

眼光放大放远，发展中不忘记稳健，这是我做人的哲学。进取中不忘稳健，在稳健中不忘进取，这是我投资的宗旨。

——李嘉诚



解密

中国顶级CEO

余胜海 著

柳传志 王育琨
联袂推荐本书

创业者的励志读本 MBA的成功教案
想成就大事者都能从本书找到自己想要的东西



李嘉诚 柳传志 任正非 王传福 刘永行 朱新礼 马云 李彦宏
等15位商界CEO为创业者提供成功之道

◆ 漓江出版社

解密

中国顶级CEO

图书在版编目 (CIP) 数据

解密中国顶级CEO/余胜海著. —桂林: 漓江出版社, 2009.11

ISBN 978-7-5407-4695-7

I.解… II.余… III.企业管理—经验—中国 IV.F279.23

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第186446号

解密中国顶级CEO

作 者 余胜海
责任编辑 庞俭克
美术编辑 罗 森
责任校对 徐 明 章勤璐
责任监印 唐慧群

出 版 人 杜 森
出版发行 漓江出版社
社 址 广西桂林市安新南区356号
邮 编 541002
发行电话 0773-3896171 010-85893190
传 真 0773-3896172 010-85800274
邮购热线 0773-3896171
电子信箱 ljcs@163.com
<http://www.Lijiang-pub.com>

印 制 北京泰山兴业印务有限公司
开 本 720×980 1/16
印 张 15.75
字 数 265千字
版 次 2009年12月第1版
印 次 2009年12月第1次印刷
印 数 0-10000册
书 号 ISBN 978-7-5407-4695-7
定 价 24.80元

漓江版图书: 版权所有, 侵权必究

漓江版图书: 如有印装质量问题, 可随时与工厂调换

[序一]

创业艰难百战多

□ 柳传志

每个人，都有自己的人生梦想和目标。

有的人不用规劝，只是给自己定下一个比较实在的目标。比如，做一份事、挣一份钱，享受平静而平常的普通人生活，对周围的人友善，对家里的人负责，做事为人无愧于良心。这些虽然看起来平平淡淡，但自己觉得很幸福，就挺好。

还有一种人，则一心想要出名。当然，追求名声的人中，有些人则有着更高的追求，非要做出一番事业来，非要对社会有所贡献。不管是要做事业还是一味追求虚名，都超越了单纯的对金钱的渴望。显然，名比利难求，为此也必须付出更多的东西。

一个人实现人生目标，需要很多前提条件。有追求只是一种美好的愿景，还需要有相应的能力。比如要有好的价值观，这样才能团结人，并把事做大；此外，机遇也是必不可少的……这些综合在一起，才有机会把事业做成。并不是每一个人都那么幸运，很多的人会在追求的路上掉下队来，被淘汰出局。

真正要做一番大事业、并以此为人生最大意义的人，就要有坚定的目标和坚韧不拔的毅力，去克服道路上的千辛万苦。事实上，整个社会也正是靠这样一些人在带动前进的。比如说邓小平，如果当年受了批判后，他隐退不言语了，就没有今天的改革开放，就没有今天中国社会发展蔚为大观的局面。他就是这种大英雄。大英雄造福于无数人，造福于一个历史阶段。虽然说是人民群众创造了历史，而我亲身经历的都是人民群众的代表——大英雄推动了历史的发展。因此社会本身是五彩的，各有各的追求、各有各的道理，尽管有无数人在追求的道路上退了下来，但不用担心，还会有无数人又接着冲上去。

选择一种事业，也就选择了一种生活方式。大家真想要去做事业，就得把这个想明白了。创业本身确实要无怨无悔。

可能有相当大的一批人，一开始走上创业路，凭的是内心的一股冲动，对很远的未来不一定看得太清楚。我自己就是这样——1984年从科学院出来做企业

时，并没有想到要给社会做什么贡献，只是想尝试实现一下自己的人生价值，仅此而已。但是在做的过程之中，目标越来越坚定，冲动就转化为一种稳定向上的信念。

现在有一些青年人，在创业时设定了一个很高的目标，但在做的过程中，遇到各种困难、困惑和诱惑时，就自己给自己做减法，将目标不断降低，甚至最终退了出来。我自己的体会是，再高的目标，也需要一步一步去实现，从低的目标开始，不断给自己做加法，可能会更有信心，也走得更远。

