

目录

前 言

李嘉诚成功智慧一 做事先做人 打造人格品牌

1

做人经商一脉相连 // 3

用真诚做担保 // 6

靠诚信赢天下 // 9

信誉重于生命 // 13

品德贵比千金 // 15

体会付出的快乐 // 20

大写人字天地间 // 23

李嘉诚成功智慧二 互惠通天下 :以“合”求得共赢

求和带来双赢 // 29

要竞争更要合作 // 31

不独利己 利益均沾 // 34
优势互补 共谋双赢 // 36
有钱一起赚 合作求发展 // 40

李嘉诚成功智慧三 长袖善舞 :建立通达人脉

先播种 后收获 // 47
舍利取义得人心 // 52
善待他人广结缘 // 55
真心交友创大业 // 59
精雕形象谋合作 // 62

李嘉诚成功智慧四 知人善任 :得人才者得天下

任人唯贤 // 67
大胆启用新人 // 71
重用适合自己的人才 // 76
把员工当成家庭的一员 // 79
海纳百川 有容乃大 // 82

李嘉诚成功智慧五 灵活应变 :参透商道玄机

独辟蹊径 见招拆招 // 87
退而求新 当放则放 // 90
暗渡陈仓 以变应变 // 93
以静制动稳坐台 // 96
不变亦能应万变 // 98
瞅准时机走捷径 // 100

李嘉诚成功智慧六 纵横捭阖 :左右天下商势

- 巧借东风 顺流行船 // 107
- 机变为用 未雨绸缪 // 110
- 知己知彼 因势利导 // 113
- 心明眼亮 参透天机 // 116
- 审时度势 等待时机 // 118
- 勤练内功 巧抓机遇 // 120

李嘉诚成功智慧七 运筹帷幄 :力求长远制胜

- 眼光独到 先人一步 // 127
- 高瞻远瞩放长线 // 129
- 立大志 做大事 // 132
- 买卖不成仁义在 // 136
- 包举宇内 开拓进取 // 139

李嘉诚成功智慧八 进退有度 :投资演绎财富神话

- 大投资才有大收益 // 145
- 找准投资的最佳切入点 // 147
- 上市融资 由小做大 // 150
- 鸡蛋分篮 多元投资 // 153
- 分拆集资 连锁包销 // 156
- 准确预测 理智购并 // 161

李嘉诚成功智慧九 商者本无域 :开疆拓土胆识超人

- 学会推销自己 // 169

步步为营 ,步步皆赢 // 176
稳中求进 ,迎头赶上 // 178
借力发力 ,巧妙取胜 // 181

李嘉诚成功智慧十 眼光定成败 敏锐洞察时势商机

舍卒保帅为智 // 189
在危险处搏利润 // 191
攻其弱而避其锋芒 // 194
瞄准目标 ,有的放矢 // 197
趁低吸纳 ,人弃我取 // 201

李嘉诚成功智慧十一 吃得苦中苦 :坚忍造就成功

胸怀大志 ,自强不息 // 209
永不言败 ,越挫越勇 // 213
挑战自我 ,从零开始 // 217
困难面前 ,以勤为径 // 219
破釜沉舟 ,背水一战 // 222

李嘉诚成功智慧十二 学海永无涯 :靠知识改变命运

积累知识 ,终身受益 // 229
好学开启超凡人生 // 232
不断提升自己的能力 // 235
抢知识就是抢未来 // 237
不断变革方能立于不败 // 241

李嘉诚成功智慧十三 家和万事兴 知情知性才为商儒楷模

百善孝为先 // 247

追求真爱 // 251

玉不琢不成器 // 256

悉心培养接班人 // 259

尊重孩子自己的选择 // 265

前 言

在华人世界里,李嘉诚无疑是最成功的商业奇才和励志楷模。他深受中国传统思想文化的熏陶,并将其与经商的学问结合在一起,白手起家,纵横商海,叱咤风云,挥洒自如。成功自有道。在他的生意簿和处世簿上都时时闪现着人生智慧的光芒……

他勤奋坚忍,靠智慧叩响财富的大门;

