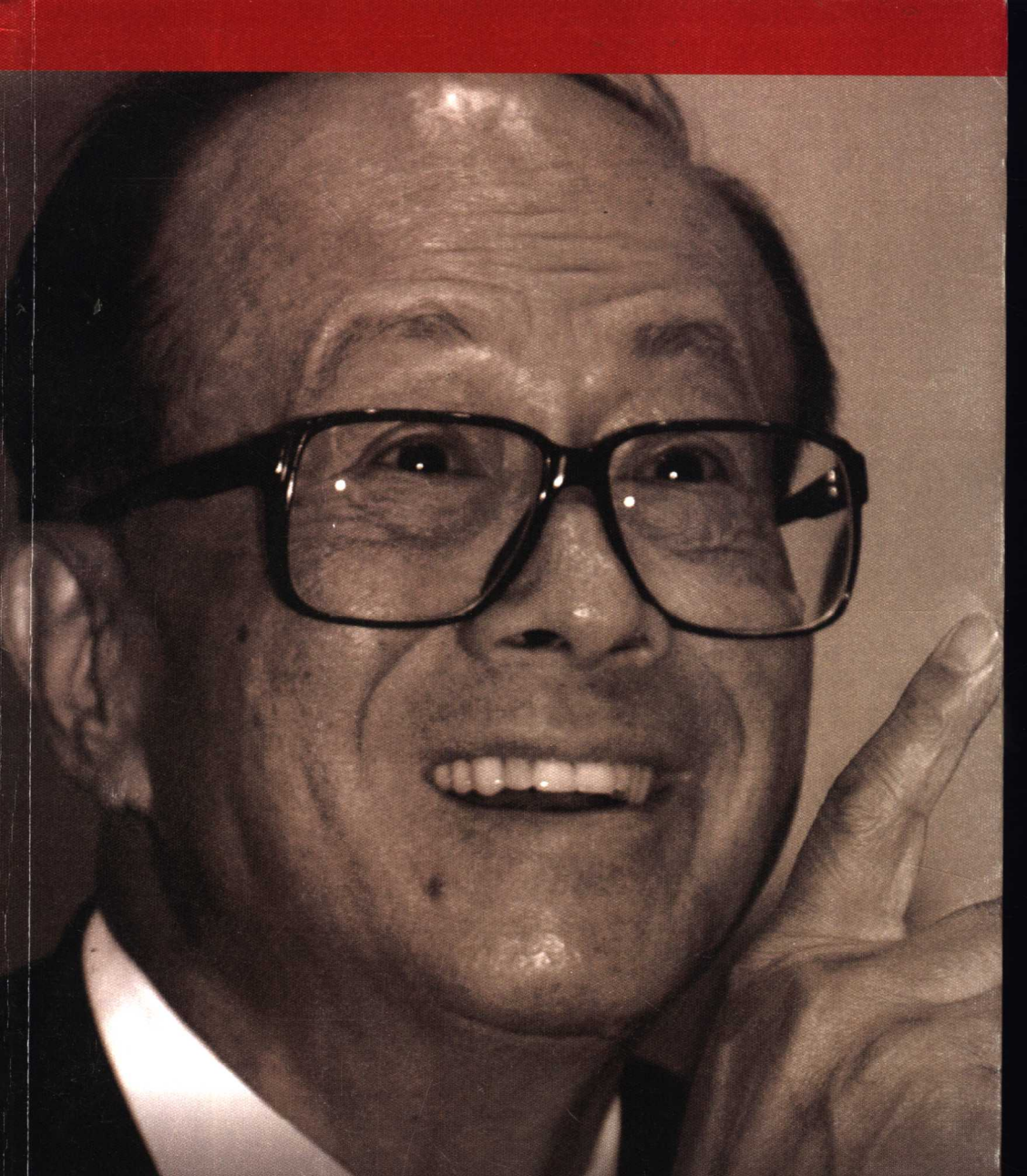




部分图片提供: PHOTOCOME

财智英雄

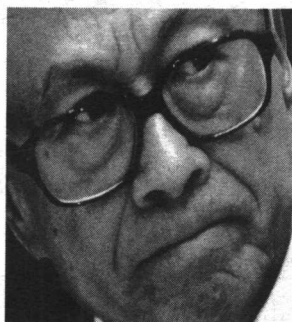
李嘉诚

CAI ZHI YING XIONG 华人首富独步商界的不息传奇

李嘉诚

——华人首富独步商界的不息传奇

李 津 编著 *Li Jin Bian Zhu*



Series Of The Heroes Of
Wealth And Intelligence

财智英雄书系

中央编译出版社

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚/李津编. - 北京:中央编译出版社,2005.6

(财智英雄书系;1)

ISBN 7-80211-120-X

I. 李... II. 李... III. ①李嘉诚-生平事迹②李嘉诚-商业经营-经验 IV. ①K825.38 ②F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 044903 号

出版发行:中央编译出版社

地 址:北京西城区西直门内冠英园西区 22 号(100035)

电 话:66560272(编辑部) 66560273 66560299(发行部)

网 址:<http://www.cctp.com.cn>

E-mail:edit@cctpbook.com

经 销:全国新华书店

印 刷:廊坊京华万圣印刷有限公司

开 本:960×640 毫米 1/16

字 数:150 千字

印 张:105.25

版 次:2005 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

定 价:160.00 元(全八册)



CAI ZHI YING XIONG

李嘉诚

第一份职业是推销员。

17岁升业务经理，时隔不久又晋升为总经理。

22岁创业，全部资产仅为5万元。

