

最新经典精华版

SHANGDAOQUANJI



李嘉诚



商道全书

If you are still shopping at work hard, if you are ambitious people who want a prosperous future, then pay attention to Li Ka-shing, of Li Ka-shing, Li Ka-shing to learn



◆ 张祥斌◎主编

LI J I A C H E N G

本书全方位透视了李嘉诚作为成功
商人的商学理念和法则，
揭秘了李嘉诚高人一筹的商业智慧和他独一无二的生意经。

吉林大学出版社



李嘉诚 商道全书

张祥斌◎主编

 吉林大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚商道全书/张祥斌编著. —长春:吉林大学出版社, 2010.5

ISBN 978-7-5601-5689-7

I. ①李... II. ①张... III. ①企业管理—经验—香港特别行政区②李嘉诚—生平事迹 IV. ①F279.276.58②K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 071468 号

书 名: 李嘉诚商道全书
作 者: 张祥斌
责 任 编 辑: 王世林
责 任 校 对: 王世林
封 面 设 计: 创品牌
出 版 发 行: 吉林大学出版社
社 址: 长春市明德路 421 号
邮 编: 130021
发行部电话: 0431-88499826
网 址: <http://www.jlup.com.cn>
E-mail: jlup@mail.jlu.edu.cn
印 刷: 北京龙跃印务有限公司
开 本: 710 × 1000 毫米 1/16
印 张: 22
字 数: 280 千字
版 次: 2010 年 5 月 第 1 版 第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-5601-5689-7
定 价: 39.80 元

版权所有 翻印必究

前 言

人们说,他掌控着香港的经济;经营着世界上最大的港口;垄断着面向中国内地的输电线;享有来自顶级地产商和零售商的美誉;以及拥有着最大的移动手机运营商的头衔。唯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。

他的公司被美国《商业周刊》誉为“全球最赚钱的公司”;他统领的“和黄”集团被美国《财富》杂志封为“最赚钱的公司”。

他,就是李嘉诚。

李嘉诚是个神话,更是个超人。有港人的地方,就有李嘉诚的名字;或者说,有华人足迹的地方,就会有李嘉诚的名字。

他名噪一时,这不仅仅是因为他是这个星球上最富有的人之一,还因为在香港,他创下了华资财团吞并外资财团的先例,他还是华人入主英资财团的第一人。

本书全方位透视了李嘉诚作为成功商人的商学理念和法则,揭秘了李嘉诚高人一筹的商业智慧和他独一无二的生意经。

如果你仍在商场上奋力拼搏,如果你是个雄心勃勃渴望一展宏图的人,那就要关注李嘉诚,研究李嘉诚,学习李嘉诚,从而超越李嘉诚。

衷心感谢你对本书的关注!由于学识所限,加之时间仓促,本书不当之处自是难免,诚望批评指正。

目 录

第一章 不可缺少创业精神

成大业者一定要有一个远大的目标	1
看准时机，开拓事业做老板	5
必须对你的工作、事业有兴趣	8
后天的努力最重要	15
抱着坚定不屈的信念	16
没有勇气成不了大器	21
热诚是一种力量	25
敬业的人一定乐业，乐业的人必然成功	27
有建筑家的心态，才能构筑伟大的人生	28
要充分相信自己的能力	33
与其抱怨，不如静下心来寻找机会	42
成功的两大天规：智慧 + 胆量	44

第二章 拥有正确的经商理念

起跑领先一小步，人生领先一大步	50
争分夺秒地“抢”学问	54
放眼国际偷师学艺	58
珍惜每一分钟	61
善于用势	63



李嘉诚

商道全书

LI JIA CHENG SHANG DAO QUAN SHU

赚钱可以是无处不在、无时不在的	67
只要有钱赚，就是一门好买卖	70
做生意必须具有国际视野	72
在市场抛弃你之前先抛弃它	74
应进则进，应退则退	79
赚你所能赚的利益的九成	84
尽最大的努力，做最坏的打算	94
坐失良机比冒险更可怕	97

第三章 先做人后做生意

“我做人的宗旨是刻苦做事，善待别人”	102
友善交易，不占任何人便宜	103
让你的敌人都相信你	105
人只要不失去方向，就不会失去自己	106
苦难是英雄的必备条件	108
学会忍受生活中属于自己的一份悲伤	113
芯梦如何延续？	118
待人处事要谦和大度保持“低格调”	120
注重自己的名声，这对你的事业非常有帮助	124
待人诚恳，多结善缘	126
有信用的人必有更多机会	128
一旦失去信誉，就难有生存的空间	132
诚实是战胜一切的不二法门	136
责任是每一个人应尽的义务	138
低调做人	143

