# 大马地产王 林成国

# 贴心顾客 守出一片天

上成功之路的至理名言。『接受挑战，享受挑战』是推动林成国走

**壮成长，在地产界赢得无数好口碑。**

**因为，他一步一步打好根基，看准时机出手，引领企业茁闯出一片天的林成国深谙这个道理。**

**有句话说：『机会是留给有准备的人』，能够在大马地产可是功不可抹。**

**出亮丽成绩单的TSI集团，其董事经理林成国在地产市场一片低迷之下仍交**

最大功臣。

成为一个成熟的企业，林成国是TSI集团从1987年成立至今发

六十年代，香港首富李嘉诚凭借他出色的经营理念，成为香港最大的地产发展商和物业拥有者，在亚洲十大首富中位列第四。

他，是大马地产业佼佼者，领导TSI集团推行地产业计划，一开盘就开始引起市场瞩目，更是吉隆坡第二个金三角（蕉赖）的发掘人。

他，虽然没有李嘉诚那么有钱，可是却有着李嘉诚的商业脑子，无论是创业精神或是创业理念，几近与李嘉诚非常相似。

和他做访问，大感轻松，他一点都不严肃，偶尔还露出羞涩的笑容，这就是大马地产业的铁巨人——林成国。

林成国目前是TSI集团董事经理，TSI集团从1987年成立至今能够发展成为一个成熟的企业，林成国就是大功臣。

做事情，林成国讲求务实，面对经济冲击，量力而为，他领悟到了。他也相信，机会来了就要善加把握，尽自己本分，成功就在前方等待有心人。

## 创业篇 能攻能守 危机化转机

看到林成国，我们看到了成功与成就。

说起话来，满腔创业论，更是未来创业家最佳参考对象，“经济是有周期性的，经济不好，我们就要懂得‘守’，经济好转，就要把握机会，奋斗心就要开始酝酿，准备接受挑战，适当面对经济的变动。”林成国别有一番见解的说。

来势汹汹的经济变动，他从不畏惧，因为他始终相信，站在商业角度，‘能攻能守’，掌握经济变动趋势，决策就会越有把握，更能使眼光独到。

“做生意，就像玩足球，要‘能攻能守’，更要认定自己的方向。”，林成国的三言两语，道尽商业玄机。

他继续说：“对我而言，踏上成功之路与否，最重要还是有赖于整个行政的规划，行政部门就好比站在中场的足球员，一定要看准球怎么来，什么时候要进攻，甚至还要帮助前锋进攻，龙门甚至也需守得紧紧。”

从创业至今，林成国以‘足球论’开拓地产天下，更了解到整个集团的结构，行政扮演着举足轻重的角色，所以整体的结构，人力方面是要配合市场的动态。

29岁就开始创业的他，更在那时候面对经济的萧条，“当时29岁的年纪那懂得什么叫风险？只知道机会一来就得要把握，更看准时机，把这个风险降得最低。”

“我只知道，看准时机，趁适当的时候扩大事业，让整个结构有机会调整，这样才有望从中寻求另一种商机。”

眼神告诉记者，林成国缔造了自己的地产王国，绝不能少了独到的眼光，时机成熟，就是‘开战’的时候了。

## 守业篇 发展要诀 资金忌分散

他认为，搞地产的，要相信一波比一波高，下一波会比上一波更高，最重要还是‘能攻能守’，以乐观的态度看待每一项投资。

记者好奇问：“当下为什么很多房屋发展到一半就搁置，即使所有单位已售罄，还是无法完成工程，问题到底出现在那里？”

他更以自己多年的经验向记者分析，资金的分散，是整个工程搁置的主要因素。

他感叹时下一些发展商因为没有以‘专一’的态度，来看待自己发展的每一个地方，“这个地方发展到一半，就动用这边的资金发展其它地方，所以往往很多时候两头不到岸，所以懂得运用现有的资金是非常的重要。”

**底，才能真正引领企业走向成功之道。突破固有的思维模式，培训专业人才班理人，必须懂得识别和鉴赏人才，敢于对林成国来说，一个好的企业管**

语气坚定，“我们没有这么做，因为我们知道‘能攻能守’这个道理，每一个时间都是机会，这就要看是时机对与否，否则有再好的机会，我们也只能够以‘守’为胜。”

## 管理篇 内部培训 给新人机会

言谈中，林成国并没有遭遇到大风大浪，拥有今天的成就，是幸运吗？

这个问题让他有点错愕，越简单的问题，似乎考倒了他，迟疑了几秒种，他笑了一笑，然后羞涩的说：“是有一点点啦.....不过我还是相信有付出，就会有成果，当初招揽一班可信任，并有作为的人一起打拼，我们必须给这些人机会，集团能够稳健成长，股东与管理亦占很重要。”

