

<<李嘉诚全传>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚全传>>

13位ISBN编号：9787104020196

10位ISBN编号：7104020195

出版时间：2005-1

出版时间：中国戏剧出版社

作者：陈美华，辛磊

页数：386

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<李嘉诚全传>>

### 内容概要

一本好书，将改变无数人的命运 身无分文的青年李嘉诚如何赚得第一桶金；出身寒微的李嘉诚如何征服名门小姐的芳心；李嘉诚如何从小老板变为“塑胶花大王”；李嘉诚如何把握地产市道良机；李嘉诚如何兵不血刃以7亿搏60亿；李嘉诚如何连续多年稳跨全球华人首富宝座。

他掌控着香港的经济；他一年财富激增6成；他经营世界上最大的港口；享有顶级地产商和零售商的美誉；拥有最大移动手机运营商的头衔；他被美国《商业周刊》誉为“全球最佳企业家”；他统领的“和黄”集团被美国《财富》杂志封为“全球最赚钱公司”；惟有他能够在他的领域中频繁地被世界所感知，进而影响全球这一行业的未来.....

<<李嘉诚全传>>

书籍目录

序第一章 时局动乱 辗转香港弃家园第二章 雪上加霜 天灾人祸接踵至第三章 少年涉世 自古雄才多磨难第四章 不安现状 频频跳槽步步高第五章 创业伊始 万里长江立大志第六章 塑胶之花 开遍香江满世界第七章 心心相印 亲上结亲喜叠喜第八章 涉足地产 人弃我取显卓识第九章 骑牛上市 地产股市任驰骋第十章 地铁招标 一飞冲天战地王第十一章 立足中区 再建华行攀高峰第十二章 力助船王 大战英资九龙仓第十三章 蛇吞大象 李超人入主和黄第十四章 招贤纳士 知人善任辅大业第十五章 锐意进取 再购青泥控港灯第十六章 地产大王 迂回包抄赛置地第十七章 股市强人 潮起潮落稳行舟第十八章 华商众豪 联手合力战置地第十九章 跨国投资 众说纷坛是与非第二十章 游子回乡 报效祖国树心碑第二十一章 汕头大学 泽被桑梓倾心血第二十二章 堪称楷模 克勤克俭善待人第二十三章 母逝妻故 超人动哀亦凡人第二十四章 商界俊彦 李泽钜肩负大任第二十五章 乃父之风 小超人崭露头角第二十六章 联手中资 四大天王占两席第二十七章 楼利滚滚 立足香港再拓展第二十八章 地产群豪 称霸港九奈若何第二十九章 和记黄埔 最后一位洋大班第三十章 用人有道 “打工皇帝” 出旗下第三十一章 德财兼备 白璧微瑕放光华第三十二章 世纪之交 超人手笔惊全球第三十三章 勇夺3G 众说纷纭论成败第三十四章 四面出击 打造传媒业巨舰第三十五章 南北联姻 精心布局圆旧构

