

李嘉诚
财智人生

商道权谋

SHANG DAO QUAN MOU



赚点小钱，只要有点商术就行了；可是，只有遵循商道才可能获得更大的财富。「小生意旨在得利，大生意旨在得人。」这句话很有道理，没有什么生意比获得人才更高了，没有什么资产比信用更宝贵。

吉林摄影出版社

子安/编著



子安 © 编著

商道权谋

LIJIACHENG

SHANGDAO

QUANMOU

中

吉林摄影出版社

责任编辑：李相状

李嘉诚财智人生 • 商道权谋（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。



怎样才能抓住机遇呢？一是留心周围的小事，有敏锐的洞察力。在日常生活中，常常会发生各种各样的事，有些事使人大吃一惊，有些事则平淡无奇。一般而言，使人大吃一惊的事会使人倍加关注，而平淡无奇的事往往不被人所注意，但它却可能包含有重要的意义。一个有敏锐观察力的人，就要能够看到不奇之奇。19世纪的英国物理学家瑞利正是从日常生活中观察到端茶时，茶杯会在碟子里滑动和倾斜，有时茶杯里的茶水也会洒一些，但当茶水稍洒出一点弄得了茶碟时会突然变得不易在碟上滑动了。瑞利对此作了进一步探究，做了许多相类似的实验，结果得到一种求算摩擦的方法——

倾斜法，获得了创造给他带来的巨大幸福。当然，我们说培养敏锐的洞察力，留心周围小事的重要意义，并不是让人们把目光完全局限于“小事”上，而是要人们“小中见大”，“见微知著”。

要抓住机遇，还必须在具备敏锐洞察力的前提下，具备一定的判断力。判断力不仅对于正常情况下的科学发现活动和其他实践活动是重要的，对于异常情况下的科学发现活动及社会急剧变化时的实践活动更为重要。

1981年，英国王子查尔斯和黛安娜要在伦敦举行耗资10亿英镑、轰动全世界的婚礼。



消息传开，伦敦城内及英国各地很多工商企业都绞尽脑汁想利用这一千载难逢的发财机遇。有的把糖盒上印上王子和王妃的照片，有的把各式服装染印上王子和王妃结婚时的图案。但在诸多的经营者中，谁也没赚过一家经营“望远镜”的商号。

这位老板想，人们最需要的东西就是最赚钱的东西，一定要找出在那一天人们最需要的东西。

盛典之时，要有百万以上的人观看，将有一多半人由于距离远，而无法一睹王妃尊容和典礼盛况。这些人那时最需要的不是购买一枚纪念章、买一盒印有王子和王妃照片的糖，而是一副能使他看清人和景物的望远镜。于是他突出生产了几十万副马粪纸和放大镜片制成的简易望远镜。

那一天，正当成千上万的人由于距离太远看不清王妃的丽容和典礼盛况，急得抓耳挠腮之际，千百个卖童突然出现在人群中，高声喊道：“卖望远镜了，一英镑一个！请用一英镑看婚礼盛典！”顷刻间，几十万副望远镜抢购一空。不用说，这位老板发了笔大财！

机遇对任何人都是平等、公正的。就看准抓得准、用得好。其实，在这个事例中，众多的英国工商业企业也不是没抓准机遇，只是不如生产简易望远镜的那位老板机遇抓得准罢了。说到底还是那位老板比别人研究得更细一层，他看准了那一天人们最大的需求、



最需要的东西——望远镜。

所以，卡耐基认为，一个企业家关键时刻一定要抓住机遇，更深一层的研究、利用机遇。同一机遇，谁都可以利用。

但利用得最好的，毕竟只是少数。想胜人一筹，就需在认识分析上高人一筹。其实，不过是对公众需求和心理分析研究得更细一点、更深入一点，把握得更准一点，而且常需要对特定情境周围的分析研究联系起来。