他谋而后动,将财富神话演绎成时代的传奇;

他胸怀大志,将苦难视作人生的历练;

他善谋敢干,将天下当作展示自身才华的舞台;

他善心做人,将做人重于经商的信条贯彻在整个商业生涯之中,将人品看得重于生命;

他拥有良好的社会形象,高尚的道德情操,始终不懈追求着人生的真正价值;

他在商场上信誉卓著,得到了几乎所有合作伙伴甚至对手的尊重,“李嘉诚”三个字本身就是一块“诚信”的金字招牌;

他“达则兼济天下”,他爱国家,热心社会公益事业,是知名的社会慈善家,多年来捐出的慈善款项超过38亿港元,其义举造福无数人;

他洁身自好,为人谦虚低调,是高尚人格的典范;

……

成功者有成功者的要诀,成功者有成功的理由。关于李嘉诚的身世和他那极富传奇色彩的奋斗发家史已被太多文字资料所记载:少年时随父母逃难香港,饱受战乱贫穷之苦,14岁就开始为养家糊口奔波忙碌;22岁时就独自创办长江塑胶厂,他最早在香港推出塑胶花,赢得“塑胶花大王”的美誉,他涉足地产,创办长江实业,他收购和记黄埔和港灯,首开华资战胜英资之先河;他大举投资海外,成为跨国投资金额最大的香港华人富豪……

时至今日,李嘉诚已经创建起了属于自己的经济王国。他旗下的长实集团及其附属公司(含和黄、港灯及全资附属公司青洲水泥等等),现已发展成为在香港以至世界具有领导地位的地产、国际集装箱货柜码头业和投资发展的举足轻重的集团公司,市值超过数千亿港元,业务经营范围包括地产发展、金融、贸易、货柜码头、运输业、能源、电力、通讯、卫星广播、酒店业、零售业等等。李嘉诚及其长实系财团的事业还走向世界,在亚洲、非洲、澳洲、欧洲和美洲,均有可观的发展。2005年,他以130亿美元的资产额位列美国福布斯全球富豪排名榜的第22位,仍然高居华人首富的位置;2006年更是凭借188亿美元的资产额首次进入了排行榜前10名。

所有的人都为这样的成绩惊叹。

人们在为李嘉诚所取得的辉煌喝彩的同时,更希望能够从他身上学到做人做事的方法,为自己的事业和人生提供一定的借鉴。本书正是应读者的这些需求而编写的。

本书共分十三个章节,从坚守做人之道、合作求得共赢、建立通达人脉、善于任用人才、妥善缜密经营、明确辨别商机、掌握投资进退、遇事灵活应变、把握时机做局、力求长远制胜、知识改变命运、坚韧造就成功、家和万事兴等角度出发,通过对李嘉诚成长历程中的事例和在商场中奋斗的实战经验的详细阐述,将李嘉诚成功智慧中最闪耀、最精妙的部分展示给读者看,并由此引发出人生的启示,堪称是对李嘉诚成功智慧的最佳阐释。我们希望阅读此书的读者,能够对李嘉诚的成功智慧有一个全面深入的了解,并将其吸纳到自己的人生当中来,让它们成为自己的人生财富,成为实现自己目标和梦想的智慧资本,让您早日成功,成为财富的拥有者,成为自身幸福的主宰。

李嘉诚成功智慧一

做事先做人 :打造人格品牌

“己欲立而立人 ,己欲达而达人 ” ,
一代儒商 ,“ 华人首富 ”李嘉诚的高明之
处在于紧紧抓住了“ 经商要做人为先 ”
这条生意法则。不管在什么场合 ,什么
环境 ,他都以之为上 ,最终成就了自己丰
富的财富人生 ! 他用事实告诉我们 :人
格、品德才是开启成功大门的钥匙 ,才是
一个人永远也不能丢弃的宝贵财富。

