



中国著名企业 伍 陈永华 编著
管理日记系列 中国铁道出版社

李嘉诚 长江 管理日记

中国著名企业
管理日记系列

伍

陈永华 编著
中国铁道出版社

李嘉诚 长江

日记

中国铁道出版社
2011·北京

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚长江管理日记 / 陈永华编著. —北京: 中国铁道出版社, 2011.3

(中国著名企业管理日记系列)

ISBN 978-7-113-12310-9

I. ①李… II. ①陈… III. ①企业管理—经验—中国
IV. ①F279.23

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第243050号

书 名: 李嘉诚长江管理日记

作 者: 陈永华 编著

策划编辑: 王 菁

责任编辑: 范晓婷 电 话: 010-51873150

封面设计: 彩奇风书籍设计

责任校对: 张玉华

责任印制: 郭向伟

出版发行: 中国铁道出版社(100054, 北京市西城区右安门西街8号)

网 址: <http://www.tdpress.com>

印 刷: 三河市兴达印务有限公司

版 次: 2011年3月第1版 2011年3月第1次印刷

开 本: 700 mm×1 000 mm 1/16 印张: 22.25 字数: 350千

书 号: ISBN 978-7-113-12310-9

定 价: 39.80元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版的图书, 如有缺页、倒页、脱页者, 请与本社读者服务部调换。

电 话: 市电(010)51873170, 路电(021)73170(发行部)

打击盗版举报电话: 市电(010)63549504, 路电(021)73187

序

超越东方文化的西化管理 之道

在半个多世纪的奋斗历程中，李嘉诚由原来的白手起家到现在的富可敌国，他不仅左右了香港经济，而且在全球经济舞台上也占据了举足轻重的地位。“超人”成功了，人们除了关注他的一举一动外，更多的是在关注和研究他的一些管理之道。

对于李嘉诚的管理之道，主要是得益于中西文化的结合。他之所以能够把东方传统文化与西方文化顺利嫁接，首先在于他抛弃了传统文化中那些劣根性的东西。如果香港没有面临国际商业环境的冲击，他也就不可能迅速而彻底地超越传统的东方家族式的管理模式。

李嘉诚从一开始就超越了东方传统“任人唯亲”的做法。在他的两个儿子未成年时，他从没有安排过任何一个亲属到自己的公司工作。他广泛地聚集世界各地的人才，分布于全球52个国家中的各个公司，共有20万名员工，其中外国人才不在少数。例如，长江实业与和记黄埔完全是在职业经理人的运作下经营的。这些职业经理人常常会把西方先进的管理经验带进公司，这对李嘉诚商业帝国的持续成功起到了关键性作用。

可以说，李嘉诚完全抛弃了传统的以血缘为纽带的狭隘理念，他的这种做

法难能可贵。在他看来，亲信并不等于亲人。他说：“在我公司服务多年的行政人员，有的在这工作了很多年，有些更是长达30年之久，什么国籍都有。只要他们在工作上有表现，对公司忠诚，有归属感，无论是什么国籍，经过一段时间的努力和考验，就能成为公司的核心成员。”李嘉诚的用人观，无疑是深深地受到了西方文化的影响。

李嘉诚曾强调：“我的公司之所以能发展到全球52个国家，正是得益于这种西化的管理模式，不然也不会取得今天的这些成就。但我是中国人，在做人的上，公司保留着中国好的文化，这个人情味永远都是存在的。”

李嘉诚说“保留着中国好的文化”，也就意味着他抛弃了许多“坏的中国文化”，从而做到了中西文化的结合。事实上，在现代市场经济中，传统文化对李嘉诚的影响，更多的是在为人处世方面，而其在商业上的思维则更接近于西方。也就是说，在李嘉诚的管理之道中，起主流作用的并不是中国文化，它仅是一种边缘性的文化。

一些中国式管理的倡导者说，李嘉诚所具有的孝道、勤劳、沉稳等正是东方文化的体现，这恰是西方文化所缺少的。其实这种说法是片面的，它容易使一些管理者对中国文化产生一种盲目自大的错觉。