第四章 不拘一格用人才

人，摆错了位置就是垃圾	145
把人才视为“知己”	150
知人善用，惟才是举	155
启用新秀，广招人才	157
大胆启用“洋人内阁”	162
虚心坦诚，善听意见	166
“家有梧桐树，自有凤凰来”	167

第五章 管理是一门精深的学问

管理下属要靠严密的组织	171
切忌权力分散	173
要建立没有傲心但有傲骨的团队	177
不做骄傲自大的领导	178
忠诚是基本，但光有忠诚是不够的	179
汇聚众人的信息做决策	180
作为一个领导，首先要想一想下属最希望的是什么	181
好的管理者首先要知道自我管理	182
领导者要有没有服务于人的谦恭	183
老板只懂支配众人，会让别人感到渺小	184
管理者要善于运用“杠杆定律”	185
管理者要赋予企业生命	186
“中”“西”合用	187
将儒学与西方管理学相结合	188



李嘉诚

商道全书

LI JIA CHENG SHANG DAO QUAN SHU

第六章 在合作中壮大自己

打出“和”字的大旗	190
帮助别人，有时会让自己名利双收	194
利益均沾，是生意场上交朋友的前提	197
钱靠大家来赚	199
“多结善缘”，自然多得人的帮助	202
巧妙做到“手牵手”	206
学会借花献佛	210
有分有拆，形成规模化经营	214
善于借钱生钱	220
与竞争对手合作	222
结交真正的朋友	224
企业联盟具有强大的威力	226

第七章 在稳健与进取中取得平衡

凡事必有充分准备然后才去做	232
一枪击中靶位	235
生于忧患，未攻先守	240
严防盲目乐观的产品项目预测	244
看准之后，就动手	247
不把鸡蛋装在一个篮子里	251
攻守兼备才能稳步发展	254
不要被虚假需求迷惑	257
应对低潮，稳步拓展	261
投资债券不忘稳健	264

进行全面定量的成本利润核算	265
切忌心态失衡感情决策	267

第八章 积极拓展发展空间

另辟蹊径天地宽	272
大胆拉开进军的序幕	274
实行跨国投资	278
驻足澳洲，建立基建王国	279

第九章 敢于竞争，善于竞争

把谋略渗透到商战中	282
要先掌握准确资料和最新资讯	285
独家推出，合理定价	287
永远跑在别人的前面	290
善于以变应变，才能出人意料	291

第十章 达则兼济天下

打出以利人为先的牌	295
饮水思源，报效乡亲	299
乐善好施，为国尽力	304
生意人也要“讲政治”	309

第十一章 拥有一个温馨的家庭

在父母的教诲下成长	312
全家的幸福最重要	317
培养孩子自食其力的能力	319



李嘉诚

商道全书

LI JIA CHENG SHANG DAO QUAN SHU

重视孩子的道德教育	321
找到“接力棒”	322
李嘉诚尊重小儿子的选择。	324
商海冲浪，子承父业	326
乐于过普通人的生活	331
附：李嘉诚名言录	333

第一章 不可缺少创业精神

成大业者一定要有一个远大的目标

古今中外无数的事例证明：一个人要想成就一番事业，就得有一个远大的目标。

早年的李嘉诚曾在一家茶楼打工，他在茶楼熬过了最艰辛的一年后，由于他的真诚敬业，再加上做事肯用心，老板不断给他加工钱，他开始能够像其他堂倌一样，轮流午休或早归，薪水也早已超过了一些正式堂倌所能拿到的限额。

李嘉诚非常感激茶楼老板，是老板实现了他养家糊口、供养弟弟、妹妹求学的愿望，并给予了他极好的人生锻炼机会。

但是，李嘉诚的志向绝不是做一个小伙计。他觉得茶楼工作做得再好，终究难有出头之日。他渴望从事新的带有技术含量的职业，尤其是跟复杂钟表打交道的行当。于是，他便想去舅父的中南公司。

为了去舅父的公司，李嘉诚犹豫了好些天。李嘉诚迈向社会之初，曾忤逆了舅父的一番好意，现在又想回头，他恐怕舅父怪罪。

经过一番思考，李嘉诚逐渐认识到自己似乎不应再有太多的顾虑，经过了一番社会闯荡，经过了意志磨炼，他已具备了一定的能力，进舅父的公司，不应算是接受恩赐，而是为舅父做事。况且大丈夫能屈能伸，即使受一点小小委屈，又有何妨？

