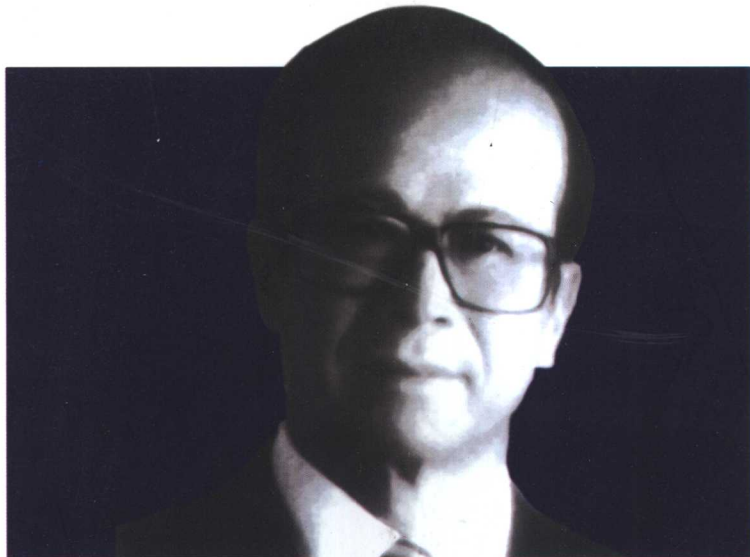


世界富豪智慧丛书



马宇文／著

中国商业出版社

LIJIACHENG

李嘉诚

YOUXIAOZUODADEJINGYINGZHILUI

由小做大

的经营智慧

最简单地讲，人要求生意就比较困难，生意跑来找你，你就容易做。

我的管理模式是善用西方管理理念，但要揉合中国文化特色。

世人第一要有志，第二要有识，第三要有恒，有志则断不甘为下流。

有识则知学问无尽，不敢以一得足，有恒则无不成之事。要成功就必须有志、有识、有恒。

有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意合作。假如拿百分之十的股份是公正的，

拿百分之十也可以，但是如果拿百分之九的股份，就会财源滚滚而来。



世界富豪智慧丛书

李嘉诚



YOUXIAOZUODADEJINGYINGZHIIHUI

马宇文 / 著

中国商业出版社

商界中谁叫：大要古来生财之道，生财之道，你必学之。做
我的管理模式是：用西方管理理念，但要按中国之文化特色。

一人第一要有志，第二要有己，第三要有谋。有志则断不甘为小成。

在旧时知识阶不学，不读只干，所以，有国难，无成之事。要有马氏必须有志，有己，有胆，
有铁夫家哪，不图大家分享，这些才有人能上等等。假如拿百分之二十的股份，这比许多，
来百分之二十，也值钱，也是如天来百分之十的股份，就会财源滚滚而来。

LIJIACHENG
经营智慧

由小做大的

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚由小做大的经营智慧/马宇文著. - 北京:中国商业出版社, 2001. 11

(世界富豪智慧丛书)

ISBN 7-5044-4431-6

I. 李… II. 马… III. ①企业管理—经验—香港
②李嘉诚—生平事迹 IV. F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 072663 号

责任编辑:陈学勤

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺 1 号)
新华书店总店北京发行所经销
北京市兴怀印刷厂印刷

*

850 × 1168 毫米 32 开 12.50 印张 259 千字

2001 年 11 月第 1 版 2001 年 11 月第 1 次印刷

定价:19.60 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前 言

人皆言李嘉诚是“超人”。

确实，他在地产、股市上纵横驰骋，呼风唤雨，令无数人艳羡惊叹。他的所做所为，只能用“超人”来形容。

但李嘉诚说：“人们常过誉我是超人，其实我并非天生就是优秀的经营者，到现在，我只能说经营得还可以。我是经历过许多磨难和挫折，才悟出一些经营之道的。”

应该说，在创业初期的资本积累的阶段，李嘉诚经历的完全是一个热血青年不畏艰难、白手起家的奋斗史，是从平凡凡中走过来的。

童年的李嘉诚饱受家庭的熏陶，喜好读书，很有上进心，一心只想当个教书先生。

14岁，父亲在战乱中离世。李嘉诚身为长子，只有辍学赚钱养家，这就使他的志向有了改变。在茶楼做跑堂和做推销员的日子里，他有韧性，吃得了苦，再加上忠诚可靠，一路进步，使他逐渐对做生意产生了兴趣。

1952年，李嘉诚开办长江塑胶厂，最初凭着勤奋和干劲，发了几笔小财。这使年轻且经验不足的李嘉诚忽略了

商战的变幻莫测,盲目追求数量而忽视了质量,使长江厂四面楚歌。面对挫折,李嘉诚用自己的坦诚“负荆拜访”,才度过了危机。

此后,李嘉诚坚持“稳健中求发展,发展中不忘稳健”,迎来了香港塑胶制造业最为辉煌的时期,李嘉诚充分利用这段时期研制出各种新型塑胶花,以高品质的产品全方位地争取到了海外买家的长期合约,业务得以迅速增长。

