

李嘉诚财智人生

诚信 就是 资本

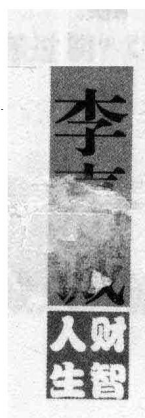
CHENG XIN JIU SHI BEN

子安／编著

吉林摄影出版社

李嘉诚说自己的生意，很多是别人主动找他的，因为他一向认为，做生意的原则就是以「诚信」及「勤奋」为先，否则只会错失更多发展事业的黄金机会。「一个有信用的人，比一个没有信用、懒散、花钱、不求上进的人，自必有更多机会」，「当你建立了良好的信誉后，成功、利润便会随之而至」。





子安◎编著

诚信就是资本

LIJIACHENG

CHENGXINJIU

SHIZIBEN



吉林摄影出版社

责任编辑：李相状

李嘉诚财智人生 • 诚信就是资本（上）

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。



前言

嘉诚之“诚”

什么是诚信？诚，即真诚、诚实；信，即守承诺、讲信用。诚信的基本含义是守诺、践约、无欺。通俗地表述，就是说老实话、办老实事、做老实人。人生活活在社会中，总要与他人和社会发生关系。处理这种关系必须遵从一定的规则，有章必循，有诺必践。否则，个人就失去立身之本，社会就失去运行之规。总之一句话——诚信就是资本。

在没有诚信的社会中生存，你会感觉越来越累，生活变得越来越可疑，变得越来越令人难以置信，而社会的每一个成员也都在承受着没有诚信的痛苦，对所面临的任何事都不得不痛苦地问一个“真的吗？”

曾几何时，我们早上起床喝牛奶，会问奶里是不是掺了水？有没有过期？在商店买只烤鸭，你会担心这是否是来自“地下加工厂”的“名牌”；抽烟的时候



怀疑是假烟，喝酒的时候又想这没准是假酒；走在路上，一个陌生人冲你一笑，你马上就会头皮发麻：此人有何企图？看到大街上声称“没钱交学费”的可怜小女孩，你会猜测她是否在骗行人的钱；付钱的时候，对方怀疑你会不会夹张假钞，而找钱的时候，你又担心遭到对方的暗算……

人为什么不诚信，因为不诚信有好处赚。比如，摊贩用假酱油当名牌酱油卖，结果赚了更多的钱；经营者随便编个项目向银行贷款，把这个项目吹得天花乱坠，结果马上就有了花不完的银子；当领导的上报农民人均收入，就如同变戏法，想报多少报多少，结果捧回了大红证书，为下一步高升积累了“资本”……可见，不诚信的驱动力是暂时的利益，正所谓“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”

然而，不诚信的行为最终会引起严重的后果：摊贩因为酱油有假而渐渐门可罗雀，直至老实地关门；经营者因为丧失了信用而再也得不到任何贷款；当领导的因为弄虚作假而失去了被重用的机会……因为他们都失去了诚信这个最宝贵的资本。

“诚信为本”是商家立业之道，也是各色人等成功的基石。谋取利益本是人的天性，但根本前提是不能



损害他人的正当权益。现代社会中，诚信的重要性越来越凸显，而违背诚信原则者越来越被人们所抛弃，被舆论唾弃。目下的中国，诚信已成大势所趋，顺之者昌，逆之者亡。

在香港，李嘉诚是个神话。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。

他的一生因富含“诚信”而显得如此吸引人。小小离乡，幼年丧父。从一无所有，赤手空拳，到30岁成为千万富翁，而今李嘉诚的商业帝国遍及全世界几十个国家。

既是超人，必有超人之处。李嘉诚的超人之处就在于他名字中的那个“诚”字。他认为，事业上的“信”与对他人的“诚”是分不开的，一个公司一旦建立了良好的信誉，成功和利润便会自然而然来。

“信”是使其他人得到信任和信服；“誉”，却是由其他人给予的名声和声誉。在长期建立了其他人心目中的信任和信服之后，这个人就会得到赞许，其他人就会给他极高的声誉。信誉的来由，就是以诚信去赢得他人的称誉。

