

再现中国企业的风云版图  
记录和总结中国创业领袖所代表的商业趋势

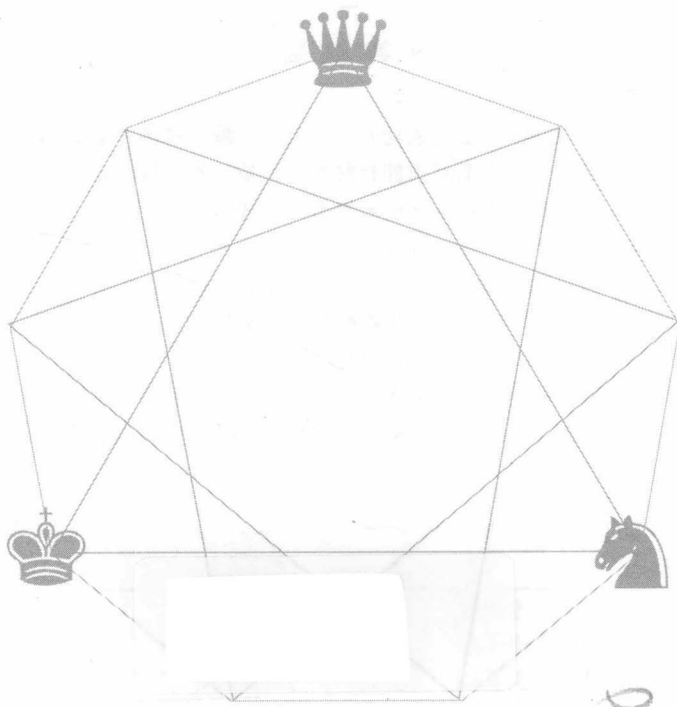


| 李彦宏 | 马云 | 柳传志 | 王石 | 江南春 | 俞敏洪 | 潘石屹 |  
| 李嘉诚 | 张瑞敏的**管理智慧与财富兵法**

 **人民邮电出版社**  
POSTS & TELECOM PRESS

# 领导力

中国九位顶级商界领袖的  
财富兵法



李铁红◎著

人民邮电出版社  
北京

## 图书在版编目(CIP)数据

领导力：中国九位顶级商界领袖的财富兵法 / 李铁红著. — 北京：人民邮电出版社，2013.9  
ISBN 978-7-115-32272-2

I. ①领… II. ①李… III. ①企业家—生平事迹—中国—现代②企业经营管理—经验—中国 IV. ①K825.38②F279.23

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第177316号

## 内 容 提 要

眼下，自主创业成为改变命运走向成功的一种渠道，越来越多有梦想的人也加入了这个行列。每个人都渴望成功，每个人都渴望拥有财富，但是，不是每个人都能如愿以偿。当今社会，很多创业青年走在创业路上，遇到很多挫折，心智受到巨大的冲击，多少热血青年走在前进中的十字路口，缺少了清醒的指引。

本书汇集了九位中国产业领袖的成功经历与心得体会，他们之中，有一直在经济的浪潮中激流永进的企业领袖，也有年轻富有的财富新贵，有地产大亨，也有网络大侠。走进他们，了解他们，是每一位想要成功的朋友必读的经典。

本书摒弃枯燥的说教和理论，用讲故事的方式全方位展示他们的魅力和智慧。虽然不能生搬硬套他们的经验，但是，读者可以从他们的智慧和经历中得到借鉴和警示，减少自己事业道路中的坎坷和弯路。

- 
- ◆ 著 李铁红  
责任编辑 李士振  
责任印制 周昇亮
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号  
邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn  
网址 <http://www.ptpress.com.cn>  
北京隆昌伟业印刷有限公司印刷
- ◆ 开本：700×1000 1/16  
印张：15 2013年9月第1版  
字数：260千字 2013年9月北京第1次印刷
- 

定价：38.00元

读者服务热线：(010)67189173 印装质量热线：(010)67129223

反盗版热线：(010)67171154

广告经营许可证：京崇工商广字第0021号

## 前言

### PREFACE



在社会脚步急促向前迈进的今天，各行各业人才辈出。在当今这个世界上，商业在整个社会发展中起着举足轻重的作用。

在生活中，我们的身边也不乏有这样的人存在：他们不满足现状，他们渴望改变自己，他们渴望自己的人生精彩。眼下，自主创业已成了一部分人改变自己走向成功的一种渠道，越来越多有梦想的人加入了这个行列。

