

有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意合作。
假如拿10%的股份是公正的，拿11%也可以，但是如果只拿9%的股份，
就会财源滚滚来。

—— 李嘉诚教子经商秘诀



李嘉诚经商谋略

■ 蓝潮 梁键 著 ■ 广州出版社

李嘉诚经商谋略

蓝潮 梁健 著

广州出版社

粤新登字 16 号

责任编辑:汪 木 洗 岱

特邀责编:鲁 原

李嘉诚经商谋略

蓝潮 梁键 著

*

广州出版社出版发行

(广州市东风中路503号六、七楼)

广东省新华书店经销

广东番禺印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 11.25 印张 190 千字

1996 年 12 月第 1 版 1997 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 7-80592-667-0/F·77

定价 19.90 元



1990年1月，李嘉诚应邀访京，受到邓小平接见。



1992年4月,党和国家领导人江泽民接见李嘉诚及其儿子李泽钜和李泽楷。



李嘉诚在商场上运筹帷幄，平时更是气定神闲。



李嘉诚的许多大生意，往往是在谈笑一挥间拍板做成的。



李嘉诚无论在何时何地都是记者们关注的焦点人物。



李嘉诚待人接物和蔼可亲，这是否也是他成功的秘密武器之一？



李嘉诚和大儿子李泽钜被香港人誉为大“超人”和小“超人”。



李嘉诚和香港中信泰富集团的老板荣智健在商场上是叱咤风云的好伙伴，在高尔夫球场上也是球友。

蓝 潮

曾先后在大学任教、从事传媒工作和商业活动，与香港多位商界巨子有诸多接触。近年专注于研究香港问题，对香港经济发展史、家族演变史和富豪发迹史耳熟能详。在香港和内地出版过十多部著作，其作品被新加坡、香港、内地等多家报刊连载。

梁 键

作家，先后在香港、台湾和内地出版过多部富豪传记，其作品曾经在香港销量最大的《东方日报》及内地的《羊城晚报》、《南京日报》、《广东商报》、《广东电视周刊》等报刊连载。

李嘉诚，连续6年荣膺世界华人首富，连续8年雄踞香港超级巨富首席宝座。

他赤手空拳起家，创造了经济奇迹和商业神话。

本书将李嘉诚的生平商业活动置于香港经济发展历史的大背景中，夹叙夹议，亦述亦评，自然流畅。

目 录

楔 子.....	(1)
----------	-----

第一篇 磨 砺 篇

天降大任 少年磨砺显锋芒	(3)
--------------------	-----

李嘉诚 11 岁迁港,便苦攻广州话和英语。

李嘉诚的最初发迹,源自他精通英语,从英文杂志上获取其掘得第一桶金的宝贵信息。

14 岁父亲去世,他辍学打工,从买卖旧书中显示出其商业天聪。

求职无门,他就想到银行去寻找机会。想法是银行是做钱生意的,银行不会没钱,当然不会倒闭。

在茶馆当跑堂,他给自己定了两门必修功课。其一是时时处处揣测茶客的籍贯、年龄、职业、财富、性格等等,然后找机会验证;其二是揣摩顾客的消费心理,既真诚待人又投其所好,让顾客在高兴之余掏腰包。他自觉养成察言观色、见机行事的习惯。

辞别舅父的中南钟表公司,他向舅父建议迅速抢占中低档表的市场。后来历史证明了李

嘉诚的预言,香港成为世界中低档表最大的生产市场。

少年李嘉诚的这一眼光已堪称第一流大商家的风范。但天才李嘉诚志不在此。

第二篇 推 销 篇

推销奇才 绝招迭出身手健 (19)

李嘉诚的推销术可谓奇招迭出,炉火纯青。

他在五金厂推销铁桶,开辟了直销新路,此外,他将眼光盯住了闲居在家的老太太。

一家新旅馆开张,李嘉诚的同事在旅馆老板处碰了一鼻子灰,李嘉诚迂回包抄从老板儿子身上打开了缺口。

李嘉诚也曾碰钉子,但他用“坦诚请教”的招术拔掉了钉子。

在铁桶与塑胶桶的遭遇战中落败,李嘉诚看准塑胶业的勃兴,毅然投身塑胶行业。

李嘉诚走后,五金厂奄奄一息,濒临倒闭。李嘉诚知恩图报,以开发系列铁锁的点子,挽救了五金厂,使其盈利丰厚。

李嘉诚推销塑胶洒水器,不动声色让产品本身说话。

李嘉诚主张推销产品的同时,更要注重推销自己。因此,李嘉诚强调推销员自身的包装,同时,广交朋友。

李嘉诚还给初入推销行的人士总结了几条

切实可行的经验。

第三篇 创 业 篇

明断时势 创业艰难百战多 (39)

基于对时势的准确判断,李嘉诚果断地独立创业。

由于资金不足,李嘉诚采取“以农村包围城市”的战略方针,以最少的钱办最大最多的事。

李嘉诚根据创业的不同时段采取有效对路的管理工作方式。

创业不久,李嘉诚因追求数量而忽视了质量,使长江厂四面楚歌。面对挫折,李嘉诚采取“负荆拜访”等几乎招数,起死回生。

同行竞争短兵相接,一些厂家拍摄长江厂的破旧厂房在报章发表,企图以揭短的反面宣传使长江厂信誉扫地。

李嘉诚将计就计,运用太极推手的精义,突出奇兵,充分利用了这种免费宣传,正面宣传了自己。

李嘉诚从两条看似风马牛不相及的信息中分析出全世界将会掀起一场塑胶花革命。而此时的香港,塑胶花的生产和销售尚为零。李嘉诚洞烛先机,全力投入。

第四篇 立 业 篇

占尽先机 高瞻远瞩终为王 (53)

李嘉诚以旅游签证飞赴意大利学习塑胶花技术,以香港经销商和打工仔的多重身份进入塑胶公司,通过耳闻目睹和与技术工人交朋友等多种手法获取了第一手资料。

回到香港,抢先生产出塑胶花,又以高瞻远瞩的准确定位牢牢掌握了市场。尔后,又看好股份制,借鸡生蛋,使长江实力迅速扩充。

立足既稳,李嘉诚又想方设法绕过洋行中间商,直接与外商交易,牢牢掌握了主动权。

接着,李嘉诚以其精诚,以其一生中最大的一次冒险赢得了欧洲和美洲的大客商和市场,成为全球首屈一指的“塑胶花大王”。

1973年,在香港最大的一次塑胶原料危机中,李嘉诚挺身而出,挂帅救业,挽救了整个香港塑胶业,树立了崇高的商业形象。

李嘉诚更令人叹服的是,他于塑胶花全盛之时,看到了塑胶花必将走向萎缩,于是急流勇退,淡出塑胶界,挺进地产业。

李嘉诚在塑胶花领域,人未有他先有,人未退他先退,处处先人一步,高人一招。

第五篇 地 产 篇

业绩盖世 地产霸主奇谋多 (71)

李嘉诚挺进地产的原则是谨慎入市、稳健发展。具体做法是不卖楼花,不贷款,不按揭,只租不售。有效地避开银行挤提、地产危机。