

李嘉诚 成长经历

青年篇

陆敏珠 / 著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

李嘉诚成长经历

青年篇

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚成长经历: 全2册/陆敏珠著. —北京: 企业管理出版社, 2015. 6

ISBN 978-7-5164-1076-9

I. ①李… II. ①陆… III. ①李嘉诚-生平事迹 IV. ①K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 124588 号

书 名: 李嘉诚成长经历

作 者: 陆敏珠

责任编辑: 闫书会

本书策划: 宋燕婕 闫书会

书 号: ISBN 978-7-5164-1076-9

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 (010) 68414643 发行部 (010) 68414644

编辑部 (010) 68416775

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京市通州运河印刷厂

经 销: 新华书店

规 格: 170mm×240mm 16 开本 14.25 印张 208 千字

版 次: 2015 年 7 月第 1 版 2015 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 37.50 元 (全两册)

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

目 录

李嘉诚的成长经历（少年篇）

第一章 快乐童年

人之初，性本善。李嘉诚不仅是一个叱咤商海的大企业家，也是一个热心公益事业的大慈善家。他的善根，应该从他在故乡的这段快乐童年中去找寻。

- 一声啼哭 不同凡响 / 1
- 海滨耶鲁 有凤来仪 / 3
- 书香世家 喜添新丁 / 5
- 一入孔庙 便知德仁 / 7
- 幼儿天子 父爱母疼 / 8
- 崇佛尚儒 善心无量 / 11
- 聪明伶俐 自小不凡 / 17
- 小小书房 儿时天堂 / 22
- 民族英雄 激励童心 / 26
- 父母教诲 暗暗牢记 / 29

第二章 移居香港

美丽的时光往往很短暂。日本鬼子的铁蹄踏碎了少年李嘉诚对美妙人生的憧憬，他从此丢失了童真，开始走向成熟。面对人生的第一次苦难，李嘉诚表现出极强的坚韧。

- 祖母辞世 慈心不忘 / 37

家乡沦陷	举家漂泊 / 41
走投无路	背井离乡 / 45
暂居舅家	初识表妹 / 47
寄人篱下	艰苦度日 / 53
入乡随俗	不忘学习 / 55
雪上加霜	父亲病故 / 56
买地葬父	世态炎凉 / 59
永不要穷	立志赚钱 / 60

第三章 直面人生

屋漏偏遇连日雨，船破又遭顶头风。乱世之中，慈父病逝，李嘉诚没有低头认命，而是迎难而上，在苦难中经历炼狱。伟大的人物都是走过了荒山大漠，才登上光荣的顶峰。

挑战命运	迎难而上 / 63
长兄如父	一家之主 / 64
兄弟情深	有难同当 / 71
母子四人	相依为命 / 72
母亲教诲	受益终身 / 80
不依不靠	自强自立 / 82
废寝忘食	学以致用 / 85
茶楼跑堂	独具匠心 / 87
拜舅为师	钟表学徒 / 91

李嘉诚的成长经历（青年篇）

第四章 自强不息

如果一个人只会埋头苦干，他最多不过是个让人敬仰的老黄牛。只有苦干加上眼光，才会出人头地。李嘉诚正是这样一个既能苦干又有眼光的人，在关键的时刻，他总能创造机会，把握机会，成就自己的事业。

- 爱动脑子 推销有术 / 95
业绩不凡 荣升经理 / 101
白手起家 建基立业 / 103
亲临一线 以身作则 / 107
负荆拜访 渡过难关 / 109
针对市场 稳扎稳打 / 115
把握机会 塑胶开花 / 119

第五章 居家生活

在中国传统婚姻中，讲究的是龙配凤，双方要门当户对。对于李嘉诚来说，青年时期的他跟青梅竹马的表妹门不当户不对，因此遭到家庭的极力反对。然而他们冲破了层层阻力，终成眷属。

