其中的内容。对于整部书稿，霍先生曾经对我说：“你不是为我抹粉涂金，但事实是一定(准确)的，你比任何人都理解我的历史，才这样写。(我)这种性格，你知，其他人不知，你是最理解我的人……”我很难忘1995年8月28日那一天，在乡村俱乐部交谈了两个小时，霍先生毫无倦意，意犹未尽，又提议到他家里继续谈。晚上十

《时局的生意》

点钟车右，我们离开乡村俱乐部，冒着蒙蒙细雨驱车前往山顶种植道的霍先生私邸。在那里，霍先生把他一生的经历和人生的体验简明扼要地向我陈述，让我再一次去重温、分享他多姿多彩、波澜起伏的传奇人生。霍先生不仅见证香港近半个世纪的沧桑巨变，更以自己在经济活动中的一次次开拓性的创举，推动了香港的繁荣发展。他的一生，如一块多棱镜，清晰地折射出香港二十世纪的风云变幻和光辉岁月。约摸十一点钟，我离开霍氏私邸。坐在房车里，沿着蜿蜒的山路下山，如同浏览一幅巨型风景画：一些豪宅错落有致散布于山上，点点灯光星罗般点缀夜空。到了山脚下，夜轮穿梭的维多利亚海港两旁，一幢幢直插云霄的高楼大厦散发出璀璨的灯火，幻作一片灯海，把香港染成一个美丽迷人的不夜都市……我沉醉于这都市夜色，禁不住喃喃自语：“刚刚和我话别的那位长者，不正是这美丽的东方之珠的一位非常重要的创造者和建设者？”冷夏 1997年2月初稿 2000年1月改定

《时局的生意》

编辑推荐

《时局的生意:霍英东自述》编辑推荐：霍英东唯一自传，中国大陆首次出版。不回避，不隐瞒，看这个传奇巨商，坦率讲述自己与时局共舞的一生。《时局的生意:霍英东自述》真实、详尽，原汁原味地保留了霍英东对亲历往事的追忆，对敏感事件、历史人物的评价。内容涵盖东亚近几十年几乎每次重大变化的细节内幕，亦处处流露出霍英东一生洞察时局、捕捉商机的大格局、大智慧。