现在，中国非常需要创业者和创业精神。国家要想继续大跨步地发展，必须从农民向城市转移这股浪潮中挖掘市场潜力。大批人要过上更好的生活，更需要靠创业的人去带动。我个人希望，能有更多的人能够走到创业的道路上来。

我认为，创业之路就像一列前进的火车——不断有人上车下车，都很正常，但总有人想要去更远的地方。如果你坐上了这列创业的火车，即使半路又因为某种原因下了车，也比你从来没坐上过这列火车要幸运得多，因为你毕竟见识了更多沿途的风景。当然，要随着这列火车到达你想要到达的目的地，你就必须要做好更充分的心理和身体准备，对一路上的艰苦要有所准备。

创业是艰辛的，创业是艰难的，只要有恒心和毅力，定能守得云开见月明。就像我常说的一句话：“困难无其数，从来不动摇！”

（作者系著名企业家、联想集团董事局主席）

[序二]

触动心灵的财智故事

□王育琨

有人把做企业比喻成你死我活的战场，充满着白刀子进、红刀子出的血性，零和游戏的教条俘虏了一大批企业家；有人把做企业比喻成无中生有的艺术，到处是化腐朽为神奇的神来之笔，道可道非常道；有人把做企业比喻成赋予生命意义的生活，一点一滴细节中的创造，使一切拥有了经久的价值。而在我看来，做企业就是讲故事。做企业要给属下讲故事，要给董事会讲故事，要给团队讲故事，要给相关利益者讲故事，要给世界讲故事。

故事讲好了，所有利益相关者听了故事都兴奋，这个企业家就是成功的企业家，他的企业就是成功的企业，他的企业品牌就声名远扬。俞敏洪、张近东、任正非、马云、史玉柱、严介和等等，都是成功者，也都是讲故事的高手。那些成功的讲故事高手，都是不脱离企业本来的真实，或称本真。脱离真实就成了忽悠，没有人当回事。讲企业故事的本真有四个基础：技术、产品、产品功能的实现以及意义。把这四个基础性的东西讲新讲透，就是做好企业的全部秘密。

中国企业家讲故事的本领，随着成功的到来，严重两极分化。一些企业家逐渐被更重要的事情占住了。他们不得不周旋于政要、会议和宴会之中。在一线当家的，多是职业经理或是财务高手，他们对产品和渠道建设不再具有前任的热情，对产品的意义更是模糊。他们把经营看作一种职业，总是寄希望于恢宏的财务战略取得新的胜利。结果，疏远了技术和产品，淡忘了实现渠道，冷漠了公司独特的意义，因此也就失去了公司的本真。公司在轰轰烈烈走向成功后，便坠入衰败的深渊。更要命的是，企业家还不知道什么地方有错！由于上市、并购等一系列资本运作，规模上的翻新掩盖了创新的匮乏，公司看上去依旧鲜亮的财务报表，也把问题的显现大大推后了。而一旦发现问题，多已经尾大不掉了。

那些持续关注讲好故事的企业家，无不继续守护着他们的本真。任正非依然活跃在客户一线，他把华为塑造成运营商整体解决方案的提供商，在使所有运营商无风险赚钱的同时，自己也成为运营商不可或缺的一个有机部分。年轻的马云

也没有淡忘讲故事的本领。他到处打着让天底下生意更好做的旗帜，把阿里巴巴的意义渗透到每一个角落。史玉柱则醒悟到一切高规格的应酬都是浪费时间，公司上市后依然一天十小时干客服，把求索客户心智当成头等大事。

这些保持着旺盛创造力的企业家，有着极其敏锐的头脑和极其柔软的心，去觉知和把握一刻接一刻的企业真实。他们在一刻接一刻地讲故事互动过程中，发现了一个接一个地满足客户心智的创造机遇，发现了做企业的本真。