29岁成为“塑胶花大王”。

58岁首次登上香港首席财阀的宝座。

60岁被《财富》杂志评为华人首富。

序 言

昨天与前天相同,今天与昨天相似,时光在默默地流逝,时代在逐渐地演变,一个时代的诞生意味着会引发一场革命,它将延续一百年甚至几百年。

纵观历史,我们可以发现,不同的时代产生了不同的风云人物,他们推动了时代的变迁,而时代的进步又提升了他们的变革。尤其是我们工作及生活的时代,由于科技的迅猛发展,推动了时代的巨大变革,因此产生了一个又一个传奇式的英雄人物。

他们以其聪明的智慧,取得了令人瞩目的成功,到达了事业上的巅峰,获得了巨额的财富,同时改变了人们的生活方式,推动了社会的进程。这些我们可以统称为财智英雄的人物代表了主流社会,拥有巨大的影响力,具有前瞻性和独创性,更多地代表了未来的发展方向。

他们是社会事件后面那一双双翻云覆雨的手,他们是这个商业时代最稀缺的资源,他们具有超凡的远见、变革的雄心、卓越的管理理念和巨大的影响力,他们是洞察并改变世界的真正的先行者。

英雄们促进了时代的巨变,而时代的巨变又呼唤新的英雄。无疑,站在这个新时代的起点,我们每个人都面临着机遇和挑战!争取时代的弄潮儿,做个对历史进程推波助澜的英雄是历史赋予我们的使命!谁如果感受不到这一点,谁就会被时代遗忘。锁定你身边的人和事,明天的百万富翁、千万富豪和引领潮流的成功者,其实他今天与你站在同一起跑线上。

古人云:以铜为鉴,可以正衣冠;以人为鉴,可以明得失;以史为鉴,可以知兴衰。《财智英雄书系》正是形成于此。我们特意为读者从众多个多的行业里面,从不同国度不同时代的千千万万的成

功人物之中，精挑细选出来 8 位风云人物，分别为比尔·盖茨、胡雪岩、李嘉诚、刘永好、乔·吉拉德、松下幸之助、山姆·沃尔顿、曾国藩。

这些贯穿古今、横亘中外的财智英雄，或是某一领域的佼佼者，或是某个历史时期的推动人，或是闻名海外的巨商富豪……作为一个个鲜活的个体，他们以不平凡的人生经历和丰富有力的人格魅力感染着众多读者；同时作为一个群体，在他们身上，集中体现着这个国家、这个民族几十年的沧桑巨变。