事实上，像上述所说的孝道、勤劳、沉稳等素质，虽是中国文化所具备的，但它们却不是中国文化的专利，在一些西方的文化中并不是不具备这些优秀的品质。李嘉诚的管理之道无疑是一种建立在中西文化融合基础之上的管理。但是，在他的管理中，西方管理更多地被用在了制度层面上，而管理的文化层面则是一种中西融合的结果。

目 录

一月 January 白手起家：赢得第一桶金——长江塑胶厂 ▶ 1

李嘉诚是一个不安分的人·····	2	赚得再多，也要节省·····	15
自立自强的李嘉诚·····	3	诚实可靠的人品·····	16
只有勤奋，才能做到最好·····	3	长江塑胶厂的诞生·····	16
推销产品的同时也是在推销自己·····	4	寓意深刻的厂名·····	17
行街推销，一生最好的经商锻炼·····	5	只有厂牌是新的·····	18
推销也是一种学问·····	6	既是老板，又是师傅·····	19
做推销是要讲求方法的·····	7	身兼数职的老板·····	19
成功推销塑胶洒水器·····	8	顺应香港经济转轨，投身塑胶行业·····	20
换个角度就会成功·····	8	春风得意之时，遭遇质量问题·····	21
做推销为李嘉诚打下了经商基础·····	9	竞争激烈，质量就是信誉·····	22
从推销员到总经理·····	10	“负荆拜访”摆脱困境·····	23
甘当小學生的总经理·····	11	“偷师”意大利·····	24
塑胶公司的台柱·····	12	成立长江工业有限公司·····	25
人生字典中没有“满足”两字·····	13	赢得“塑胶花大王”的称号·····	26
迈上充满艰辛与希望的创业之路·····	13	李嘉诚诠释成功“3Q”·····	27
五万港元的创业资金是母亲省出来的·····	14		

二月 February 势不可挡：一举缔造了自己的“商业神话” ▶ 29

独具慧眼，投资房地产业·····	30	与包玉刚合作，一箭三雕·····	43
地产业与塑胶业共存·····	31	重建华人行，事业再攀新高·····	44
爱情推动事业的发展·····	31	合作成功的秘笈·····	45
只买不卖，全都用来兴建楼宇·····	32	小蛇吞大象——成功入主“和黄”·····	46
“长江置业有限公司”的成立·····	34	拍卖场上“擎天一指”·····	47
在巅峰中上市·····	34	赢得“屋村大王”称号·····	48
隐藏实力，迅速崛起的“超人”·····	35	成功需要长远的目光·····	49
地铁公司公开竞投·····	36	3G 业务的发展经营·····	50
志在夺取中区地铁车站上盖发展权·····	37	Orange 的诞生·····	51
把置地作为竞争对手·····	38	创下香港有史以来获利最高的交易记录·····	52
做好准备，慎重出击·····	39	两度登上世界 10 大富豪排行榜·····	53
“长实”中标，地产新秀李嘉诚		树大招风，垄断问题惹争议·····	54
“一鸣惊人”·····	40	中西合璧，淡出长实·····	55
“长实”的信誉·····	42	接班人的问题·····	56
再接再厉，大量收购·····	43		

三月 March 自我管理：用人格魅力缔造“商业神话” ▶ 57

不善于自我管理，便无所作为·····	58	审时度势的眼光·····	73
自我管理有动有静·····	58	有胆有识，勇闯天下·····	74
人格魅力是金钱所买不到的·····	59	要具有不断探索创新的精神·····	75
每个人都要有巨大的雄心及远大的梦想·····	60	富不过三代·····	76
要学会“抢”学问·····	61	不做老板，做领袖·····	77
从最底层开始，自挑战中奋起·····	62	成功商人必备的三个条件·····	78
以最大的热情去做事·····	63	要有宽阔的心胸容纳人才·····	79
争取客户，坚持到底，不达目的		要时刻记住“节俭”二字·····	80
誓不罢休·····	64	要有远见卓识和战略眼光·····	81
勤奋是一切事业的基础·····	65	与人方便则自己方便·····	82
想成功，更要“惜时如金”·····	65	决策每件事情时，都应虚心听取	
做事要认真、投入·····	66	他人意见·····	83
善于和员工沟通·····	67	掌握高科技，跟上时代前进的步伐·····	84
不谋一己之私·····	68	要友善经营，追求义与利的平衡·····	85
要不断学习知识·····	69	要时刻保持低调，踏实做人·····	85
内心要时刻保持安静·····	71	事在人为，相信自己·····	86
敢于冒险的精神·····	72		