他认为，管理人，特别是企业的高层管理人要能够识别和鉴赏人才，敢于突破固有的思维模式，推动人才竞争的机制，发现、鉴别和培养内部的人才。

长江后浪推前浪，林成国明白其中道理。

眼光独到，是林成国在地产业的优势吗？

“每一块地，就像一张空白的纸，每个人甚至对这块地都有不同的看法，眼光独道是一点，态度务实，听得进人家不好的意见后，就要准备思考。”

他续说：“不需在这张白纸想什么最大？什么最高？最好由专门的人才看周围的环境、发展的潜能，这也非常重要。”

说话稳重，一针见血道破发展商的态度非常重要。

“我们不要只做发展商，而是做一个有良知的发展商，调整自己在这行业的态度，时时刻刻站在购屋者的立场，如何为这些房屋加质，房屋素质是非常重要，以获得顾客的信赖，核心是满足消费者。”

访问中，除了发觉林成国眼光独到，更发觉他是脚踏实地的企业人。

在事业，他没有向往‘一飞冲天’，然而，为自己搭上的梯级，都是一步一步往上爬，从他身上，我们看到了成功并非一朝一夕，而是从一点一滴的慢慢累积，才能达到顶点。

踏上成功之路的人，走的路也许会比一般人来得坎坷，林成国走的路，是平原？还是山坡？

他却轻描淡写的回答：“我主张享受挑战。”，也相信林成国勇于接受商业挑战，即使是山坡，都会被他铲为平地。

## 家庭篇 精神支柱 成功推动力

企业家工作繁重，我们谅解，林成国又是如何调剂生活压力的一个人呢？

他露出了企业家少有的亲切笑容，“我是一个非常注重家庭生活的一个人，家庭的温暖，永远都是我背后的推动力和精神支柱。”

看到了林成国的办公室摆满妻儿的照片，我认同。

谈到家庭，林成国春风满面的说：“我对孩子的期望不是很高，任由他们自由发挥，现代的孩子可说是比我们那个年代幸运多了，一毕业后就可以选择自己喜欢的科系来修读。”

至于林成国对自己的人生规划，又有怎样的诠释呢？

他笑着说：“其实我没有想到能够做到今天，我一向来对任何事情只有一种看法，就是想做就去做，成功在等候着。”

“来到了人生这个阶段，我现在只要想栽培接班人，其实早在5年前已经开始规划，因为我相信每一个集团不是单靠一个人达到成

**TSI在地产业的地位崇高，产业发展计划包括独立洋楼、三层排屋、公寓、商店区等等。**

**林成国表示，成功不是偶然，要看准时机，才有望将危机化作转机，开拓另一个商机。**

## 致胜要诀 7招运筹帷幄

1. 年轻人应该把握眼前机会，想做就要勇敢去做。
2. 创业要脚踏实地，不要一心想着一步登天，要量力而为。
3. 善于分析市场趋势，适时做出转型的策略，懂得在原有的优势上，开辟新业务。
4. 管理层有如中场的足球员，看准球怎么来，就要如何进攻，也要会帮助怎样进攻，更要把龙门守得非常好。
5. “我们不要只做发展商，而是做一个有良知的发展商，调整自己在这行业的态度，时时刻刻站在购屋者的立场，如何为这些房屋加质，房屋素质是非常重要，可以获得顾客的信赖，核心是满足消费者。
6. 1997年亚洲经济风暴，从经济危机寻找商机，相信经济是有周期性，“能攻能守”才是最重要。
7. 对市场有长期的观察，范围包括全球宏观经济发展，相信成功并非偶然，用很多时间阅读财经资讯，通过电视新闻获知国际政治和经济变化，资讯越多，决策越有把握。

## 前景看俏 TSI威水史

TSI MALAYSIA GROUP成立于1987年，集团董事经理林成国于在1999年及2000年，获得国际贸易和工业部的50优企业奖。

TSI业务性质包括室内装修和设计、建筑材料生产和供应、代理国际品牌建材、开发专利建材、二手建筑承包商业以及房地产，业务遍布全球市场，有马来西亚、印尼、菲律宾、新加坡、泰国、中东等。

拥有24家子公司，主要分类为特别承包业务，行销与工程业务，普通建筑和产业发展业务，以及建材代理和生产业务，其中8家子公司更获得ISO9001:2000。

TSI在林成国整体带动下，全面开拓地产业，‘女皇镇Queen's Avenue’就是TSI在吉隆坡的主要发展计划之一，建筑设计新颖，让蕉赖出现时尚的新社区。

位于吉隆坡秋杰路（CHOW KIT ROAD)的GM广场，也是TSI大型发展计划之一，GM广场荣获大马记录大全，成为全马最大型的批发市场。

TSI也在蕉赖路，民政大厦（PGRM)隔邻开展‘金点计划’，开发‘D'ALAMANDA@PUDU IMPIAN喜中林’。其余的产业发展计划包括女皇镇Queen's Avenue、Queen's