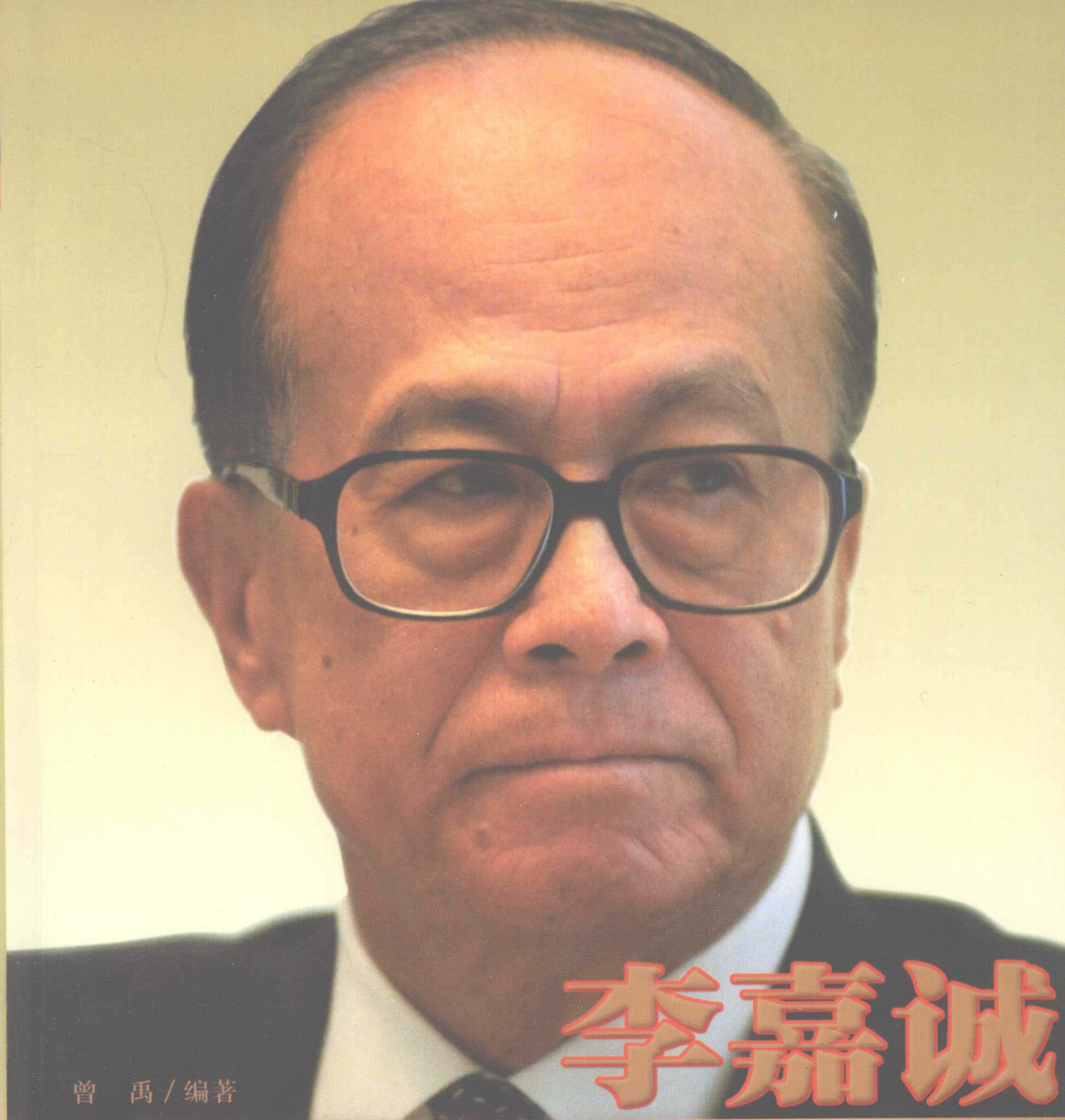




李嘉诚

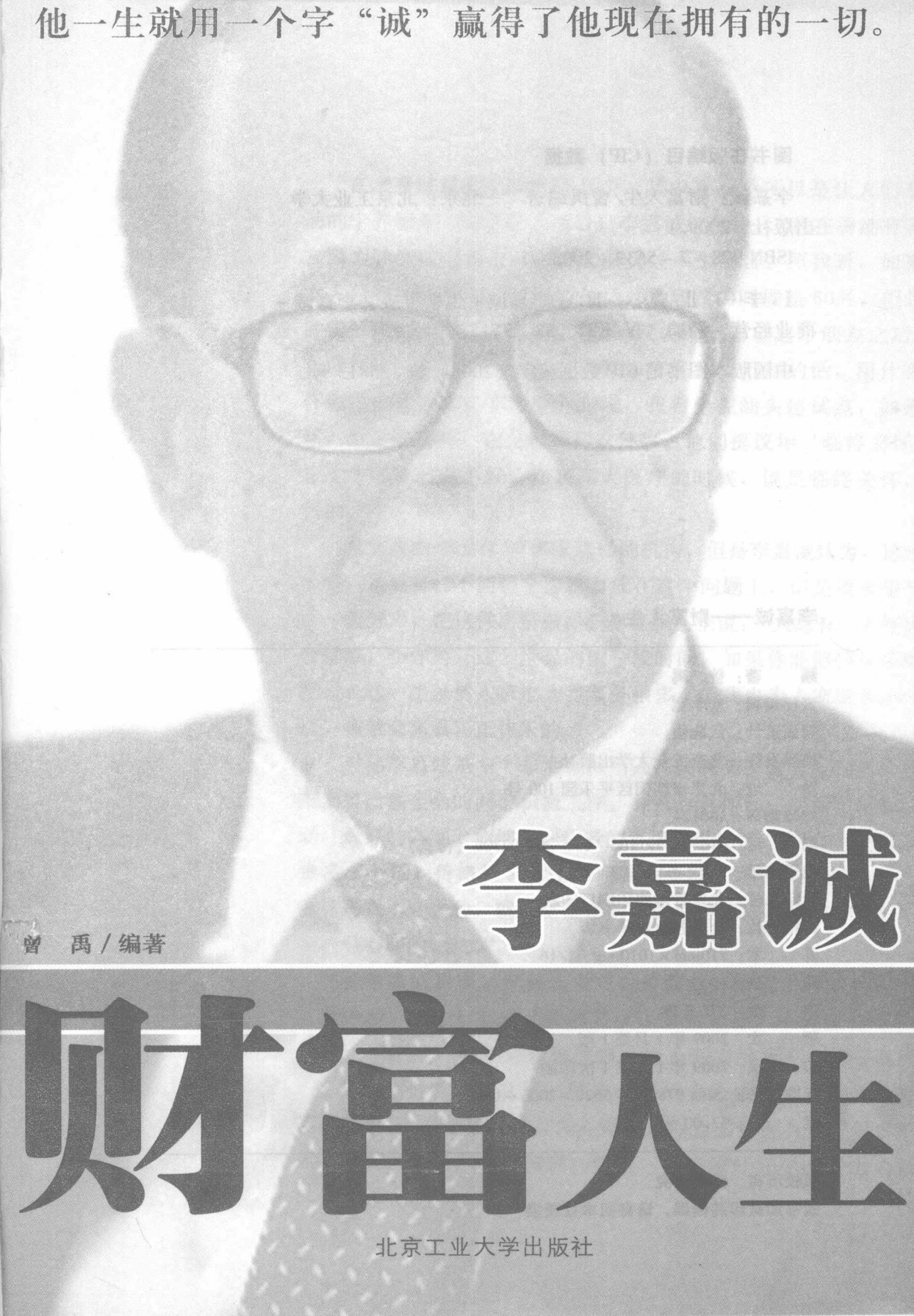
曾 禹 / 编著

LIJIACHENG
CAIFU RENSHENG

财富人生

北京工业大学出版社

他一生就用一个字“诚”赢得了他现在拥有的一切。



李嘉诚

曾 禹 / 编著

财富人生

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚：财富人生/曾禹编著. —北京：北京工业大学出版社，2009. 1

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2005 - 1

I. 李… II. 曾… III. ①李嘉诚 - 生平事迹②李嘉诚 - 商业经营 - 经验 IV. K825. 38 F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 135813 号

