

李嘉诚 财智人生

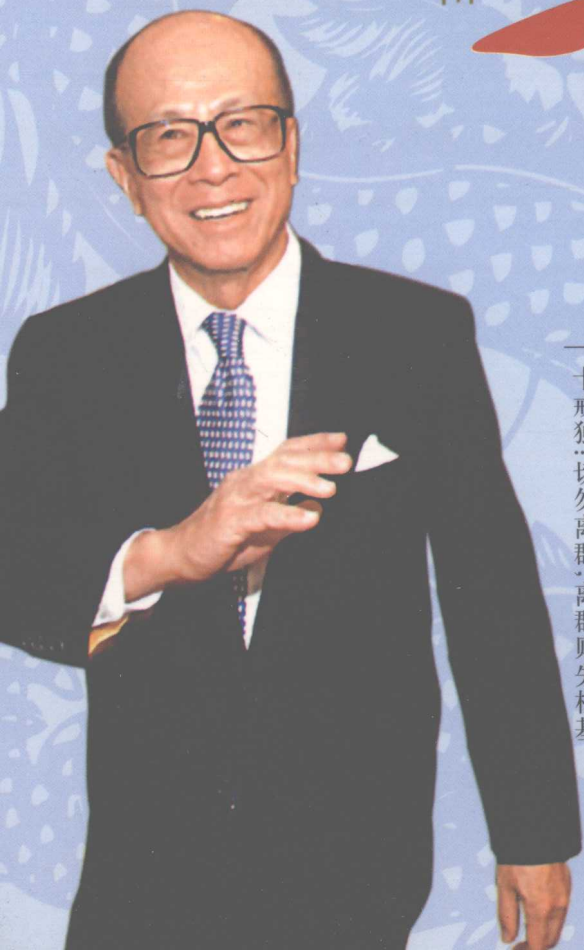
商

道

十

戒

SHANG DAO SHI JIE



十戒独	九戒散	八戒小	七戒苛	六戒急	五戒止	四戒欺	三戒疑	二戒浮	一戒盈
切勿离群	切勿散漫	切勿小器	切勿苛刻	切勿妄动	切勿懒惰	切勿奸滑	切勿拖延	切勿浮躁	切勿过度
离群则失根基	散漫则失根基	小器则失人气	苛刻则失人气	妄动则误事多	懒惰则百事废	奸滑则痛苦生	拖延则风险多	浮躁则诸事绝	过度则诸事绝

吉林摄影出版社
子安/编著

人財
生智

子安◎编著

商道十戒

LIJIACHENG

SHANGDAO

SHIJIE

中

吉林摄影出版社

责任编辑：李相状

李嘉诚财智人生 • 商道十戒（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。



受到很大的冲击，股价大跌。到 1974 年，股价已经跌落到每股 238 元，股市上议论纷纷，一片骚动，股东们认为台塑占了便宜，在股东大会上，希望台塑能够补足承销价与市场价间的差额。其实，王永庆如果不答应，股东们去打官司，也未必能够打赢。因为投资本来就是有风险的事，盈亏都看运气。

但王永庆作出了承诺。如果 6 月 30 日的收盘价格超不过 244 元，台塑将以这一天的收盘价作为标准，绝对保证补足差价。结果，6 月 30 日的收盘价是每股 202 元，王永庆信守承诺，每股退给股东 42 元，台塑共计损失了 4000 万元，开创了股市上前所未有的先例。

有人说他傻，白白地把钱往外扔，但王永庆却不这样认为。他语重心长地说：“做生意，不能光盯着钱看，应该把眼光放远点，台塑损失了 4000 万，但换来的却是千金难买的信誉，是很划得来的呀！”

经此，股东相信，不论股市行情如何变化，在台塑投资，绝对不会有错。

王永庆这招实在绝！这 4000 万元花得绝对值！

后来，台塑为了跟上时代步伐，决定由石油化工转向投资电子工业，当时股东们议论纷纷，忧心忡忡，担心石油化工业的霸主能否成为电子工业的行家，弄不好会落得人仰马翻，竹篮打水一场空。



王永庆一再对股东们进行安慰，并且承诺说，今后股东们将会获得更多的红利收入。王永庆的承诺，就是一颗最有效的定心丸，股东们放心了，有了王永庆的承诺就有了一切，于是给予了大力的支持，使得这个新生事物能够茁壮成长。