传统不仅对李嘉诚的事业影响重大，同时也是他生活中不可或缺的一笔，夫妻相处，教育儿子，待人处世，处处都体现了这一点。

- 父母心肝 掌上明珠 / 122
名门名校 才貌双全 / 123
花园洋房 共枕栖身 / 125
爱情结晶 公子出世 / 127
贤妻良母 扶助事业 / 130
教育家人 以身作则 / 132
克勤克俭 善待他人 / 135
予人以善 乐于助人 / 140
天下钱财 取之有道 / 143
自我约束 奋发激进 / 145

第六章 集思广益

古今成大事業者，要懂得“大厦非一木所能支撑，大业靠众人的智慧去完成”。成一番事业的前提，必须善于罗织人才。青年时期的李嘉诚善于集思广益，网结天下精英，为我所用，这才使他的事业蓬勃发展。

知人善任	留人留心 / 147
尊重知识	尊重人才 / 149
不拘一格	因材施教 / 150
识才爱才	不惜代价 / 153
招罗人才	花样翻新 / 154
重用洋人	诚心对待 / 155
超越家族	中西合璧 / 158
量才用人	各尽所能 / 160

第七章 运筹决策

立业是基础，投资是手段，决策是关键。青年时期的李嘉诚，判断事物，胸有成竹，决策果断，权衡利弊得当。

将计就计	节节胜出 / 162
抓住机遇	投身地产 / 163
地铁中标，显名扬威	/ 165
骑“牛”上市	以小搏大 / 169
灵活机动	独树一帜 / 171
适应市场	有勇有谋 / 173
超级耐功	十年磨剑 / 178
欲擒故纵	意在怡置 / 180
避其锋芒	等待时机 / 191
发现商机	绝不放弃 / 193
双龙出海	利益均沾 / 195
放眼世界	海阔天高 / 200
以诚经商	以信待人 / 202
百亿富豪	成功要诀 / 205



第4章 自强不息



如果一个人只会埋头苦干，他最多不过是个让人敬仰的老黄牛。只有苦干加上眼光，才会出人头地。李嘉诚正是这样一个既能苦干又有眼光的人，在关键的时刻，他总能创造机会，把握机会，成就自己的事业。

□ 爱动脑子 推销有术

李嘉诚很感激茶楼老板成全了他养家糊口的需要，给他能在这个“小社会”中锻炼的机会，但胸怀大志的李嘉诚觉得在茶楼工作是难以出人头地的，如果不跳出去，自己的前途和理想都将泯灭。

于是一年后，李嘉诚辞别茶楼老板，到了舅父开的中南钟表公司上班。李嘉诚凭工作之余偷师学艺，仅半年时间，就掌握了当时各种型号的种表装配及修理的技术。

李嘉诚不久因工作出色，调往公司属下的高升街钟表店当店员。

做了一年的钟表匠后，十七岁的李嘉诚突然又辞别舅父庄静庵钟表店。天生喜欢挑战和进取的李嘉诚，选择了五金厂当推销员。

戴尔·卡耐基说过：“你想知道自己是否具备经商素质，你最好去当一当推销员。”

确实，推销极富挑战性。毫不夸张地说，当今世界上杰出的商人、企业家，十有八九是从事推销工作并绝大多数取得过优秀的成绩，李嘉诚自然也在此列。



勤奋努力的李嘉诚，以他少见的毅力，每天工作十六小时之后，仍不忘学习文化知识。辛苦无助的三年过去了，李嘉诚从少年慢慢走向成熟。

十七岁的李嘉诚在一家五金制造厂以及塑胶裤带制造公司当推销员，开始了香港人称之为“街仔”的推销生涯。推销是一门十分复杂而且不容易学会的工作。

甚至直到如今，在商界仍然有很多人认为一个优秀的推销员是天生的，而不是学成的。无可否认，推销员的确是一门需要极具耐心、细心，又必须时刻有创意的工作。它要求从事这项工作的人，首先必须善于从容地和人打交道，让人们信赖你、相信你的产品和服务，微笑着将自己挣的钱放进你的口袋。