李嘉诚——财富人生

编 著：曾 禹

责任编辑：刘学宽

封面设计：武晓强

出版发行：北京工业大学出版社

地 址：北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码：100124

电 话：010 - 67391106 010 - 67392308 (传真)

电子信箱：bgdcbsfxb@163. net

承印单位：北京普瑞德印刷厂印刷

经销单位：全国各地新华书店

开 本：710mm × 1010mm 1/16

印 张：19.5

字 数：272 千字

版 次：2009 年 1 月第 1 版

印 次：2009 年 1 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978 - 7 - 5639 - 2005 - 1

定 价：33.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误，请寄回本社调换



前

言

前言

李嘉诚是一个万众瞩目的神话，是一座无法逾越的巅峰，是一部引人入胜的煌煌巨著，是一部跌宕起伏的人生传奇。他被冠以许多商人、企业家可望而不可即的头衔：1981年获选为“香港风云人物”，1989年获英女王颁发的CBE勋衔，1999《福布斯》世界富豪排名榜中位列第十，是亚洲首富……在我们仰慕这位商界领袖级人物的同时，更应该学会品读他不凡的人生经历——做人如何才算到位，做事如何才算到家，做企业如何才算成功。

不了解李嘉诚的人，更多地只是看到他富可敌国的财富。其实，财富本身不足以让他显得不凡与高贵。李嘉诚之所以显得不凡与高贵，是在于他深谙做人的真谛与做事的法则。

其实，在李嘉诚身上最明显的气质特征是：他不像是一位企业家，而是像一位杰出的商业领袖。这种气质与特征虽不能被模仿与复制，但是，它却可以感染一个人，甚至影响一个人的一生。李嘉诚经常告诫自己：“你是想当团队的老板还是一个团队的领袖？一般而言，做老板简单得多，你的权力主要来自你地位之便，这可来自上天的缘分或凭仗你的努力和专业的知识。做领袖较为复杂，你的力量源自人性的魅力和号召力。要做一个成功的管理者，态度与能力一样重要。领袖领导众人，促使别人自觉甘心卖力；老板只懂支配众人，让别人感到渺小。”

这也许就是李嘉诚最迷人的地方。商海风风雨雨几十载，李嘉诚收获的不仅仅是巨额的财富，还有他饱满的精神世界。

在李嘉诚看来，作为一位企业家，如果只是把眼睛盯在财富上，就会显得很狭隘，也不会给自己带来人生境界的提升和精神层次的提高，

这是李嘉诚的财富哲学。他认为：“有金钱之外的思想，保留一点自己值得自傲的地方，人生活得会更加有意义。”所以，他非常注重培养积极的性格，陶冶自己的情操。生意不忙的时候，他喜欢学习一些新的知识，接受一些新的事物；喜欢与不同阶层的人交朋友，扩展充实自己的朋友圈；习惯过普通人简单而朴素的生活，觉得这样过日子才踏踏实实；热衷于帮助需要帮助的人，把慈善事业当做自己最大的理想……

真实的李嘉诚就是这么一个平凡而超俗，很容易获得幸福感的人。《李嘉诚——财富人生》一书将从多个角度出发，剖析李嘉诚成功与幸福的一生。本书通过解读李嘉诚的成败实例，从不同方向给出答案。如，企业家做人与做事的标准是什么，友情改变人生与事业的症结在哪里，快乐赚钱的生意经是什么，眼光决定境界的关键是什么……

对于每一个问题的答案，我们都可以从李嘉诚的故事中去寻找，去感悟。虽然李嘉诚更多的时候不一定非要告诉你如何去赚取金钱，但他可以告诉你，在一生中你如何才能体会到什么叫做成功，什么叫做真正的幸福！



目

录

目 录

第一章 事要做到位,人要做到家..... 1

做人最要紧的,是让人由衷地喜欢你,敬佩你本人,而不是
你的财力,也不是表面上让人听你的。

比做生意更重要的是做人	3
为人宽厚,广结善缘.....	5
人之交,信为本.....	9
答应的事,就要负责到底	12
有错就改,利益共享	16
放下架子来做人.....	18
做人不要太“精明”.....	19
宁可吃些亏,也不得罪他人	21
做一个大写的“人”.....	23
我是快乐的.....	26

