

画

世界著名企业家丛书

画说李嘉诚

怎样走向成功

不要给我黄金，
教给我点金术

未来出版社

画说世界著名企业家丛书

画说世界著名企业家丛书

书

编 阎小莉
美术总监 代大权
绘 画 程佑新 程 哲
程 荻 程佑全

画说李嘉诚

怎样走向

成功

未 来 出 版 社

(陕)新登字 005 号

怎样走向成功 画说李嘉诚

未来出版社出版发行	陕西省新华书店经销
(西安北大街 131 号)	安康印刷厂印刷
开本 850 × 1168 毫米 1/32	印张 5.75 印数 1 - 5000
1997 年 8 月第 1 版	1997 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 7 - 5417 - 1466 - 6/G · 867 定价: 10.00 元

目 录

苦难童年	被迫辍学.....	(1)
独创企业	喜结良缘.....	(18)
涉足地产	骑牛上市.....	(48)
跨国投资	万众瞩目	(105)
游子回乡	报效祖国	(131)
投资内地	盛名之累	(166)

画说李嘉诚

怎
样
走
向
成
功

苦难童年 被迫辍学





怎样走向成功



3. 李氏家族有一间面积虽小但藏书非常丰富的小书房，每天一放学回家，李嘉诚便一头扎进书房里，如饥似渴地阅读诗文。

4. 在这块奇特而神秘的天地里，李嘉诚览古阅今，他不仅学习了古代儒家思想的孔孟之道，还通过书籍认识了不畏强权的民族英雄林则徐和爱国将领岳飞，书籍开拓了他的视野，向他展示出另一个世界。



然而，欢乐只是短暂的，1939年潮州沦陷于日军的铁蹄之下，时局动乱，炮火连天，迫使执教多年的李云经失业，一家人的生活从此毫无着落。

在这段人心惶惶的日子里，每天几乎都有惨不忍睹的血腥事件发生，祖母也因为惊吓过度突然去世。国难家仇，深深地震撼着他。这时，他想起了民族英雄岳飞。



怎样走向成功

7. 1940年冬天，李嘉诚一家背井离乡，前往香港。李氏一家步行十几天，爬过一道道封锁线，一路风餐露宿，历尽千辛万苦，终于到达香港，寄居在舅父庄静庵的家里。



8. 11岁的李嘉诚结识了比他4岁的表妹庄月明，庄静庵是个具有新思想的商人，重视子女教育，从小便为月明请来家教并送她到英文书院去读书。





9.同时，在舅父的帮助下，李嘉诚也重返校园继续初中学业。就这样，使这一对表兄妹不仅在学习上成了相互帮助和竞争的伙伴。而且在生活上也成了一块玩乐的好朋友。

10. 香港推行的是殖民化教育，那里使用的几乎都是英语教材。最初几天，李嘉诚坐在教室听课，如听天书，不知所云。





11. 但是倔强的性格使李嘉诚不甘落后于表妹，于是上学，放学的路上，他边走边背英语单词；万籁俱寂时，昏黄的路灯下也见他苦读的身影。



12. 经过一年的刻苦努力和坚持不懈，李嘉诚已经能够用英语解答问题了，他优异的学习成绩，对贫穷、困惑的父亲来说是一种莫大的宽慰，对全家也是一种鼓舞。



13. 正在李嘉诚刻苦学习的时候，灾难再次降临这个不幸的家庭，父亲因积劳成疾谢世了，李嘉诚意识到童年的梦想和欢乐已不再属于他了。这一年，他只有14岁。

14. 父亲的过世，使李嘉诚被迫中途辍学，他毅然用自己瘦弱的双肩挑起了养活全家人的重担，与母亲商量之后，他去了一家茶楼做了一名小工。



怎样走向成功

15. 每天，天蒙蒙亮就有茶客上门，为了保证早班准时，李嘉诚把舅父送他的闹钟调快了10分钟，他总是最早赶到茶楼，勤快、伶俐使他倍受老板喜爱。



16.

在招待茶客期间，李嘉诚学会了察言观色，揣摩顾客的心理，尤其在茶客谈古论今、讲述做生意的诀窍时，他都仔细倾听，暗记在心，这对他日后从事推销工作奠定了基础。





17. 每天十几个小时的茶楼工作已使李嘉诚体乏无力，但他仍然不忘抽出时间学习，并且利用端茶倒水的空隙时间背诵抄在卡片上的英语单词。

18. 李嘉诚强烈的求知欲望，使他快速增长自己的学识。但面对贫困的家庭，微薄的工酬使他无钱买教材，他再次陷入了困窘之中。



19. 一天，在从茶楼回家的路上，李嘉诚猛然想到一个解决教材的绝妙办法：花一点钱买些旧教材，学完后卖给旧书店，再去买新的旧教材，此事是他商业意识的最初萌芽。

20.

在茶楼

李嘉诚熬过了最艰辛的一年，

他感到茶楼工作出息不大，为了更好的锻炼自己，面对老板的加薪挽留，李嘉诚辞去了茶楼的工作，去了舅父庄静庵的中南钟表公司，从勤杂小工做起。

21. 李嘉诚进中南公司仅半年时间，就对各种型号钟表的装配、修理及各种款式钟表的使用性能和特点了如指掌，因此很受舅父的赏识。不久，舅父把他正式调入钟表店当店员。



22. 随着中南钟表公司业务逐步扩展，17岁的李嘉诚已不满足目前这种收入稳定、生活安定的现状。于是他离开了势头极佳的中南钟表公司，去了一家面积不大，名不见经传的五金厂作推销员。



怎样走向成功

23. 推

销工作，对于生性腼腆的李嘉诚来讲，确实是件具有挑战性的事。最初，在他每次向客户推销产品之前，他总是先熟悉、掌握产品的性能和特点，做到心中有数，才开始一家一户上门销售。

24. 为了能够推销更多的产品，李嘉诚根据香港各居民区居民生活状况，汇集多方面信息及意见，有重点地进行推销，这样，他逐步成为该公司7个推销员中业绩突出的一个。



25. 通过实践，李嘉诚知道作为一名推销员首先要充满信心，其次要熟悉产品性能，能细致、耐心、诚恳地对待每一位客户，又必须时刻有新的推销意识。

26. 李嘉诚的加盟使五金厂的业务蒸蒸日上，因此他倍受老板器重。

不久，他根据平时的耳闻目睹，

意识到：塑胶制品将会代替

五金制品成为价廉物美

的大众消费品。于

是，他辞了五

金厂工作，应

聘到一家塑

胶厂作推

销员。

