

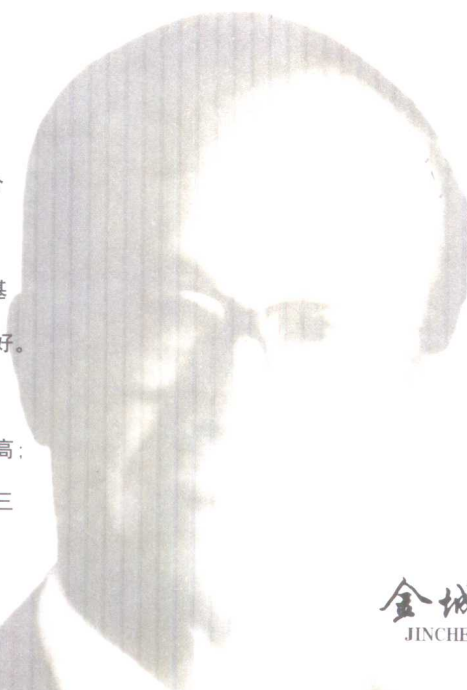
# 李嘉诚

## ■ 白手起家的

# 层层突破

LIJIACHENG  
BAISHOUQIJIAD  
CENG CENG TUPO

宋树理 ◆ 编著  
songshuli      bianzhu

- 
- ◎ 在 20 岁前，事业的成果百分之百靠双手勤劳换来；
- ◎ 20 岁至 30 岁，事业有些小基础，那 10 年的成功，10% 靠运气好，90% 仍是由勤劳得来；
- ◎ 30 岁至 40 岁，机会的比例也渐渐提高；
- ◎ 到现在，运气已差不多要占三分之一成了。

金城出版社  
JINCHENG CHUBANSHE

# 李嘉诚白手起家的 层层突破

宋树理 编著

金城出版社

# 李嘉诚

白手起家的

# 层层突破

宋树理 / 编著

**图书在版编目(CIP)数据**

李嘉诚白手起家的层层突破/宋树理编著. —北京:金城出版社, 2001.5

(超人经营丛书)

ISBN 7-80084-347-5

I.李… II.宋… III.企业管理-经验-中国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 13518 号

金城出版社出版发行

(北京朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

三河欣欣印刷有限公司印刷

850×1168 毫米 1/32 37.125 印张 600 千字

2001 年 5 月第 1 版 2001 年 5 月第 1 次印刷

印数:1-8000 套

ISBN 7-80084-347-5/F·20

总定价:57.00 元(本册:19.00 元)

# 目 录



## 家境日落 少年立志 ——赤手空拳起家的突破

李嘉诚出生在书香门第,11岁随父移居香港。谁料“天有不测风云,人有旦夕祸福”。14岁时家父病故,家境落魄。为了全家人的生计,李嘉诚被逼辍学,负起全家的重担。从此,就开始了他的从商生涯。

1. 书香门第 学识艰辛…………… ( 3 )
2. 严父早故 少年早熟…………… ( 6 )
3. 欲善其事 先磨其器…………… ( 10 )
4. 谋职无门 设摆书摊…………… ( 15 )

## 李嘉诚白手起家的层层突破

---

- 5. 谋取生计 能屈能伸..... ( 20 )
- 6. 不赖亲人 独占鳌头..... ( 25 )
- 7. 先学做人 后再经商..... ( 29 )
- 8. 知恩图报 以善为商..... ( 32 )



## 千锤百炼 起死回生 ——艰难创业的突破

李嘉诚创业伊始,运用了毛泽东“以农村包围城市”的战略方针,以最少的钱办最大最多的事。商场如战场,李嘉诚的事业并非一帆风顺,一度陷入四面楚歌的困境。然而,他既不屈服,又不退缩。竟以短兵相接,将计就计,全面出击,回天有术,再次创业,再造辉煌。

1. 审时度势 把握时代脉搏 ..... ( 39 )
2. 胸怀大志 始于足下 ..... ( 43 )
3. 量体裁衣 稳扎稳打 ..... ( 45 )
4. 面对挫折 沉着应战 ..... ( 49 )
5. 将计就计 反败为胜 ..... ( 55 )
6. 亲临其境 刻苦耐劳 ..... ( 57 )
7. 防微杜渐 居安思危 ..... ( 60 )



## 洞察先机 迎接挑战 ——安家守业的突破

“天下大事，其兴也勃焉，其亡也忽焉。”这似乎是历史的轮回定律，然而，李嘉诚以其成功守业，跳出了这一历史周期率。他神机妙算，运筹帷幄，富而思进，急流勇进，历经沧桑，终成华人企业老大，其中自有其守业之道。

1. 创业艰难 守业更难…………… ( 65 )
2. 大力发展 坚固守业…………… ( 74 )
3. 稍安勿躁 能成大事…………… ( 77 )
4. 稳扎稳打 步步紧逼…………… ( 81 )
5. 以诚经商 常胜靠德…………… ( 86 )
6. 抓住机遇 壮大自己…………… ( 90 )
7. 运筹帷幄 商海弄潮…………… ( 97 )