四月 April 战略管理：既要稳扎稳打步步为“赢”，也要在稳中求进 ▶ 89

永远不要只停留在一处·····	90	善于结好四方，必会前路宽广·····	103
知己知彼，抓住时机·····	90	做生意不可太贪·····	104
要有敏锐的市场嗅觉·····	91	逆境中取胜·····	104
不贪不燥，稳中求进·····	92	将目光着眼于全球·····	105
深思熟虑，保持理性·····	93	为长期发展培育技术·····	106
谨慎投资，精打细算·····	94	将技术不断改进·····	107
善于抢占先机，敢为人先·····	95	减小一切失败的因素便有可能成功·····	108
要想在竞争中求胜，就要提高自身条件·····	96	有“舍”才有“得”·····	109
机智多变，转劣势为优势·····	97	楼市低谷时的逆市扩张策略·····	110
人弃我取，低进高出·····	97	不要给自己设限·····	111
互惠互利，共享共荣·····	98	确保今日的扩展不会变成明天的包袱·····	112
善于发现企业的劣势·····	99	时刻保持勤俭，富而不奢·····	112
掌握好人情与生意的尺度·····	100	适应环境，打开局面·····	113
在心里头创造逆境·····	101	适时进行战略转移·····	114
切忌盲目冒险·····	102	善于运用“游泳哲学”·····	115

五月 May 人际交往：做生意别忘了做人情 ▶ 117

人情投资要从长计议	118	友情也是生产力	132
人情投资要讲原则	119	人脉就是财源	132
人缘是最宝贵的财富	119	尊重所有与你打交道的人	133
听得进别人的劝告	120	让你的敌人相信你	134
生意不成人情依在	121	懂得报恩	135
要照顾对方的利益	122	一个成功的商人，要在做人处世方面有	
同行不是冤家	123	过人之处	136
对手也可以是朋友	124	勇于跨出自己的社交圈	137
让自己为别人所用	124	商业经营离不开感情投资	137
不要向朋友借钱	125	不占任何人的便宜，友善交易	
以商会友，以友促商	126	更得人心	138
有钱难买六月雪	127	互帮互助才能更好的取得成功	139
注意听别人的名字	128	双赢局面，才是完美无缺的生意	140
通过老朋友结识新朋友	128	同行的赞美能让你更好地立足	141
与大老板交朋友	129	同行的礼尚往来很重要	142
道德与诚实是商人的美德	130	一时吃亏，长远却往往有利	142
一位精明的老板应懂得如何把握与员工的			
人情	131		

六月 June 商业合作：做一个倍受同行青睐的合作伙伴 ▶ 145

做生意要念好“道德经”	146	善于进行商业合作	158
做生意要先学会做人	147	与朋友一起做生意	159
经商不可不择手段	148	雪中送炭更容易让人记住你	159
广结善缘，厚道做人	148	没有合作，就没有发展	160
有钱大家赚	149	“和”能共存	161
一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮	150	以义顾利得人心	162
只有合作才是出路	151	打出“以利人为先”的招牌	162
做生意要有所为，有所不为	151	在合作中运用“舍”与“得”的	
善于在竞争中找到共存的法门	152	互换原则	163
合作时要多照顾对方的利益	153	刻苦做事，善待他人	164
小利不舍，大利不来	153	从细微处体谅和善待他人	165
吃亏是福	154	做人要低调	165
生意人应利益均沾	155	一定要给合作对象以丰厚的回报	166
赢得强有力的伙伴——汇丰银行	156	分利与人，人我共兴	167
责己以严，待人以宽	156	己所不欲，勿施于人	168
强强联合，争取优势互补	157		