做企业都是鲜活的。可是一旦经院学者来观察企业，却硬是能够归结出一系列让人难于捉摸的理论体系。做企业就是讲故事，写企业也是讲故事。而真正怀着敬畏心态观察研究企业和企业家的人，则多是学了讲故事的本领，把企业家跌宕起伏的做企业经历，通过鲜活的故事告诉世人。余胜海是他们中的一个代表。

余胜海是一个富有历史使命感的资深财经记者、作家，二十多年来，一直关注中国企业家的成长。他从最能打动读者心灵的角度，揣摩企业家创业故事的讲述方式。他的高明之处在于，他不是居高临下地俯瞰企业家，也不是挺着脖子仰视企业家，而是沏一壶茶，与企业家坐下来拉家常。请中国商界领袖们来自己讲述他们的创业故事，这本书体现得极为真切和实在。强烈的现场感，让读者了解他们追逐财富梦想过程中的命运转折及心路历程，深刻揭示他们财富背后的人生故事，每一篇文章都闪烁着智慧的光芒。

生活中的故事，可以开拓一代又一代人的心智，本书值得期待。

（作者系清华大学中国企业家思想研究中心主任、原国务院发展研究中心研究员，被誉为中国CEO学创始人。）

目 录

contents

创业艰难百战多（序一）柳传志	001
触动心灵的财智故事（序二）王育琨	003
李嘉诚：华人首富	001
任正非：华为“教父”	027
刘永行：稳健经营	047
潘石屹：无为而治	063
朱新礼：中国“果汁大王”	079
陈泽民：小汤圆做成大产业	097
马 云：年轻的使命	111
周成建：不走寻常路	130
施正荣：崇尚太阳之德	143
李彦宏：“搜”出未来	153
柳传志：缔造“联想”	169
丁 磊：互联网的守望者	186
王传福：车市“黑马”	200
沈文荣：钢铁本色	215
陈光标：上善若水	230
后 记	245

李嘉诚：华人首富



李嘉诚小传

出生时间：1928年7月29日

性别：男

籍贯：广东潮州

毕业院校：1932年9月在香港北门街观海寺小学读书，1940年底在香港的中学读书，1999年获英国剑桥大学荣誉法学博士

现任职位：香港长江实业集团、和记黄埔有限公司董事局主席

所在行业：房地产、金融、能源、电信、投资、贸易、基础设施建设等
公司总部：香港

行业地位：长江实业（集团）有限公司及和记黄埔有限公司是具有国际地位和重大影响的跨国多元化企业集团，业务遍布全球54个国家，雇员人数约24万名。集团在香港共有9家上市公司，总市值约为6310亿港元，名列2009年全球500强企业第281位。

创业时间：1950年

创业资本：白手起家

人生经历：1928年7月29日生于广东省潮州市一个贫穷家庭，父亲为教师。1940年，因生活所迫，随父母逃到香港定居。1943年冬其父辞世，至此少年李嘉诚开始了学徒、工人、塑胶厂推销员的生活。1948年，20岁的他开始在新蒲岗担任一家塑胶厂的业务经理、总经理。1950年，在筲箕湾创立了长江塑胶厂。1957年，在北角创立了长江工业有限公司，发展塑胶花、玩具生产等。1958年、1960年先后在北角、柴湾建造了两座工业大厦。1972年9月底，李嘉诚创建了长江实业有限公司，11月1日，“长实”股票在香港证券交易所上市，并相继在伦敦、加拿大的温哥华挂牌上市。1974年5月，与加拿大帝国商业银行联组怡东财务有限公司。1985年5月15日，李嘉诚出任汇丰银行董事局非执行副董事长。

社会职务：1979年任中国国际信托投资董事、1995年~1997年出任特区筹备委员会委员、1992年被聘为港事顾问、1985年出任香港基本法起草委员。

主要荣誉：“亚洲区五十位最具权力人物之一”、“亚洲企业家成就奖”、“香港商界风云人物”、“全球最佳企业家”，1999年获英女皇颁发的CBE勋衔、1986年被比利时国王封为勋爵。

