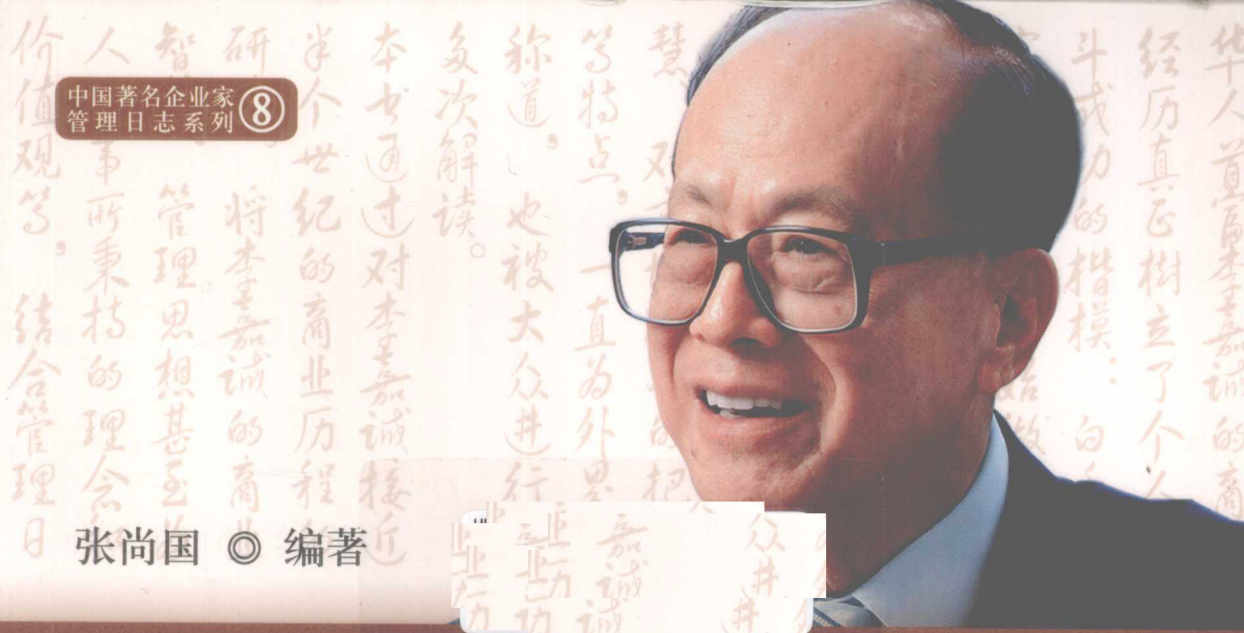




中国著名企业家
管理日志系列 ⑧

张尚国 © 编著

李嘉诚

管理日志

中国著名高校十大商学院院长

联合推荐

厉以宁 (北京大学)

张维炯 (中欧商学院)

陆雄文 (复旦大学)

王重鸣 (浙江大学)

蓝海林 (华南理工大学)

钱颖一 (清华大学)

项兵 (长江商学院)

徐飞 (上海交通大学)

白长虹 (南开大学)

李光金 (四川大学)



中信出版社 CHINA CITIC PRESS

李嘉诚 管理日志

张尚国◎编著

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚管理日志/张尚国编著. —北京: 中信出版社, 2010. 8

(中国著名企业家管理日志系列)

ISBN 978-7-5086-2174-6

I. 李… II. 张… III. 李嘉诚-商业经营-经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 114387 号

李嘉诚管理日志

LI JIACHENG GUANLI RIZHI

编 著: 张尚国

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press) 蓝狮子财经出版中心

出版发行: 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区和平街十三区 35 号煤炭大厦 邮编 100013)
(CITIC Publishing Group)

经 销 者: 中信联合发行有限责任公司

承 印 者: 北京诚信伟业印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印 张: 16.25 字 数: 170 千字

版 次: 2010 年 8 月第 1 版 印 次: 2010 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5086-2174-6/F · 2019

定 价: 38.00 元

版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

<http://www.publish.citic.com>

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

服务热线: 010-84264000

服务传真: 010-84264033

序

向李嘉诚学些什么

香港人喜欢把李嘉诚称为“超人”，由他统领的和记黄埔集团被美国《财富》杂志封为“全球最赚钱公司”，李嘉诚也当之无愧地被誉为“全球最佳企业家”。2009年2月5日，美国财经杂志《福布斯》公布当年香港“四十大富豪榜”，李嘉诚蝉联榜首。