可见，李嘉诚之所以取得众人称羡的成功，正在



★★★★★ 李嘉诚财智人生 ★★★★★

于它拥有了真正的诚信资本。

李嘉诚认为，对事业的“信”与对他人的“诚”是分不开的，诚信相合，即为“义”。“文明必须以知耻来建立，我们社会需要更多的，是这两个字——公义。”在谈及有关问题时，为了增加效果，李嘉诚一边说这话时，一边用笔有力地写下了“公义”这两个字。

“如要取得别人的信任，你就必须做出承诺，在做每一个承诺之前，必须经过详细地审查和考虑。一经承诺之后，便要负责到底。即使中途有困难，也要坚守诺言，贯彻到底。”李嘉诚是以一生来实践这一条诚信之规的。

李嘉诚说自己的生意，很多是别人主动找他的，因为他一向认为，做生意的原则是以“诚信”为先，否则只会错失更多发展事业的黄金机会。“一个有信用的人，比起一个没有信用、懒散、乱花钱、不求上进的人，自必有更多机会。”“当你建立了良好的信誉后，成功、利润便会随之而至。”

李嘉诚告诉我们，除了要自谦、虚怀若谷之外，更需要谨记一点，就是不要占其他人的便宜。李嘉诚还说，“不义而富且贵，于我如浮云。”“千金买名，万



金买誉”说的就是这个道理。

“吃亏是福”，是李嘉诚待人处世的原则之一。他说过：“有时你看似是一件很吃亏的事，往往会变成非常有价值的事。”好的品行虽然没有直接的价值，却有间接的价值，到今后某一天它会给人带来意外的财富。

“你要相信世界上每一个人都精明，要令人家信服并喜欢和你交往，那才最重要。”李嘉诚待人以诚，从不轻视他人的一言一行，所以，很多人都会把心中的想法与他商讨，令他得到不少宝贵的意见。

李嘉诚曾经说过：“信誉是生存和发展的法宝，是不可以金钱估量的。”“常常记着名誉是你的最大资产，今天便要建立起来。”就是因为李嘉诚一生最重诚信，才使顾客支持、员工支持、和自己生意来往有关的机构支持、股东们支持，广大群众都支持，又怎么可能不成功？

李嘉诚说：“令别人对你信任，不只是商人，一个国家亦是无信不立。”当没有了诚信，个人就失去立身之本，社会就失去运行之规。在没有信用的社会中生存，你会感觉越来越累，生活变得越来越可疑。李嘉诚这句话对我们的社会寄予了莫大的希望。

《李嘉诚——诚信就是资本》，从诚信与做人、守



★★★★★ 李嘉诚财智人生 ★★★★★

诚信就是资本

信与责任、诚信与商机、诚信与心态、诚信的潜在价值、诚信与处世、诚信与发展、诚信乃立身之本等八个方面，全面详细地剖析了李嘉诚的诚信资本，以使读者能从中领悟诚信与成功的真谛，在实践中积累自己的成功资本。

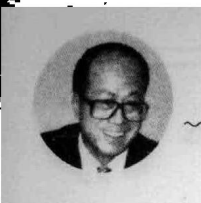


目 录

一、诚信相合即为“义” (1)

李嘉诚认为，对事业的“信”与对他人的“诚”是分不开的，诚信相合，即为“义”。“文明必须以知耻来建立，我们社会需要更多的，是这两个字——公义。”在谈及有关问题时，为了增加效果，李嘉诚一边说这话时，一边用笔有力地写下了“公义”这两个字。

- ◎ 搭上信用的船只去职场、商界迎风破浪，诚信就意味着成功。
- ◎ “信”由“人”和“言”组成，“言”加“成”为“诚”。人言为信，成言即诚！
- ◎ 中国古代通过蒙学教材对少儿进行诚信教化，积累了不少宝贵的经验。
- ◎ 若要人们真对自己心悦诚服，相信再无其他力量，能胜过“以信服人”了！