上市情况：1972年11月1日，“长实”股票在香港证券交易所上市。

拥有财富：2007年，李嘉诚个人总资产达到230亿美元，名列《福布斯》香港富豪榜单首位，全球富豪榜第9位，自1988年以来一直是全球华人首富。

成功感言：我认为勤奋是个人成功的要素，所谓一分耕耘，一分收获，一个人所获得的报酬和成果，与他所付出的努力有极大的关系。运气只是一个小因素，个人的努力才是创造事业的最基本条件。

李嘉诚自1988年开始登上世界华人首富的“宝座”，10多年来，他已经成为华人圈里最耀眼的商界领袖。他白手起家的经历鼓舞着无数中国逐梦者。他居华人首富多年，让华人企业家心悦诚服。他是财富和成功的象征。他的故事传遍了华人世界的大街小巷，他的“超人”名号妇孺皆知。

既是超人，必有超人之处。作为成功的商人，李嘉诚以自己的亲身经历演绎了一个逃难到香港的身无分文的穷小子，历经茶楼跑堂、钟表店店员、五金行小业务员、塑胶花工厂主……直至今日这位连股神沃伦·巴菲特都赞誉有加的华人首富的经典神话。对我们而言，“李嘉诚”不仅是财富的代名词，更是创造财富的代名词。所以，学习李嘉诚便成了一种诱惑：普通人、创业者、事业有成者，都无人能抵挡住这种诱惑。

辛酸的童年

李嘉诚出生于潮州的书香世家，从小聪颖好学。风云突变，日军侵占潮州，父亲教育救国的理想泯灭，亦打碎李嘉诚求学治学的志向。1940年冬，少年李嘉诚跟随父母，冒着生命危险，历经艰辛，逃到香港。

如果不是李嘉诚，李氏家族史很可能湮没在浩瀚的历史尘埃中。

李嘉诚先生14岁辍学择业，今年81岁的他至今没有机会进过学校求学，但他学识之渊博、才智之卓绝，广为人知。我们有必要来探讨、学习、研究李嘉诚先生的求知观。

李嘉诚对自己14岁之前的求学、求知经历，曾有过这样的感叹：“少年时

期学到的知识弥足珍贵，它令我终身受益。”

1928年7月29日（农历六月十三日），李嘉诚出生在一个书香世家。家学渊源对少年李嘉诚的影响是深刻而久远的，李嘉诚的许多优秀品德就是在这深厚的家学中得到了培养。李嘉诚的曾祖父李鹏万，是清朝甄选的文官八贡之一。李嘉诚的祖父李晓帆是清末的秀才，也属鸿儒饱学之士。李嘉诚的父亲李云经，自幼聪颖好学，15岁时就以优异的成绩考入省立金山中学，毕业时成绩名列全校第一名，由于家境贫寒无力继续求学，只得秉承家训，走上了治学执教之路。李嘉诚三岁就能咏《三字经》、《千家诗》等诗文，正是幼童时代的启蒙读物，使李嘉诚接受了中国传统文化的熏陶。李嘉诚五岁入小学念书，“之乎者也”的读书声与观海寺的诵经声交相混杂，回荡在街头巷尾。年幼的李嘉诚并不满足于先生教授的诗文，极强的求知欲带领他展开了更为广泛的阅读，尤其对那些千古流传的爱国诗篇，他更是沉醉其间，这在李嘉诚年少的心里，深深埋下民族文化和民族精神的根基。李氏家族的古宅，有一间珍藏图书的藏书阁，李嘉诚每天放学回家，便泡在这间藏书阁里，孜孜不倦地阅读诗文，由此他被表兄弟们称为“书虫”。年少的李嘉诚读书非常刻苦自觉，经常点灯夜读。

李嘉诚在这样的求学、求知的氛围中，读完了小学，也完成了对他一生都有深刻影响的少年时代的国学知识的汲取，为李嘉诚后来的发展与辉煌奠定了宝贵的基础。

“抢学问”这个词是李嘉诚创造的，它反映了作为企业家的他几十年来不屈不挠追求知识、创造财富的艰辛历程。

1943年冬天，李嘉诚的父亲李云经病重，他把李嘉诚叫到床前，轻声告诫道：“求人不如求己。吃得苦中苦，方为人上人。失意时莫灰心，得意时莫忘形。”14岁的李嘉诚坚定地点了点头，李云经才放心地闭上了眼睛。