李嘉诚创造的神话，让全世界的人仰慕和惊叹。如今，“李嘉诚”不仅是财富的代名词，更是创造财富的代名词。在香港，人们对他的崇拜甚至超过世界首富比尔·盖茨。李嘉诚演绎了一个白手起家而成功的经典神话，他用自己的传奇人生告诉人们，一个人的历史是如何由自己书写的，英雄是如何在多元的时代中磨练出来的。对于数以万计的正在为前程苦苦奋斗的年轻人来说，李嘉诚的故事将是他们人生道路上的一盏明灯。

作为商人，李嘉诚无疑是最成功的，他不仅创造了大量的财富，而且还身体力行地践行着一套具有深厚内涵的经商哲学。李嘉诚经历了太多的挫折，在社会这个大熔炉中他俨然把自己锻造成了一把锋利无比的剑，这使他能在与狼共舞的商海中游刃有余。李嘉诚出身寒微，没有很好的社会和家庭背景，但他总能看得比别人远，做得比别人高，想得比别人全。

或许是年龄的差异，我们这代人在解读李嘉诚时总是用一种仰望的姿态审视他——他是一个万众瞩目的神话，是一座无法逾越的巅峰，是一本引人入胜的皇皇巨著，是一部跌宕起伏的人生传奇。遗憾的是，至今我未能和李嘉诚谋面，认识他还是通过万通董事长冯仑先生写的《建立自我，追求无我》一篇文章，

文中讲述了他与李嘉诚先生见面的经历,所写之言感人至深,它直接打破了我对李嘉诚这样一位“巨无霸”深沉、不可一世的印象。然而就李嘉诚现在的身价、地位以及在华人企业家中的影响力而言,即使用再多的类似于清高、冷酷、张狂、自负之类的词语形容他,也不足为过。但事实情况是,李嘉诚作为一名偶像级的企业家,表现得却是平易近人,一些细微至极的事他都会亲自去做,让人觉得惊讶甚至不可思议。显然,李嘉诚的成功不仅仅是在商业成就上,更重要的在于他的人格魅力。就让我们看看冯仑笔下的李嘉诚是什么样的。

我们进到电梯口,开电梯门的时候,李先生在门口待着,然后给我们发名片,这已经出乎我们意料——李先生的身家和地位已经不用名片了,但是他像做小买卖一样给我们发名片。发名片后我们一个人抽了一个签,这个签就是一个号,就是我们照相站的位置,是随便抽的。我当时想为什么照相还要抽签,后来才知道,这是用心良苦,为了大家都舒服,否则怎么站呢?

抽号照相后又抽个号,说是吃饭的位置,又为大家舒服。最后让李先生说几句,他说也没有什么讲的,主要和大家见面,后来大家让他讲,他说我就把生活当中的一些体会与大家分享。然后看着几个老外,用英语讲了几句,又用粤语讲了几句,把全场的人都照顾到了。他讲的是“建立自我,追求无我”,就是让自己强大起来要建立自我,追求无我,把自己融入到生活和社会当中,不要给大家压力,让大家感觉不到他的存在,来接纳他、欢迎他。之后我们就吃饭。我抽到的正好是挨着他隔一个人,我以为可以就近聊天,但吃了一會兒,李先生起来了,说抱歉我要到那个桌子坐一会儿。后来,我发现他们安排李先生在一个桌子坐15分钟,总共4桌,每桌15分钟,正好一小时。临走的时候他说一定要与大家告别握手,每个人都要握到,包括边上的服务人员,然后送大家到电梯口,直到电梯关上才走。这就是他追求无我,在这个过程中得到充分体现。

如今,李嘉诚已成为一个凝聚和代表着中国人奋斗精神、不断创造神话的卓越商人和企业家。对此,李嘉诚也并不吝惜反复对外“公布”自己的“创富秘诀”:“发展中不忘稳健,稳健中不忘发展”、“知识改变命运”、“名誉是我的第二生命”……一些对李嘉诚关注的人还总结出“李氏成功定律”:

