

李嘉诚 财智人生

龙 韬 虎 略

LONG TAO HU LUE



李嘉诚·这位在商海打拼了30余年的商界“超人”，对成功的看法有非常独到的见解。幸运的是，我们在深入剖析、研究李嘉诚的经商之道时，发现了他获得成功的商道五秘诀：“健”、“变”、“一”、“和”、“诚”。而且，还意外地发现，这五秘诀恰好符合中国古代的五行相生说：健为金，变为火，火为土，土为水，水为木……实在是天地造化，变化无穷。

吉林摄影出版社

子安 / 编著

李嘉诚

人财主智

江苏工业学院图书馆

◎ 编著

藏书 韬 虎 略

LIJIACHENG

LONGTAO

HULUE

中

吉林摄影出版社

K825.38

ZA=2

V.2

责任编辑：李相状

李嘉诚财智人生·龙韬虎略（中）

主 编：子 安
出 版：吉林摄影出版社
地 址：长春市人民大街 4646 号
经 销：新华书店
印 刷：卢龙县滨海印刷有限公司
版 次：2005 年 7 月第二版第一次印刷
开 本：大 32 开，850 × 1168
字 数：1000 千字
印 张：166
书 号：ISBN 7 - 80606 - 676 - 4/Z · 72
总 定 价：522.00 元（共 18 册，本册 29.00 元）

如有印装质量问题，请与承印工厂联系调换。

版权所有，翻印必究。



主意既定，原一平立即开始行动，他首先找到公司的业务最高主席——常务董事阿部章藏，向他说明了自己的全盘计划。阿部章藏董事静静地听他把话讲完之后表示支持：

“你的计划是一个伟大的计划，如果你的计划能够成功的话。我也替你高兴。不过，我们公司虽然属于三菱财团，但当初三菱资助明治保险时，讲明了决不介绍保险。所以，如果我代你向丰田万藏董事长请求介绍信的话，可能我明天就不得不辞职了。”

阿部章藏董事的话犹如一瓢冷水泼向原一平，他失望极了，但他决不愿放弃哪怕是一点点的希望，又追问道：

“请问您，可以给我机会单独去见董事长，直接向他请求吗？”

阿部章藏董事为原一平的决心所打动，他从这个年轻人的神情中看到一股非干不可的决心，决定尽自己的所能去帮助他，于是说：“好，我会安排你们之间的会面。”

按照阿部章藏董事长的安排，在一个星期天的早晨，原一平满怀希望和信心，准时在8点整到公司拜访丰田万藏董事长。然而，从8点到10点，他在董事长的会客室中足足等了两个钟头，也不见董事长的影子。疲乏的他坐在沙发里，竟不知不觉地睡着了。

当他被在照片上早已面熟的丰田万藏董事长从梦



境中突然推醒时，时针已经指向了11点钟。看到原一平醒来，丰田万藏董事长劈头就问：“你找我到底有什么事？”未等惊慌的原一平解释，董事长又来了一句：“我很忙，有事快说。”

“我要去访问日清纺织公司的总经理，想请董事长帮助我，给我写一张介绍信。”“什么？保险那玩意儿也是可以介绍的吗？”

受到如此冷遇和态度的原一平心中窝了一肚子的火，一听到这话，再也按捺不住了。丰田万藏董事长的话彻底点燃了他那暴烈脾气。

原一平上前跨了一大步，大骂：“你这个混账东西！你刚刚说‘保险那玩意儿’了。公司不是一再告诉我们，推销人寿保险是神圣的工作吗？你这个老家伙还是我们公司的董事长啊！我要立刻回去向所有员工宣布……”

原一平激动地说完之后，怒气冲冲地夺门而去。一冲出大门，他立刻为自己粗野的行为懊悔不已，他六神无主地在街上徘徊，心想自己这次是怎么了？必须要为这次不负责的行为付出代价。

思前想后，原一平最后还是决定回公司向阿部章藏董事道歉之后，就立刻向公司提出辞呈。但此时事情的发展却来了一个180度的大转弯，完全出乎他的预料。原来，在原一平走后，丰田万藏董事长也意识到了自己的失态。这样对待一个公司的下属员工，似