## &lt;&lt;李嘉诚全传&gt;&gt;

## 章节摘录

塑胶之花，开遍香江满世界 1957年，李嘉诚赴意大利考察塑胶花生产，回港后，他率先推出塑胶花，即成为热销产品。

其后，他积极开拓世界市场，又因生产规模太小，险些前功尽弃。

当塑胶走遍世界之时，他由此赢得塑胶花大王的桂冠。

50年代中期，香港工业化形成热潮，港产工业品源源不断打入国际市场，越来越引起国际商界的重视。

在港九市区边沿及新界，山寨式工厂如葡萄串布满新工业区。

长江塑胶厂经历过濒临倒闭的危机后，生机焕发，订单如雪片飞来，工厂通宵达旦生产，营业额呈几何级数增长。

李嘉诚的信誉有口皆碑，银行不断放宽对他的贷款限额；原料商许可他赊购原料；客户乐意接受他的产品，派送大笔订单给他。

居安思危，上一次危机，正是在春风得意时发生的。

李嘉诚的头脑异常冷静，思考长江研制的现状及未来。

香港的塑胶及玩具厂已有300多家，长江厂只是其中经营状况良好，但缺乏特色的一家。

长江厂出口的塑胶玩具，跟同业并无多大区别，只是款式有细微变化而已。

除了同业，谁还会关注有一个“长江塑胶厂”呢？李嘉诚不满且忧虑。

的确，香港的塑胶制品在国际市场卖得很“火”。

细究之，香港产品的优势却是廉价，这实在是可悲的事情。

大陆政权更替，“难民”逃港，香港储备了大量的劳力资源。

50年代，港府对来港人员，来者不拒，作为后备劳力资源。

香港的工资低廉，故而产品廉价。

难道港产货就不能以质优款新而称雄国际市场吗？长江厂从创办起，所生产的两大门类：塑胶玩具和塑胶日用品，先后变化了几十款。

这大部分是按照代理经销商的订单，设计改型的。

厂家为商家所左右，李嘉诚曾想站在消费者立场上，推出新产品左右商家，因为太忙，风险又大，只能作罢。

执业塑胶业已是第7个年头，李嘉诚自觉仍属这一行业的平庸之辈，他从来就不是个甘于平庸之人。他渴望有个新突破，使长江厂从同行中脱颖而出，崭露头角。

寻找突破的视野，不能局限于弹丸之地香港，而是国际市场。

李嘉诚不是一个寻常意义的企业主。

我们且不探究他的内心世界，单看他的外在表现。

在工业区和闹市区，人们常能见到不少这样的中小企业老板，他们聚在酒楼菜馆，觥筹交错，豪饮暴食；他们或去麻雀馆(赌坊)小赌，去跑马场大赌，去澳门豪赌；他们中，更有人是妓寨凤楼的常客，枕香抱玉，共度春宵。

香港既是投资家的乐土，又是逍遥客的销金窟。

他们中，不乏精明的赚钱高手，就这一点，注定他们不太可能发大达。

李嘉诚与这一切无缘，这必须归结于他的良好的家庭教育。

李嘉诚每天都要工作10多个小时，工作完毕，还要自修功课。

临睡前，舒展疲惫的身肢，斜靠在床头翻杂志。

他购买和订阅的杂志都是经济类的，他从中汲取了大量的知识和信息。

一日深夜，李嘉诚翻阅英文版《塑胶》杂志，目光被一则简短的消息吸引住：意大利一家公司，已开发出利用塑胶原料制成的塑胶花，即将投入成批生产推向欧美市场。

一直苦苦寻找突破口的李嘉诚，如迷途的夜行人看到亮光，兴奋不已。

欧美的家庭，室内户外都要装饰花卉。

这些植物花卉，经常要浇水、施肥、剪修、除草。

## &lt;&lt;李嘉诚全传&gt;&gt;

现代人的生活节奏日益加快，许多家庭主妇变成职业妇女，对这些家庭来说，不再有闲情逸致花费时间去侍弄花卉。

并且，植物花卉花期有限，每季都要更换花卉品种，实在麻烦得很。

塑胶花正好弥补这些缺陷。

现代人以追赶时髦为荣，塑胶花的面市，将会引发塑胶市场的一次革命，前景极为乐观。

1957年春天，李嘉诚揣着希冀和强烈的求知欲，登上飞往意大利的班机去考察。

春天的意大利，正是旅游的黄金季节。

明媚的阳光、旖旎的山色、千姿百态的雕塑、古色古香的建筑，莫不吸引了大批的世界游客。

李嘉诚无心观光游览，他心里惟有争奇斗妍的塑胶花。

他在一间小旅社安下身，急不可待去寻访该公司地址，经过两天的奔波，李嘉诚风尘仆仆来到厂门口，却嘎然而步。

他素知厂家对新产品技术的保守与戒备。

也许应该名正言顺购买技术专利，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方肯出手。

那么长江厂只能跟在别人后头亦步亦趋，谈何突破？聪明的香港人善于模仿，对急于打冷门，填空白的李嘉诚来说，等塑胶花在香港大量面市后模仿，将会遇到众多的竞争对手。

市场的竞争，又是时间的竞争；赢得时间，就赢得市场。

李嘉诚以香港经销商的身份，进入这家公司，言称准备在香港推销贵公司的塑胶花。

公司职员彬彬有礼地带李嘉诚进产品陈列室，琳琅满目的塑胶花使李嘉诚恨不得长10双眼睛。

李嘉诚一面拿花束在手中端详，一面询问有关塑胶花的知识。

这位挑剔的“港商”差不多在公司蘑菇了一整天，才购买各种款式和颜色的塑胶花，准备先带回香港试销。

样品有了，脑子里也装满了塑胶花的常识。

然而，仅仅是常识，具体的生产工艺及配方调色呢？李嘉诚去当地图书馆查找这方面的资料，所见到的专业资料，他在香港也看过。

李嘉诚心急如焚，他放下厂里的事务远来欧洲，在这里又没达到最终目的，难道就这么买回大批塑胶花去做摆设？情急之中，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，被派往车间做打杂的工人。