父亲去世了，李嘉诚自觉长大了许多，他明白，从此以后他要挑起全家的生活重担了。尽管舅舅表示要资助李家，但倔强的李嘉诚仍然决定中止学业，来到茶楼打工。他相信只要自己肯努力，一定能出人头地。舅舅表示支持他，因为舅舅自己也是十多岁就离开父母到广州打天下的。不过，他仍然没有让李嘉诚进他的公司。李嘉诚明白没有人可以帮助他，他必须赤手空拳闯出一条路来。

为了生计，李嘉诚每天要工作15个小时以上，回到家后，他还要就着油灯苦读到深夜。由于学习太用心，他经常会忘记时间，以至于想到要睡觉的时候，

已到了上班的时间。他的同事们闲暇之余聚在一起打麻将，李嘉诚却捧着一本《辞海》在啃，时间长了，厚厚的一本《辞海》被翻得发了黑。

李嘉诚到中南公司做学徒后，白天做工晚上的时间全由自己掌握。这时，李嘉诚给自己定下了新的目标——利用工余时间自学完中学课程。尽管李嘉诚有十分强烈的求知欲望，但却为没有教材而发愁。因为他的工资微薄，既要维持家用还要供养弟妹上学，根本没有多余的钱用来买教材。李嘉诚只能买旧教材。当李嘉诚回首这段往事时这样说：“先父去世时，我不到15岁，面对严酷的现实，我不得不去工作，忍痛中止学业。那时我太想读书了，可家里是那样的穷，我只能买旧书自学。我的小智慧是环境逼出来的。我花一点点钱，就可买来半新的旧教材，学完了又卖给旧书店，再买新的旧教材。就这样，我既学到知识，又省了钱，一举两得。”

李嘉诚的表妹月明（李嘉诚的妻子）走的却是完全不同的另一条路。她以优异成绩从英华女子中学毕业后，进入香港大学，后来又留学于日本明治大学。她的生活之路充满阳光和鲜花。但难得的是，她从来没有嫌弃过表哥。而且，她与李嘉诚两小无猜的纯真感情还随着年龄的增长转变为热烈的爱情。她一直牵挂着在香港拼搏的表哥。李嘉诚踏上谋生路后，不管是当茶楼的堂倌，还是当钟表公司的学徒，月明对李嘉诚都是一往情深，她在精神上对李嘉诚的慰藉和支持，鼓舞着李嘉诚战胜了一个又一个的困难。

白手创业

李嘉诚经过几年生活磨砺之后，逐渐成熟了起来。干推销工作的这段时间虽取得了一定的成功，但毕竟只是一名高级打工仔，而他所管理的塑胶企业、塑胶公司的财产毕竟是董事长的，失败的最终承担者也只有董事长本人。企业的成败都与李嘉诚的关系不大，这使十分渴望向社会证明自身价值的李嘉诚下定决心要自立门户。因此无论老板怎样赏识，再三挽留，他都决意要离开，他要用自己平日点滴的积蓄从零开始，自己来亲自创业。

1950年夏天，年仅22岁的李嘉诚说干就干，他把自己多年的积蓄和向亲友筹措的五万港元在筲箕湾租了一间厂房，创办了长江塑胶厂，专门生产塑胶玩具和简单日用品，由此起步，开始了他叱咤风云的创业之路。

在创业最初的一段时期，李嘉诚凭着自己的商业头脑，以待人以诚、执事

以信的商业准则发了几笔小财。但不久之后，一段惨淡经营期来临了。几次小小的成功，使得年轻且经验不足的李嘉诚忽略了商战中变幻莫测的特点，他开始过于自信了。几次成功以后，他就急切地去扩大他那资金不足、设备简陋的塑胶企业，于是资金开始周转不灵，工厂亏损愈来愈重。过快的扩张，承接订单过多，加之简陋的设备和人手不足，极大影响了塑胶产品的质量，迫在眉睫的交货期使重视质量的李嘉诚也无暇顾及愈来愈严重的次品现象。于是，仓库开始堆满了因质量问题和交货的延误而退回来的产品，塑胶原料商开始上门催缴原料费，客户也纷纷上门寻找一切借口要求索赔。