人的行为选择取向是否正确，关键是人生价值目标的选择。在价值目标确定的条件下，进一步的问题就是阶段目标、事业目标和各种行为目标的选择。在选取价值目标的过程中，强调根本的重要性，并不是轻视阶段目标和具体目标，而是为了更好地实现阶段目标和具体目标。同样，在设计阶段目标和具体目标时，要首先注意确定根本价值目标，使阶段目标与具体目标不违背根本价值目标。如果某个阶段目标和具体目标在局部和一时看来是可取的，而在全局和长远看来不可取，那就应当以局部和一时目标服从全局和长远目标。一般说来，如果阶段目标、具体目标与根本目标发生冲突，就应当调整阶段目标和具体目标，否则就会损害根本目标，以致发生方向错误，贻误终生。



价值取向是否正确，在实际的人生道路上，还决定于如何处理个人利益与他人利益、社会利益的关系。这是人生道路上经常碰到的十字路口。在这里，正确的态度和选择，应该把个人利益同社会利益结合起来，遵守社会道德的集体主义原则和个人关系的利他原则。在正确对待社会利益和他人利益的前提下，坚持个人原则。最优价值选择，就是按照社会价值目标，正确处理自己对社会和他人的关系。在我国，最基本的就是个人对国家和集体的关系。正确对待和处理这些关系，是个人作出人生正确选择的基本要求。

一个人要作出正确的人生选择，要取决于很多主客观条件和因素，但个人对待社会与他人、国家与集体的关系的眼光和觉悟，则是最重要的条件。人生能否成功地实现理想，就取决于个人的眼光和觉悟。当然也要有适当的社会条件，但条件也在于人的洞查力和利用。

社会的需要是多方面的，各个方面的人都不可少。个人无论从事什么工作，只要是对社会对自己有益，就是可选择的。在社会特殊需要的情况下，有些工作即使对个人没有多大好处，也是应该选择的。在社会、国家、集体需要的情况下，不必过分迁就个人兴趣。个人兴趣在个人自身利益方面可能有正当理由，但与社会需要比较起来，毕竟是个人的事情。再说，兴趣、



爱好不是天生的，而是经过学习，培养得到的，因此也都是可以改变的。事实上，一个人在一生中总要依据环境条件的变化而改变几次兴趣。任何人都会有改变兴趣的时候，终生不改变自己兴趣的人是很少的。认真说来，固执于自己的兴趣而不能随机应变，常常会失去发展的良机，封闭竞争取胜的门路。俗话说：“推推不成，拉拉看”，“行人身后，别有洞天”。当你按照原有的兴趣做下去，已不能取得成就，甚至举步艰难时，就应该跳出困扰，置身其外，利用有利的条件，培养和发展新的兴趣，这样，就可以“山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村”。

人生选择是出于兴趣还是出于责任？正确地对待这个问题，应该是把二者结合起来。这两者是有矛盾的，而且在实际选择中经常会有冲突。例如，责任心强的工作常常没兴趣，而对自己感兴趣的工作又觉得社会价值太低。要处理好二者的关系，首先要提高自己的社会责任心，包括对社会、对家庭、对朋友、对个人的责任，使个人兴趣力求适应自己和社会责任。如有矛盾和冲突，以自己应负的社会责任为准，调节个人兴趣。这就是说，要按照“应当如何”的要求，作出个人的人生选择。

强调按照社会要求作出人生选择，这是就一般要求而言。



★★★★★ 李嘉诚财智人生 ★★★★★

因为人生选择不能脱离时代和社会条件，但是，具体的人生选择则是千变万化、极其灵活的，决不是一个“应当”所能指明的。就个人兴趣来说，兴趣往往体现着一个人的巨大的潜在能力。这种能力显然也是选择时“应该如何”的依据。如果不依据个人的潜在能力而只凭社会一般要求，不但不利于个人发展，而且也不利于社会的发展。一个人如果选择的道路是自己不愿走的、也无能力取得成就的，就不会作出很好的成绩。如果他对此没有自我意识，也不知道主动地改变现状，畏惧作出新的人生选择，他就会造成自己和家庭生活的不幸。当生活和事业遇到困境时，当面对一种更有发展前途也更有利于社会的选择时，个人应当有弃旧图新的勇气和毅力，作出新的人生选择。