正是塑胶花的生产为李嘉诚掘取了第一桶金,为他后来在地产、股市上的辉煌打下了坚实的基础。

李嘉诚在塑胶花全盛之时,看到了塑胶花必将走向衰落,于是激流勇退,挺进地产业。他在地产中谨慎入市、稳健发展,在股市中四面出击,最终使长江实业走向了壮大。

可以说,李嘉诚后期的资本运作完全是大手笔,令人叹为观止,没有足够的实力是学不来的。然而,要知道李嘉诚的这种实力正是从初期的艰苦创业阶段积累起来的。所以,我们需要学习的是他初期发展壮大阶段积累经验的过程。而且,这些都是完全学得来的。

本书正是力图从李嘉诚的成功之路中发掘出一些可供平凡人参考和借鉴的东西,为那些有志之士助一臂之力。

第一章

Li Jia Cheng

初涉人世 励志自强

贫贱并不可怕,可怕的是安于贫贱而不图自强,只要选择积极的生活,必能从贫贱中挣脱出来。

李嘉诚少年时,因逢战乱,随父母迁居香港,寄人篱下。14岁时,父亲病故,年少的他不得不挑起生活的重担。但是,他从未丧失志向,就像一株被大石压住的小草,顽强地向外探着头。

1. 家庭的熏陶	/3
2. 国破家亡	/9
3. 学做香港人	/14
4. 父亲的遗愿	/18
5. “我一定要自己找到工作”	/22
6. 茶楼小堂倌	/26
7. “饭碗危机”	/31
8. “抢学”知识	/34
9. 钟表行的小学徒	/37

第二章

Li Jia Cheng

频频跳槽 推销有术

戴尔·卡耐基说：“您想知道自己是否具备经商素质，最好去当一当推销员。”

当年，李嘉诚未必知道这句话，但他凭直觉加入推销员的行列，并成为个中高手。后来，李嘉诚说，他一生最好的经商锻炼，就是做推销员。

- | | |
|---------------|-----|
| 1. 诚信为本 | /45 |
| 2. 以迂为直的推销技巧 | /49 |
| 3. “我只是想向您请教” | /51 |
| 4. 第一次失败 | /53 |
| 5. 临别不忘报恩 | /56 |
| 6. 让商品自己说话 | /58 |
| 7. 先把自己推销给别人 | /62 |
| 8. 独到的推销心法 | /65 |
| 9. 野心勃勃 | /69 |

第三章

L i J i a C h e n g

创业之初 险中求生

创业之初,力量单薄,交际不广,一切全靠自己打拼;一旦遇到危机,全靠自己咬牙挺住。

李嘉诚初办塑胶厂时,资金、技术、设备、人才俱缺乏,又因急于求成,未把好质量关,导致严重危机。但他咬牙坚持,终于化解了危机,并从无到有,在市场上站稳了脚跟。

1. 机不可失	/75
2. 资金和厂房问题	/78
3. 一身兼数职	/83
4. 危机降临	/87
5. 坦诚的力量	/91
6. 免费宣传	/96
7. 寻找突破口	/98
8. 独家推出塑胶花	/106
9. 集资招股	/111

第四章

L i J i a C h e n g

拓展市场 发展壮大

公司能否发展壮大,关键看它的市场开拓能力。这固然与产品有关,但创业者的市场眼光和销售策略在其中起着极其重要的作用。

李嘉诚本人是位优秀的推销员,但是,他赖以打开市场的,不是他的销售技巧,而是他令人称道和信服的人品。

- | | |
|-------------|------|
| 1.争取主动权 | /117 |
| 2.最好的担保人是自己 | /120 |
| 3.风险大收益大 | /126 |
| 4.救业大行动 | /133 |
| 5.淡出塑胶业 | /137 |

第五章

L i J i a C h e n g

顺应时势 转行改业

任何生意都有兴盛期和衰败期,精明的老板,不会一条道路走到黑,总是在衰败期来临之前及时转行。

李嘉诚高瞻远瞩,从塑胶业的鼎盛中看到了衰败的迹象,又从地产业的低迷中看到了兴盛的征兆,及时转行,得以领先别人一步。

1. 挺进地产业	/145
2. 巧避危机	/149
3. 在低潮中稳步拓展	/154
4. 以置地公司为奋斗目标	/158
5. 决战前夕	/162
6. 一飞冲天	/170
7. 攀上财神爷	/175
8. 灵活的生意眼	/180
9. 紧扣市场脉搏	/184
10. 十年磨一剑	/186
11. 后来者居上	/188
12. 争胜而不赌气	/192