从做生意开始就以诚实从商、稳重做人处世的李嘉诚付出的代价是很惨重的。这种代价几乎将李嘉诚置于濒临破产的境地。

这段时间，痛苦不堪的李嘉诚每天睁着布满血丝的双眼，忙着应付不断上门催还贷款的银行职员，应付不断上门威逼他还原料费的原料商，应付不断上门连打带闹要求索赔的客户，以及拖家带口上门哭哭闹闹、寻死觅活要求按时发放工资的工人们。充满信心的李嘉诚做梦也没有想到，在他独自创业的最初几年里初尝成功的喜悦后，随之而来的却是灭顶之灾。1950年到1955年的这段沉浮岁月，直到今日，李嘉诚回想起来都有心有余悸的感觉。这是李嘉诚创业史上最为悲壮的一页，它沉痛地记录了李嘉诚摸爬滚打于暴雨泥泞之中的艰难历程，它用惨重的失败反映李嘉诚成功之路的坎坷不平 and 最为心痛的一段际遇。

失败其实并不是重要的，最重要的是失败之后是否仍有信心，能否继续保持或者拥有清醒的头脑。像任何身处逆境的人一样，李嘉诚经过一连串痛定思痛的磨难后，开始冷静分析国际经济形势变化，分析市场走向。在种类繁多的塑胶产品中，李嘉诚所生产的塑胶玩具在国际市场上已经趋于饱和状态了，似乎已经没有足够的生存能力。那么意味着他必须重新选择一种能救活企业、在国际市场中具有竞争力的产品，从而实现他塑胶厂的转轨。

一天深夜，李嘉诚自修完当天的功课后，仍像平日一样随手翻阅着一些杂志。当他阅读最新英文版《塑胶》杂志时，发现在一个不太引人注目的地方，刊登了一项有关意大利一家公司用塑胶原料设计制造的塑胶花即将倾销欧美市场的消息。李嘉诚马上联想到和平时期过着平静生活的人们，在物质生活有了一定保障之后，必定在精神生活上有更高的要求。如果种植花卉等植物，不但每天要浇水、除草，而且花期短，这与当时抓紧时间工作的人们的生活节奏很

不协调。如果生产大量塑胶花，则可以达到既价廉物美又美观大方的目的，能很好地美化人们的生活。想到这时，李嘉诚兴奋地预测着：一个塑胶花的黄金时代即将来临。

1957年，李嘉诚带着企业复活的希望踏上了学习塑胶花制造技术的征途。精明的李嘉诚深知生意人对于刚面世的新产品是十分重视的，而且在技术上会有很大的保留，不会轻易地让人学去，故不断以购货商、推销员等身份，甚至不惜打短工，千方百计地搜集点滴有关塑胶花制作的技术资料。不仅如此，李嘉诚又购置了大量在款式、色泽上各具特色的塑胶花品种带回香港，不惜重金聘请香港乃至海外的塑胶专业人才，对这些购回的塑胶花品种进行研究。他一边进行市场调查，一边了解国际市场的发展动态，希望能找出最受欢迎的塑胶花品种进行大规模生产。

1957年，咬紧牙关走出绝境的李嘉诚开始了他的一系列别具新意的转轨行动：生产既便宜又逼真的塑胶花。这在当时的香港还是一个冷门。经过李嘉诚的努力以及各方面的促销和广告活动，塑胶花开始引人注目起来，为香港市民所普遍接受。长江塑胶厂的名字也开始为人们所熟悉。

重新开出一条道路的李嘉诚，在渡过危机之后，便渐渐地走上了稳定发展的道路。1957年底，李嘉诚为了适应大规模的生产需要，将长江塑胶厂改名为长江工业有限公司。李嘉诚开始着手引进西方的管理经验。他认定不管是现在还是将来，企业内部保持高水平的管理，坚持按责任办事是非常重要的。

李嘉诚常常这样告诉身边的人：我们长江要生存，就得要竞争；要竞争，就必须有好的质量。只有保证质量，才能保证信誉，才能保证客源，才能保证长江的发展壮大。李嘉诚极其看重自己产品的质量。李嘉诚宣布：从今以后，长江的产品，没有次品。今天的李嘉诚给人最鲜明的印象是足智多谋，在经营策略上他从不轻易去冒险，更不会有随便碰碰运气的行动。他的所有决策都来源于对全面、广泛的资料的占有和分析；他的决定，都是按照理性的实际情况而作出的合理的反应，这也是他最为人称道的本领。