第二章 克勤克俭,富而不奢 29

“衣服和鞋子是什么牌子,我都不怎么讲究。一套西装穿

十年八年是很平常的事。我的皮鞋十双有九双是旧的。我手上戴的手表,也是普通的,已经用了好多年。”

戒绝浮夸,不求奢华	31
命运握在自己手中	34
享受简单的生活	36
富贵不淫,谦和低调	38
低调做人,平和处事	42
习惯比方法更重要	44
内心的财富才是真正的财富	46

第三章 广结善缘,让友情改变商情 49

“人要去求生意就比较难,生意跑来找你,你就容易做。那如何才能让生意来找你?那就要靠朋友。如何结交朋友?那就要善待他人,充分考虑到对方的利益。”

成功靠的是品格而不是幸运	51
要想获取,必先给予	54
知恩图报,以善从商	56
豁达寡欲,吃亏是福	58
友善交易,重义轻利	60
为富不仁,富而不贵	63
不怕没生意做,就怕做断生意	65
做生意也是在做人情	69
不要因为你的财力才让人喜欢你	72

第四章 与人合作,快乐先行 75

“这么多年来,差不多到今天为止,任何一个国家的人,任何一个省份的中国人,跟我做伙伴的,合作之后都成为好朋友,从来没有一件事闹过不开心,这一点是我引以为荣的事。”



培养对自己行业的兴趣	77
多修路,少砌墙	79
多铺路,少拆桥	81
自我激发,热忱待人	83
学会发现、分享生意中的快乐	86
胸襟广阔,深藏若虚	88

第五章 多靠魅力影响人,少用手腕支配人 91

“我常常问我自己,你是想当团队的老板还是一个团队的领袖?一般而言,做老板简单得多。你的权力主要来自你地位之便。做领袖较为复杂,你的力量源自人性的魅力和号召力。要做一个成功的管理者,态度与能力一样重要。领袖领导众人,促使别人自觉甘心卖力;老板只懂支配众人,让别人感到渺小。”

任人唯贤,知人善任	93
中西合璧,各取所长	96
广采博纳,融会众人	98
恰当地显示自己的身份	101
修己方可安人	103
小生意旨在得利,大生意旨在得人	105
是员工养活公司、养活老板	108
博大胸襟,感召英才	110
有容乃大,以德留人	113
给自己补上关键一课	116

第六章 从失败中得要诀,从磨难中学事理 119

“在逆境的时候,你要问自己是否有足够的条件。当我自己逆境的时候,我认为我够!因为我勤奋、节俭、有毅力。”



好汉不怕出身苦	121
知识改变命运	123
越是困难,越要打出金字招牌.....	127
不善于自我管理,便无所作为.....	130
“超人”的创业法宝	134

第七章 眼光不同,境界就不同..... 139

“眼睛仅盯在自己小口袋的是小商人,眼光放在世界大市场的是大商人。同样是商人,眼光不同,境界不同,结果也不同。”

认识并把握好自己的方向	141
实时掌控自主权	144
持续进行技术改进	146
勇于挑战下一个台阶	148
别只把眼睛盯在钱上	150
放弃小选择,变“不可能”为“可能”.....	152
放长眼光,力避杀鸡取卵.....	155
“未买先想卖”的哲学	157
人弃我取,人取我予.....	160
慧眼看世界,每一处都是市场.....	161
分清大趋势与小潮流	166
经营和挖掘自己的无形资产	168
谋利而动,该出则出.....	170

第八章 在稳健与进取中取得平衡

“扩张中不忘谨慎,谨慎中不忘扩张……我讲求的是在稳健与进取中取得平衡。”

目标,成功的第一配方.....	177
-----------------	-----



力戒浮躁情绪,一步一个脚印地来做	179
循名责实,有计划地向前迈进	184
进取中不忘稳健	186
只考虑明年以后的事	189
步步为营,不贪不赌	192
以小胜大,以弱胜强	196
创新中求进,前进中求稳	202
不打没有把握的仗	205
知难而上,从长计议	207
应进则进,该退则退	210
富贵险中求——表现你的勇气	213
凡事要比对手做得好一点	216

第九章 让人愿意并乐意与你做生意 219

“有钱大家赚,利润大家分享,这样才有人愿意合作。假如拿10%的股份是公正的,拿11%也可以,但是如果只拿9%的股份,就会财源滚滚来。”