乎有些不近情理。

有些后悔的丰田万藏董事长马上给阿部章藏董事打来电话，他说公司刚刚来了一个很厉害的年轻人，很有冲劲儿，几乎吓了他一大跳。当时，他确实不理解，有些生气。但经过仔细思考后，他发现这个年轻人的话其实很有道理。

丰田万藏董事长陷入了深深的自责，他自认以前对保险有偏见，作为明治保险公司的高级主管，他不仅应该对保险有正确的看法，而且应当积极地去推进保险业务的扩展才对。他还请阿部章藏董事代替他向原一平道歉。

阿部章藏董事接到指示后，立即找到原一平说：“董事长让我向你转达，今天虽然是星期天，但他还是立即召开高级主管紧急会议，决定支持你的计划，把三菱企业的退休金全部转投到明治保险公司。他还夸奖你是一个优秀职员。”听到这话，原一平几乎不敢相信自己的耳朵。

对于原一平来说，这一天发生的一切仿佛就是一场梦。这一天发生的事情太富戏剧性了，但事情还远远没有结束。等他迷迷糊糊地回家时，已经是深夜了。出人意料，信箱里躺着一封发自丰田万藏董事长的信。他在信中再一次向原一平表达了诚挚的歉意，并邀请原一平在空闲的时候去他家里。

原一平拿着信反复读了十几遍，几乎不敢相信大



名鼎鼎的董事长竟会邀请一个小小职员去家里。他不断地用拳头敲打自己的脑袋，这才相信这一切的确是真的。

第二天，原一平按照事先约定的时间，走进了丰田万藏董事长那宽大的府邸。董事长对他的到来表示热情的欢迎，从谈话中他学到了许多知识，对董事长深感佩服。

就这样，原一平的名字迅速在三菱银行传开了，凡是他需要的客户，三菱银行各分行都帮助介绍给他。从此，原一平开始踏上成功之路。

这件事给人的最大的启发是：任何事情，只要你坚信是正确的，事前切勿顾虑过多，最重要的是，拿出勇气全力冲过去。过分的谨慎，反而成不了大事。

商场上的推销员，自信心是最重要的，因为自信和超越别人的欲望是推销成功的关键。要相信自己能成功，才能与机遇产生共鸣，而且要坚定不移，机遇原本就是自信的孪生兄弟。有了这种信心，就能找到促使顾客接受的突破点。这样才能一举交易成功。

成功者大都有“碰壁”的经历，但坚定的信心使他们能够通过搜寻薄弱环节和隐藏的“门”，或通过教训来得到成功。

当一个人取得意想不到的成绩时，别人总会说他是“红运高照”，红运高照其实是他们信心坚定的结果。



信心对于立志成功者有无可替代的意义。有人说：成功的欲望是造就财富的源泉。这种自我暗示和潜意识激发后会形成一种信心，转化为“积极的感情”，“它会激发人们无穷的热情、精力和智慧，帮人成就事业”，所以“信心”就像“一个人的建筑工程师。”

人们都明白，恐惧和自卑是信心的敌人。被恐惧和自卑所控制的人是不会有任何成就的。一个人很容易患上自卑感。

如果恐惧是“我不敢”、“我怕”，那么自卑则是“我不如人家”、“我不是这块料”、“我出身卑微。”

自卑，可以理解为一种消极的自我评价或自我意识，也就是个人认为在某些方面总是比不上他人而产生的消极情感；自卑感就是个体把自己的各方面能力、个人品质估计偏低的自我评价的消极意识。他们总是感到各方面不如别人，没有信心，进而悲观失望，不求进取。一旦一个人被自卑控制住，那么他就会受到严重的束缚，聪明的才智便无法发挥。

从主体角度看，自卑的形成尽管受各方面的影响，但主要是受个人的情绪、心境、性格、生理状况的影响，尤其是童年时代的影响。

一个拥有良好个人素质的人对自卑的克服做起来比较容易，并且他还可以以此建立起自信。世界上没有一个人是毫无缺陷的，也没有一个人在各个方面都是最优秀的，理论上也是不可能这样的。所以，人都



★★★★★ 李嘉诚财智人生 ★★★★★

会有自卑感，只不过是程度和表现不同罢了。

强者并不是天生的，他们也并不是没有软弱的时候。强者之所以强，是由于他们能更好地认清自己，客观地评价自己，战胜恐惧和自卑。每个人克服和超越自己恐惧和自卑的能力不同，因此成就的事业也就不同。所谓的成就也就是扬长避短、尽力而为的结果。即使没有成功，只要你尽力了，充分发挥了自己的才智，你就享受了成功的人生。