七月 July 诚信经营：经商贵在一个“诚”字 ► 169

诚信是经商中必备的道德	170	信誉是最大的资产	184
用真诚换得别人的信任	170	不可轻许承诺	185
把诚实作为第一要则	171	丢掉的信誉再也难以找回	185
从母亲的故事中感悟诚信	172	保持良好的信誉	186
商人最重要的素质——诚信	173	失信于人，无异于玩火自焚	187
诚实的品格比生命还要宝贵	174	拥有诚信才能走向成功	188
做一位“出淤泥而不染”的诚实商人	175	自己最大的资产是“诚”	189
诚信与精明无关	176	要有敢吃亏的精神，有失必有得	189
一言九鼎，承诺了就要做到	177	一个有使命感的企业家，应该努力坚持	
良好的信誉是成功的基础	178	走正途	190
做人、经商都需诚信为本	179	诚信也须用点小“心计”	191
万事“诚信”为先	180	诚实的人永远有饭吃	192
重视你自己所说的每一句话	181	以诚经商，常胜靠德	193
信誉是不可以用金钱估量的	181	诚信才具有感召力	193
永远不要失去信用	182	诚信的价值	194
摆清诚信和利益的位置	183	将“诚信”世代传承下去	195

八月 August 决策之道：放开眼光，认准的事情赶快就去办 ► 197

成功，源自正确的决策	198	要不断创新	213
眼光要远，不可拘泥于现状	199	稳中求进	214
要有放弃与追求的勇气	200	失败是成功之母	215
善于从积累“起跳”到飞跃	201	要变被动为主动	216
决定了就赶快付诸行动	202	多元化经营策略	217
大胆决策，快速出击	202	放开手脚，全面营造自己	217
保持个性的经营风格	204	不鸣则已，一鸣惊人	218
领导要具有决策力	205	趁热打铁，全面出击上海房地产	219
一定要让决策先行	205	作决策要审时度势	220
抓住生产塑胶花的商机，立刻行动	206	掌握最新资讯才能抓住时机	220
要学会把失败的教训变为成功的经验	207	到处都有赚钱的机会	221
幸运是智慧的“产品”	208	竞争是斗智斗勇	222
决策前要掌握充足的信息	209	要给自己留个底牌	223
要把握时机	210	比竞争对手做得要好	224
将复杂信息分解为简单的选择题	211	要具有国际视野	225
欲擒故纵	212		

九月 September 团队建设与管理：成功的管理者都应是伯乐 ▶ 227

一个团队要有傲骨但不能有傲心	228	唯亲用人有损事业	242
总司令只要会指挥就行了	229	亲人就是亲信吗	243
人才是企业发展的关键	230	要用有忠诚度的人	244
一个成功的管理者应该是伯乐	231	领导是什么	245
成功是大家同心协力的结果	232	与员工沟通	246
小生意旨在得利，大生意旨在得人	233	组建的高层领导班子	247
公司的发展离不开员工的努力	234	重用有能力的人	248
凡事都应留有余地	235	不同阶段使用不同的人才	249
忠诚心是基本，道德水平一定要高	236	中西合璧的用人策略	250
知人善任	237	不惜成本培养新人	251
精心培育人才	237	要讲诚信	251
懂得宽厚待才	238	严于律己，宽广待人	252
谁都可以成为核心人物	239	要关心下属	253
招到自己喜欢的能人	240	一个超过 5 年的企业	254
要靠整个组织	241	给犯错的员工机会	255

十月 October 资金与投资管理：开源节流，恰到好处进行多投资 ▶ 257

资金是企业的血液，是企业生命的源泉	258	大处着眼，小处着手	271
把鸡蛋分开来装	258	投资股票要冷静	272
重视现金流和公司负债的百分比	259	最高境界：“见好就收”	273
“高现金、低负债”的财务政策	260	与知名企业合资	273
高度重视现金流	261	投资港口	274
没现金是要撞板的	262	与银行业的合作	275
要做投资家而非投机家	263	蛇吞象——收购和记黄埔	276
投资也要做到“知己知彼”	264	找到持久的投资方向——IT、电讯业的投资	277
永远只做长线投资	265	祖国是强大的后盾	278
心要细，动作要大	266	进军内地零售业	279
投资也要建立退出机制	266	扶助中资，联手打造中药国际化	279
追求最新的 Information	267	转向慈善投资	280
投资要把握好时机，看准了就尽快下手	269	投资教育事业	281
投资股票要谨慎	269	投资医疗、卫生事业	282
战胜并超越置地	270	全球化投资，创立跨国公司	282
		大手笔、大投资、大收益	283