做人经商一脉相连

商道即人道，“做人”与“做生意”的道理其实是一样的。

雁过留声，人过留名。在有香港人的地方，就有李嘉诚的名字；甚至可以说，在有华人足迹的地方，就会有李嘉诚的名字。

1958年，当他在香港建立了世界上最大的塑胶花工厂，并被誉为“塑胶花大王”的时候，人们谈到了李嘉诚；1979年，当“长实”集团超过英资财团“置地”，成为香港最大的地产集团时，人们谈到了李嘉诚；1984年，当老牌英资怡和财团宣布迁册百慕大，而他宣布“‘长实’决不迁册”，“所属公司都在香港注册”时，人们谈到李嘉诚；当李嘉诚私人捐资十几亿港元兴建汕头大学时，人们依然在谈着李嘉诚；2000年，当美国《福布斯》杂志在最新全球富豪排名榜上，将他评为“亚洲首富”及“全球华人首富”时，人们谈论着李嘉诚。毫无疑问，在以后的岁月中，人们还会时常谈起这个名字。

这其间缘由何在？他名噪一时，难道仅仅因为他是这个世界上最富有的人之一吗？当然不是！这是因为李嘉诚传奇的一生，他作为“华人首富”，除了精于经商，拥有巨额财富外，还在他的成功路上书写了“做人”两个大字。

自幼饱承书香的李嘉诚堪称“厚德载物”的一代儒商。儒家“仁、义、礼、智、信”的传统奠定了他“宽厚仁慈”品格基础，他已经打破了人们眼中唯利是图的商人形象。纵观李嘉诚几十年的商海生涯，他胆识兼备，在生意场上挥洒自如，尽显王者风范；在生活中他处世低调，待人豁达，始终坚持以诚信求生存，以诚信谋发展。在纸醉金迷的香港，在变幻莫测的商海，他为自己开辟了一方净土，留守了一份清宁。

在李嘉诚看来，只贪图利益的人，充其量一辈子做一个小商人，而一个能把做人的原则放在首位的人，才能成为一代大商人。做人之道与经商之

道其实并不矛盾,相反,它们是紧密相连的。李嘉诚坚信天下最聪明的生意经是“做人重于经商”,也就是说,要经商必须先做人。他认为,那些眼睛只看到钱,甚至企图靠坑蒙拐骗做生意的人,只可能赚一把是一把,永远都不可能把生意做大。而那些心明眼亮,懂得把做人的利害关系放在第一位,能够以诚待人的人,则会树立起自己的人格品牌,把人格转化为无形的资产,最后成就一番大的事业。

李嘉诚善于做人,精于经商。谈到做生意的秘诀,李嘉诚最看重的就是一个“信”字。他曾反复强调,“要令别人对你信任。不只是一个商人,一个国家亦是无信不立。”

李嘉诚认为,商人最重要的素质就是“信”。他曾经说:“一个企业的开始意味着一个良好信誉的开始,有了信誉,自然就会有财路,这是必须具备的商业道德。就像做人一样,忠诚、有义气,对于自己说出的每一句话、做出的每一个承诺,一定要牢牢记在心里,并且一定要能够做到。”他不仅把这个“信”字体现在生意场上,也把它体现在生活的方方面面。有一件小事最能说明他的不失信于人。

李嘉诚曾回忆说:“50年代,我初做塑料花的时候,皇后大道中有间公爵行,我常去那里接洽生意。我经常看到一个四五十岁很斯文的外省妇女,虽是个乞丐,但她从不伸手要钱。我每次都会拿钱给她。有一次,天很冷,我看见人们都快步走过,并不理睬她,我便和她交谈,问她会不会卖报纸,她说,她有同乡也干这行,于是,我便让她带同乡一起来见我,想帮她做份小生意。

时间约在后天的同一地点,而客户偏偏在前一天提出要到我的工厂参观,客户至上,我也没有办法。于是在交谈时,我突然说了声:‘Excuse me’,便匆匆跑开。客人以为我上洗手间,其实我跑出工厂,飞车来到约定的地点,途中,超速和危险驾驶的事都做了,但好在没有失约,见到那妇人和卖报纸的同乡,问了一些问题后,就把钱交给她,她问我姓名,我没说,只要她答应我一件事,就是要勤奋工作,不要再让我看见她在香港任何一处伸手要钱。事毕后,我又飞车回到工厂,客户正在着急,他说:‘为什么在洗手间找不到你?’我笑一笑,这事就过去了。”