克服恐惧和自卑等缺陷，建立超前的自信，也不是一日之功，它需要从生活的点滴做起，不断自省和坚持。不仅要有正确的方法，还要时刻端正自己的行为，要相信自己是独一无二的，同时要避免一切可能损害信心的言行。

◎ 工作是你快乐的源泉

曾经有记者询问过李嘉诚的推销诀窍。李嘉诚不予正面回答，却讲了一个故事。

日本“推销之神”原一平在 69 岁时的一次演讲会上，当有人问他推销成功的秘诀时，他当场脱掉鞋袜，将提问者请上台，说：“请您摸摸我的脚板。”

提问者摸了摸，十分惊讶地说：“您脚底的老茧好厚哇！”

原一平接过话头说：“因为我走的路比别人多，跑



得比别人勤，所以脚茧特别厚。”

提问者略一沉思，顿然感悟。

李嘉诚讲完故事后，微笑着自谦地对记者说：“我没有资格让你来摸我的脚底，但我可以告诉你，我脚底的老茧也很厚。”

当年，李嘉诚每天都要背一个装有样品的大包从坚尼地城出发，马不停蹄地走街穿巷，从西营盘到上环到中环，然后坐轮渡到九龙半岛的尖沙咀、油麻地。他早先在茶楼当跑堂，拎着大茶壶，一天 10 多个小时来回跑。后来当推销员，依然是背着大包一天走 10 多个小时的路。他的脚板未必没有原一平的老茧厚。李嘉诚后来对记者这样说：“别人做八个小时，我就做十六个小时，开初别无他法，只能以勤补拙。”

那么，年岁并不大的李嘉诚，何以在创业伊始每天枯燥无味、大量重复性的工作中，始终保持高昂的热情呢？李嘉是这样解释的：“精神来自兴趣，你对工作有兴趣就不会累。做事投入十分重要，你对你的事业有兴趣，你的工作一定会做得好。”

无论在什么行业，做什么事情，人们一般都会有成功的欲望，特别是年轻人。但是，成功不会自己降临的，它需要你的具体行动，可能是几天、几月，也可能是数年，甚至是几十年。在这期间，可能有各种各样的困难、挫折在前面等着你。想达到你的目标，你就不能气馁，半途而废，否则，会前功尽弃，一事



无成。坚持到底，才有成功的希望。自我激励便是实现这种执著的重要手段之一。

激励就是鼓舞人们做出抉择并开始行动。当你犹豫、徘徊于进退、左右之间时，需要激励帮你做出正确的前进的判断，督促你赶快行动。

成功学的核心就是激励。激励能够提供人们成功的动因。激励人们行动起来。点燃你内心的激情，令你向前走。养成用积极的心态激励自己的习惯。这样，你就能把握自己的命运。

那么，什么是激励的成分？激励的成分就是希望！希望就是一个人怀着某种愿望，盼望能获得所愿望的东西，且相信他是可以获得它的。

琳达·乔依·沃切纳，沃纳考集团公司董事长及总裁，1946年2月3日出生于纽约市。《幸福》杂志称琳达是：“美国最成功的女商人”，最高薪女经理，《幸福》500家企业中由妇女经营的最大企业，由妇女领头的最大上市公司，主宰着美国1/3的胸罩销量，是同行业中最大的企业。她的名言：“我有种永无止境的欲望去做好事情——越接近目标越好。”所以被称为“工作狂琳达。”

沃切纳16岁从高中毕业后进入布法罗州立学院，主修商业管理。在大学时，沃切纳的工作狂就很明显，在每个假期，她都到纽约百货商场打工。她回忆说：“我在那儿每家商场售货。”这给她未来的事业打下了



基础。在大学里，沃切纳积极参加课外活动。她还当考试监考，批阅卷子。琳达在 1966 年 20 岁时毕业获得工商学士学位，踏上零售服装行业。她在纽约市白手起家，准备实现自己童年的梦想，拥有自己的公司。