舅父没有让他失望，同意他进入中南钟表公司上班。



李嘉诚

商道全书

LI JIA CHENG SHANG DAO QUAN SHU

李嘉诚进入舅父的公司后，舅父并不因为他是自己的外甥，便特别照顾于他。李嘉诚依然从学徒干起，刚开始还不能接触钟表活，只能做做扫地、煲茶、倒水、跑腿的杂事。

李嘉诚在茶楼里已受过极严格的训练，对这些事自然是驾轻就熟。

最初，许多职员并不知道李嘉诚就是老板的外甥，他们常在庄静庵面前夸奖李嘉诚，说他“别看他年龄小，他真是又伶俐又勤快”，“甚至看别人的脸色，就知道别人想做什么，他就会主动帮忙”。察颜观色的本事是他在茶馆练就的一门绝技，已高出一般人甚多，怪不得连这些成年人也很佩服他。

李嘉诚进入中南公司的目的，就是想掌握一门技术，学会装配修理钟表。为了尽快学到技术，他便利用打杂的空隙，跟师傅偷偷学艺。由于李嘉诚勤劳诚恳，深得师傅的喜爱，师傅便乐意传给李嘉诚一些技术。他心灵手巧，仅用了半年的时间，就掌握了各种型号钟表的装配及修理技术。

对于李嘉诚的不断长进，其舅父看在眼里、喜在心上，但却从不当面夸他半句。

1945年8月，日本战败投降，黑暗的日占时代结束，但香港的殖民地地位依然不变，又恢复了英国的统治。

战前，香港人口163万，日占时期锐减为60万。英国接管香港时，大批房屋遭到破坏，有17万人无家可归。战时逃出香港避难的人，以每月10万人的数量回流香港。食品短缺，燃料不足，住房匮乏，严重制约着香港经济的发展。港英政府决心采取一切措施以恢复香港经济。

在这种情况下，庄静庵预见到香港经济将有超常的发展，于是着手扩大公司规模，调整人事。李嘉诚被调往高升街钟表店当店员。

李嘉诚在茶楼，已学会了如何与人打交道，在钟表店当学徒时，又学过装配修理的手艺，已对各类钟表了如指掌。因而，他很快就掌握了钟表销售技巧，做得十分出色。

店里的职员们，谁都觉得这位年纪最小的高升店员了不起，学师才几个月，对钟表修理却如此熟悉，像吃过钟表饭多年的人。大家都认为李嘉

诚会成为一个能工巧匠，也能做个出色的钟表商，但谁都没想到他后来会有那么辉煌的成就。

在中南钟表公司，李嘉诚从一个泡茶扫地的小学徒慢慢地升为公司属下的高升街钟表店的一名店员。他年少位卑，但生活的境遇使他骨子里有股不屈的傲气，他渴望出人头地，渴望像舅父、像茶楼里遇到的那些大老板一样，能够干一番大事业。

李嘉诚利用自己所学，时刻关注着钟表业的市场信息。经过半年的观察分析，他自己逐渐有了一套对钟表业现状和未来的成熟看法。

1946年上半年，香港经济迅速繁荣起来，很快便恢复到了战前最好年景——1939年同期的水平。再加上港英政府实行更为开明的政策，战时遭破坏的工厂、商行都恢复了生产营业，市景日益繁荣，香港人口激增到100多万。

中南钟表公司的业务也借着这股繁荣的大潮，重新建立了东南亚的销售网络，港内港外的经销形势蒸蒸日上，营业额成几何级数递增。庄静庵决心抓住大好时机拓展事业，再筹划办一家钟表装配工厂，然后将中南公司的业务逐步扩展为以自产钟表为主，建立香港的钟表基地。

李嘉诚也看好中南的前景，他更为香港经济的迅速繁荣发展而兴奋不已。李嘉诚站在维多利亚港湾边，眺望着尖沙咀五彩缤纷的灯光，陷入了沉思——今后的路该怎样走？

一条路就是在舅父羽翼下谋求发展。中南公司已成为香港钟表业的精英，留在中南公司里，自然会收入稳定，生活安逸；而另一条路则要艰辛得多，充满风险，那就是再一次到社会上闯荡。