价值取向的“应当”，对社会来说，就是社会发展提出的要求，人群利益关系提出的要求，对个人来说，就是自觉实现这种要求的责任和个人的能力、兴趣。在这里，“应当”就体现着道德的义务、良心和责任。个人有选择人生目标和道路的自由，同时也就对自己的选择承担责任。也就是说，人对自己的人生选择，应当考虑社会的责任。具体说来，就是要对社会负责、对集体负责、对家庭负责，也对自己负责。在这里，自由选择履行责任是一致的。无责任能力是庸人的表现。



人生价值目标和各种具体目标的实现，要通过实践。社会实践是由理想目标转化为现实成就的途径。这就是具体的职业劳动，包括脑力劳动和体力劳动。以劳动为核心的实践活动，不仅在人类社会产生和发展中起着决定作用，而且在个人的人生旅程中，也起着决定的作用。劳动就是改造世界和人生自我实现的根本方式。

机遇的力量是很神奇的，我们都希望在自己人生短短的路途中多多得到它的惠顾，特别是在选择职业的过程中。然而，真正能够抓住机遇的人却并不很多，因为机遇好比商品的价格，稍一耽搁，就会变化；它又像市场上的某些紧俏商品，如果能买时不及时买，当你发现了它的价值而再想买时，却再也找不见了。古谚说得好，机会老人会先给你一个可以抓的瓶颈，你没有及时抓住，再摸到的就是抓不住的圆瓶肚了。

要想抓住机会，必须有一种特殊的智慧和能力。古人云，机会只垂青于那些早有准备的人。这是很有道理的。

英国著名科学家法拉第是世界上最伟大的物理学家和化学家之一。他出身贫苦，12岁上街卖报，13岁起在钉书店当8年学徒。虽然他酷爱读书，认真钻研了有关电学的论述，还尽可能利用条件作点小实验，但若不是碰巧英国著名学者戴维到那里做学术讲演，



若不是法拉第想尽办法弄到二张入场卷，也许他俩就不会认识，他就更不可能得到戴维的赏识。正是由于这种特殊的机遇，在戴维的推荐下，法拉第才在皇家学会实验室当上了助手，开始走上了新的学习和研究的道路。

英国进化论的奠基者达尔文也是善于利用机遇的人。

1831年，海军勘探船“贝格尔”号将作环球旅行，需要一位自然科学家。达尔文看出这是进行生物考察的大好时机，当即表示愿去，但却遭到了父亲的强烈反对，后来他经过很大的努力，争取到舅父的赞助，才达到目的。不难想象，如果失去这次机会，《物种起源》这部巨著也许永远不会问世。

桃桃是内蒙古一个农民的女儿，初中毕业没考上高中，就去市内一位干部家里当了保姆。在一般情况下，保姆只是整天拖地做饭，洗衣，干家务。而这位干部偏偏喜欢爱学习的孩子，他看桃桃愿意学，就给她提供很多日语课本，留出时间来让她学习，为了怕小女孩早晨醒不来而误了听广播，老两口天天喊她。不久之后，桃桃终于能流利地说一口日语，被日本北海道的“农友会”正式邀请到日本学习去了。如果不是这位百里挑一的好干部，农村的桃桃也许不会成为这方面的人才了。但是，如果没有桃桃的刻苦好学，



纵遇到这样的好干部，又能怎样？

机会到处都有，就看你是否抓得住。

很多人抱怨没有机会，他们说：他们之所以失败，是因为不能得到像别人那样的机会。一切好的机会都已被人捷足先登了，所以，我们只好坐吃山空了。

“没有机会”，这是失败者推托辞，有志气的人是不会这样怨天尤人的。他们在做事前密切观察留意机会，在工作过程中则尽可能利用一切可以利用的时机，他们不等待机会，他们创造机会。