每个人都渴望成功，都渴望拥有财富，但并不是每个人都能如愿以偿。那么，怎样才能成功呢？

成功虽没有捷径，却有规律可循。智慧的人懂得学习，懂得借鉴。成功的方法不能复制，因为不同的人有不同的成长环境和成功机遇，但绝大多数真正的成功者都有着共同的特点——善于寻找生活中的榜样，学习和借鉴他们的经验。

“千里之行，始于足下”。在成功之前，你需要懂得如何在贫困中坚定自己的信念，为实现心中的远大志向做准备，如何在经营上有效地提升管理，如何树立积极正确的人生态度，如何为人处世……

本书汇集了九位中国成功的企业领袖的创业经历与心得体会。他们之中，有一直在经济浪潮中激流勇进的创业先驱，也有年轻有为的财富新贵；有房产大亨，也有网络大侠。走近他们，了解他们，本书是向每一位想要成功的朋友力荐的经典之作。

**李嘉诚**，历经半个多世纪的风雨，从白手起家到亿万富翁，被称为华

人世界最成功的商人，也俨然成为财富和成功的标杆。

**柳传志**，40岁才开始创业，稳扎稳打，走了贸工技的道路，最后开创了联想时代。

**张瑞敏**，抡起锤头砸了不合格的冰箱，树立了品牌。二十多年鞠躬尽瘁，成为第一个登上哈佛讲坛的中国人。

**王石**，把一个暴利行业的公司管理到国际水准，还登山远行了若干回，潇洒地展示了中国企业家也会健康生活。

**马云**，虽然长相平平、口出狂言，却成功地为千万中小企业打开了一座宝藏，从而笑傲互联网。

**潘石屹**，笑称自己为“土鳖”，将严肃的地产娱乐化，让人感觉他好像不是置身于一个风云变幻、诡异复杂的行业，而是站在舞台上演轻喜剧。

**李彦宏**，翩翩书生，截取古诗词为公司名，从浩如烟海的中文信息中搜索金子，开创了一个中文搜索的黄金时代。

.....

他们在商界留下了高大的身影、闪光的足迹。这些商业奇才的思想不仅使自己获得了空前的成功，同时也为无数的企业家指明了发展的道路。

每个企业都有自己的里程碑，都有自己的关键时刻。财富轮回，多少豪杰荣登金榜，名动天下；多少英雄扼腕叹息，黯然落幕。我们不能脱离历史来生搬硬套他们的经验，但是，我们可以从他们的智慧和经历中得到借鉴和警示，减少自己在事业道路上的坎坷和弯路，尽快踏上人生的坦途。

书中以高端、深厚、专注的内容展示了这些成功人物的魅力和智慧。当你拥有了智慧，你同样也可以创造出自己也想象不到的命运奇迹。

# 目 录

## PREFACE



### 第一章 李嘉诚——站在传奇的巅峰

1. 如何挖掘“第一桶金” /2
2. 超级富豪可贵的“3Q” /5
3. 人性化的顶级上司/8
4. 解读李嘉诚人生的14条定律/10
5. 李嘉诚的经营观/13
6. 回馈社会才是真富贵/16
7. 李嘉诚的成功秘密/19
8. 先做人，后做事/24

### 第二章 柳传志——教父是如何炼成的

1. 40岁才创业/30
2. 柳传志的“商业童年” /33
3. 42度下孵小鸡/36
4. 柳传志的驭人术/39

5. 联想的10个有影响的管理实践/41
6. 柳传志的追随者/45
7. 对于企业家精神的基本读解/48
8. “教父”是这样炼成的/51
9. 柳传志九问/54
10. 解密联想20年的40条法则/58

### 第三章 张瑞敏——中国企业的标杆

1. 大锤砸出世界名牌/64
2. 反者道之动，弱者道之用/66
3. “偏执”与“自虐”/70
4. 骑虎难下的“苦行僧”/73
5. 张瑞敏的“中国式管理”/76
6. 解读张瑞敏的11个著名观点/81
7. 像卖海鲜一样来卖空调/86
8. 再启海尔转型/88