这套《财智英雄书系》共分 8 册，每册内容如下：

《比尔·盖茨》一书主要介绍了美国微软帝国的伟大领袖、位居世界首富的电脑天才比尔·盖茨的起家经过及盖茨的相关介绍。

《乔·吉拉德》一书主要介绍了 3 个闻名世界的最伟大的推销员：世界顶级售车大师——乔·吉拉德、世界级的保险推销之神——原一平以及世界一流售房、训练大师——汤姆·霍普金斯。本书除了简短介绍了他们的身世之外，还详细介绍了他们在推销过程中不断累积下来的宝贵经验。

《松下幸之助》一书将带你走近日本松下电器的经营之神、誉满全球的东方之子松下幸之助，带你领略这位“造物先造人”的伟大领袖。

《山姆·沃尔顿》一书中的沃尔顿则是全球著名连锁零售帝国——沃尔玛的缔造者，他使得身受制造业控制的零售业摆脱了必要的束缚，走上了世界首富之林，如此辉煌的成就也打破了人们多年的生活习俗。

《胡雪岩》一书主要分析聚财无数但仍如履薄冰的红顶商人胡雪岩的坎坷一生以及他游走于官商两道的深谋大略。

《李嘉诚》这本书则剖析了白手起家打造商业传奇的华人首富李嘉诚的传奇一生及他被人津津乐道的经商、做人、用人之道。

《刘永好》这本书主要介绍了刘永好抓住机遇、借改革之东风迅速崛起成为大陆首富的非凡经历。

《曾国藩》一书主要披露了晚清中兴第一名臣曾国藩的修身、处世、治家、识人、用人、为官之智。但是,我们也决不能否认,曾国藩作为封建帝王的臣子,其所维护的必然是封建王朝的利益,因此,对他的认识,我们必须辩证地看,既要看到他作为晚清名臣,其成功的地方;同时,也要看到他作为封建道德的维护者,其对历史的阻碍作用。

我们以探究成功之路、解读成功关键、剖析成功原因作为本书的目的。因此,我们更关注这些财智英雄人物的行动,更关注他们的见地、思考,以及他们给我们这个时代及个人带来的方法论上的意义。因此,我们在编著过程中,主要把影响和改变人物思想、性格、成功谋略的细节放大,力求挖掘出不同人物传奇的人生经历、动人的情感故事、跌宕的成功历程、战胜命运的谋略,以参读者。

编者

2005年4月

目 录

第一章 自古雄才多磨难 李嘉诚的一生 / (1)

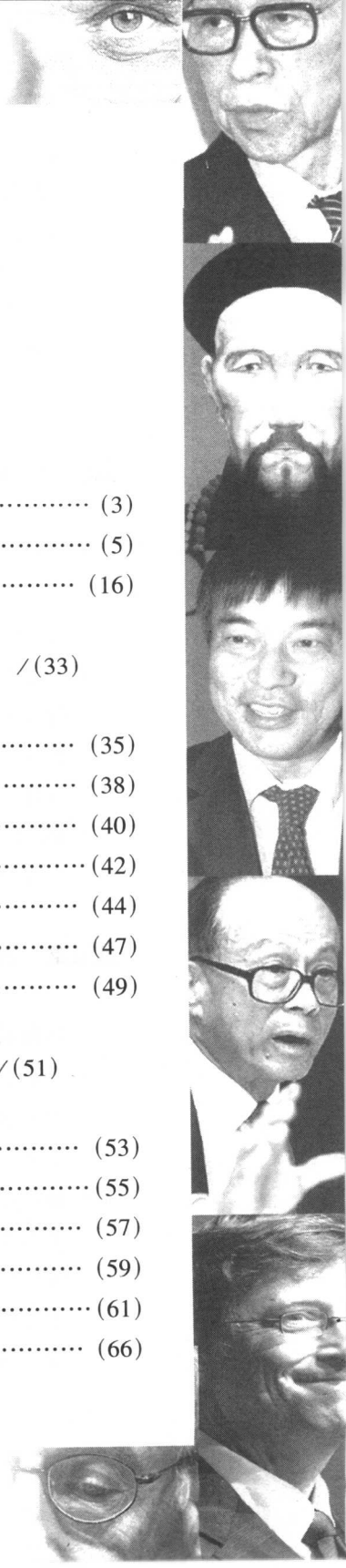
- 1 李嘉诚简介..... (3)
- 2 李嘉诚走过的路..... (5)
- 3 李嘉诚和他的时代..... (16)