所有关于推销技能的一切，对生性腼腆、常常在陌生人面前显得较为拘谨、内向的李嘉诚来说，不是简单轻松的。

最初，李嘉诚每次出门向客户推销产品之前，心情都十分紧张。所以他总是在出门前或者在路上把要说的话想好，准备充分，并且练了又练。

渐渐地，李嘉诚发现自己不仅推销有术，而且大有潜力。他有敏锐的观察能力、分析能力。他总是能够凭着他的直觉和第六感观，第一眼就看出自己面对的客户是什么类型的人物，并且能够马上了解客户的心理、性格。这样，李嘉诚开始掌握或者说具备了一套适合自己的独特且出色的推销术。

李嘉诚认为，在从事推销工作的时候，自己必须要充满自信，且又十分熟悉推销的产品，尽最大的努力，设法让客户感到你的产品是廉价而且优秀的。

并且，最重要的是，要时刻注意客户的心理及其变化，时刻使他们有兴趣听自己讲述，而不认为是在浪费他们的时间。

实际上，只有17岁的李嘉诚，仍长着一张让成年人无法信赖的孩子脸。但聪明的李嘉诚，总会预先告诉客户他的年龄，而且是经过加工之后的年龄；再加上他那让人信赖的诚实目光，就使李嘉诚无往而不胜。

很快地，公司最年轻的推销员李嘉诚的推销成绩，成为公司领先的佼佼者。



李嘉诚到五金厂，主要任务是负责白铁桶的推销。

当时，这一行推销的对象都集中于卖日杂货的店铺。李嘉诚一入行就感到竞争像千军万马过独木桥，李嘉诚采取避实就虚的直销方法去进攻。

李嘉诚首先看准酒楼旅店是白铁桶的“吃货”大户，就集中精力对这些堡垒攻坚克难。

当时，推销员到酒楼旅店直接推销的不多。但精明的李嘉诚发现利于直销的两个条件：一来直销价格比酒楼旅店到市场去买要便宜，二来送货上门节省了客户的时间和精力。因此，李嘉诚这一招轻而易举获得成功。

李嘉诚有一次打入一家旅店，一下子就销出一百多只铁桶，销售业绩十分惊人。

此外，李嘉诚对家庭散户又做了研究，他发现，当时高级住宅区的家庭大多使用铝桶而不是白铁桶。于是，李嘉诚就掉转矛头把目标瞄准中下层居民区。

但即使是在中下层居民区，一户家庭，通常也只使用一两只铁桶，潜力远非酒楼旅店可比。然而，家庭散户又有一个酒楼旅店不能与之相比的优势，集少成多，加起来的数量也会很庞大的。如何占领这一分散而又不可忽视的庞大市场？李嘉诚开始时一筹莫展，他苦苦思索。