沃切纳从所有伟大幻想家的必经之地开始——从底层起步。1969 年她被任用为胸罩采购员，因为她不管新职位在什么地方，都毫不迟疑地去承担，只要这种提升朝向她的最终目标就行。沃切纳已实现了最初目标，在 22 岁时她已经成为在曼哈顿 34 街区的马西斯最大商场中最年轻的采购员，她从 1969 年到 1974 年在马西斯任职的 5 年中，成为服装行业的专家。

琳达开始她的“马上做”记事本管理方法。她坚持让每位经理有一本记事本——像高中使用的那样——记下问题和机遇。她的“马上做”成为公司的座右铭，处处都以记事便条本装点着。马克斯·法克特的财务主管比尔·芬克斯坦讲她的风格：“沃切纳工作仿佛是在开张伊始”，“好像有人刚刚搭好马戏团帐篷。”

沃切纳在马克斯·法克特的经历为她提供了热身训练，使她日后有胆量吸收投资资金资助自己的公司，这毕竟是她的长期梦想。她已培养出自己经营她“自有的”公司的能力，到 1984 年时，这种时机成熟了，沃切纳与马克斯·法克特老板接洽，“获准后径自去筹集资金购买她经营的公司。当她带着 3 亿美元从纽约投资公司回来时，董事会震惊了，他们改变初衷，不



同意让她购买公司。沃切纳的反应是辞职，她着手借助实力买断产权，寻找到自己的公司。

沃切纳与另一家投资银行公司合作，得到总值9亿美元的买断产权一揽子计划，着手买下雷伏隆，交易几乎达成，然而却让旁特里帕莱德的罗纳德·帕尔曼抢先一步以1.8亿美元买下雷伏隆。然而，沃切纳并没退缩，她说服德里克塞尔—伯纳姆—莱姆伯特投资银行公司资助她接收沃纳考。沃纳考是个有100年历史的老企业，她曾在里面担任女副总裁，她成功地以5.5亿美元，敌视性接收了这家老企业，而资金中5亿美元是负债。尽管没人会认为沃切纳怯懦，但这种举动不能有丝毫胆怯。

沃切纳的接收绝无仅有，一家荣登《幸福》500强的大公司被一位女性以极不友好的态度接收，这还是历史上的第一次。然而，这并非没有风险：沃切纳押上了自己的一切（1000万美元）以获得77万股公司股票，并预先达成协议，在以后日子里以每股4.66美元买下另外130万股股票。当《女士先生》杂志的克里斯蒂娜·达娜休问起购买沃纳考的决定时，沃切纳说：“我冒所有风险购买这家公司，我将钱孤注一掷，”她补充说，“最后证明你能取回。”

沃切纳使公司私有化，让销售额增加了30%，利润增加了145%，并在她在位的以后5年里逐渐减少了40%的负债。到1991年10月，她重新以每股20美元



的价格发行公司股票，让其成为上市公司，股票涨到每股 35 美元，使沃切纳的大赌注有利可得，她倾其全部储蓄额购买了 10% 的公司股权。到 1993 年，她个人净资产达 1 亿美元左右。沃纳考每年付给琳达 300 万美元，让她发挥非凡的魔术师作用。

沃切纳成为主宰沃纳考生产和人事大权的犹太母亲。公司的产品包括占销售额 60% 的成衣生产线，占销售额 32% 的男子服装产品，还有 8% 是零售批发商店。成衣品牌很有名，包括维伦蒂诺、斯凯西、恩格劳、鲍伯麦基、布朗奇和福鲁特织品以及华纳、奥加胸罩。男子服装系列包括克里斯蒂娜多尔、哈瑟维衬衣、查帕斯、金熊（杰克尼古拉斯）运动装、飘利坦和凡伦蒂诺。公司为维克托利亚·西克里特每年提供 3000 万美元的自产服装，也与沃马特制造厂签订许多专有品牌服装合约。

沃切纳在 45 岁这么年轻的年纪，已实现了经营和拥有自己的列入《幸福》500 强大公司的业绩。她是仅有的三位列于《幸福》500 强大公司的女董事之一。沃切纳的下一个目标是：“像能买到可乐那样，使华纳胸罩遍及各地。”

与李嘉诚一样，沃切纳也是那种视休养甚至看电视为罪过的人，她“三心二意”，往往在看电影时读杂志，坐在海滩上制订预算计划。沃切纳是个容不得平庸和失败的人，她坐着时也静不下心。