第二章 义薄云天树商德 李嘉诚的经商做人术 / (33)

- 1 做人才是根本..... (35)
- 2 学会包装自己..... (38)
- 3 做人要义薄云天..... (40)
- 4 精心处世 刻苦做人..... (42)
- 5 在人情上做文章..... (44)
- 6 道德与诚实是商人第一美德..... (47)
- 7 发扬“笨拙”精神..... (49)

第三章 胸怀大志成大业 李嘉诚的创业秘诀 / (51)

- 1 信念创造现实..... (53)
- 2 胸怀大志 始于足下..... (55)
- 3 善于捕捉“情报”..... (57)
- 4 致富需要高度的耐心..... (59)
- 5 他人薄弱处 我之突破口..... (61)
- 6 经商不忘三诀窍..... (66)



7 做有心人才能成功	(69)
8 到有钱的地方赚钱	(71)
9 有先见之明自会赚钱	(74)
10 双管齐下 稳健当头	(76)
11 四两搏千斤	(78)
12 在合作中壮大自己	(81)
13 广告是推你前进的隐形巨手	(83)

第四章 洞察天机得天时 李嘉诚独道的眼光 / (87)

1 趁热打铁 全面出击	(89)
2 洞察天机 志在必得	(96)
3 紧抓住政策的手	(100)
4 学会讨顾客的欢心	(103)
5 审时度势 把握机遇	(106)
6 投资也要投机	(108)
7 用他人的钱赚钱	(112)
8 欲擒故纵 伺机出击	(118)
9 善于选择和放弃	(121)

第五章 洞悉危机乐知足 李嘉诚见好就收的艺术 / (123)

1 盛极必衰 洞悉危机所在	(125)
2 笑在最后的才是笑得最美的	(127)
3 克制贪欲 见好即收	(128)
4 学会低调做人	(130)
5 盛名之下,其实难副	(132)
6 永远不能自我满足	(134)
7 放长线钓大鱼	(136)
8 生意热了头脑要冷静	(139)
9 赚了钱不要太张扬	(141)

10 始终保持清醒的头脑	(144)
11 知足才能长乐	(148)
12 钱是赚不完的	(150)
13 他人也要赚钱	(152)

第六章 得失之间舍小利 李嘉诚赚钱好心态 / (155)

1 习惯镇定	(157)
2 识时务者为俊杰	(159)
3 做好失败的心理准备	(161)
4 失败了也只不过从头再来	(165)
5 有得必有失	(167)
6 风险处抓住成功的尾巴	(169)
7 失败了一定要站起来	(171)
8 越挫越勇 决不动摇	(174)
9 赚钱的心态	(178)
10 欲求大利 当舍小利	(180)

第七章 知人善任辅大业 李嘉诚的用人艺术 / (183)

1 同甘共苦 携手创业	(185)
2 不做另一个“西楚霸王”	(188)
3 大象与蚂蚁各尽所能	(191)
4 有容乃大的用人哲学	(194)
5 雄霸天下的秘密武器	(197)

附录 李嘉诚如是说 / (201)

赚钱也是一门艺术	(201)
----------------	-------

第一章 自古雄才多磨难

李嘉诚的一生

李嘉诚是校长之子，令学长许幼琨很有印象：“李嘉诚小时叫李雨霖，我们潮州人小时与成人后，分别用两个不同的名字，不过校内的人叫他‘李大头’，因为他的头特别抢眼。他对同学、老师很客气，有礼貌，并没有因为是校长之子恃势凌人，从来不与同学打架或过不去。”