★★★★★ 李嘉诚财智人生 ★★★★★

诚信就是资本

- ◎ 信任是相互的，你不相信别人，怎么指望人家相信你呢？
- ◎ 有仁义在，不守诚信也为诚信；不讲仁义，即使死守诚信也非诚信。
- ◎ 诚信对于人们就好像划船必须用的桨，没有船桨怎么能渡河涉川？
- ◎ 生命既不是受苦，也不是欢乐，只是我们必须做的事业。
- ◎ 经商讲诚信，对商人来说并不吃亏。
- ◎ 信誉是持续道德行为的结果，也是一种伦理的企业文化的结果。
- ◎ “真实”宁可一丝不挂，赤裸裸地离开岸边，也不愿穿“虚假”的衣裳。
- ◎ 一旦失去信誉，就好比一棵轰然倒下的大树，再也没有它生存的空间。

2

二、一经承诺，便要负责到底…………… (71)

“如要取得别人的信任，你就必须做出承诺，在做每一个承诺之前，必须经过详细地审查和考虑。一经承诺之后，便要负责到底。即使中途有困难，也要坚守诺言，贯彻到底。”李嘉诚是用一生来实践这一条诚信之规的。

- ◎ 许诺只在一瞬，践约却需要永远——无论是凡



人还是伟人。

- ◎ 虚情假意，总难长久。惟发自内心的真诚，方能促使我们信守约定。
- ◎ 责任是每一个人应尽的义务，任何不愿意败坏自己的声誉、不愿意最终破产的人都必须认真履行自己的责任。
- ◎ 丧失了财富，可以说没丧失什么；当丧失品德和诚实时，就一切都丧失了。
- ◎ 要使别人信服，就必须付出双倍使别人信服的努力。
- ◎ 这世界上惟有两样东西能让我们的心灵感到深深的震撼，一是我们头顶灿烂的星空，一是我们内心崇高的道德准则。
- ◎ 答应了后，无论如何也要去办好，不可今天答应了，明天就忘了。否则待朋友找你时，你会很不好看。
- ◎ “变脸”并非中国“国粹”，也是世界的共有“财产”。
- ◎ 不讲信用者大体可分为两种。一种为有意，怀有不可告人的目的；一种为无心，空口说了大话。
- ◎ 如果一个人在金钱上不守诺言，他对任何事都不会守信用。
- ◎ “不轻诺”，不仅是对自己声誉的维护，更是人



与人之间所应有的良善美意。

- ◎ 你可以在所有的时间中欺骗某些人，也可以在某些时间中欺骗所有的人，但你却不能在所有的时间中欺骗所有的人。
- ◎ 把握做人诚信的度，有时“太诚实”会使自己付出不必要的代价。

三、有信用的人必有更多机会 (154)

李嘉诚说自己的生意，很多是别人主动找他的，因为，他一向认为，做生意的原则是以“诚信”及“勤奋”为先，否则只会错失更多发展事业的黄金机会。“一个有信用的人，比起一个没有信用、懒散、乱花钱、不求上进的人，自必有更多机会。”“当你建立了良好的信誉后，成功、利润便会随之而至。”

- ◎ 这个担保人就是你。你的真诚和信用，就是最好的担保。
- ◎ 任何时候，在任何情况下，做任何事，只要时刻记得诚信做人做事，那你就迈出了走向成功的一大步！
- ◎ 诚信：为成功积累力量。
- ◎ 正直是诚信中的一种相当重要的因素，它是一种对人诚恳的坦荡态度，是一种俯仰无愧的坦然。
- ◎ 天下可以说没有一种广告能比诚实不欺、言行



可靠的美誉更能取得消费者的信任。而坦诚则是所有信誉中的根本保证。

- ◎ 信誉是一种特殊资源，人要长期讲诚信，人们才会相信你。只要有一次不讲诚信，那你以前的信誉就会全部丧失。
- ◎ “诚”是经商信誉之本。你必须以诚待人，别人才会以诚相报。
- ◎ 信用是衡量一个人做人的资本。无论在商场、交际、家庭中，信用无所不在。没有信用，真的是寸步难行。
- ◎ 只有讲究诚信，才能享受到信用的丰厚回报。
- ◎ 市场信用缺失导致银行手握闲钱不敢救企业。
- ◎ 信用档案是个人的第二身份证。
- ◎ 只有以诚待人，才能做成大生意；只有以诚待人，才能长盛不衰。

四、不义富贵，于我如浮云 (221)

李嘉诚告诉我们，除了要自谦、虚怀若谷之外，更需要谨记一点，就是不要占其他人的便宜。李嘉诚还说，“不义而富且贵，于我如浮云。”“千金买名，万金买誉”说的就是这个道理。