对金钱的态度:李嘉诚坦言,自30岁起,他就再也没细数过自己的财富。

用钱的守则:李嘉诚一直遵循的“当你赚到钱,等有机会时,就要用钱,赚钱才有意义”。

内心的骄傲:李嘉诚不止一次说过,“我表面谦虚,其实很骄傲,别人天天保持现状,而自己老想着一直爬上去,所以当我做生意时,就警惕自己,若我继续有这个骄傲的心,迟早有一天是会碰壁的”。

对成功的定义:李嘉诚这样说,“要清楚,无论从事什么行业,都要比竞争对手做好一点。有时候,好一点就行,像奥运赛跑一样,只要快 1/10 秒就会赢”。

时间观念:不论几点睡觉,他一定在清晨 5 点 59 分闹铃响后起床。他每天都把闹钟调快 8 分钟,一直将这一习惯保留了大半个世纪。

这些话不免使一些把李嘉诚奉若神明的崇拜者感到扫兴,因为这都是一些老生常谈的话,没有什么高深的玄机,人人都能做得到!他们其实是想从李嘉诚那里得到所谓的经商“葵花宝典”,问题是,“应该做得到”不等于“一定做得到”。于是,我联想起美国通用电气公司前任 CEO 韦尔奇先生来华访问时的一段小插曲。当时有很多慕名者纷纷高价购票到现场聆听韦尔奇的演讲,然而所得的结果却让中国企业家们感到失望。有人直接问韦尔奇先生:“您讲的这些没有什么新鲜的东西,很多我们都知道。”韦尔奇的回答平静而耐人寻味:“你们是知道,而我是做到!”这足以说明一个简朴的道理——知易行难!李嘉诚就是这样践行着一个又一个的商业真理,看似简单,然而他却是少数几个能做到的,这个世界也就有了华人首富李嘉诚的骄傲。

正如阿里巴巴总裁马云所言:“商业才能是很多企业家都具备的,但是只有像李嘉诚那样,具有好的人品,才有可能做大。毫无疑问,李嘉诚是华人世界最受尊重的企业家,要成为李嘉诚很难,因为他的时代具有独特性,但是我们有可能学习和超越他。”

最后,就让我们以李嘉诚的一首诗来共勉吧:

当我们梦想更大成功的时候,我们有没有更刻苦地准备?

当我们梦想成为领袖的时候,我们有没有服务于人的谦恭?

我们常常只希望改变别人,我们知道什么时候改变自己吗?

目 录

C O N T E N T S

序 向李嘉诚学些什么 / XI

一月 /001

战略思维

- 1月1日 正确的经营理念 / 002
- 1月3日 洞察市场发展趋势 / 003
- 1月3日 兼并形成巨型企业的必由之路 / 004
- 1月4日 找到顺流与逆流的规律 / 004
- 1月5日 战略色彩的投机 / 005
- 1月8日 机会与风险并存 / 006
- 1月9日 用心思考未来 / 007
- 1月10日 进场和退场的艺术 / 008
- 1月11日 资金和策略的权衡 / 009
- 1月12日 过硬的战略眼光 / 009
- 1月15日 经商三谋略 / 010
- 1月16日 嗅出商机，预谋制胜 / 011
- 1月17日 买进东西最终是要把它卖出去 / 012
- 1月18日 有所为，有所不为 / 013
- 1月19日 放弃眼前，才能收获长远 / 014
- 1月22日 无论哪一行都商机无限 / 015
- 1月23日 关键是眼光要准 / 016
- 1月24日 在合作中壮大自己 / 016
- 1月25日 重要的是要有远见 / 017
- 1月26日 两条腿走路不摔跤 / 018
- 1月29日 「仁爱」是治企之本 / 019
- 1月30日 等待最佳时机 / 020

二月

/021

目标管理

- 2月1日 有目标的人生才有希望 / 022
- 2月2日 永不满足 / 022
- 2月3日 明确目标，有的放矢 / 023
- 2月4日 找到自己的目标 / 024
- 2月5日 矢志不渝地坚持实现目标 / 025
- 2月8日 自加压力 / 026
- 2月9日 心中的靶子 / 027
- 2月10日 步步为营 / 027
- 2月11日 十年耕耘一朝收获 / 028
- 2月12日 事在人为 / 029
- 2月15日 看利益要立足长远 / 030
- 2月16日 高成本下的投资目标 / 031
- 2月17日 国家强盛，商人才会受到尊重 / 032
- 2月18日 反其道投资 / 033
- 2月19日 一辈子做对人民有益的事 / 033
- 2月22日 兵不血刃，蛇吞象 / 034
- 2月23日 有了目标，就不再犹豫 / 035
- 2月24日 瞄准有利目标 / 036
- 2月25日 学会忍受 / 037
- 2月26日 顺应时势 / 038