培养自己的领导才能	221
不失时机拓宽销售渠道	224
学会对市场作出正确的评价	229
巧借外部势力壮大自己	232
“以夷制夷”,逐步本土化	234
和谐的管理之道	238
真诚地体谅员工是沟通的关键	241

第十章 训子:不只要做一个成功的生意人 245

“以往我百分之九十九是教孩子做事的道理,现在有时会与他们谈生意……但约三分之一谈生意,三分之二教他们做人



的道理。因为世情才是大学问。”	
任何时候都不能娇惯孩子	247
授以“渔”而非“鱼”	250
三分之一教做事，三分之二教做人	257
第十一章 富不忘本，“善”始“善”终	261

“我的钱来自社会，也应该用于社会，我已不再需要更多的钱，我赚钱不是只为了自己。为了公司，为了股东，也为了替社会多做些公益事业，把多余的钱分给那些残疾及贫困的人。”	
先闯事业，再实现理想	263
钱来自社会，要用之社会	269
情系香港、心系祖国	274
儿孝不忘慈母恩	276
做善事绝不能沽名钓誉	281
留住身边的每一份真爱	283
回馈社会才是真富贵	288
热衷慈善是一大乐事	290
多为世上播下慈善的种子	295
真正的成功者也是一位爱国者	297
如果再有一生，还走这条路	299

第一章 事要做到位，人要做到家

“做人最要紧的，是让人由衷地喜欢你，敬佩你本人，而不是你的财力，也不是表面上让人听你的。”





比做生意更重要的是做人

个人道德品质的高尚，再加上事业的成功，使李嘉诚逐渐在商界树立起了让世人瞩目的成功形象，也使他的人生与事业达到了一般商人、企业家所不能达到的高度。在李嘉诚看来，决定这些高度的不只是他的财力，而更在于他成功的做人：“做人最要紧的，是让人由衷地喜欢你，敬佩你本人，而不是你的财力，也不是表面上让人听你的。”

正因为如此，李嘉诚在为人处世时，总是很低调。别人有困难找他帮忙时，他总会倾力相助。

李嘉诚一生都在坚持的一个做人、做生意的原则，就是“讲究诚信”。李嘉诚认为：“为了适应时代发展变化的需要，也为了企业自身的生存与发展，企业必须以诚信著称，给消费者一个实实在在的形象，不能蒙骗消费者。”所以，李嘉诚把诚信看做是经营发展的基石。这使他在赢得信誉的同时，也获得了巨大的物质财富。

在李嘉诚创业初期，工厂规模有限，条件十分艰苦。有一次，一位欧洲的批发商来李嘉诚的长江公司看塑胶花样品。他对长江公司的塑胶花赞不绝口：“比欧美市场的还要好。我们看了香港的几家，就数你的美观质优。”

同时，这位批发商还提出参观长江公司。事后，他对一个简陋的工厂可以生产出这么优秀的产品感到惊讶：“我们早就看好香港的塑胶花，品质品种都世界领先，而价格却不到欧美的一半。我是打定主意



要订购香港的塑胶花，并且是大量订购。”但为了供货有担保，外商提出必须有财力雄厚的厂家作保的条件。

李嘉诚白手起家，一点背景也没有，谁会愿意承担担保的风险呢？正在这个时候，有位香港商人站出来愿意为李嘉诚做担保。理由很简单：“我相信，李先生有能力偿还债务，我更相信他的信誉。”

在关键时刻，李嘉诚用信誉赢得了一笔大单，这次生意的成功为日后企业的发展奠定了良好的基础。可见，做生意不仅要有商业头脑，更重要的是会做人。李嘉诚在这方面无疑是许多商人学习的榜样。有一位先哲曾说过：“大自然已经在某些人的脸上刻了一个代表信誉的符号，无论他在哪里出现，都将受到大家的尊重，你会情不自禁地相信这样一个人，他们的外表就给你以信任感，他们的脸上写着‘信守承诺’，与另外一个人的书面保证相比，你甚至更倾向于相信前者。”