然而，李嘉诚的胆识和才华并不都是与生俱来的。除了他得天独厚的天分之外，更多的是来自他的勤奋和毫不懈怠的求知，以及善于吸取自己与别人的经验教训和谦虚谨慎的作风。

李嘉诚虽然率领企业步出了深渊，但并非就此脱离了困境。这时，他的资金仍然十分不足，生产设备仍旧很简陋。他无法更新设备，增加厂房，招聘技

工，生产规模也无法像计划的那样扩大。

正当李嘉诚预感到资金问题会给他的企业带来新的危机的时候，有一位急需大量塑胶花的订货商来到他的公司。

第二天，在香港一家酒店的静谧而优雅的咖啡厅里，李嘉诚和订货商对坐着。有那么几秒钟，他们都没有说话，而是沉默地品尝着咖啡。接着，李嘉诚从手提包里拿出八种按照订货商的要求设计出来的新颖别致的塑胶花，放在外商面前。然后，李嘉诚诚恳地告诉外商：先生，这八款塑胶花是我和公司设计人员昨晚一夜没睡按你的愿望设计出来的，有五款我想基本符合你的要求；而另外三款，因为我考虑到你的订货是为圣诞节准备的，因此，在你的要求的基础上，再糅进一些东方民族的传统风味，我认为或许你会喜欢，所以全部拿来，供你挑选。精明的李嘉诚明白自己资金不足的劣势，但他看准了这次薄利多销的机会。他敏感地预测到如能与这位订货商达成协议，那么长江工业公司不但可以脱离困境，而且还可以在香港取得相当有利的竞争地位。李嘉诚接着说：就我个人而言，我当然十分希望能够长期与您合作。长江目前虽没有取得足够的资金以及担保，但是我们却可以给你提供全香港最优惠的价格、最好的质量、最优的款式，并保证在交货期按时交货。而且，这八款塑胶花样品，如果你觉得满意，我愿意送给你，只是希望有机会跟你合作。

李嘉诚这番坦诚相见的话语深深地打动了外商。这位订货商以十分惊讶但十分欣赏的目光注视着面前这位华人企业家，钦佩他竟然能在一夜之间设计八种款式的塑胶花供他挑选，订货商高兴得情不自禁地握着李嘉诚的手连声说：了不起，年轻人，我同意跟你合作，你会干好的！

这次成功使长江工业公司从此站稳了脚跟，并在香港塑胶企业内有了相当的竞争能力，也使李嘉诚清醒地认识到对一个即使是身处逆境，但决意抓住机会的人来说，不管遇到什么样的艰难险阻，只要有信心、决心和执著的诚意，机会的大门将永远为这些胸怀抱负、希望有所作为的人们而敞开。

在接下来的日子，李嘉诚领导长江工业公司迎来了香港塑胶花制造业最为辉煌的时期。欧美各国对塑胶花的需求量更大了，就连中、下等家庭也渐渐养成了插花的习惯。李嘉诚也充分利用这段鼎盛时期，不断创新。他以高薪招聘塑胶专业人才，研制出欧美用户最感兴趣的接近天然花的喷色塑胶花、特种花、热带新奇花卉，以及具有中国传统特色的中国特种花，从而顺利地打入欧美市场。李嘉诚利用长江工业公司高品质的塑胶花产品，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。庞大的塑胶花市场，为李嘉诚带来了数以千万港元计的利润，长江工业公司的塑胶花和李嘉诚本人也愈来愈受到塑胶界的注目。长江因此而成为世界上最大的塑胶花制造基地，而李嘉诚则被誉为塑胶花大王。