十一月 November 危机与风险策略：未雨绸缪，处变不惊 ▶ 285

居安思危才能防患于未然	286	切勿用两只脚一起去测试你不知深浅的	
避开高风险——“不为最先”	287	水域	299
考虑失败和收益的时间	288	“利空”也是好时机	300
善于捕捉风险的气息	288	集团内部相互帮助	300
“保守”的路走得更远	289	积聚现金，等待新机会	301
用心发现市场的变化	290	金融危机中安全“过冬”	302
“现金为王”的财务政策	291	以广泛投资降低风险	303
率先降价销售	292	高沽低买，增进有道	304
良好的财务状况	293	以最快的速度把握住时机	305
搭建躲避危机新构架	293	将资金和风险一起分散	306
不同地域投资平衡盈利	294	在买进之前就开始想要如何卖出	307
高潮与低潮的不同开发策略	295	在竞争中与对手合作	308
借股市高位再融资	296	看准市场行情再作决策	309
增持出租物业，低谷竞标拿地	297	在派息之前增持	309
零散出售，分拆上市	298	全球多元化策略	310
		下一次冲进去的时机	311

十二月 December 品牌与形象管理：为企业创造无形资产 ▶ 313

企业的品牌是一个错综复杂的象征	314	收购后，如何管理屈臣氏这一百年	
企业的品牌形象与企业的经营业绩		老品牌	328
有密切的联系	315	药店卖护肤品，引起品牌联想	329
好形象就是一块金字招牌	315	品牌文化，让渡为消费文化	330
企业文化是企业形象的灵魂与支柱	316	消费对象对位，定位市场	331
竞争力来自于企业形象	317	质量成就品牌	332
以市场为导向、以创新为手段、以效率		靠自有品牌形成差异经营	333
为核心	318	屈臣氏的品牌创新，始终强调三大	
良好的信誉就是一种企业形象	319	经营理念	334
重视产品的质量	320	一流企业带领顾客成功	335
如何塑造产品的品牌和形象	321	树立企业良好的形象	336
为产品定位	322	塑造良好的公众形象	337
品牌魔力，制胜法宝	323	用善行维护自身和企业形象	338
物美价廉，畅销魔法	324	把投资办学当作自己的贡献	339
广告是块看不见的金子	325	热爱故乡，回报社会	340
进军房地产，也要在业界树立自己的		善用公关形象	340
品牌	326	创立基金，赢得好口碑	341
御翠豪庭开盘一天销售过 10 亿的		力推国药，济世为怀	342
秘诀	327		

一月 January

白手起家：赢得第一桶金——长江塑胶厂

生活的艰辛让李嘉诚不得不早早辍学到社会中去锻炼自己，17岁就开始做推销员。在做推销员的那段日子，更让他体会到挣钱的不容易和生活的艰辛，同时他也激励自己必须去创业。正是抱着这样的理念，后来他才白手起家，用自身的勤奋、坚忍、智慧赢得了人生的第一桶金，从此开启了财富的大门。

对于商人来说，最可怕的是止步自满，满足于眼前的一些蝇头小利。因为这种满足感，会使人失去前进的动力。要想做大事业必须对自己已有的成就永不满足。

——李嘉诚语录

★ 李氏管理之道

纵观李嘉诚的创业史，我们不难发现，李嘉诚其实是一个非常不安分的人。从打工到创业，他四次跳槽，不断地寻找更有利于自己发展的道路。

李嘉诚的第一份工作是在茶楼里做跑堂，虽然工作十分辛苦，但小小年纪的李嘉诚却坚持了下来。就在老板给他加了工钱，升了堂倌后，李嘉诚毅然辞职来到了舅父的钟表公司。这是李嘉诚第一次跳槽。