不仅对于股东，对于员工，王永庆也极其守信用。台塑实行的工资奖金制度，大大提高了工作效率，台塑之所以取得这么有效的成果，也是因为信守承诺的结果。

一般的公司，订出有关的奖金制度之后，看到大部分员工经过努力达到了这个标准，就舍不得往外拿钱了，推说所取得的成绩是由于改善经营，更新设备的结果，因而一再提高标准，使得员工可望而不可及。久而久之，员工就不愿像过去那样努力，慢慢恢复了老样子，不但效率不高，连信誉也失掉了，弄得众叛亲离，以后再作出承诺或发布命令，必然遭到员工的消极抵抗，难以有效执行。

对于一个企业家来说，他的气度与胸襟有多宽广，他的事业就有多大！

王永庆信守承诺的美名，不仅在台湾各界广为传颂，就是国外也赫赫有名。一位外国银行的高级主管说，王永庆的英文签名，就是信誉的保证，可以提供无限制的长期贷款。



王永庆一诺千金的美德，对于台塑的功成名就已经发挥了并将继续发挥重大的推动作用。信誉将给一个人的成功带来受用不尽的帮助。

相反，一旦给人造成不诚实的印象，企业经营便寸步难行。我们可以看一个因为欺骗消费者和广告失信造成重大损失的例子。

在信息高度发达的今天，许多产商为了提高销售量都会进行一系列的宣传。产品的宣传与承诺必须诚实公正，尤其是对食品、医疗、保健行业的企业来讲，顾客生命不可视为儿戏，一个公司连顾客的生命都不顾，还会有什么信誉可言吗？如果再遭到媒体的曝光，就会一夕之间，信誉扫地。一旦公众发现产品的宣传与承诺具有某些虚假成分之时，消费者就会产生上当受骗之感。其购买行为也会开始转向，同时，竞争者也会抓住这一点大肆攻击，迅速抢占市场。

佩里耶美国分公司于1989年5月被《财富》杂志评为美国最佳的六大公司之一。这本杂志上刊发的评论文章这样写道：“对于这些公司，你不用怀疑他们的未来，他们的股票一直是最抢手的。”佩里耶公司主要经营两方面的业务，一种是带气泡的，以一种广为人知的绿瓶包装，以一种法兰西产品的神秘形象，几乎替代了其它的饮料和含酒精饮品。另一种不带气泡，实质上是自来水的替代品，这种产品也是瓶装的，一



般用于家庭和办公室饮用。佩里耶公司的饮料主要运往饭店和酒吧。

佩里耶公司的产品以天然、纯净闻名。尽管瓶装水的价格要比自来水高 300 到 1200 倍，但它在饮料行业中发展最为迅速。佩里耶的瓶装水占美国市场的 14%，几乎是进口瓶装水销量的一半，包括可口可乐、百事可乐之类的许多公司试图进入这个市场，但都没有取得成功。

1990 年，传出一个令人震惊的消息：佩里耶公司出售的瓶装水中含有苯这种致癌物质。同一天，佩里耶美国分公司的总裁罗纳德·戴维斯立即命令取消公司在北美的所有瓶装水销售。位于法国的公司总部很快作出反应，解释说造成这一事件的原因是公司的一个员工误用了含苯的洗涤剂清洗生产线上的装水设备，而这些瓶装水刚好运往北美。佩里耶公司总经理福莱得利克当即承诺这一设备在当周末就会被清洗。

事隔数天，噩耗又一次降临。佩里耶公司在荷兰和丹麦的产品中也发现有苯。2 月 14 日，总部决定停止公司在全世界的产品销售，并声明，近几个月来，公司的所有生产线均受到少量含苯物质的污染。

瓶装水市场是个年销售额高达 22 亿美元的庞大市场，佩里耶公司长时间的市场空缺，给竞争者造成了一个入市的良好机会，主要的竞争者法国 BSN 集团的



伊万和莎拉托佳以及意大利的山珀尼格里诺都相继推出新产品。

佩里耶公司在巴黎召开紧急会议，第一次声明佩里耶的产品中含少量苯是很自然的现象，问题出在工人们忘了装上苯的过滤器。这样，以前认为水污染是由于某雇员误用含苯的洗涤剂清洗设备的说法站不住脚了。