李嘉诚简介

李嘉诚先生现任“长江实业集团有限公司”董事局主席兼总经理及“和记黄埔有限公司”董事局主席。

1928年出生于广东潮州，父亲是小学校长。1940年为躲避日本侵略者的压迫，全家逃难到香港。

两年后，父亲病逝。为了养活母亲和三个弟妹，李嘉诚被迫辍学走上社会谋生。

开始，李嘉诚为一间玩具制造公司当推销员。工作虽然繁忙，失学的李嘉诚仍用工余之暇到夜校进修，补习文化。由于勤奋好学，精明能干，不到20岁，他便升任塑料玩具厂的总经理。两年后，李嘉诚把握时机，用平时省吃俭用积蓄的7000美元创办了自己的塑胶厂，他将它命名为“长江塑胶厂”。

1958年，李嘉诚开始投资房地产市场。他独到的眼光和精明的开发策略使“长江”很快成为香港的一大地产发展和投资实业公司。当“长江实业”于1972年上市时，其股票被超额认购65倍。到70年代末期，他在同辈大亨中已排众而出。

1979年，“长江”购入老牌英资商行——“和记黄埔”，李嘉诚因而成为首位收购英资商行的华人。

1984年，“长江”又购入“香港电灯公司”的控制性股权。李嘉诚先生现任“长江实业集团有限公司”董事局主席兼总经理及“和记黄埔有限公司”董事局主席。其所管理的企业，于1994年税后





李
嘉
诚
成
功
经
典

Wealth and
Intelligence's
Heroes

赢利达 28 亿美元。

1995 年 12 月,长江实业集团三家上市公司的市值,总共已超过 420 亿美元。

2

李嘉诚走过的路

他富甲一方，其中公众可以计算的财富，是持有长实 34% 股权，市值逾 520 亿港元，还未计算他个人的海外及其他资产。

李嘉诚不单是驰骋商界的超人，更是京港两地政府争相拉拢的红人。而他经营的事业，囊括地产、电力、电讯、零售以及港口运输，均与香港市民生活息息相关；他旗下雇用的工人逾 3.1 万人，成为全港第四大雇主。

他富甲一方，其中公众可以计算的财富，是持有长实 34% 股权，市值逾 520 亿港元，还未计算他个人的海外及其他资产。他控制的跨国性商业王国，包括出售英国 Orange 股权以换回德国 Mannesmann 股份在内，上市市值超过 12000 亿港元！

而事实上，他曾是打破英资集团垄断香港市场的华资急先锋，具有划时代意义；而他在香港商界的成就，以及对政坛的影响力，更成为划时代人物中的佼佼者。李嘉诚在龙年出生，而龙在阐述天道变化与人事进退的《易经》里，代表贤能有作为的伟大人物。《易经》六十四卦的第一卦“乾”卦，正好用来形容李嘉诚经营半生的五个阶段。