李嘉诚只有旅游签证，按规定，持有这种签证的人是不能够打工的。

老板给李嘉诚的工薪不及同类工人的一半，他知道这位“亚裔劳工”非法打工，绝不敢控告他。

当时欧美发达国家的企业主，常常采用压低工薪的做法，盘剥落后国家来的非法移民。

李嘉诚哪里会计较什么工薪？幸亏这位老板心贪，李嘉诚才能靠一张旅游签证，打入这家工厂做工。

这家工厂原先和总公司在一起，由于环境保护组织的抗议，才从市区迁到郊外。

这样，李嘉诚就不必担心被总公司的人发现。

李嘉诚负责清除废品废料，他能够推着小车在厂区各个工段来回走动，双眼却恨不得把生产流程吞下去。

李嘉诚十分勤力，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。

……李嘉诚小记李嘉诚，香港超人。

既是超人，必有超人之处。

1957年，他最早在香港推出塑胶花，赢得了塑胶花大王的美称。

1958年，他涉足地产，1972年将长江实业上市，市值仅1.57亿元。

如今，长江系集团市值3250亿元，占全港上市公司总市值的13.7%，为全港第一次大家族性财团。

他推出的黄埔花园，是当时世界最大的私人屋村，其后又相继推出大型屋村，遂有屋村大王的称号。

他力战英资，收购香港大洋行和记黄埔，成为香港洋行首任华人大班。

接着他又折下首席洋行怡和一翼—港灯集团。

## <<李嘉诚全传>>

两次特大战役，竟做到兵不血刃，游刃有余。

他被人们视为时代英雄。

他在1986年首次登上香港首席财阀宝座，1988年，又被美国《财富》杂志评选为世界华人首富。他连续6年荣膺世界华人首富，香港首席财阀的地位迄今稳如泰山。

是命运之神特别眷恋他，还是得祖辈之荫泽？他少年命途多舛，为避战乱随家逃港寄人篱下。父亲病故，14岁的他就辍学肩负起全家生活重担。

他白手起家，艰苦创业，遂成巨富，靠的是超人的毅力、超人的勤奋、超人的眼光、超人的智慧。

逆境中成大器，愈显超人不凡！成大器的李嘉诚，富贵不忘家国，独资捐建汕头大学。

他的善举和盛誉，不仅在香港家喻户晓，亦蜚声中国大陆。

超人又有普通人的情感情愫情操。

当他还是贫寒之士时，一位出身名门，留学东洋的闺秀，深深爱上他。

其间颇多波折，但有情人终成眷属。

超人是年轻一代崇拜的偶像，亦有一神奇才女，为超人魅力所倾倒，竟一掷万金刊登“求爱”广告，堪称世界上最贵的情书。

超人一生彪炳，丰富多彩，是传媒之焦点。

<<李嘉诚全传>>

媒体关注与评论

书评商业巨子的成功秘诀 华人首富的不息传奇

## <<李嘉诚全传>>

### 编辑推荐

商业巨子的成功秘诀 华人首富的不息传奇这是一本全新的，资料最全面、最详实的李嘉诚奋斗史。书中详尽地为你讲述了一个传奇人物的精彩故事，系统而深入地分析了李嘉诚被誉为“超人”的原因。

并且首次披露李嘉诚鲜为人知的家庭生活中的苦与乐，他的婚姻，他的孩子，他的个人喜好甚至缺点等等。

如果说一堂精彩的创业课会使人终生受益，那么一本好书亦将改变无数人的命运。一个赤手空拳的青年，构筑了一座财富的王国。

这里除了有亿万富豪富甲一方的成功秘诀，还有读者最为关注的一个曾经穷困潦倒，不名一文的青年是如何抓住机会掘得第一桶金的。

书中传授了成为少年李嘉诚的方法：由22岁开始，每年不断投资，在退休之年，你可以拥有近800万元的资产，如果你有运气选择了一项年回报率达36%的计划，你就可以成为全球第二富有的人。

书中甚至详细描述了李嘉诚在几笔重大生意中的具体操作方法，堪称一部创业实战指南。



<<李嘉诚全传>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>