此外，佩里耶一直坚持说它的著名矿泉水绝对不会受到污染。但是公司在事故中两次自相矛盾的解释令公众无法接受，公众开始怀疑，苯的污染范围究竟有多广？苯的产生是生产过程中的自然现象还是人为造成的？佩里耶以前建立的良好公众关系几乎前功尽弃。特别是其法国总部的官员们还曾表示这种污染物是在近几个月内出现的，而不仅仅是在2月4日那天才有的。

在强大的新闻媒介的压力下，佩里耶公司总部不得不承认它的汽水并不是完全纯净的，因为它要经过炭化之后才能好喝，而在气泡产生之前要用过滤器将水中的炭化体分离出来。如果不经过过滤的话，产品中就会含有苯合成物质，甚至会出现臭鸡蛋的气味。佩里耶公司的广告一再宣称它的产品是绝对纯净的，同时瓶装水比自来水更安全的说法变得再不可信了。

各种媒介向消费者传递信息，这似乎比用直接的



广告或直接的声明更易引起各种谣言。

美国和法国的健康部门官员都表明：如此少量的笨不会对人体健康造成什么威胁。7月中旬，佩里耶公司的产品才重新在美国广泛销售，这期间经历了5个月，尽管含少量的笨不会有什么危险，但它有关水的纯净的广告似乎已不再可信。美国食品药物部门决定取消佩里耶标签上“天然”的标记。

佩里耶垄断市场的时代已经过去，市场上出现了许多颇具挑战性的竞争者，萨那托加、拉克诺思、魁贝尔等，他们都在佩里耶退出市场期间，贏取了更大的市场份额。佩里耶在超市的销售额降至以前的60%。佩里耶公司的产品在饭店和酒吧的销量锐减，而这两者曾占其销售总额的35%。许多饭店经理都表示：他们已经开始使用别的公司的产品，佩里耶的时代已经结束了。

◎ 骗人一次，也就失去了他人一辈子的信任

要想生意能够做大，那就在任何时候都不要骗人。因为骗人一时，不可能骗人一世。骗人一次，也就失去了他人一辈子的信任。

——李嘉诚戒欺金言



这是一个真实的故事，故事发生在如今的南阳邓州。

在邓县的一个小镇上，住着一对夫妇，常年经营着一个小百货铺，经营范围也就是油盐酱醋之类的日常货物。夫妇俩夫唱妇随，恩恩爱爱，小日子过得倒也红红火火，踏踏实实。

这年的雪，来得格外的早，那鹅毛般的雪花下得也欢，都已经三天了，看来还没有停的意思。

已近年关了，两口子这天又去县城进货，顺便也办点年货。

要说从邓县到镇里，也就是十几华里。因为当时的交通并不便利，除了马车就得用脚走，在大雪天，行走便成了惟一选择了。

这时，风更大了，大片大片的雪花在无垠的旷野肆意狂舞。在那并不宽敞的马路上，夫妇俩正深一脚浅一脚地往家赶，走了将近两个小时，才回到镇上。

一到家，那男的在门口使劲地跺了跺脚，把背上的大包小包找个干净的地方一放，顺手将大衣一脱，抖抖上面的雪花，挂在墙上，然后弯腰提起水瓶，往那平常饮用的大圆茶水杯里倒去，等他急急地喝完一大口后，双手握住茶杯并来回搓滚起来，不再吱声。

那女的看上去也不过二十五六岁，细眉大眼，落落大方。只见她熟练地将头上的围巾解开，弹掉了衣



服的雪花，然后一边将那双冻红的手搓热，又在红扑扑的脸蛋上搓了几下，一边冲着丈夫格格格格地笑了起来，笑声中蕴藏着深情。

“冷不？俺给你做饭去！”那女的说着就进了里屋，忙活去了。

冬日的黄昏，没有余辉。天很快就黑了。

这两口儿吃过晚饭，早早地钻进了被窝，嘀嘀咕咕一阵子后，一夜无话。

第二天，这两口儿起得早。匆匆早饭后，夫妇俩就急急地去了一个叫老李家的秤铺，其实这秤铺也并不大，只是平时给当地人制秤校秤什么的，也就是说只要有人来光顾，秤铺就会按照他们的要求尽力办事，为他人服务好，该保密的保密，该公正的公正。不过，在当时会制秤手艺的人少，于是老李家秤铺的名气也是远近闻名。