《时局的生意》

精彩短评

- 1、霍英东与董氏家族渊源很深，这些都造成了后来霍英东能提名董建华当特首等等。
- 2、从星座开始关注的霍英东先生，稳扎稳打的金牛。
台湾营销之神王永庆先生的瘦鹅定律，艰苦环境中生存下来的往往更具有生命力发展潜能。
当我的玻璃心被万军过独木桥的紧张局势焦灼时，会学会坚强与忍耐。
当我不堪一击的实力被强大的阻力击倒，我要学会反省补足不足，独自走过这一段独一无二的日子。
在这段兵荒马乱的岁月中，不懈的努力，虽然痛，但不苦。
倾轧与浮沉，希望我也可以拥有霍先生豁达的心胸，收获不凡的人生。
每一个深夜的寂寥，未来的我，知道吗？
用滴滴泪水丝丝心血试炼出最洁白无瑕的珍宝。
- 3、感觉霍英东比较忌惮权力 既拉又惧
- 4、不错，值得推荐。霍老的眼光真的很准，高瞻远瞩，启迪晚生！
- 5、霍先生，先生二字当之无愧。
- 6、大商人的回忆录，语言很朴实，白手起家的最佳典范。
- 7、自述，仿佛主人公的第一视角看那些年，霍英东为神马、又是如何做上这些生意的故事。少年的双语教育，年少的打工失败故事，第一次开杂货店的成功，与时代的脉搏叩击，与家乡、祖国的建设呼应，成就一代商界传奇。大赞
- 8、霍英东传奇一生，讲述一段从贫苦渔民奋斗到商界巨贾政界名流的故事。避开东兴的话题有点小失望。
- 9、霍生是一位爱国人士，内心格局很大，性格坚毅，有着天生的从商技能和吃苦精神，经过三代人的艰苦打拼，才能给今天的晶晶一个豪门。
- 10、记录霍英东的成长，商业英才的历史
- 11、一个人就可代表港澳历史的一部分
- 12、每一段经历并不是很长，如果是走马观花看这本书，应该看不出什么来，其实是不是故意淡化了当时的时局？不过重要的是人物，他让我看到敢想敢拼，坚持忍耐的优秀品格对命运起到的作用。很了不起的人物！我们能效仿！
- 13、不喜欢这个封皮。内容刚开始看，还不错。
- 14、霍英东唯一自传，不隐瞒，不回避
- 15、很多东西没有说出来，相比于其他人的自传，因为涉及政治原因，所以很多细节不能看得到
- 16、从郭晶晶了解到霍家，从此书了解到霍英东，从霍英东了解到香港的发展，楼市的发展，大陆的发展。
- 17、一代大富豪那时候的香港真是神奇的腾飞年代啊，霍英东赶上了好时候。一代大富豪那时候的香港真是神奇的腾飞年代啊，霍英东赶上了好时候。
- 18、很好，是他本人的口述。
- 19、语言平淡真实有力。但是还是觉得太过于美化
- 20、一个爱大陆的香港人
- 21、我小时候知道的第一个真正的富豪,他的奋斗史还是挺有启发意义的，推荐。
- 22、今天的李嘉诚也一样，善于与时局共舞。
- 23、里面还有很多图片，有些在别处无法见到了，很珍贵，比如跟邓小平的合影等等。
- 24、今天回头来看那时候的改革的尝试，真的挺不容易的。商人，就是为了赚钱，但是霍英东说他为了祖国办事的时候，感觉还是比较真诚。
- 25、很励志，喜欢赚钱的人可以得到启发
- 26、没有想象的那么好看，后面讲了太多关于爱国和体育方面的。
- 27、第一人称的口吻，可以读出霍的精明和谨慎。
- 28、苦尽甘来 智慧人生
- 29、标题好，霍英东一生真的是与时局为伴。P.S.果然发家致富都要靠房地产。
- 30、学习中。需要消化，，学习伟人。看到自己的不足啊