第一章 自古雄才多磨难 李嘉诚的一生

Wealth and
Intelligence's
Heroes





李嘉诚成功经典

Wealth and
Intelligence's
Heroes

潜龙勿用：潮州小子投靠舅父

祖籍潮州的李嘉诚，父亲李云经以教书为生，膝下有三子一女，李嘉诚为长子。

1937年，由于生活困苦，母亲庄碧琴与弟妹留在潮州市，而父子二人则徒步大半天到临近的集塘镇宏安乡生活，父亲在当地有60名学生的崇胜小学当校长，并寄宿在学校内。

李嘉诚是校长之子，令学长许幼琨很有印象：“李嘉诚小时叫李雨霖，我们潮州人小时与成人后，分别用两个不同的名字，不过校内的人叫他‘李大头’，因为他的头特别抢眼。他对同学、老师很客气，有礼貌，并没有因为是校长之子恃势凌人，从来不与同学打架或过不去。”除上学外，李嘉诚还照顾父亲的起居，两父子寄住在崇胜小学后面的一所房子，门口雕有一块牌匾叫“读月书斋”。曾是李校长学生的许锡丰说：“李校长教过我算术，他下午在房子午睡时，儿子用风炉煮饭给他吃，一餐一碗饭，吃不饱。”他还记得李校长穿着破旧的蓝色长衫，架着一副圆形眼镜。李氏父子在崇胜小学逗留两年后，便因为逃避日军战火到香港去谋生，那一年李嘉诚只有12岁。而母亲与弟妹随后到来团聚，投靠的就是舅父庄静庵。庄氏那时已是香港钟表业的老行尊，宝号“中南钟表有限公司”，以代理“乐都”表而闻名，生意颇有规模，办公室设于德辅道上的中南行11楼至顶楼。来港3年后，父亲因肺病去世，被迫辍学的李嘉诚，在舅父的店铺当泡茶、扫地学徒，与表妹庄月明很熟。对学问一向热烈追求的他，虽然与叔父居于薄扶林道73号，与香港大学遥遥相对，然而他想继续求学的梦想已遥不可及。

不想长期寄人篱下的李嘉诚，两年后离开钟表铺，转作五金厂的“行街崽”（粤语方言，推销员）。他推销铁桶的方法，是避免到竞争激烈的杂货店，改为面向中下层的家庭妇女。闲时喜欢打牌的大姑大婶，于是一传十，十传百，成为他的义务推销员，令五金厂生意兴隆。

之后，他转行推销塑胶水桶，身材高瘦的李嘉诚，每天背着

“坚尼地城”厂的产品样本，搭公交车乘渡轮，到中区及九龙四围外推销，他的推销手法，就是让产品说话。有一次，他推销新型塑胶洒水器，主动替批发公司的清洁工人洒水，刚好巧被负责日用品部的经理见到，很爽快地答应经销他的塑胶洒水器。

李嘉诚 18 岁时已升为工厂的部门经理，两年后升为总经理，全盘负责工厂的日常事务。他所赚的钱也全交由母亲庄碧琴保管，等候时机。

1950 年，李嘉诚正式创业，以利中实业有限公司的名义，在皇后大道西 501 号（明辉药行现址），开设长江塑胶厂生产塑料制品。开业的 5 万元资金，部分向亲戚借来，包括叔父李亦及堂弟李树霖，前长实老臣子盛颂声，则于 1961 年加入成为股东之一。公司取名“长江公司塑胶厂”，意为“长江不择细流，故能浩荡万里”。

塑胶厂其后搬往西环士美菲路 12 号 A 豪西大厦（麦当劳现址）及西洋街 20 号。白手起家的李嘉诚，除了有幸运之神眷顾外，还有动得快的脑筋。原来，西洋街厂生产的塑料水壶利润很少，但附近屈第街香港人造花厂，香港第一个搞塑料花的唐鼎康却发大财，他于是派遣女工到该厂上班偷艺，从而仿造生产。

有需要时，李嘉诚亲自出马。工余时常自修英语的他，与一般山寨厂主的不同之处是他时常将眼光放在国际市场，所以大量订阅英文杂志，以了解国际市场的潮流。有一次，他阅读英文版《塑胶》杂志，发现有一家意大利公司，开发了一种新的塑料原料生产塑料花，产品即将投入市场，他于是亲自飞往意大利以进口商身份与这家公司打交道，参观生产流程取得塑料花瓣后，还走到当地图书馆搜寻资料，然后回港，在士美菲路分厂研制塑料花，高峰时曾请近 100 名工人，赶工时分三班制。

在接单方面，李嘉诚也有一手。据业内人士表示，为争取更多定单，他有一次特意安排一班海外买家到石硤尾寮生活区参观，表示长江请的伙计，养活了不少低下阶层，“诚哥预先安排的工人，把大量的塑料花拿回家，当海外买家来参观时，一家大小就在穿塑料花；外国买家见到这么多人以此为生，就会多订诚哥的货，



第一章 自古雄才多磨难 李嘉诚的一生

Wealth and
Intelligence's
Heroes