有一天，李嘉诚看见几个老太太围坐在居民区的椅子上择菜聊天，突然茅塞顿开，心生一计。

李嘉诚将进攻目标锁定在老太太身上，他专找老太太卖桶。

李嘉诚心里这样盘算：只要卖动了一只，就等于卖掉了一批。因为老太太都不上班，闲居在家，她们喜欢串门唠叨，自然而然就成了他的义务推销员。

李嘉诚这一招果然又大获成功。

李嘉诚开辟了酒楼旅馆的直销路线后，其他推销员也如法炮制。但有一件事，又一次显示了李嘉诚棋高一步的商业禀赋。

有一家刚落成的旅馆正准备开张，这是推销铁桶的大好时机。

李嘉诚的几个同事领功心切，抢先找到旅馆老板，不料皆碰了一鼻子灰，无功而退，原来老板有意与另一家五金厂交易。



知难而退的同事公推李嘉诚出马。李嘉诚也觉得，放跑这条大鱼，实在太可惜，也显得自己太无能。

李嘉诚迎难而上。他并不急于见老板，而是先与旅馆的一个职员交朋友。然后假装漫不经心地从那个职员口中套知老板的有关情况，以选择突破口。

那个职员谈到老板有一个儿子，整天缠着要去看赛马。老板很疼爱他，但旅馆开张在即，千头万绪，根本抽不出时间陪儿子。

职员是当作趣闻说起这件事的，可言者无意，听者有心。李嘉诚感觉他已经找到了打开老板闭门拒客的钥匙。

李嘉诚让这个职员搭桥，自掏腰包带老板的儿子去到跑马地快活谷马场看赛马，令老板的儿子喜出望外，兴高采烈。

李嘉诚的举动令老板十分感动，不知如何答谢才好。于是，爽快地同意从李嘉诚手中买下三百八十只铁桶。

李嘉诚成为五金厂一等“英雄”。

善动脑筋、善于变通是一个优秀推销员的必备的素质。

同样一件事，李嘉诚能另辟蹊径，所以干得这样出色。

凭着自己的聪明才智和勤劳苦干，李嘉诚成为五金厂的一等功臣，深受老板器重。

但是有一次推销遭遇战，李嘉诚却打败了，这一次失败使李嘉诚看到了镀锌铁桶的穷途末路以及塑胶制品的蒸蒸日上。

推销铁桶的李嘉诚与推销塑胶桶的塑胶公司老板在酒店不期而遇。李嘉诚使出浑身解数投入争夺，但塑胶桶轻而易举就获胜了。

李嘉诚不轻易言败，但这一次他感到是彻底地失败，而且败得毫无还手之力。

李嘉诚清醒地认识到，这次遭遇战败的不是他李嘉诚，而是镀锌铁桶。

这一天晚上，李嘉诚辗转难眠。李嘉诚分析了失败的原因：塑胶制品易成型、质量轻、色彩丰富、美观适用，它还是木质和金属制品的替代物，市场发展潜力巨大。



李嘉诚又在着手调查价格行情时发现，塑胶制品以昂贵的价格作为富人阶层的奢侈品只是极短的时间，塑胶制品的价格一直在大幅度下跌，一来价廉，二来外形美观。有这两条，塑胶制品大行其市势在必然。

没有可犹豫的了。李嘉诚毅然决定加盟塑胶公司，进入充满生机的新兴的塑胶行业。

李嘉诚又一次开始更刺激的、磨炼自己意志的新生活。

李嘉诚胸怀大志，目光超前。

自从李嘉诚加盟五金厂，五金厂的业务蒸蒸日上，以销促产，产销均步入佳境。老板喜不自禁，在员工面前李嘉诚是一把搞销售的好手。但就在这时，李嘉诚又要辞职，老板心急火燎，提出给李嘉诚晋职加薪。但李嘉诚已经认准塑胶将风行于市的大好前景，他已经是吃了秤砣铁了心，不会回心转意了。

李嘉诚在推销五金制品之时，就敏感到塑胶制品的巨大威胁。最初，塑胶制品是奢侈品，价格昂贵，消费者皆是富人阶层，但塑胶制品的价格一直呈下降趋势，舶来品愈来愈多，尤其是港产塑胶制品面市，造成价格大跌。李嘉诚清晰地意识到，要不了多久，塑胶制品将会成为价廉的大众消费品，有市场前景的产品。

辞职时，李嘉诚对五金厂老板说明形势：审时度势，要么转行做前景看好的行业；要么就调整生产门类，尽量避免与塑胶制品冲突，塑胶虽用途广泛，仍不可替代一切金属制品。

一年后，这家五金厂转为生产系列锁，一度奄奄一息的五金厂，焕发出勃勃生机。这既是形势使然，也得益于李嘉诚的开导。老板遇到李嘉诚，欣喜说道：“阿诚，你在我厂里，我就看出你是个不寻常的年轻仔。你将来准会干出大事业！”