马其顿国王亚历山大大帝在打了一次胜仗之后，有人去问他，假使有机会，他想不想把第二个城市攻占。“什么？”他怒吼起来，“机会！机会是我自己制造的！”世界上到处真正缺少的，就是那些能够制造机会的人。

我们有些人总是有点眼高手低，他们希冀一个突然的机遇把自己从地狱送到天堂，眨眼之间便具有了值得大肆炫耀的工作，一夜之间就会能一举成名。他们往往为着一心要摘取远处的玫瑰，反而将近在脚下的菊花踏坏了，他们忘记了大事业要从小处着手。

事实上，会利用机会的人，往往不是那些把机会奉为神明的人，他们从没把希望寄托在机遇上，他们知道，大事业是从小处开始的，“天下事，必作于细；合抱之木，生于毫末；



★★★★★ 李嘉诚财智人生 ★★★★★

九层之台，起于垒土。他们明白，一砖一木垒起来的楼房才有基础，一步一个脚印才能走出一条成形的道路。他们相信，只有依靠自己的力量才是最实在，也是最可靠的。

◎ 富出如粪土，穷取如珠玉

范蠡是楚国人，原名范伯，以越国大夫文种的引荐，事越王勾践为臣，奉计然为师。他是个重视自然环境的经济学家，著有《内经》及《万物录》，都已失传。他的学说的精义，在于掌握产销的供求关系，认为年岁丰歉，物产多寡，是有周期性的，在不利的客观因素未曾出现之前，要利用现有的有利因素，预谋克服，所以亢旱的时候要造船，而雨水多的年分要造车，以便待时而贾，可获重利。在贸易理论上，切戒停滞，主张薄利多卖。他认为物产的价值判断，不在于本质，在于需求，所谓“富出如粪土，穷取如珠玉”，就是乘高抛售，逢低吸进。货殖之道，固尽于是。而裕民生，修战备，亦可适用这些之道。

计然曾因范蠡的引介，谒见越王勾践，语不投机，退而经商，从事吴、楚、越三国之间的贸易。其后勾践复请受教，计然献七策，其内容就是《越绝书》中所载的《内经九术》，大要不外乎一方面设法导致吴王



夫差的腐化，一方面生聚教训，“以承其敝”。于是到了周元王四年——也就是距今两千四百四十二年前，越王勾践终得报仇雪耻，灭掉吴国。

范蠡在辅佐勾践灭吴之后，看到历史上的一些君主屠杀功臣的教训，清醒地认识到，对于封建君主，只能与他共患难，不能与他同富贵。否则就会“飞鸟尽，良弓藏，狡兔死，走狗烹”，遭到被遗弃甚至被屠杀的下场。于是，他不辞而别，越出越国的控制范围，改名换姓，“浮海出齐，变姓名，自谓鸱夷子皮，耕于海畔”，不几年，资产达到数千万。战场上的英雄一变而成了耕作上的好手，范蠡获得了经济活动中的第一次成功。

美名不脛而走，齐国上下一致夸赞鸱夷子皮，齐王于是下昭，拜其为相。曾经沧海的范蠡婉谢不受，并迅速将财产分给亲戚朋友和乡里邻居，再次隐名出走，来到中原，在一个叫陶的地方定居下来，自称陶朱公。

陶乃大邑通衢，一时商贾云集，货走天下，是当时中原地区重要的商品集散地。范蠡“候时转物，逐什一之利”，即利用时间差、地区差和薄利多销，生意日益红火，不久“资累巨万”，富甲天下，从此便有“富比陶朱”一说。