- 31、老人家的故事

《时局的生意》

- 32、从霍老那里感受到了做一件事，要有一种做精做透的勇气。
- 33、努力吧值得后辈和政坛们去学习
- 34、时代造就了他，他也成就了一个时代！二十多岁亲赴东沙岛，之后又首创卖楼花、房产说明书、分单元售楼等方法，可谓有胆识有谋略。现在的人仇富，可要真给你这样的时代这样的机遇又有几人能比他把握的更好？别沉溺在鸦片赌博里就已经是万幸了
- 35、生意，并不总是赢;但人生，我给自己打一百多分（超过满分）！
- 36、好书一本，看生意与政治
- 37、好书，长见识。了解霍家
- 38、在商言商，不过是审时度势。倒不至于投政治的机，赚内战的钱。再富想来也不敢和当局作对吧
- 39、第一次了解霍英东，从他的自述中我深刻感受到他处理生活中困难所要具备的真诚，努力，成功的人并不是随便就会成功的。
- 40、红顶商人霍英东的传奇故事。
- 41、书都看完了，很不错，是唯一一本本人亲自口述的，希望前期创业写的不少，后期都在写体育方面的。
- 42、为后代保江山的做法，但是此人努力奋斗与魄力值得敬重学习
- 43、可以读一下，但自传的问题就是不自觉地掩饰一些事。
- 44、口吻比较官方
- 45、无意冒犯，只是我觉得霍先生贵人真的挺多，当然也和他自己懂得经营有关
- 46、最大感觉是商人的就是抓住机会窗一下子上的，其他当然也涉及蛮多，比如行业起伏，债务，一些房产的创新等。不过相信里面纪实能曝光的还是有限的，如涉及赌场之类的，相信很多免不了要美化的。书还是值得一看。
- 47、对政治感兴趣的可以看到这些年的政治发展，对商业感兴趣的也能看到他的生意经。推荐。
- 48、霍英东（1923-2006）在1995-1997年间进行的自述，显然经过精心整理，与口述实录还是不同。据说是大陆首次出版，尽管很多内容已通过各种传记透露出来，但作为最基本的口述史还是带有传主鲜明的个人风格。本书简洁清晰，按年代区分，分别写了出生于蛋民，水上人家的苦孩子出生，朝鲜战争运输物资，投身地产，首创卖楼花，淘沙开港，介入澳门赌场，承建各项工程，热心体育，投资大陆酒店建设，建白天鹅，建设南沙岛等。霍英东是意志坚强的工作狂人。本书细节不多，概述为主，而且到1997年就结束了，有些遗憾。
- 49、告诉我们怎么靠时局发财
- 50、贴金邀功表忠心，和书名没有毛关系
- 51、霍氏出身贫贱，没有受过什么像样的教育，然凭借敏锐的眼光与坚韧的个性，趁势而起。发达后不狂不躁，心态恬淡，信仰纯朴，是为不学而有术。
- 52、不错，值得阅读，正版。
- 53、霍老的一生。自述虽然可能有粉饰的嫌疑，但是从另外一个角度让我们看到了那段历史。从本书你也可以了解到，一个人要发大财需要怎样的素质和怎样的外部环境。
- 54、机会给有准备的人能把生意做的这么成功与经历和态度关系很大 :从撑船仔到政治巨头的故事
- 55、从“下九流”渔民身份出生，到香港最顶尖的精英阶层；从做过无数苦力的小工，到香港房地产大亨；从备受争议的走私商人，到兴办学校和体育的慈善巨擘。霍英东的一生可谓是在大风大浪的时局之海里安静漂泊的一叶扁舟——“一切顺势而为”。所谓时势造英雄，只不过意味着，如果你想成为英雄，那么你可别生错了年代。
- 56、敬佩。
- 57、能大致了解其一生，挺佩服的。