当然，李嘉诚的信誉不仅写在脸上，还会表现在行动与做事的细节当中。所以，在每次商务谈判或是与人交往过程中，他都会恪守信誉，任何时候都不会失言。

李嘉诚认为信誉是做人之本。如果连人都做不好，那么，再有本事也不会成大器。李嘉诚一贯的经商之道就是——比做生意更重要的是做人。从最初经商开始，李嘉诚就非常注重对自己做人素养的修炼，一步一个脚印做事，踏踏实实做人，与之俱来的，便是逐渐发展壮大事业。直到今天，他依然是最有影响力的商界领袖之一，是许多年轻人崇拜的偶像。而且，我们可以发现，大凡能从李嘉诚身上学有所用的人，不仅学习了李嘉诚的经商之道，更求取了李嘉诚在商界做人的真经。



为人宽厚，广结善缘

“善待他人，做对手不做敌人。”在任何时候都不以势压人，是李嘉诚一贯的做人准则，即使对竞争对手也是如此。但是在现实中能做到这一点，对不少人来说都几乎是不可能的事，但李嘉诚的话却掷地有声：“对人诚恳，做事负责，多结善缘，自然多得人的帮助。淡泊明志，随遇而安，不作非分之想，心境安泰，必少许多失意之苦。”

李嘉诚还说过：“讲信用，够朋友。这么多年来，差不多到今天为止，任何一个国家的人，任何一个省份的中国人，跟我做伙伴的，合作之后都能成为好朋友，从来没有一件事闹过不开心，这一点是我引以为荣的事。”

对于这点，最典型的例子，莫过于与老竞争对手怡和的故事。李嘉诚力助包玉刚购得九龙仓，又从置地手中购得港灯，还率领华商众豪“围攻”置地，但是并没有为此而与对方结怨。而是每一次战役之后，大家都握手言和，并联手发展地产项目。

“要照顾对方的利益，这样人家才愿与你合作，并希望下一次合作。”追随李嘉诚 20 多年的洪小莲，谈到李嘉诚的合作风格时说，“凡与李先生合作过的人，哪个不是赚得盆满钵满！”

俗话说：“在家靠父母，出门靠朋友。”

商场上，人缘和朋友尤其重要。善待他人、利益均沾是生意场上交朋友的前提，诚实和信誉是交朋友的保证。就像在积累财富上创造

了奇迹一样，李嘉诚的人缘之佳在尔虞我诈的商场实属罕见。李嘉诚生意场上的朋友很多，几乎每一个有过一面之缘的人，都会成为他的朋友。

跟随李嘉诚创业的“老臣子”盛颂声在谈到长江实业的成功原因时给出了自己的评价：

“靠李嘉诚先生的决策和长江实业同仁上下齐心苦干。”

“李嘉诚先生作决策快速而准确，这么多年来从没有看错过人，没有作过错误的决定。”

“长江实业赢利近 10 亿港元。这么大的生意，公司的工作人员总数不足两百。”

“李先生每天总是 8 点多钟到办公室，过了下班时间仍在做事，公司同仁也都如此，这就使长江实业成为一家最有冲劲的公司。”

“事业有成之后，李嘉诚又尽量宽厚待人，使和他合作过的个人或集团，全赚得盆满钵满。这便奠定了长江实业今后更大发展的基础。”

兢兢业业是一家公司兴旺的基础，而与合作者友善共赢，更是李嘉诚一贯的精神准则。

李嘉诚的为人宽厚、不以势压人也反映在他为家乡父老捐建“群众公寓”等几件事上。

1978 年的秋天，李嘉诚是在百感交集中度过的。这一年李嘉诚应中华人民共和国国务院邀请，以回国观光的港澳同胞国庆旅行团贵宾身份，到北京参加 29 周年的国庆纪念活动。

这是李嘉诚在阔别家乡近 40 年后，第一次踏上祖国的土地。当时正值全国各行业开始拨乱反正、走上正轨，明确规定将全国工作重点转移到经济建设上来等一系列方针政策时期。人们的精神面貌焕然一新。在这个现代感与古都风情并存的城市里，李嘉诚一直处于极度兴奋、极度自豪、极度满足的状态之中。

这时候的李嘉诚，更加感觉到作为一个中国人的价值和意义，更加体会出他与这个国家、这个民族血脉相连的骨肉关系。也就是从这