这天，那夫妇俩一进秤铺，那男的便将老板拉进了里屋说话，不一小会儿，那男的和老板出来了，只见那老板满脸堆笑，一个劲地说着“一定，一定。”

那天晚上，夫妇俩正吃着饭，那女的突然起身对丈夫说：“俺身体有点不舒服，得上街里诊所看看去。”说完进里屋带着钱出去了。

不知过了多长时间，那女的回来了，一进屋，就冲着被窝里的丈夫笑，说着：“还好，不碍事。”说完，



还撅起小嘴在丈夫的脸上亲了一下。

丈夫听完后也就没有过问太多，不过这天他也高兴，于是这一夜，夫妇俩格外亲热。

江河不往返，岁月不倒流。时间过得真快，一年很快又过去了。

要说这一年，不知道怎么回事，这两口的百货铺人气比往年旺了许许多多，特别是糖盐散装之类的过秤货物，经常得排成长队，就象是抢着买一样，就连邻镇的人甚至还专程前往光顾呢。更出人意料的是，该百货铺别的货物由于与他人铺上的价格相当，而生意却也无缘无故地畅销起来。人们可以想见，那夫妇俩这一年实在是忙得够呛，真可谓不亦乐乎！

年三十晚上，丈夫拨着算盘，媳妇看着货单，年终结算结果出来后，发现赚的钱比往年多了好几倍。

这时，丈夫笑了，媳妇乐了。笑着笑着，丈夫一把抱住媳妇，挤眉弄眼，满脸狡黠地说：“媳妇啊，我得告诉你一个秘密，这赚钱的窍门那，全在秤上，我们上回定制秤时我多给了老板价钱，那是一把七两秤。”

那媳妇呢，一边笑着说“讨厌”，一边从丈夫的怀里挣脱出来，然后一屁股坐在床沿上，那一本正经的样子好象换了一个人似的，只听她说：“你呀，回头好好地去看看秤铺的老板吧，那天晚上我又花钱将我们



使用的秤改为一斤二两秤了。”

“使用一斤二两秤，看起来在过秤货物上吃了二两的亏，街上人会说我们实在，证明我们经营的别的货物也同样正经，这样光顾咱们百货铺的人自然也就多了。人是要讲诚信的，有人在良心上觉得欠了我们二两的便宜，虽然他不会说出来，但他肯定就会想法去购买别的东西来作为良心弥补。”

“至于你用心良苦定做的七两秤，你或许可以骗取他人的三两便宜，那你也就失去了他对你一辈子的信任。骗人一时，但骗不了一世。不是有俗语说吗？千夫所指，无病而死。”

丈夫象个犯错误的小孩子似地听着听着，忽儿一把将媳妇拥在怀里，紧紧地抱住，害怕她会飞了似的，眼里浸满泪水：“我懂，我懂了。”

后来呢？后来，这夫妇俩的百货铺越开越大了，生意格外红火。

至于那把一斤二两秤，后来便成了“传家宝”，并用红布慎重包裹，年年祭秤，代代相传。

还有一个孩子讲述的真实的小故事，读后也能使人觉得诚实的可贵。

“爸，你怎么可以这样做？你这样做会害死人家，何况也犯法。这事传出去，会给我们的饭店带来损害，我们的诚信会全毁。”孩子不满地对爸爸说。



“你懂什么，要是我不这样做，我一天能赚多少？你不想一想，你上大学要多少钱。你还是快去学好你功课，考大学。要是考不上，就不要怪我不客气。”爸说完，离开了屋子。

一天下午，孩子在家里发现爸爸正在用水和酒精调和某种材料，将其倒进带有贵州醇标志的酒瓶里。孩子知道他一定会将这些酒带来店里卖给顾客饮，这种酒近期一直畅销。这样做，会给爸爸带来暴利，但对于顾客却是灾难，况且这样也会违背诚信原则，这可是商业者最重要一条。

该怎么办呢？爸爸一定不会听自己的劝阻，但任由爸爸这样做，他迟早会走进监狱，越想越害怕。

孩子决定将这件事告诉妈妈。妈妈听后，大吃一惊，然后才说：“怪不得近期顾客老是抱怨这种酒的味儿不正，生意也因此差了许多，也难怪。我们的诚信没了，生意也差了。”孩子劝妈妈说：“不如我们一起用行动来挽救爸爸，挽救小店，挽救我们的诚信。”孩子把他的计划告诉妈妈，她十分赞成。