李嘉诚选择了后者，他喜欢做充满挑战的事。他认为，待在舅父的羽翼下，更容易束缚自己，贪图安逸会磨去自己的斗志。要趁现在年轻，多学一些谋生的本领，拓宽视野，增长见识以实现自己做大事的愿望。

于是，李嘉诚向舅父表达了自己的想法。庄静庵开始设身处地地站在李嘉诚的角度看待这一问题。当年，庄静庵也是一步步由打工仔变成老板的。李嘉诚虽然眼下还不会独立创业，但他迟早会踏上这一步的。



李嘉诚

商道全书

LI JIA CHENG SHANG DAO QUAN SHU

庄静庵找李嘉诚诚恳地谈了一次，他发现这位外甥确实是长大了，他的思维已经很成熟了。舅父更深一层地了解了李嘉诚与众不同的禀赋。他知道，天性独立倔犟，不愿受人荫庇的李嘉诚不会贪图安逸，他一定会去凭自己的能力打出一片天地来。这是一种值得称道和鼓励的志向。

1946年初，17岁的李嘉诚终于离开了舅父庄静庵的公司。临行前，他对庄静庵就香港钟表业的前途作了一番今天看来依然堪称大商家眼光的分析。

李嘉诚认为，瑞士的机械表生产技术炉火纯青，世所无敌。而日本人则避其锋芒，瞄准空当，抢先开发了电子石英表的新领域，并很快占据了中档表市场。

于是，世界钟表市场便形成了这样的形势：高档表市场为瑞士人独霸，中档表市场则为日本人独占。

这样，中低档表市场就是可开拓的空当。李嘉诚建议舅父迅速抢占这一滩头。

正如李嘉诚所预言，后来的香港以生产价廉物美的中低档表为主，迎合了中下层顾客的需要，成为世界上继瑞士、日本之后的又一大钟表基地，中低档表的生产成为香港的支柱产业之一。

后来，庄静庵的中南钟表公司成为香港钟表业的巨头，可能与少年李嘉诚的建议有一定关系。当时少年李嘉诚的商业眼光已颇具大家风范。

李嘉诚之所以小小年纪就有如此深谋远虑，这与他平时的学习与积累是分不开的。即使在后来他逐渐走向成功之时，他也从未放弃学习各种知识，这才使得他在一次次的决策中，显示出独到的眼光和见解，从而走在竞争对手前面。

少年辍学的李嘉诚比别人更能体会到学习机会的难得，而大多数人有着良好的学习条件却不知道珍惜，这也是他们不能成功的原因之一。

看准时机，开拓事业做老板

有这样一句名言：“第一个教大学的人肯定没有读过大学。”一个人永远也不要看轻自己的创造能力和发展潜力，只有勇于挑战自我，不断地向更高的层次迈进，才有机会自立门户，自己做老板。

但是，具备做老板的资质和能力，并不意味着你就是成功的老板，还要看准时机、把握时机，才能脱颖而出。即使你现在是一名打工仔，也应该时刻有自己独立开拓事业的想法，只有这样，你才有独立创业的可能。

李嘉诚的独立创业，正是基于他对时势的准确判断。

1950年夏，22岁的李嘉诚创立了长江塑胶厂。这时，正是中华人民共和国成立之初。20世纪40年代后期，大批难民又一次涌向香港，香港人口呈回升状态，由20世纪40年代日占时期的60万左右的人口急增至1950年的约200万。这批内地人的涌入，给香港带来大量劳动力的同时，也给香港带来了技术和大量的资金，也使香港本地市场的容量扩大了许多。

此外，帝国主义在华的利益受到毁灭性打击，设在上海、天津、广州等大城市的外国洋行及工厂，纷纷撤到香港。这在客观上填补了20世纪30年代初世界经济危机以及日本占领时期给香港带来的创伤。香港经济发展获得了资金和人才等有利条件，加以有大量的廉价劳工，使香港经济获得了喘息以及重新振兴的机会。这一切都显示出香港经济起飞的迹象。

不过，当时的香港谣言四起，搅得人心惶惶。但是，李嘉诚看好香港的经济前景，他坚信，现在是创立自己事业的最佳时机，如果不抓住这个千载难逢的机遇，则悔之晚矣。

李嘉诚投身塑胶行业，正是顺应了香港经济的发展趋势。塑胶业当时在世界上属新兴产业，发展前景十分广阔。塑胶制品加工投资少、见效快，适宜小业主经营。原料从欧、美、日进口，市场由以本地为主迅速扩