附：张瑞敏管理箴言100句

### 第四章 王石——挑战极限的“远归人”

1. 20世纪80年代的创业生活/96
2. 王石的职场人生/101
3. 学习王石好榜样/104
4. 闲暇的勇气/107

5. 王石的品牌价值观/111

6. “先按抢答器”的地产哲人/113

## 第五章 马云——一个草根的创业传奇

1. “长相与才华成反比”/116

2. 狂狷骑士，笑傲江湖/119

3. 和阿里巴巴学习多元化/122

4. 阿里巴巴的传承/126

5. 淘宝的秘籍/130

6. 从《赢在中国》看马云的品牌推广/133

附：马云《赢在中国》精彩点评语录

7. 心中无敌，无敌天下/139

8. 创业者应向马云学什么/142

## 第六章 潘石屹——长袖善舞的地产大鳄

1. 西北的印记/146

2. 从暴穷到暴富/149

3. 潘石屹的创新能量/152

4. SOHO的潘式营销/154

5. SOHO中国道亦有道/158

6. 潘石屹：我的成功秘诀/161

## 第七章 李彦宏——众里寻他千百度

1. 偶像是如何炼成的/164
2. 众里寻他千百度/167
3. 百度的目标管理/169
4. 理智得像一台服务器/172
5. 百度的“金手铐”/175
6. 百度的支点/177
- 附：百度管理模式“23条”
7. 无为而治/180

附：2008年李彦宏在北大毕业典礼上的讲话

## 第八章 江南春——从校园诗人到传媒大亨

1. 160元“巨债”逼出的广告奇才/186
2. 激情演绎分众传媒/190
- 附：江南春主要荣誉
3. 融资，给软银讲了一个50亿前景的故事/193
- 附：江南春的生命感悟
4. 嫁入新浪/196
5. 再次出任首席执行官/198
6. 关于江南春的终极拷问/200

## 第九章 俞敏洪——一个“书生”的成功样本

1. 新东方前传/204
2. 从“学者”到“商人”/207
3. 一个“软弱”的人/209
4. 没有边缘化就没有新东方/211
5. 上市只是一个学习知识的过程/214
6. “精神”营销的独特魅力/216
7. 解读新东方的人才“高消费”/218
8. 俞敏洪的管理思维/220
9. 将人生哲学用来营销/223

附：俞敏洪语录

## 第一章

# 李嘉诚 ——站在传奇的巅峰

.....

在中国，李嘉诚俨然是财富和成功的化身。一位白手起家的亿万富翁，在长达半个多世纪的奋斗生涯里，他以顽强的意志、不屈不挠的拼搏精神，渡过了创业中一个又一个急流险滩，不仅创造了财富，还身体力行地创造了一套具有丰富内涵的经商哲学和人生韬略。善于做人，精于经商，将他送上了成功的巅峰。

.....

## 如何挖掘“第一桶金”

# 1

“塑胶花大王”李嘉诚是如何把一个默默无闻的小厂发展成为一家让世界同行侧目的大公司呢？这里讲述了李嘉诚艰辛的奋斗史。他的成功除了他勤恳、睿智、富有探索精神之外，还与他始终信奉的当今商界一直唱响的“诚信”信条不无关系。

### 偷师学艺开发新品

1957年春天，李嘉诚怀着强烈的希冀和求知欲，登上飞往意大利的班机去考察在世界上开风气之先的塑胶公司。他深知厂家对新产品技术的保守与戒备。也许应该名正言顺地购买技术专利，然而，一来长江厂小本经营，绝对付不起昂贵的专利费；二来厂家绝不会轻易出卖专利，它往往要在充分占领市场，赚得盘满钵满，直到准备淘汰这项技术时方肯出手。

情急之下，李嘉诚想到一个绝妙的办法。这家公司的塑胶厂招聘工人，他去报了名，录取后被派往车间做打杂的工人。他只有旅游签证，按规定持有这种签证的人是不能够打工的，因此，老板给他的工薪不及同类工人的一半。他负责清除废品废料，能够推着小车在厂区各个工段来回走动。由于李嘉诚十分勤劳，工头夸他“好样的”。他们万万想不到这个“下等劳工”，竟会是“国际间谍”。

李嘉诚收工后，急忙赶回旅店，把观察到的一切记录在笔记本上。整个生产流程都熟悉了，可是，属于保密的技术环节还是不得而知。李嘉诚又心生一计。假日，李嘉诚邀请数位新结识的朋友到城里的中国餐馆吃饭，这些朋友都是某一工序的技术工人。李嘉诚用英语向他们请教有关技术，佯称自己打算到其他的厂应聘技术工人。通过眼观耳听，李嘉诚大致悟出了塑胶花制作配色的技术要领。