李嘉诚小小年纪就掌握了经商的秘诀。李嘉诚具备的这一切，为日后成为世界华人首富打下了坚实的基础。

推销工作为李嘉诚以后的发展奠定了基础。李嘉诚已对推销工作有了独特的见解。他认为摸清市场动向，建立销售渠道，广交朋友，才能做好生意。



李嘉诚毅然去了塑胶裤带制造公司。

在现代人的眼里，这是一家小小的山寨式工厂，位于偏离闹市区的西环坚尼地城爹士街，临靠香港外港海域。

李嘉诚此举，一是受新兴产业的诱惑，二是塑胶公司老板的“怂恿”。

李嘉诚能从一个普通的推销员晋升为业务经理，继而又升为总经理。这和他一直来的努力分不开的。在塑胶公司，李嘉诚主要负责推销新型产品塑胶洒水器。有一次李嘉诚走访了几家客户，但都无人问津。这一天上班前，李嘉诚就来到一家批发行，等职员上班联系洽谈。这时，李嘉诚看见清洁工在打扫卫生，他灵机一动，就自告奋勇地拿洒水器帮清洁工洒水。李嘉诚是期望遇到提前上班的职员，让他们能亲眼看见洒水器的好处。眼见为实，有了实在的感性认识，洽谈起来更有说服力。果然就有职员早到了，碰巧还是负责日用器具的部门经理。结果，李嘉诚很顺利就达到目的，该经理很爽快就答应经销塑胶洒水器。

李嘉诚在推销行内干出惊人的业绩同时，还利用推销的行为特点，捕捉了大量的市场信息。

李嘉诚主要从自身的推销行动中去了解香港的市场情况，又从报刊资料上了解了塑胶制品的国际市场变化。

李嘉诚经过自己详尽的分析，然后建议老板应该上什么产品，应该压缩什么产品的产量。李嘉诚把香港划分许多区域，并反每个区域的消费水平和市场行情，都详细记在本子上。他知道哪种产品该到哪个区域销售，销量应该是多少。

李嘉诚推销不忘生产，他协助老板以销促产，使塑胶公司生机盎然，生意红火。

李嘉诚因此于一年后被擢升为部门经理，统管产品销售。这一年李嘉诚才满17岁。小小年纪的李嘉诚之所以能有今天如此大的作为，是因为他有着一股永不服输的执拗劲。

有一件事就表现了李嘉诚永不服输的个性。

有一次李嘉诚去酒楼推销铁桶，老板毫不客气，当面拒绝，李嘉诚沮丧地走出那家酒楼。离开酒楼不远，李嘉诚站住了，李嘉诚不是个轻易认



输的人，他眉头一皱，计上心来，不再垂头丧气，又重新回到酒楼。一见老板，李嘉诚抢先说：“我这一次不是来推销铁桶，我只想请教，在我进贵店推销时，我的动作、言辞、态度等行为有什么不妥当的地方，请您为我指点迷津，我是个新手，您比我有更丰富的经验，在商界您已经是个成功人士。我恳求您的指点，以作为是晚辈改进的借鉴。”李嘉诚虚心而坦诚的求教精神和真诚的态度感动了老板，老板立即改变拒人千里的冷冰冰的态度，向李嘉诚提出宝贵的忠言和批评建议。这些忠言和批评建议，使善于博采众长的李嘉诚又有不少受益。老板也不忍心为难这位真诚的年仅十多岁的少年。他立即收回成命，与李嘉诚做成了这桩生意。

李嘉诚这一招可谓是一石二鸟，一箭双雕，既得到成功人士的经验教诲，又做成了生意。人都是有弱点的，包括成功人士，只要你能发现并抓住人性的特点，加以利用，在不损害对方的前提上，你往往容易达到目的。