李嘉诚对事业的“信”与他对人的“诚”是分不开的,诚信相合,即为“义”。

李嘉诚说“对人要守信用,对朋友要有义气,今日而言,也许很多人未必相信,但我觉得‘义’字,实在是终身用得着的。”他是这么说,也是这么做的。

记得青年时的李嘉诚为了独立创业,拥有一方属于自己的商业天地,他满怀愧疚之情离开了对他有知遇之恩的塑胶公司。老板是个善人,非但没有怪他,还设宴为他饯行,这更让李嘉诚感动。20多年后,由于1973年世界经济危机的冲击,香港塑胶业出现了史无前例的原料大危机。已经是潮联塑胶业商会主席的李嘉诚,挂帅救业,同时,把自己公司的库存原料拨给以前自己打工的那家塑料公司,把自己的恩公从倒闭的边缘挽救回来。年过花甲的塑胶公司老板噙着热泪说:“我没有看走眼阿诚的为人。”

也许有人认为,传统道德与商业文化大相径庭,水火不融。但成为商界巨子的李嘉诚,却能将这两者很好地融为一体。在香港这个物欲横流的商业社会中,他体现出了一个中国人应有的传统美德,确实难能可贵。

在众人的眼中,李嘉诚是一个成功的企业家、商业巨子,懂得如何赚大钱。但在他的两个儿子的心里,李嘉诚有另一种心灵上的追求,感觉很温馨,因为李嘉诚并不把赚钱视为惟一,而是告诉他们做人之道与用钱之道。

做人跟做生意一样,李嘉诚有自己坚守的原则。他常对儿子讲:“有些生意,给多少钱让我赚,我都不赚……有些生意,已经知道是对人有害,就算社会允许做,我都不做。”在滚滚红尘当中,可以辟一处地方安顿好自己的良心,身心亦较舒坦。

“做人要留有余地,不把事情做绝。有钱大家赚,利益大家分享,这样才有人愿意合作。假如拿10%的股份是公正的,拿11%也可以,但是如果只拿9%的股份,就会财源滚滚。”

李嘉诚的箴言,不仅是他对两个儿子的要求,也是他从商一辈子的经验处事准则。

就是这个看似简单不过的原则,让李嘉诚结交了无数商界朋友,赢得了广大股东和职员的信赖和支持,树立了崇高的形象,同时为他赢来了无数的商机和财富,并一举登上香港首富、世界华人首富的宝座。

中华民族自古崇尚“满招损,谦受益”,利益共享也是中国式经商的行动准则。如果违反这一游戏规则,失去的绝不只是合作者这一个对象。口口相传,失去的将是你的整个商业信誉,继而危及你的整个商业地位。

此为商业机密,请勿外传

如果按照李嘉诚所说的少拿一点。你得到的又绝非仅仅是合作的一方,而且还将包括人们对你的无限信赖和尊敬以及许多的商业机会。这将是少拿的1%的百倍,甚至是千倍、万倍。

很明显,李嘉诚一生培养和教导儿子的,与其说是经商的知识,还不如说是做人的学问。因为在他的心目中,做人乃是经商之本,乃是做一切事业之本,只有首先务这个本,才能成为一个好的商人,成为一个真正成功的人。

李嘉诚成功启示:

商人一定要学会做人,学会打造自己人格的金字招牌。只有做人为先,服务大众才能获得人心,人心即财富,得人心者得财富。“殊路同归”,做人与经商原本就是相通的。

用真诚做担保

建立个人和企业的良好信誉,这是资产负债表之中见不到、但却是价值无限的资产。

李嘉诚创办了长江塑胶厂,几经风霜与磨难,终于在香港站稳了脚跟。1957年,李嘉诚赴意大利考察塑胶花生产。回港后,他率先推出的塑胶花立即成为热销产品。

但是,李嘉诚没有被胜利冲昏头脑,更没有满足于已有的成就。他开始考虑打开海外销路,以此带动生产,进一步扩大规模。

一家洋行提出包销长江公司的塑胶花。若是别的厂家,或许会认为这是福音,从此产品不愁销路。李嘉诚却谢绝了对方的“好意”,他清楚地意识到,如果接受了对方的包销条件,就得被对方牵着鼻子走,价格、产量,得由对方说了算。他决心甩掉中间环节,改变销售途径,直接向境外批发商