- ◎ “成功之后，利用多余的资金做我内心所想做的事，心安理得，方寸间自有天地。”



★★★★★ 李嘉诚财智人生 ★★★★★

诚信就是资本

6

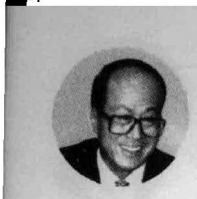
- ◎ 如果说这个世界上还有什么只能失去一次，那就是诚信。诚信就像少女，一旦失去便不再拥有。
- ◎ 善待诚信，她离我们很近；不守诚信，她离我们很远！
- ◎ 为什么李嘉诚从不敌意收购，收购只在友善气氛之下进行？就是因为李嘉诚个人从来不喜欢树敌，只喜欢友善的交易。
- ◎ 顿了一顿，推销员又接着说：“你不知道，我和我的公司是何等的无耻！”
- ◎ 信誉的来由，就是以诚信，去赢得他人的称誉。
- ◎ 诚信不仅是一种做人的操守，而且是一种可以直接带给你财富、转化为金钱的无价之宝。
- ◎ “我生了重病的朋友正卧病在床，我不忍弃他一人在此，独自离去。所以，我选择留在这儿。”
- ◎ 狼来了并不可怕，失去诚信最可怕！

五、吃亏可能是福 (271)

“吃亏是福”，是李嘉诚待人处世的原则之一。他说过：“有时你看似是一件很吃亏的事，往往会变成非常有利的事。”好的品行虽然没有直接的价值，却有间接的价值，到今后某一天它会给人带来意外的财富。



- ◎ 做生意不怕吃亏，需要以市场知识为依据的判断，一时吃亏，长远却往往有利。
- ◎ 李泽钜说：“我们从父亲那里学到的不仅仅是怎样成为一个出色的商人，一个赚钱的商人，而更为重要的是我们学会了怎样做一个正直的商人。”
- ◎ 思前想后斗争了很久，他决定和妻子到夜市上去烤肉串，卖钱给几个技师发工资。
- ◎ 视信誉为命根的晋商文化。
- ◎ 这伙人还把经验传授给后来者，并且自鸣得意地将保加利亚的税务官讥讽为“傻的洛夫斯基”。
- ◎ 将诚信作为经商从贾道德规范的徽商。
- ◎ 对自己诚实，也就是对别人诚实。做人最要紧的，正是信用。
- ◎ 有多少信誉可以重来，骗人只可能骗一次，失去的则永远是朋友。
- ◎ 想要发展壮大的企业都要靠诚信来支持，这才是做人与经商的最高境界。
- ◎ 有一件事许多公司没能做到，而我却做到了，那就是我坚信销售真正始于售后，而非在货品出售之前。
- ◎ 当我们伤害了别人的感情时，需要道歉，而且是诚恳的道歉。



六、令人家信服并喜欢和你交往 (351)

“你要相信世界上每一个人都精明，要令人家信服并喜欢和你交往，那才最重要。”李嘉诚待人以诚，从不轻视他人的一言一行，所以，很多人都会把心中的想法与他商讨，令他得到不少宝贵的意见。

- ◎ 无论是大生意，还是小买卖，我相信，诚信是成功之本。
- ◎ 正是盲人的灯笼带来了光亮，才使人们在黑暗中不至于摔跤，同时，盲人自己也得到了帮助。
- ◎ 帮助别人，就是帮助自己，即使不是直接地帮助自己，也是间接地帮助自己。
- ◎ 李嘉诚打趣地说：“全世界没有一个行政人员能那么快取得总裁的批准。”
- ◎ 有些人以不讲信用、不守规则为荣，把不按规则“出牌”能办成事、赚到钱的人视为“有本事”的“大能人”。
- ◎ 诚信：最响亮的品牌，最大的无形资产。
- ◎ 每次这些面包就作为称黄油的砝码。如果砝码不准，那就不是我的过错，而是他的过错了。
- ◎ 欺骗毕竟只能有一时之利，而诚信则是一世、甚至几世都拥有的财富。
- ◎ 有些不要脸皮的顾客甚至右手拿安利产品，左手