□ 业绩不凡 荣升经理

李嘉诚独具匠心的经商之道、超人的禀赋，使公司业务蒸蒸日上。老板采纳了李嘉诚以销促产的绝招，业务步入佳境。然而，备受老板器重的李嘉诚，刚刚打开局面，就要跳槽而去。

香港是接受新事物最快的地方，香港没有传统工业，它与世界有广泛的联系，能够迅速地引进适宜在本地发展的产业，最初的塑胶厂屈指可数，但很快如雨后春笋般的发展起来。因此，李嘉诚以他超前的眼光，看好了塑胶发展的美好前景，再加上塑胶公司老板真诚邀请，他决定再次跳槽。香港的塑胶厂愈来愈多，竞争也愈来愈激烈。老板四处招聘推销员，前后有二十多人做过推销，真正能胜任者寥寥无几。老板自己也常常出马推销，他到酒店推销塑胶桶时，与推销白铁桶的李嘉诚不期相遇，李嘉诚成了老板手下的败将，酒店更青睐塑胶桶，而不惜放弃进白铁桶的口头协议。

不打不相识。李嘉诚虽败在塑胶公司老板手下，他的推销才能却深得老板赏识。老板认为，李嘉诚未推销出白铁桶，问题在白铁桶本身，而不



是他的推销术火候欠佳。老板有意与李嘉诚交朋友，约他去喝晚茶，诚心诚意地拉李嘉诚加盟，李嘉诚终于跳出了五金厂，加盟入塑胶公司。进入塑胶公司后，李嘉诚还是干推销员的老本行。在当推销员的日子，李嘉诚每天工作 16 至 20 小时，没因香港战乱而放弃拼搏。早上 9 点上班前，他到其他地区发掘新客户，人家喝下午茶，他继续工作。晚上，他又跑到工厂视察“跟单”。工作尽职尽责，他开始有了自己的熟客。

派发年底花红，老板以营业额计算，李嘉诚工作业绩排在第一位，花红高出第二位 7 倍。

李嘉诚说：“我表面谦虚，其实很骄傲。别人天天保持现状，而自己就老想着一直爬上去，所以当我做生意时。就提醒自己，如果继续有骄傲的心，迟早一定碰壁。”

由于李嘉诚做出的成绩在职工中非常显著，老板十分赏识李嘉诚的才华。

因此，在李嘉诚刚满 17 岁就被提拔为业务经理，统管产品销售。时隔不久，又晋升为总经理，全盘负责日常事务。李嘉诚勤奋和聪颖，很快掌握了生产的各个环节。生产势头良好，销售网络日臻完善，许多大额生意，他都是通过电话完成的，具体的事，再由手下的推销员跑腿。李嘉诚成为了塑胶公司的台柱，成为高收入的打工仔，是同龄人中的佼佼者。

正如美国汽车业骄子、曾任福特公司总经理、克莱斯勒公司董事长的艾柯卡指出，20 世纪前叶，产业是制造家的天下，社会商品相对匮乏，生产出来就变成钱。到 20 世纪后叶，社会商品日趋饱和，厂家竞争激烈，生产出的产品，非得竭力推销出来才能产生效益，执产业之牛耳者，非推销大师不可。

推销大师艾柯卡本人、松下电器的松下幸之助、索尼公司的盛田昭夫等，莫不是以推销见长，把推销与制造摆在同等重要的位置。

塑胶裤带公司的老板，是一个具有现代意识的经营者。他靠塑胶裤带起家，短短的一年，开发出十多个产品。

这也是李嘉诚加盟塑胶裤带公司的原因之一。他深信，能从老板那里学到许多制造塑胶的技术和经营经验。当推销员的日子，他每天工作 16 时



至20小时，他很诚恳地向老前辈们学习，又开始了他的塑胶市场调查和分析。把每天工作中遇到的事，或发现了什么新的信息，记录下来。他在塑胶公司的工作期间学到了很多技术，积累了一些经验后，他又有了新的打算。他如实地告诉老板他的想法，这是他一直以来的愿望：他打算自己也办一家塑胶厂。