销售塑胶花。但是如何突破“瓶颈”呢？像长江这样的小公司是不敢奢望银行的大笔贷款的。

正在李嘉诚犯愁的时候，一个意想不到的机遇来到他面前。刚好有位欧洲的批发商来到香港，李嘉诚把他带到北角的长江公司。看过样品后，批发商对长江公司的塑胶花赞不绝口：“比意大利产的还好，我在香港跑了几家，就数你们的款式齐全、物美价廉。”

他要求参观长江公司的工厂，他对能在这样简陋的工厂里生产出这么漂亮的塑胶花甚感惊奇。这位批发商快人快语：“我们早就看好香港的塑胶花，品质品种处于世界先进水平，而价格不到欧洲产品的一半。我是打定主意订购香港的塑胶花，并且是大量订购。你们现在的规模满足不了我的数量。李先生，我知道你的资金发生问题，我可以先做生意，条件是你必须有实力雄厚的公司或个人做担保。”

担保人不必借钱给被担保人，但必须承担一切风险。不过以塑胶花的市场前景，以及李嘉诚的信用和能力，风险微乎其微。可是找谁担保呢？李嘉诚几乎陷入了山穷水尽的境地。

翌日，李嘉诚来到批发商下榻的酒店。两人坐在酒店的咖啡室，咖啡室十分幽静。李嘉诚拿出9款样品，默默放在批发商面前，认真观察批发商的表情。

9款样品，每3款一组：一组花朵，一组水果，一组草木。批发商全神贯注，足足看了10多分钟，尤其对那串紫红色葡萄爱不释手，这证明他对样品颇为看好。李嘉诚绷紧的神经稍稍放松。在他内心，实在是太想做成这笔生意了。

批发商的目光落在李嘉诚熬得通红的双眼上，猜想这个年轻人大概通宵未眠。他太满意这些样品了，同时更欣赏这个年轻人的办事作风及效率。不到一天时间，就拿出9款别具一格的极佳样品。他记得，他当时只表露出想订购3种产品的意向，结果李嘉诚每一种产品都设计了3款样品。

“李先生，这9款样品是我所见到过的最好的一组，我简直挑不出任何毛病。李先生，我们可以谈生意了。”

谈生意，就必须拿出担保人亲笔签字的信誉担保书。李嘉诚只能坦白地告诉批发商：“承蒙您对本公司样品的厚爱，我和我的设计师花费的精力

和时间总算没有白费。我想你一定知道我的内心想法 ,我是非常希望能与先生做生意 ,可我又不得不坦诚地告诉您 ,我实在找不到殷实的厂家为我担保 ,十分抱歉。”

批发商目光炯炯地看着李嘉诚 ,并未表示出吃惊和失望。于是李嘉诚用自信而执著的口气说 :“ 请相信我的信誉和能力。我是一个白手起家的小业主 ,在同行的关系企业中有着较好的信誉 ,我是靠自己的拼搏精神和同仁朋友的帮助 ,才发展到现在这种规模的。因此 ,我真诚地希望我们能够建立合伙关系 ,并且是长期合作。尽管目前本公司的生产规模还满足不了您的要求 ,但我会尽最大的努力扩大生产规模。至于价格 ,我保证会是香港最优惠的。我的原则是做长期生意 ,做大生意 ,薄利多销 ,互利互惠。”

李嘉诚的诚恳执著深深打动了批发商 ,他说道 :“ 李先生 ,你奉行的原则也就是我奉行的原则。我这次来香港 ,就是要寻找诚实可靠的长期合作伙伴 ,互利互惠。只要生意做成 ,我绝不会利己损人 ,否则就是一锤子买卖。李先生 ,我知道你最担心的是担保人。我坦诚地告诉你 ,你不必为此事担心 ,我已经为你找好了一个担保人。”