孩子和妈妈先到市场购进一批真正的贵州醇，把爸爸制的悄悄调换过来。然后由妈妈监督爸爸，打理小店。晚上，孩子听见爸对妈说：“今天怎么怪，连最挑剔的常客老王也没对我们的酒有意见。”妈说：“有什么怪，我们的都是正品，难道你认为我们酒是假



的？”爸赶忙说：“当然不会。”孩子听后觉得十分好笑，计划成功一半。

接下来，孩子监督爸爸在家的一举一动。每当他打算制酒，孩子就故意叫我同学来家里玩，搞得爸爸不好意思干下去。

一天晚上，爸爸由店里带来许多好东西，说今天晚上我们庆祝。因为这几天生意好极了。爸爸在席间说生意好全是他的功劳。妈听了笑说：“恐怕不是吧，要不是我们母子俩将你制的‘好’酒调换过来，挽救小店的诚信，恐怕你现在已经……”爸爸笑了一下，说：“你怎么知道这件事，不过我们也很久没卖那种酒，我也很久没制了。我制得那么多，良心也不安，觉得没了诚信，浑身不自在。”“知错就好，爸，你以后要珍惜诚信，诚信才是你的。”孩子调皮地说。

◎ 一个不注重自己名声的人是没有任何信誉的

名誉是我的第二生命，有时候比第一生命还重要。

——李嘉诚戒欺金言

品德，是企业经营者最应该注意修炼的。也是应该千方百计维护，不使受损的。李嘉诚总是近乎残酷



地维护自己的品德与形象。事实上，一德抵千才，抵万金。

在社交场合，李嘉诚对女明星、女艺人、港姐亚姐，素来敬而远之，更怕与这些靓女合照。据说某刊重金悬赏，若哪位女艺人能同超人合照，可出40万港元买她的照片。

李嘉诚视名誉如生命，他看重的实际上是清誉，而非荣誉。《明报周刊》曾刊过题为《一生最怕惹绯闻，视名甚重》的文章，提到某报说一位李姓地产商与某港姐有染，李嘉诚对客户说，他不认识这个港姐，外面乱传。客户并没问起此事，李嘉诚急于澄清，再说李姓地产商有好几个，李嘉诚如此谨慎，可见对绯闻的惧怕程度。

谁都知李嘉诚与夫人庄月明青梅竹马，相敬如宾，情深似海。因此，庄月明过世后，竟无人敢提超人续弦的话题。

“视名誉如自己的生命”，超人如是说，世人亦如是认为。

偏有一个神奇才女，向超人大献爱心。一忧超人丧偶数载，甚为寂寞；二缘超人魅力超人，为之倾倒。

1995年情人节，《明报》赫然刊出两幅“示爱”广告。求爱者，是自称“无敌浪漫女作家”，这位小姐姿色风采颇佳，常在文中言及被俊男包围。



★★★★★ 李嘉诚财智人生 ★★★★★

被这位小姐爱上的宠儿，是香港两位赫赫大名的顶尖级人物，一位是首席财阀李嘉诚，一位是第一才子金庸。两人皆有才（财），正如她在电话中回答记者采访道：“才（财）子佳人。”

女作家手书示爱广告，墨字功力不浅，其情愈深，给超人的题字是“嘉千骏之长，诚万川之江”，取首尾两字，合起来就是“嘉诚”、“长江”。并称超人为“嘉诚贤兄”，可见“情妹”用心之良苦。

据白广基先生撰文披露，“在《明报》刊登四分之一版广告，“要9600多港元，两则便要1.9万多元。女作家的薪水约3.5万港元，这个情人节的大礼物占了她过半的薪水，绝对是高消费爱情。”

“去年，女作家的《魅力才子心》出版，她公告各方好友，说超人已向她买了500本留念，希望好友们也帮补一把。”

“但据闻超人并没有认购，只是她一厢情愿自掏荷包送赠。可见才女是何等的痴情，对她所‘爱’的人，有钱出钱，有力出力，端的赚人热泪。”

才女如此露骨泼辣的示爱，超人避退三舍，未有任何回应。故舆论界称，才女单相思，没厘头（没意思），花开终不见果落地。

《论语》有：“骥，不称其力，称其德也。”孔子曾经说过，“对于千里马，不应该称赞它的力气，而该称