就这样，李嘉诚怀着愧疚之情离开塑胶公司——他不得不走这一步。这是他人生中一次重大转折，从此，他迈上充满艰辛与希望的创业之路。历尽打工的艰难与辛酸，李嘉诚终于扬帆商海了。海是浩瀚无垠的，正所谓海阔凭鱼跃，但海洋又处处充满风险，暗礁险滩、飓风大浪无时不在威胁着敢于闯海的弄潮儿。李嘉诚将毫无畏惧，迎着风浪驾船，直到抵达胜利的彼岸。

□ 白手起家 建基立业

在大千世界之中，一个人的一生都会遇上不同的挫折、逆境，有些人会鼓起勇气，去尝试所决定的事情，而不害怕它将来的结果。

正如李嘉诚总结他的人生哲学：“人生自有其沉浮，每个人都应该学会忍受生活中属于自己的伤悲，只有这样，你才能体会什么叫做成功，什么叫做真正的幸福。”

今天的李嘉诚给人们最鲜明的印象是个足智多谋的人，他在经营策略上从不轻易去冒险，更不会有随便碰碰运气的行动。他的所有决策都来自于最全面、最广泛的分析；深思熟虑后才做出决定，按照市场现行的情况进退取舍，这也是他最出色的本领。

在香港经济迅猛发展且又变幻莫测的四十多年中，能够经得起大风暴，又独具判断能力的成功人物，自然而然首推李嘉诚。很多企业界的杰出人士都称道并且十分羡慕李嘉诚料事如神的独到眼光，他总是能够运用他准确、锐利的洞察力，总能够比同时期、同行业的人棋先一着，并且在危难关头，在必要的时刻既有远见又有责任感，对公司做最有力的决断。然而，他的所有胆识、才华以及过人的决策能力并不是与生俱来的，除了他得天独厚的天分之外，还有的是他的勤奋，善于吸取自己、别人的



经验教训和虚心谨慎的作风。

没有辛勤地耕耘，就不会有真正的收获。

走南闯北的打工生涯，不仅培养了李嘉诚的商业头脑，丰富了李嘉诚的商业知识，而且也使李嘉诚结识了很多商界的朋友，这些朋友传授了他各种各样的社会知识。

投入社会熔炉的李嘉诚，在经过生活的磨砺之后，逐渐成熟起来。他决意要离开，他要独自闯出一番世界，要用自己平日点滴的积蓄从零开始，创造一个天地，一个真正属于他自己的王国。

这时候的李嘉诚，自以为已经受了足够的磨砺，并且也凭着自己的能力，一次又一次地挣脱了握向他命运的魔爪，或许这段日子给他成功的喜悦太多太多，使他始终处于一种极度兴奋的状态。因此，创业之初的李嘉诚可以说是初生牛犊不怕虎，他没有太多的后顾之忧。

李嘉诚毅然要创办属于自己的公司，在到处都充满着暗礁的商海里开始了他的苦斗。

初入社会的李嘉诚自然也看到一些不公平的现象，受到一些不公平的待遇。唯一不同的是，倔犟而自信的李嘉诚从来不对任何人提起，他只是观察和忍受着这一切，只是默默地将这些不公平记在心里。这时候的李嘉诚渐渐认识了这个社会。当然，这种认识凝结了多少难以名状的辛酸是可想而知的。

李嘉诚学会面对生活，学会正视这种不公平。他不止一次含着热泪告诉自己：现实一点，这就是人生！这就是生活！这个世界本来或者从来也没有绝对的公平。并且，他希望自己具有更巨大的斗志，要争取公平就付出代价，就必须经过努力和时刻勤奋。

二战结束，香港的经济渐渐恢复了生机。维多利亚港湾的船一天比一天多了起来，启德机场的飞机也开始轰轰地吵个不停。

这时候的李嘉诚看准经济发展的趋势，便义无反顾地辞去推销总经理的职务，去创办自己的企业。在一条小溪边的几间破房子里，李嘉诚经常和几个穿得破破烂烂的工人忙着跑进跑出。破旧的房子，昏暗的灯光，只有身后那块“长江塑胶厂”的牌子显得分外夺目。