真正聪明的人，处处都有用武之地。



★★★★★ 李嘉诚财智人生 ★★★★★

江南本是鱼米之乡，加上陶朱公商谚的熏陶，商人们便形成了既精明又诚恳的行业风范，旧时的徽商、浙商，与黄河流域的晋商并驾齐驱，以经营规模大、信誉高、行风好、效益强而闻名于世；到了改革开放的新时期，江浙一带的人们由于传统的商俗潜移默化的影响，加上沿海地区得风气之先，市场经济、市场竞争的意识与习俗比其他地区更为强烈。浙江温州的家庭工业、江苏南部的乡镇企业以及遍布江南城乡的小商品市场较早地发育成熟，引起国家的重视和各地人们的学习与仿效，不能不说陶朱公遗风宛在。

现在，潮汕地区的商家商户，不论生意大小，每年六月二十四日向有奉拜。”财神爷”之例俗。“财神爷”传说就是范蠡。

这一天的商户“老板”、“头家”们，大办“三牲”礼品，虔诚跪拜，祷告许愿。举拜时人们常常用一截大木炭来插香。因在人们的意念中，“炭”的正音于潮语的“赚”谐音，做生意者追求赚钱。故此，人们还把这截插香奉拜的木炭加上一条红绸，长期摆于神案上。

拜财神爷的这一天，也是店员工友、好“肚仔”（即顾客）大饱口福的一天。“头家”者在这一天奉拜完毕后，一定要大开筵席，宴请店员、工友、好“肚仔”及部份亲朋戚友。传说宴席越丰盛，请的人越多，



今后生意越是发展兴隆。

范蠡曾以善于预测，敏于掌握时机著称于世。

商业上的预测就是对商品的生产、市场的需求、价格的变化所作的预先推断。通过市场上商品生产的条件的变化、人们消费方式及癖好的变化、以及社会风气和时局的变化来进行观察，从中发现征兆，捕捉信息，估摸出供求变化的走势，以便于经营者抓住时机，适应变化，组织好商品的经营。“预则立，不预则废”，能否正确地预测，是关系到经营者能存在市场立足，能否成功的首要问题。当前市场越来越多变，预测也越来越复杂，但这并不是说可以不预测，而是更需要科学的预测，现在越来越多的商人从实际体会和别人经商致富的经验中，越来越认识到善于预测对做好生意的重要意义。

范蠡所说“贵极则贱，贱极则贵”的“贵贱往复论”，是商业经营中辩证的物价观，商品价格的变动受多种因素的影响，例如生产成本、费用利润等。但供求关系的变化也严重影响着商品的价格，供大于求时，价格就要下跌，求大于供时，价格就会上涨，价格围绕价值不断上下波动，这是价值规律所决定的。善于经营的商家就要自觉地运用价值规律，充分体现价值规律的客观要求，紧紧抓住由贵到贱或由贱到贵的变化时机而进行商品营销。商家所说的“货买迎头涨，



货卖迎头落”，也就是要求在商品贱时就看到上涨的势头，毫不犹豫地及时购进。商品贵时要看到价格下跌的势头，毫不吝惜地及时抛出，赢得经营的主动权，使生意越做越红火。

范蠡为了鼓励农业经济发展，主张“为农者要顺天时而变，才能把握农业收成的规律。”从而促进了当地农业的发展。从春秋末期到战国期间，随着市场经济的发展，出现了一批拥资巨万的“富商大贾”，从而冲破了重农抑商政策的桎梏。范蠡顺应了这一社会经济的重大变革和发展商业的客观条件，乘时而起，经商致富，终成名于天下。范蠡经商，高风亮节，被举为历代经商师表，对后世影响深远。

范蠡指出“地能包万物以为一，其牟不失，生万物，容畜禽兽，然后受其利，美恶皆成以养生”。认为人所依赖的物质生活资料，都是从地里长出来的，因此商人必须“因阴阳之恒，顺天地之常”，治产积居，以得万物之利。在经商活动中，范蠡强调审时度势，“时不全，不可以疆生；事不究，不可强成。”他还进一步提出“得时不成，反受其殃”的道理。商人必须善于抓住时机，利用商情变化的某些空隙（即“有间”）机会，机智地及时把商品购入或抛售，以获取利润。

战国时期处于战争时代，分列的诸侯互相侵略，