沃切纳试图在办公室完成工作，她无可比拟的特色使她难以离开办公室。她说：“我从不把工作带回家，我呆在这儿直到事情干完，问题是时候我不得不离开办公室。”沃切纳从不闲谈，避免无意义的交谈，像其他“A型”个性者，沃切纳拼命追求成功：成功在于得分而不是过程！许多有沃切纳个性类型的男人被称为“自大狂使者”，沃切纳的品格正适合这类描述。

沃切纳是典型的将事业置于一切之上的女幻想家，她为了事业不生孩子，在她丈夫1983年去世后，再也没找到另一个愿意与她一起共享沃纳考事业悲欢的人。沃切纳在27岁时与塞默尔·艾帕鲍姆结婚，当时他已59岁，他成为父亲般的人物、老师、爱人和知己，他们之间奇特的关系与玛丽亚·卡拉斯与父亲般丈夫的婚姻相似。艾帕鲍姆比沃切纳大32岁。她说：“我感到我们时时在为他的生命奋斗。”他最后在1983年71岁时去世。她没有家庭，便以公司为家，当《世界主义者》杂志在1990年问起她的个人生活时，沃切纳说：“遇见一个能有耐心理解我把生意放在首位的人，真是太难了。”

1990年6月，沃切纳与《世界主义者》交谈时归纳她生活中孰优孰次的哲学观：“我想我是以公司为家。”她解释工作是怎样成为她的热情所在，她睡得很少，她满满的日程安排使她几乎没有机会寻找男伴，



从不会为自己“个人”及“职业”生活的安排自我责备，事业总是优先。

琳达·沃切纳放弃周末和节假日的工作狂精神，对大多数人来说不可思议。沃切纳在克罗拉多阿斯本有一幢现代气派的房子，她在洛杉矶和纽约也有房子，但很少光顾。她自己有非同寻常的工作日程安排，但往往对那些无法跟上她无穷能量节奏的经理们不予体谅。她说：“我精力充沛，我早晨是个人，下午是个人，晚上也是个人，我会一连两三天一口气把事情干完。”这便是真正创造天才的内在根源和力量所在。

像琳达那样喜欢工作进而成功固然重要，但只要喜欢自己从事的行业，也是最难能可贵的胜利。成就感是致胜的重要关键，因此，请谨记：你必须喜欢自己的工作。热爱工作就是成功。

因此，职场中最成功的人，不是最有权势的总裁，也不是最有钱、最有名望的总经理。相反，成功的职场人士是热爱工作的人。我认识许多位高权重却活得非常不快乐的人。因此，不管职位高低，只要热爱工作，你一定会活得怡然自得。事情就是这么简单。

热爱工作使你活力充沛、信心百倍。你会变得更明智、更有远见，登峰造极的机会也因而大增。

从琳达的故事里也可以看出，实际上，激励的过程正是人能动地调动自身积极情绪的过程。

正如大家所知道的，人是动物界中惟一具有意识



的成员，只有我们人才能通过有意识的心理，自觉地从内部控制我们的情绪，而不是受外界的影响被迫这样做。

只有人才能自觉地改变情绪反应的习惯。

要做到这一点，一个有效的办法是使用自我暗示，即使用自我命令，说出一句能表达你想要成为怎样的人的话。

这样，倘若你怀有恐惧等消极的情绪，而又想成为一个勇敢的人，你就可发出自我命令：“我一定要勇敢一点。”而且说完后还要极快地重复几次。

紧接着进入行动。千万要记住，你要成为勇敢的人，你就要勇敢地行动。不仅如此，你还应该让你的思想集中到你所应当做和想要做的事情上。

对于极想致富的人们，美国成功学大师拿破仑·希尔提出了6个自我激励的“黄金”步骤，它们分别是：

1. 你要在心里确定你渴望拥有的财富数字。
2. 做实际的考虑，你将会付出什么努力与多少代价去换取你所需要的钱。
3. 规定一个固定的日期，一定要在这个日期之前把你想要的钱赚到手。
4. 拟定一个实现你理想的可行性计划，并马上实施。
5. 将以上4点清楚地写下来。
6. 大声朗诵你写下的计划的内容。