- 1、《时局的生意 霍英东自述》好像并没有讲述什么怎样做生意的具体细节，能得到的一些生意启示就是顺势而为、做生意保持人气。关于具体的我们也不得不赞叹霍英东卖楼花的这个创举，开创了一种新的经营模式啊。从霍英东先生的自述里，也能看出一个他是一个热爱国家、热爱家乡的人，在体育事业上帮助中国获得合法的席位，回乡投资，在不同时期对大陆所做的贡献，各种所为彰显了一个爱国港商的情怀。从席位的体现上也看出了体育的重要性，从霍先生老年依旧活跃在很多场合也能够看出多参加体育运动对保持一个好身板是大有裨益的。多多锻炼吧。读书笔记：做生意，要先有人气，然后才有财气，人来多了，生意便会兴旺。改革必然会影响社会，往往会牵涉到原有制度和习惯的改变，故而总是引来一些大大小小的震荡。
- 2、口吻比较官方，不过能够从这么低的起点，一步步纵横商界、体育和政治，其香港的实力毋庸置疑。p2 霍英东的家世真是很困苦，一步步靠见缝插针的打拼。p63 卖楼花的革命性突破。p101 逆势看好地产。p108 林彪当时已经派遣2个师进入香港，后被毛泽东周恩来紧急召回。p122 1973到1974年的暴跌，恒生指数从1700多点跌至150点。
- 3、之前对霍英东没有什么了解。最近一次见到他的名字是在卡尔加里唐人街的中国文化宫进门的墙壁上，他是永久名誉会长什么的，不太记得了。他这一生，干了很多事，朝鲜战争是发战争财，投资地产，首创买楼花，涉足赌业，淘沙填海，支持体育事业，亲中疏英，投资大陆，参与香港基本法的起草，位列政协副主席，开发南沙等等。鉴于这么多内容可以写，书的篇幅是显得小了些。读完后，感觉霍先生是个有眼光，有闯劲，有义气，民族感特强的一个人。但是，他对中国传统文化基本一无所知：他甚至不知道《资治通鉴》是一本什么书。他对政治也没什么兴趣，不怎么认真，比如出席完政协会议开幕式就离席。他特别强调自己投资爱国，不为钱，只为国家出分力。他也特别在乎别人对他怎么看，时不时引述媒体对他的评价。他对于能够与政客名流在一起非常引以为豪，没有表现出超然的态度。通篇看得出他是个经商的能手，但没有惊人的话语，可能与他的低调性格有关，也可能确实没有什么深刻的见解；另：这本书以第一人称来写，不容易加入作者自己的注解，显得浅薄。
- 4、1信息交互，融汇贯通。“卖楼花”借鉴办工厂——接到订单后才生产，即将地产商业化。现在的互联网+不也是运用互联网思维结合传统行业2.时势造英雄，顺应社会需求。霍英东凭借地产发家，他自己也分析有大环境的有利因素：人口急剧增加、居住环境恶劣，住房严重紧缺、港府鼓励新建筑向高空发展等等，房地产业兴盛又带动香港50年代中期就率先经济蓬勃发展。霍英东自己也没有想到“卖楼花”效果会这么好，还认为人人都可以这么想，这么做。真是大实话。。。3投资南沙，佩服他的眼光。霍英东自己说对水上交通认识深刻，并且一直从事与海河相关的生意，所以自然比别人先看一步。但是与政府打交道也遇到问题，又是大实话部分。开发没有统一规划、经办人员权力很大，自己的开发权很小。。。而且在很多地方，既看不到市场经济运作的规则，也看不到国际惯例的遵从。。。这是1997年前的中国，而比较之下香港的繁荣，霍英东认为除了优越的地理位置和富有创造力的勤劳的中国同胞外，还在于：1自由贸易、2对企业的干预政策、3健全、周密、合理的税收制度4无愧于心。他自己说“我从未负过任何人！”执笔者冷夏也认为“霍先生很了解自己、相信自己，且把自己看的很高，但他并不在乎别人怎样评价自己，关注的始终是关于他的经历真实与否5英东先生是真的爱体育，我们学校就有英东田径场，特别亲切。同时他也爱国，在建”白天鹅宾馆“就可见一斑。要求所有的设计、施工、管理人员都是中国人，不是以单纯商业经营角度，而是以更广大的视角，民族、国家、改革开放来做这件事。6自传未必是全部真实，未必是真实的全部
- 5、霍老早年从事贸易，喜欢快进快出。做过杂货铺、战时剩余物资拍卖、东沙群岛“海草”贸易等等。这些经历使得他对现金流转速度比较在乎。当他开始卖楼的时候，“加速资金周转”的念头让他萌生“楼花”的创意，从而开始传奇暴富的富豪生涯。可见，创意的主要形式就是来自于组合。将一个行业里的做法，嫁接到另外一个行业里去。经历要丰富啊。现在流行的从互联网转战传统行业，或许不久将会有新的商业模式出现。霍老在做战时剩余物资拍卖的时候，有一个细节值给我启发：港英发的拍卖公告是英文的，而当时念过英制学校的霍老懂点英文，于是占了便宜。我觉得，要有异于常人的信息渠道，才能先人一步。以前高考之前总是有所谓的“信息题”，小县城里都能获取到的信息，已是人尽皆知，那就不可能是什么绝密机要，不会让你有什么优势的。评价一个地方的地产价值，关键还是看这里的人多不多。有生意做，自然人气就旺盛。香港从一个只有30万人的港口一下子猛增至150万，房价自然每日攀升。房价太高，老百姓买不起。长此以往，老百姓的观念自然会发生

改变。

《时局的生意》

章节试读

1、《时局的生意》的笔记-第1页

口吻比较官方，不过能够从这么低的起点，一步步纵横商界、体育和政治，其香港的实力毋庸置疑。

p2 霍英东的家世真是很困苦，一步步靠见缝插针的打拼。

p63 卖楼花的革命性突破。

p101 逆势看好地产。

p108 林彪当时已经派遣2个师进入香港，后被毛泽东周恩来紧急召回。

p122 1973到1974年的暴跌，恒生指数从1700多点跌至150点。

《时局的生意》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com