李嘉诚

商道全书

LI JIA CHENG SHANG DAO QUAN SHU

展到海外。

李嘉诚是一个不安分的人，他不求安逸，有着聪慧的头脑和远大的志向，他要自己做老板，开创属于自己的事业。他非常看好香港的发展前景，他对自己的判断力毫不怀疑，认为现在创业是最好时机。

李嘉诚毅然辞去工作，走上了创业之路。创业之初，首先面临的的就是资金问题。

李嘉诚打工时间没有几年，而且他打工的薪水也不是很高。他每赚一笔钱，除了支付日常必用的部分外，其余的全部交给母亲，以维持全家人的生活，因此他并没有太多的积蓄。据他的同事朋友回忆，李嘉诚从未奢侈过一回，他外出从来都是吃大众餐，他的衣着也没有一件称得上是高档的。

不过，李嘉诚从不认为他的积蓄是他自己省出来的，他总是对他人说：“我之所以能拿出一笔钱创业，是母亲勤俭节约的结果。我每赚一笔钱，除日常必用的那部分，全部交给母亲，是母亲精打细算才维持了全家的生活。我能够顺利创业，首先得感谢母亲，其次要感谢那些帮助过我的人。”后来，他好不容易凑够了启动资金。

李嘉诚雄心勃勃，对自己的未来抱有极大希望，因此很想给自己的塑胶厂起一个响亮的名字。他从辞工时起，一直在思考厂名，他先后取了几十个厂名，都觉得不满意，有一天他突然想到了中华民族的骄傲——长江。于是，他就把厂名定为“长江塑胶厂”。

他对这一名称的解释是：“长江不择细流，故能浩荡万里。长江之源头，仅涓涓细流，东流而去，容纳无数支流，形成汪洋之势。日后的长江塑胶厂，发展势头也会像长江一样，由小到大。长江是中国的母亲河，是中华民族的骄傲，未来的长江集团，也应该为国人而引以为豪。长江浩荡万里，具有宽阔的胸怀，一个有志于实业的人，理当扬帆万里，破浪前进，去创建宏图伟业。”

由此不难看出李嘉诚的开阔胸襟和远大抱负。

当然，李嘉诚是个实干家，他要以行动来实现他的宏愿大志，而不愿

意只是挂在嘴上。很长一段时间后，别人问他“长江”的厂名之意，他只是淡淡地说：“长江的厂名响亮，我便借了过来。”

李嘉诚后来的辉煌成就可以说是以远大的理想为基础的。当然，在创业之初，他也经历了不少艰辛。资金有了，厂名有了，厂房在哪里呢？这个问题必须解决。

李嘉诚从港岛到九龙，跑了一个多月，才在港岛东北角筲箕湾租借了一座破烂不堪的厂房。

当时，数十万内地人拥到香港，使香港的房产一下子水涨船高，闹起了房荒，房租高得吓死人，工业用户自然更高。李嘉诚手头的资金实在太紧张了，他只能找最廉价的厂房，暂且建起厂来再说。

筲箕湾风景秀丽，但比较偏僻，交通不便，实在不是办工厂的好地方。但就是这样的地方，也让李嘉诚费了好一番周折。

李嘉诚当然也明白办工厂应该选在交通便利的地方，但谁让自己穷得没有钱呢？正因为偏僻，所以租金较低，几经讨价还价，李嘉诚便租下了这间厂房。

李嘉诚想，创业之初，到处都需要钱，就这么点钱还是尽量放在生产上，等以后收入有余时，再迁入到市区。李嘉诚这一做法，可谓量力而行，深得经商之道。

然而，这间厂房实在是破旧不堪，窗户几乎没有一扇是完好无损的，不是玻璃破碎，就是风钩脱落，房顶上到处都是天窗。香港春夏两季雨水特别多，雨水经常漏泻得遍地都是。厂里的压塑机是从旧货市场上买来的，是欧美淘汰的第一代塑胶设备，落后得不能再落后了。

就是在如此困难的条件下，李嘉诚开始了自己艰辛的创业历程。李嘉诚独立创业，是基于对时势的准确判断。

“盛极必衰，月盈必亏。”道家的朴素辩证法自然也适用于商界。当一个行业刚刚兴起时，往往意味着有很大的发展前景，也同时意味着需要一个艰苦的开拓过程。当一个行业非常成熟时，容易进入，但也意味着发展前景有限。在一盛一衰之间，蕴藏着无穷的风险和机遇。