李嘉诚愣住了 ,哪里有由对方找担保人的道理 ? 批发商微笑道 :“ 这个担保人就是你。你的真诚和信用 ,就是最好的担保。”

顿时 ,两人都为这种幽默笑出声来。谈判在轻松的气氛中进行 ,第一单购销合同很快就签好了。批发商主动提出一次付清货款 ,足见他对李嘉诚信誉及产品质量的充分信任。

从此李嘉诚甩开中间商 ,产品直销欧洲市场。

李嘉诚成功启示 :

做人重于经商 ,以诚待人方能成大事。天下最大的成功者都是守住信誉的人 ,他们为人真诚 ,处世不虚假 ,以诚信去赢得周围人的信任。如果一个人不诚实 ,不讲信誉 ,想靠坑蒙拐骗获得利润 ,最后打翻的只能是自己的饭碗。

靠诚信赢天下

诚信是生存和发展的法宝 ,是不可以用金钱来估量的。

李嘉诚曾经很有感触地说：“一生之中 ,最重要的就是诚实守信。我现在就算再有多十倍的资金 ,也不足以应付那么多的生意 ,而且很多都是别人主动来找我的。这些都是为人守信的结果。”

这番话是李嘉诚在商海拼搏几十年 ,总结经验教训所得出的。从下面的例子我们可以看出这番话中所包含的哲理。

正当李嘉诚在塑胶花生产中春风得意之时 ,遇到意想不到的风浪。一家客户宣布他的塑胶制品质量粗劣 ,要求退货。李嘉诚不得不冷静下来 ,承认质量有问题。他知道他太急躁了 ,一味追求数量 ,而忽视了质量的问题。

李嘉诚手中还攥着一把订单 ,客户不断打电话催货。李嘉诚骑虎难下 ,延误交货就要罚款 ,连老本都要贴进去。他亲自蹲在机器旁监督质量。然而 ,靠这些老掉牙的淘汰机器 ,要确保质量 ,谈何容易！更何况大部分工人 ,只经过短暂培训就当熟练工使用 ,他们能够操作机器将制品成型 ,就已经很不错了。

推销员带回的客户的反馈 ,令李嘉诚不寒而栗——客户拒收产品 ,还要长江厂赔偿损失！

客户都是中间商 ,他们或将产品批发给零售商 ,或出口给海外的经销商。塑胶制品早已过了“皇帝女儿不愁嫁”的好年景 ,用户对制品的款式质量变得特别挑剔。塑胶工厂日益增多 ,竞争也日益激烈。竞争的法则优胜劣汰 ,粗劣的产品必然会被逐出市场。

事态严峻 ,质量就是信誉 ,信誉是企业的生命线。事业的航船 ,刚刚起航 ,就遇到惊涛骇浪。

危机之中的李嘉诚,真正体会到做老板的难处。他曾做过塑胶裤带公司总经理,全盘掌管日常事务,可重大决策仍是老板拍板。现在身为一业之主,就要承担一切风险的责任。“如履薄冰,小心翼翼”——许多处于景气中的业主,仍是这种心态。李嘉诚太年轻,勇气可嘉,但把困难设想得太少。

企业的主人,就像一船之长,决策即是航向。任何失误,都可能把航船引向灭顶之灾。李嘉诚承认,他创业之初不是个优秀的船长。他说:“人们称赞我是超人,其实我并非天生就是优秀的经营者,到现在我只敢说经营得还可以。我是经历过很多挫折和磨难,才悟出一些经营的秘诀的。”

李嘉诚又一次陷于人生的大磨难中。这之前,他经历的磨难是不可抗拒的天灾人祸,这一次,却是他自己的失误造成的。磨难虽然大有裨益,可磨难又有可能将一个人彻底毁灭。

仓库里堆满因质量欠佳和延误交货而退回的玩具成品。一些客户纷纷上门要求索赔,还有一些新客户上门考察生产规模和产品质量,见这情形扭头就走。客户是企业的衣食父母,业中人常说:“不怕没生意做,就怕做断生意。”长江厂正处在后一种情景中。李嘉诚急如热锅上的蚂蚁。