第六章

Li Jia Cheng

骑牛上市 纵横股海

有的人将股市当赌场,而有的人将股市当竞技场。境界的不同,成就必然有别。

李嘉诚顺应时势,骑牛上市,但他是投资家,不是投机家,他用战略的眼光来审视股市,而不是搏运气,因此,不论股海潮涨潮落,他的事业仍节节攀升。

- | | |
|---------------|------|
| 1. “骑牛”上市 | /199 |
| 2. 不为暴利所动 | /204 |
| 3. 从股灾中寻找机遇 | /208 |
| 4. 人弃我取 低进高出 | /212 |
| 5. 百亿大救市 | /215 |
| 6. 投资家还是投机家 | /219 |
| 7. 淡出股市,见利不忘义 | /223 |

第七章

Li Jia Cheng

知人善用 惟才是举

“楚汉相争时,项羽英勇善战,最后也难免自刎身死。个人能力再强,再有魅力,单靠自己也成不了事。事业有了一定起色之后,要想取得进一步的成功,还需要一个组织,一个对你有信心又跟你结同心的组织来帮你。而且,你也必须对这个组织信任,对它有信心,只有这样才能同心同力取得成功。”

这是李嘉诚的用人之道。正是凭着这种用人理念,他将一大批才人俊杰吸引到自己身边,构成了他事业的坚实根基。

- | | |
|------------------|------|
| 1. 同甘共苦 | /231 |
| 2. 提拔青年才俊 | /235 |
| 3. 活力旺盛的洪姑娘 | /240 |
| 4. 善用洋人 | /242 |
| 5. 洋大班马世民 | /246 |
| 6. “御用律师”和“当红经纪” | /249 |
| 7. 回报杜辉廉 | /252 |

目 录

8. 借用外脑	/255
9. “是员工养活了公司”	/258
10. 中西文化集于一身	/261

第八章

Li J i a C h e n g

以小博大 渐成气候

俗话说：商场如战场。但在战场上，也有仁义之师和暴虐之师的差别；在交战中，也有“不战而屈人之兵”和拼死血战，“杀人一万，自损三千”的差别。两者的境界截然不同。

李嘉诚是商界之儒者，不但讲赚钱，也讲赚钱的手段。他靠的是谋略取胜，从不赚那种违反游戏规则、损人利己的钱，因此，他在商场上，只有朋友，没有敌人。这是难能可贵的。

- | | |
|--------------|------|
| 1. 收购外资 | /269 |
| 2. 成全包玉刚 | /271 |
| 3. 兵不血刃 吞并和黄 | /280 |
| 4. 舍小利取大利 | /287 |
| 5. 以不变应万变 | /291 |
| 6. 欲擒故纵 控得港灯 | /295 |
| 7. 合战置地 | /302 |
| 8. 善意收购留美名 | /314 |

第九章

L i J i a C h e n g

立足港岛 四方拓展

企业由小做大的动力,在很大程度上取决于领导者永不满足的进取精神。这种进取精神能极大地鼓舞追随者的斗志,并带给他们无穷的希望。

李嘉诚虽然成为香港首富,但他从不以现有成就为满足。他率领自己的企业四面出击,挺进高科技领域,并处处得手,终于使之发展成一家在世界上深具影响的国际化大公司。

- | | |
|---------------|------|
| 1. 中流砥柱 | /321 |
| 2. 跨国大投资 | /325 |
| 3. 四面出击 | /330 |
| 4. 大力扶助中资 | /333 |
| 5. 进军内地 势如长江 | /342 |
| 6. 东方广场引发轩然大波 | /349 |
| 7. 连环赢利的大买卖 | /359 |

第十章

L i J i a C h e n g

功成名就 泽被家国

无论是谁,如果以金钱为惟一追逐目标,那么,当他的财富积累到一定程度时,必然对金钱的意义感到迷惑,从而失去赚钱的兴趣。

对李嘉诚来说,赚钱只是手段,而不是目的。他的儿子曾问他:“爸呀,我们赚这么多钱到底有什么意义呀?”李嘉诚的回答很简单:“赚钱多可以爱国回报社会嘛!”

功成名就的香港首富是这样说的,也是这样做的。

- | | |
|------------|------|
| 1. 品德与善行 | /369 |
| 2. 兴建汕头大学 | /375 |
| 3. 孝道与慈心 | /380 |
| 4. 李嘉诚的教子经 | /384 |
| 5. 李嘉诚的生意经 | /392 |

第一章

Li Jia Cheng

初涉人世 励志自强

贫贱并不可怕，可怕的是安于贫贱而不图自强，只要选择积极的生活，必能从贫贱中挣脱出来。

李嘉诚少年时，因逢战乱，随父母迁居香港，寄人篱下。14岁时，父亲病故，年幼的他不得不挑起生活的重担。但是，他从未丧失志向，就像一株被大石压住的小草，顽强地向外探着头。