当时在香港，钟表业虽是一个新兴产业，但李嘉诚想要在这方面得到长足的发展。即便是在舅父的钟表公司工作，李嘉诚仍要从学徒开始干起，做些扫地、倒水、跑腿的杂事。他十分勤快，常常利用打杂的空隙向师傅学习手艺。聪明好学、心灵手巧的李嘉诚仅用半年的时间就学会了各种型号钟表的装配和修理。很有可能成为舅父接班人的他，却在关键时刻选择了第二次跳槽。

这一次，李嘉诚来到了一家五金厂做推销员。他在五金厂的发展可谓是顺风顺水，声望日高，五金厂的发展也是蒸蒸日上，可他再一次选择了激流勇退。

第三次跳槽，李嘉诚来到一家塑胶厂，出任塑胶公司的推销员。仅仅一年的时间，他就打破销售记录，成为了销售冠军。业绩辉煌的李嘉诚仍然没有满足现状，而是再一次选择了辞职。

李嘉诚第四次跳槽则是自己创业，经过一番努力，他最终取得了让世人都为之惊叹的成就。

★ “超人”商道授经 · 一个成功的商人，首先应该是一个敢于突破自我的人。只有不断地发掘新机遇，迎接新挑战，最终才能站上事业的高峰。

1月2日 · · 自立自强的李嘉诚

根基不稳的植物，在外界的压力下，不易存活，而夹缝中的小树，却能坐立风霜而不倒。年轻人应该培养自己自强自立，独立面对打击，面对困境的能力。

——李嘉诚语录

★ 李氏管理之道

自古英雄多磨难。李嘉诚生于多灾多难的旧中国时期，为躲避战乱，举家逃难来到香港。然而不幸却又一次降临在李嘉诚身上，那一年，父亲劳累过度，一病不起。父亲的辞世让李嘉诚不得不放弃学业，挑起全家生活的重担，自此开始他的打工生涯。当时，李嘉诚年仅14岁。

李嘉诚在舅父的钟表公司当学徒时，虽然只是做些端茶倒水的小事，他却能察言观色，准确揣摩客人的心思，深得舅父的赏识。在之后做推销员的过程中，李嘉诚刻苦勤奋，头脑灵活，只花了一年时间，业绩便超越其他六位同事，十八岁的他受到老板的赏识，被擢升为部门经理。一年后，他当上了销售公司总经理。但此时的李嘉诚已经不满足于为别人打工，他开始估量自己的实力，决定“自立门户”，在商海中打拼出一片属于自己的天地。

★ “超人”商道授经 · 苦难的生活往往是磨练一个人最好的良药，小时候经受一些苦难未尝不是一件好事，至少它能让一个人变得坚强和自立，这对以后的创业和发展都有很大的帮助。

1月3日 · · 只有勤奋，才能做到最好

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。

——李嘉诚语录

★ 李氏管理之道

一开始，李嘉诚就深深明白，要想成为一位出色的推销员，首先是要勤奋，其次头脑要灵活。在日后的推销生涯中，李嘉诚充分发挥了他踏实肯干的吃苦精神，其他同事每天工作八小时，李嘉诚就工作十六个小时，日复一日。很快，一年的时间过去了，老板拿出本年度的销售记录，令所有人感到不可思议的是，李嘉诚一个毫无销售经验的年轻人只用一年的时间，所创下的销售业绩就远远超过了其他六位同事，一跃成为全厂营业额最高的推销员。更让人意想不到的是，李嘉诚第一名的销售成绩，是第二名的七倍。