## 广结良缘 知人善任

### ——育人、用人、管人的突破

“天时不如地利，地利不如人和。”李嘉诚的成功秘诀，大多是以人为本。他嘱托李泽楷说：一是树大招风，保持低调，二是做事要留有余地，不把事情做绝，有钱大家赚……他的用人观是：不拘一格，惟才是用。他还深深地认识到：无才之人最多使企业发展不起来，而不忠之人却能使企业走向灭亡之路，所以招纳贤士是他一大突破。堪称“当代孟尝君。”

1. 做人比做生意更重要…………… (103)
2. 选人应注重诚实…………… (112)
3. 重视能力 偏于资力…………… (116)
4. 凝聚英才 不拘一格…………… (119)
5. 重实干兼品质…………… (125)

## 李嘉诚白手起家的层层突破

---

6. 多选用本地通晓普通话的人 ..... (132)
7. 中西合璧 摒弃家族..... (137)



## 深谋远虑 稳中求进 ——经营管理的突破

远见者卖信誉,短见者卖产品。现代企业经营管理历经 230 年以来,已由商品经营、资本经营发展到了文化经营。李嘉诚作为一代华人企业家,学贯中西,尤其谙熟中国传统文化,他深思熟虑,以诚经商,从不好大喜功,急功近利。在华人企业整体长不大的现状下,他却一枝独秀,独步商场,没有大起大落,位居世界财富排行前列。而这一切无不根源于其大智若愚、深谋远虑、稳中求进的经营管理理念。

1. 慧眼独具 经营房地产 ..... (145)
2. 投资股票 收购地皮 ..... (151)
3. 投资地铁 重塑形象 ..... (162)

## 李嘉诚白手起家的层层突破

---

4. 虎口拔牙 兴建“大型屋村” ..... (169)
5. 纵横股海 “百亿救市” ..... (180)
6. 联手包玉刚 并购“九龙包” ..... (194)
7. 蛇吞大象 吃掉“和黄” ..... (204)
8. 集资百亿建立“电讯王国” ..... (220)



## 纵览市场 大显身手

### ——资本运作的突破

立业是基础,投资是手段,决策是关键。李嘉诚纵览国内外的经济发展趋势,概括出:“不要把所有的鸡蛋放在一只篮子里”的高明论断。他把投资的眼光倾向加拿大、英国、美国,然后,又计划内地,这一举世瞩目的举措,令人叹为观止。

1. 抓住机遇购加拿大赫斯基公司 ..... (237)
2. 竞投世博会旧址中标..... (252)
3. 采用“游击战”投资策略 ..... (258)
4. 以良好形象赢得荣誉..... (260)
5. 不遗余力帮助中资奠基础 ..... (261)
6. 进军高科技:一只“橙子”卖千亿 ..... (264)
7. 伟人接见展风采注册联合公司 ..... (274)
8. 内地投资 遍地开花..... (280)

## 李嘉诚白手起家的层层突破

---

- 9. 北京王府井“东方广场”一波三折 ..... (294)
- 10. 义薄云天 大兴义举 ..... (308)



## 塑造品牌 出神入化 ——广告宣传的突破

当前,“酒香不怕巷子深”不再时髦,企业做大了,少不了形象包装。精明的企业家都十分注重企业宣传,李嘉诚也不例外。他认为品牌形象是一种无形资产、无穷力量,甚至是企业的生命活力。因此,他做广告宣传,手法花样推陈出新,出神入化,堪称为“宣传广告大师”。

- 1.“实牙实齿”别出心裁 ..... (323)
- 2.“为有源头活水来” ..... (325)
- 3.“莫以善小而不为” ..... (327)
- 4.名人效应 隐形广告..... (329)
- 5.出奇制胜 借花献佛..... (332)



## 厚德载物 一代儒商 ——形象至上的突破

中华民族有句训诫：成由俭，败由奢。李嘉诚正是用它勉励自己作为节俭的典范。还声言：“不是老板养活员工，而是员工养活公司”。这种崇高思想品德，赢得了社会爱戴，信守诺言，有口皆碑。这一真情寡语的形象回馈了他无尽的生意。

1. 朴素简单就是幸福 ..... (337)
2. “君子生财，取之有道” ..... (339)
3. 名誉就是第二次生命 ..... (343)
4. “水能载舟，亦能覆舟” ..... (345)
5. 克制自己 平易近人 ..... (348)
6. 九大要点句句语出惊座 ..... (351)
7. 博大胸襟 慷慨予人 ..... (353)
8. 百亿富豪 成功要诀 ..... (356)



## 目 录

- 9. 创业法宝 成功钥匙..... (361)
- 10. 欲在“怡置”苦战八年 ..... (366)
- 11. 集资百亿建立“电讯王国” ..... (380)