三月

/039

决策

- 3月1日 靠数字决策 / 040
- 3月2日 有所选择，有所放弃 / 040
- 3月3日 随机应变 / 041
- 3月4日 早则资舟，水则资车 / 042
- 3月5日 进退自如 / 043
- 3月8日 了解你的竞争对手 / 044
- 3月9日 独具慧眼作决策 / 045
- 3月10日 善于作出正确的决策 / 045
- 3月11日 抓住市场信息 / 046
- 3月12日 耐心等待，伺机行动 / 047
- 3月15日 抓住机会 / 048
- 3月16日 学习和总结 / 049
- 3月17日 挑战风险 / 050
- 3月18日 集思广益 / 050
- 3月19日 信息是决策的基础 / 051
- 3月22日 耐心 / 052
- 3月23日 保持清醒的头脑 / 053
- 3月24日 吃亏是福 / 053
- 3月25日 出其不意 / 054
- 3月26日 理性决策 / 055
- 3月29日 趁热才能打好铁 / 056
- 3月30日 总在「抢学回」 / 057

四月

/059

领导力

- 4月1日 走动式管理 / 060
- 4月2日 部下的错误就是领导者的错误 / 060
- 4月3日 比对手好一点 / 061
- 4月4日 榜样的力量 / 062
- 4月5日 你是老板还是领袖? / 063
- 4月8日 成功的管理者都应是伯乐 / 063
- 4月9日 过犹不及和知止不败 / 064
- 4月10日 颠覆「中国式管理」 / 065
- 4月11日 超越「东方家族管理」 / 066
- 4月12日 经营四原则 / 067
- 4月15日 不可能成为「无所不能的人」 / 068
- 4月16日 降龙伏虎 / 068
- 4月17日 及早修补漏洞 / 069
- 4月18日 制衡制度 / 070
- 4月19日 合理的人事制度 / 071
- 4月22日 想一想「下属最希望的是什麼」 / 072
- 4月23日 管理的艺术性和灵活性 / 072
- 4月24日 自负指数 / 073
- 4月25日 「刺猬法则」 / 074
- 4月26日 印象管理 / 075
- 4月29日 先思考再出手 / 076
- 4月30日 领导层的标准 / 076

五月

/079

人才观

- 5月1日 亲入※亲信 / 080
- 5月2日 慧眼识英才 / 080
- 5月3日 不是老板养活员工，而是员工养活了公司 / 081
- 5月4日 洋为中用 / 082
- 5月5日 积极培养继任者 / 083
- 5月8日 诚信聚得一方人才 / 084
- 5月9日 指挥千人不如用好一人 / 085
- 5月10日 提拔才俊之士 / 086
- 5月11日 对知识分子要最尊重 / 087
- 5月12日 Are You Ready? / 088
- 5月15日 让员工忠诚的简单办法 / 089
- 5月16日 用人三「度」 / 090
- 5月17日 让员工有归属感 / 090
- 5月18日 长江学者奖励计划 / 091
- 5月19日 有效授权 / 092
- 5月22日 重赏之下必有勇夫 / 093
- 5月23日 善待部下 / 094
- 5月24日 只要有能力，就要给新人机会 / 095
- 5月25日 犯错才能学习 / 096
- 5月26日 巧用人才 / 097
- 5月29日 培训 / 097
- 5月30日 重用有本事的人 / 098