最后，他到市场去调查塑胶花的行销情况，验证了塑胶花市场的广阔前景。为了分秒必争地抢占市场，李嘉诚回到香港后便四处寻访，重酬聘请塑胶人才。

李嘉诚把样品交他们研究，要求他们着眼于三处：一是配方调色；二是成型组合；三是款式品种。

塑胶花实际上是植物花的翻版，而每一个国家和地区所种植和喜爱的花卉也不尽相同。李嘉诚要求产品顺应香港和国际大众消费者的喜好，设计出全新的款式，并且不必拘泥植物花卉的原有模式。

李嘉诚洞察先机，快人一步研制出塑胶花，填补了香港市场的空白。他又明察秋毫，以适中的价位迅速抢占香港的所有塑胶花市场，一举打出长江厂的旗号，掀起新的消费热潮。卖得快，必产得多，“以销促产”比“居奇为贵”更符合商界的游戏规则。很快，塑胶花风行中国香港和东南亚。寻常百姓家、大小公司的写字楼，甚至汽车驾驶室，都能看到塑胶花的情影。长江塑胶厂由默默无闻的小厂一下子蜚声香港塑胶业界。

## ► 主动出击 进军北美

“信誉是不可以金钱估量的，是生存和发展的法宝。”李嘉诚对此笃信不移。长江公司的塑胶花牢牢占领了欧洲市场，营业额及利润成倍增长。1958年，长江公司的营业额达1000多万港元，纯利100多万港元，李嘉诚因此赢得了“塑胶花大王”的称号。他的下一个目标是进军北美。

李嘉诚主动出击，把精美的产品广告画册寄到北美各贸易公司。没多久，果然有了反馈。北美一家大贸易商S公司，对长江公司的塑胶花彩照样品及报价颇为满意，并表示他们将会考察香港整个塑胶行业，从中选一家作为合作伙伴。这将又是一次竞争，比信誉，比质量，比规模，斗智斗力，方能确定鹿死谁手。李嘉诚只有短暂的一周时间做准备。他召开公司高层会议，宣布了令人惊愕而振奋的计划：必须在一周之内，将塑胶花生产规模扩大到令外商满意的程度。

他委托房产经纪商代租了一套占地约1万平方英尺的标准厂房。无法想象一周之内形成新规模难度有多大。旧厂房的退租，可用设备的搬迁，购置新设备，新厂房的承租改建，设备安装调试，新聘工人的培训及上岗，工厂进入正常运行……都得在一周内完成。一道环节出问题，都有可能使整个计划前功尽弃。这是李嘉诚一生中最大最仓促的冒险。他孤注一掷，几乎是拿多年营建的事业来赌博。李嘉诚和全体员工一起奋斗了7昼夜，每天只有三四个小时的睡眠。

S公司购货部经理到达那天，李嘉诚带领他参观了全部生产过程和样品陈列室，他感到非常满意。

这家北美公司就此成了长江工业公司的大客户。李嘉诚通过这家公司获得了加拿大帝国商业银行的信任，为进军海外架起一道桥梁。

李嘉诚“塑胶花大王”的美名，不仅蜚声全港，还为世界的塑胶同行所侧目。

## 超级富豪可贵的“3Q” 2

李嘉诚真的很富。100多亿美元的个人财产，不光在香港，就是在全世界也是排在前列的。富，代表着成功，因此许多人佩服他、羡慕他。但富也招惹麻烦，一些人嫉妒他，极个别人甚至处心积虑地“算计”他。尽管恶徒最终遭了恶报，但当时揪心的情景令人至今想起仍然后怕。看来，在世界未抵达理想王国那一天之前，财富也会经常给人带来意想不到的烦恼甚至苦难。

大概也正因如此，悟透人生真谛的豁达之士，并不把钱财等物质财富看得很重，常常称其为生不带来、死不带走的“身外之物”。从这个意义来讲，李嘉诚的精神财富应该更受珍视，更具有“打劫”的价值。因为它是能够产生财富的“财富”，能够使人们生活得更富有、更充实、更愉快的动力源。