产品积压,没有流动资金,原料商仍按契约上门催交原料货款。李嘉诚上哪去弄这笔钱?他逼急了,说:“我实在拿不出钱,你们把我人带走。”原料商笑道:“你想得美?我们要你干什么?我们要的是钱!”原料商扬言要停止供应原料,并要到同业中张扬李嘉诚“赖货款的丑闻”。这又是一道杀手锏。

墙倒众人推。银行得知长江厂陷入危机,派职员来催贷款。焦头烂额、痛苦不堪的李嘉诚不得不赔笑脸接待,恳求银行放宽限期。银行掌握企业的生杀大权,长江厂随时可能遭清盘。

长江厂只剩下半数产品尚未出现质量问题,开工不足,不得不裁减员工。部分被裁员工的家属上门哭闹,有的赖在办公室不走,车间和厂部没有片刻安宁。留下的员工人心惶惶,为长江厂的前途,更为自己的生计担忧。那些日子,李嘉诚的脾气不免暴躁,动辄训斥手下的员工。全厂士气低落,人心浮动。

李嘉诚回到家里,强打欢颜,担心母亲为他的事寝食不安。知儿者,莫过其母。母亲从嘉诚憔悴的脸色,布满血丝的双眼,觉察出长江塑料厂遇

到麻烦。母亲虽不懂经营,但懂得为人处事的道理。母亲是个虔诚的佛教徒,嘉诚走向社会,母亲总是牵肠挂肚,早晚到佛堂敬香祭拜,祈祷儿子平安。她还经常用佛家故事,来喻示儿子。

母亲平静地说道:很早之前,潮州府城外的桑埔山有一座古寺。方丈云寂已是垂暮之年,他知道自己在世的日子不多了,就把他的两个弟子——一寂、二寂召到方丈室,交两袋谷种给他们,要他们去播种插秧,到谷熟的季节再来见他,看谁收的谷子多,多者就可继承衣钵,做庙里住持。到了收割季节,一寂挑了一担沉沉的谷子来见师父,二寂却两手空空。云寂问二寂缘由,二寂惭愧地说,他没有管好田,谷种没发芽。云寂便把袈裟和瓦钵交给了二寂,指定他为未来的住持。一寂不服,师父解释说:“我给你俩的谷种都是煮过的。”

李嘉诚悟出母亲话中的玄机:诚实是做人处世之本,是战胜一切的不二法宝。李嘉诚对自己所做的事,感到很惭愧。

翌日,李嘉诚回到厂里,召集员工开会。在会上,他坦诚地承认自己经营错误,不仅拖垮了工厂,损害了工厂的信誉,还连累了员工。他向这些天被他无端训斥的员工赔礼道歉,并表示,经营一有转机,辞退的员工都可回来上班,如果找到更好的去处,则不勉强。从今往后,保证与员工同舟共济,绝不损害员工的利益,来保全自己。

李嘉诚说了一番共渡难关、谋求发展的话,员工的不安情绪稳定下来,士气不再那么低落。

紧接着,李嘉诚一一拜访银行、原料商、客户,向他们认错道歉,祈求原谅,并保证在放宽的限期内一定偿还欠款,对该赔偿的罚款,一定如数付账。李嘉诚丝毫不隐瞒工厂面临的空前危机:随时都有倒闭的可能,恳切地向对方请教拯救危机的对策。

李嘉诚的诚实和真诚,得到他们中的大多数人的谅解。

银行放宽偿还贷款的期限。但在未偿还贷款前,不再发放新贷款。

原料商同样放宽付货款的期限,但对方提出,长江厂需要再进原料,必须先付70%的货款。

客户涉及好些家,态度不一,但大部分还是作了不同程度的让步。其中有一家客户,因为曾把长江厂的次品批发给零售商,其信誉受到损伤。

经理怒气冲冲来长江厂交涉,恶语咒骂李嘉诚。

此为资料,请勿外泄。ertongbook.com