★ “超人”商道授经·在通往成功的道路上，勤奋是最重要的因素。不管做什么工作，都应该遵循勤奋的原则。

1月4日··推销产品的同时也是在推销自己

一个推销员，在推销产品之时，也是在推销自己，并且应当随时注重推销自己。

——李嘉诚语录

★ 李氏管理之道

李嘉诚做推销时，首先会有意识地去结交朋友。刚开始他并不谈生意，而是建立友谊。因为李嘉诚深知，只要别人认可你这个人，就会愿意和你做生意，并且会是长久的合作。李嘉诚交朋友，从来不会以客户为选择的标准。即使是自己做不成的客户，他也会毫不吝惜地引荐给其他的同行或朋友。俗话说：“生意不成仁义在。”做生意就是如此，今天成不了客户，不代表以后就不是客户。

李嘉诚在和朋友见面时，总是以诚相见，以诚共事，他总是推心置腹地和别人交谈，让别人感受到他的诚意。久而久之，李嘉诚诚恳的待人态度成了一种独特的人格魅力，越来越多的人喜欢和他交朋友。成功地把自己推销出去，

让李嘉诚在以后的工作中越来越得心应手。

- ★ “超人” 商道授经 · 在这个人才济济的社会，年轻人应该充分显示自己的才能和智慧，是金子就要努力地放出光芒，只有这样才能让“伯乐”尽快发现你。

1月5日 · · 行街推销，一生最好的经商锻炼

苦难的生活是我人生的最好锻炼，尤其是做推销员，使我学会了不少东西，明白了不少事理。所有这些，是我今天用10亿、100亿也买不来的。

——李嘉诚语录

★ 李氏管理之道

如今的李嘉诚已是赫赫有名的商业首富，但他无论做任何事，都十分感激过去的生活带给他的磨练。

李嘉诚做推销员时，他所在的坚尼地城位于香港岛的西北角，而客户大多却远在港岛的中区，甚至很多还在隔海的九龙半岛。因此，李嘉诚每天都要背一个装有样品的大包出发，乘巴士或坐渡轮，马不停蹄地行街串巷。

李嘉诚并不是那种身强力壮的后生，他看起来更像是弱不禁风的书生。这样一个人每天都要背着一个大包四处推销，实在是很不容易的一件事。李嘉诚庆幸自己在茶楼做过一年的跑堂，那时候，每天的工作就是提一个大茶壶，来回回地奔跑十多个小时，这让他练就了很好的脚力和吃苦耐劳的毅力。

他在茶楼还学会了察言观色的本领，这对他的推销工作也有很大的帮助。在与客户打交道的过程中，他会从他们的言谈举止中判断生意成交的可能性有多大，对那些根本没有购买意向的客户，他就不会再拖延下去。

- ★ “超人” 商道授经 · 走南闯北的推销生涯，不仅能够丰富一个人的商业知识，还可以培养其商业头脑，让其了解更多的社会规则。同时，在推销的过程中，也会锻炼与人交往的能力，这些都可以成为日后发展的资本。

推销综合了众多领域所需要的技能，对将来的事业发展有很大的帮助。

——李嘉诚语录

★ 李氏管理之道

李嘉诚曾经说过：“行街推销，与茶楼侍候客人，和坐店销售钟表皆不同。后者顾客已有购买的意向，而行街推销，最初只有一方的意向。”所以推销就需要慢慢地学习并积累经验。

首先，你要知道如何去寻找和联系客户；与客户见面时应该怎么展开话题，激发对方的购买意图；在和客户接触的时候，你要明白对方需不需要你的产品，有没有合作的意向等。这些都是需要在推销中不断锻炼才能把握和领会的。

李嘉诚在做推销员的时候，从来不会为了赚钱而工作，他会根据推销行业的特点，在工作过程中留心搜集大量的行业信息。除此之外，他还从报刊资料和四面八方的朋友那里主动了解产品在国际市场的产销状况。经过调研，他把香港划分为许多区域，并把每个区域的消费水平与市场行情都详细地记在本子上。对哪种产品该到哪个区域销售，销量应该是多少，他都了如指掌。

李嘉诚通过在销售第一线的实战，充分掌握了市场的动向，对行业的市场前景作了准确的预测，并为日后的成功打下了坚实的基础。

★ “超人”商道授经 · “学无止境”，经商也需要不断地学习。无论做什么，只要用心就一定能够从中获益。只有不断学习的人，才不会被瞬息万变的市场所淘汰。