回忆往事，李嘉诚说，1957年完成的这桩生意，才是他最终走向“塑胶花大王”的起点，而我们看到的正是在完成这个过程时，李嘉诚体现出来的质朴的勇气和诚实的品格。

第一次冒险

20世纪50年代末，香港制造业迅速成熟，塑胶花行业更是出现了大批企业，很多厂商的规模也远远超过李嘉诚。李嘉诚有了新的想法，他知道香港市场太小，而正在兴起的欧洲才是他的塑胶花最终的出路。在这一年，李嘉诚开始在一些国际知名的行业杂志上刊登企业的广告。谁都无法理解，凭他的企业规模，为什么要去这样的杂志进行宣传呢？也就在打了广告的这一年秋天，又一个机会出现了。

一家北美大型塑胶花公司给李嘉诚发来了电报，电报里说，他们将在近期来香港，考察长江塑胶厂和其他塑胶花企业，以寻求长期合作，他们的采购部经理将在一周内到达。

7天？7天时间，一个也许将给予全年订单的大商人要来长江塑胶厂考察？敏锐的李嘉诚知道，这将是他走向欧美的一个契机。但和第一次与欧洲人合作一样，李嘉诚开始为自己的生产规模担心起来，要知道，这次来的客人非同小可，过去“设计攻关”的办法显然是无效的，和这样的大企业合作，除了实力还是实力。

李嘉诚一生中很少冒险，但这一次，也许是他这一生中最值得被记取的毕其功于一役的抉择。李嘉诚内在的魄力再一次显示出来，这个被很多人认为的商业帝国中的保守派只有在最关键的企业机会出现时，才会表现出过人的勇气。

当天晚上，李嘉诚召集了所有的员工通告这一消息。他告诉这些同事，从今天晚上起，每一个人都要想尽办法找银行贷款，以购入全新的生产塑胶花的设备，同时，这个历时5年多的厂也将搬迁，他们将找到合适的工厂，并建设全

新的生产线。

所有人都在嘀咕：这是不是一个神话？但李嘉诚相信，神话是可以实现的。这个7天的过程在很多李嘉诚的传记中出现过，但具体到银行、场地、设备购买的细节却很少提及，但我们能够想象的是，用7天时间，建设一个全新的厂区，寻找更多的员工和购买整套最先进的设备，需要足够的勇气和莫大的信念。李嘉诚做到了。

7天之后的早晨，李嘉诚出现在机场，他等来了从北美来的贵宾，然后亲自开车，把他接到了位于中环附近的新工厂。

慕名而来的欧洲人看着长江塑胶崭新的生产设备和精美的样品，非常满意。

订单的签约过程，比前面的7天要快很多，订货商为长江带来了每年百万美元的生意，而对于李嘉诚而言，这笔买卖更重要的是——他的这位客户后来成为了李嘉诚和加拿大银行之间的一条纽带，为后来李嘉诚进军国际市场，特别是加拿大能源市场，提供了大量的帮助。

冒险者永远只有一个机会，在一个塑胶花盛行的“假面时代”，在香港低成本制造业开始走向全世界的时候，李嘉诚用7天的时间，完成了香港塑胶花企业到世界级塑胶花企业的飞跃，而他等待的时间是之前惨淡经营的5年。

之后，李嘉诚把企业的战略重点定义为发展海外市场，也在这个阶段，世界各大市场对塑胶花的需求日益扩大，李嘉诚争取了大量的海外长期订单，以微利和较好的产品、设计成为众多国际厂商青睐的香港塑胶花生产商。据李嘉诚透露，当时，庞大的塑胶花市场，每年为长江塑胶厂带来千万元的利润，长江塑胶厂也成了国际塑胶花行业中的翘楚。仅用了几年时间，长江就成为世界上最大的塑胶花生产基地，李嘉诚由此也获得了“世界塑胶花之王”的称号。

到1960年，年仅32岁的李嘉诚跨进“千万富翁”之列，他的塑胶花帝国也在这此期间达到了巅峰状态。

但是，作为不一样的投标人，真正让李嘉诚崛起的是香港的地产。

一个确凿的数据是从1958年到1969年底，李嘉诚所拥有的楼宇面积从12万平方尺，扩大到了630万平方尺，而也就是在这十余年时间里，香港经历了世界能源危机、抗英暴力事件，以及银行危机。

李嘉诚的地产之道是其对转型的一次经典把握，但也和上述几次危机密不可分。