李嘉诚曾在香港一所大学向莘莘学子发表演讲。谈到所谓“放诸四海而皆准的人生成功方程式”时，他说：“每个人都可以有巨大的雄心及高远的梦想，区别在于有没有能力实现这些梦想。当梦想成真的时候，能否在成功的台阶上更知进取？当梦境破灭、无力取胜、无能力转败为胜时，是否被套在自命不凡的枷锁里？是否跌进万念俱灭无所期待的沮丧之中？再有学识再成功的人，也要抵御命运的寒风。虽然我在事业发展方面一直比较顺利，但和大家一样，无论我喜欢或不喜欢，我也有达不到的梦想、做不到的事、说不出的话，有愤怒、不满、伤心的时候，我也会流下眼泪。”

靠什么顶住命运的“寒风”而不断拼搏向前？李嘉诚认为靠“3Q”。

他的诠释是：“人生是一个很大、很复杂和常变的课题，我们用分析、运算、逻辑等的理性智商(IQ)解决诸多问题；用理解力和自我控制的情绪智商(EQ)去面对问题；用追求卓越、价值及激发自强的心灵智商(SQ)去超越问题。在我个人经历中，对此3Q的不断提升是必要的。IQ、EQ、SQ皆重要——学术专业的知识，使我们有能力去驰骋于社会各行各业中；对自己及他人环境的了解，能发挥

人与人之间的同情心，加强家庭、学校、机构的团队精神；慎思明辨的心灵能力驱使我们对于意义和价值的追求，促动创造精神，把经验转化成智慧，在顺境和逆境之中从容前进。”

“3Q”，这就是“超人”起家、发家的最宝贵的精神财富。是它，使李嘉诚从无到有，从小到大，从传统走向现代，从香港拓展向全世界。

几十年前，李嘉诚既没有显赫的学历，也没有雄厚的财力，不过是一个因病辍学的初中生。但是，就是凭着这点微薄的人生本钱，这个初中生开始了自己“搏命”的历程。他边打工边学习，拼命汲取自己缺少的各种“养分”，努力使自己强壮起来。

不是从学校，而是从书本、从实践，他学会以专业知识分析问题，以运算与逻辑解决问题的本领，不断开拓事业的新领域；不是秉家教，而是用心揣摩，锻炼善于与人合作、与人沟通、控制情绪、推己及人、广交朋友的能力，不仅打造了庞大的高效企业王国，而且结交了同甘共苦的伙伴，使事业往往事半功倍；不是靠别人拉扶、哄抬，而是不断自我激励，练就宠辱不惊、逆境自强、追求卓越、超越自身的顽强心力，从容应对各种新的挑战，一次次化险为夷。

李嘉诚亲身经历了香港的三次产业转型，每一次他都跟上了经济发展前进的脚步，从经营塑料花到发展房地产，再大步转向资讯、生化等新兴产业。每一次转变，他都不是邯郸学步、照葫芦画瓢，而是洞察先机、独辟蹊径，以全新的思维和崭新的模式向新领域进军。因此，他屡屡成为新产业的“领军者”，不仅享受到成功开辟新业的精神乐趣，而且收获到新兴产业结出的第一茬丰硕成果。

李嘉诚是成功的，这是每个香港人都看到也都看重的事实。但是，李嘉诚为成功所付出的心血、所经历的艰辛，却往往被一般人所忽略。有多少人知道在功成名就之后，“超人”仍然像年轻小伙子那样严格地提升自己的“3Q”。50多岁，已是很多人含饴弄孙的时候，他却开始苦学英语；年近七旬，许多人寄情于青山绿水、“方城之戏”时，他却学起了电脑……就是靠这种终身学习、永不言倦的精神和实实在在的行动，李嘉诚一步步地攀上成功的高峰，赢得了经济“超人”的美誉。

当前，经济全球化的浪潮风起云涌，经济发展模式发生着深刻的变化，无论香港经济的整体还是每个香港人都面临着前所未有的新挑战。李嘉诚，一位成功的“过来人”，在向社会不断奉献物质财富的同时，毫无保留地奉献出了自己几十年心血的结晶——宝贵的精神财富。每一个不甘自弃的人都应从中得到启示，

认真想想如何把“超人”的这份心意用好。

不可能所有人都成为李嘉诚，但所有人都能分享李嘉诚的精神财富。如果大家把羡慕、嫉妒、“算计”李嘉诚的精力，都变成学习李嘉诚不断提高自己“3Q”的动力，把李嘉诚的精神财富化为全社会的财富，那么何愁经济没有后劲呢？