六月

/101

诚信

- 6月1日 绝不为了成功而不择手段 / 102
- 6月2日 让你的敌人都相信你 / 102
- 6月3日 「诚」度危难 / 103
- 6月4日 做一个有信用的人 / 104
- 6月5日 最大的资产是信誉 / 105
- 6月8日 诚信做人，认真做事 / 106
- 6月9日 人无信不立 / 107
- 6月10日 诚信相合，义感员工 / 107
- 6月11日 「义」对家人 / 108
- 6月12日 做正直诚信的人 / 109
- 6月15日 一诺千金 / 110
- 6月16日 立身处世重诚信 / 111
- 6月17日 信誉是最宝贵的经营成本 / 111
- 6月18日 令人信服并喜欢你交往 / 112
- 6月19日 信誉就是生命 / 113
- 6月22日 珍惜名誉 / 114
- 6月23日 义在财先 / 115
- 6月24日 照顾对方的利益 / 116
- 6月25日 信用最重要 / 117
- 6月26日 令别人对你信任 / 117
- 6月28日 名声比生命更重要 / 118
- 6月30日 以诚交友 / 119

七月

/121

自我管理

- 7月1日 做好管理者的首要任务是自我管理 / 122
- 7月2日 不过分显示自己 / 122
- 7月3日 名誉是第二生命 / 123
- 7月4日 简朴生活更有趣 / 124
- 7月5日 对命运的理解 / 124
- 7月8日 修己而后才能安人 / 125
- 7月9日 自己手表的时间拨快8分钟 / 126
- 7月10日 管好自己，才能管好别人 / 127
- 7月11日 坚持原则 / 128
- 7月12日 时间永远是最宝贵的 / 128
- 7月15日 道德规范 / 129
- 7月16日 打出自己的金字招牌 / 130
- 7月17日 谦和 / 131
- 7月18日 守信 / 132
- 7月19日 真诚待人 / 133
- 7月22日 保持一颗谦卑的心 / 134
- 7月23日 健康最重要 / 134
- 7月24日 广结善缘 / 135
- 7月25日 你首先要让他们喜欢你 / 136
- 7月26日 敬业 / 137
- 7月29日 志存高远 / 138
- 7月30日 跑在第一线上 / 138

八月

/141

投资艺术

- 8月1日 珍惜点滴资源 / 142
- 8月2日 买「橙」与卖「橙」 / 142
- 8月3日 合作共赢 / 143
- 8月4日 人弃我取 / 144
- 8月5日 见好就收 / 145
- 8月8日 重视现金及时收益 / 146
- 8月9日 冷眼旁观 / 147
- 8月10日 投资致富「三字经」 / 148
- 8月11日 清醒的判断力 / 149
- 8月12日 投资公益事业之教育 / 150
- 8月15日 投资公益事业之医疗 / 151
- 8月16日 由A到B / 152
- 8月17日 选择最佳时机 / 152
- 8月18日 进退之道 / 153
- 8月19日 投资不是「投机」 / 154
- 8月22日 独具慧眼 / 155
- 8月23日 擎天一指 / 156
- 8月24日 人情投资 / 157
- 8月25日 要有长远眼光 / 158
- 8月26日 把对手变成朋友 / 159
- 8月29日 行动最重要 / 160
- 8月30日 看准了就大胆去闯 / 160

九月

/163

创新理念

- 9月1日 创意是赢利的关键 / 164
- 9月2日 人才创新 / 164
- 9月3日 创新与失败 / 165
- 9月4日 快人一步 / 166
- 9月5日 没有办不到，只有想不到 / 167
- 9月8日 第二如何变第一 / 168
- 9月9日 《三国》是最佳管理教材 / 169
- 9月10日 稳健中求发展，发展中不忘稳健 / 170
- 9月11日 当仁不让 / 171
- 9月12日 质量创新 / 172
- 9月15日 看重高新科技 / 172
- 9月16日 财务创新之「李氏管控法」 / 173
- 9月17日 打蛇七寸 / 175
- 9月18日 低潮过后必有高潮 / 176
- 9月19日 永远跑在最前头 / 176
- 9月22日 先想好退路 / 177
- 9月23日 机会不会坐着等你 / 178
- 9月24日 一步主动则步步主动 / 179
- 9月25日 厂房是旧的，但事业是新的 / 179
- 9月26日 走别人走不到的地方 / 180
- 9月29日 竞合模式 / 181
- 9月30日 擅做「加减法」 / 182

十月

/185

财务策略

- 10月1日 保持稳健的财务状况 / 186
- 10月2日 现金为王 / 186
- 10月3日 维持流动资产大于全部负债 / 187
- 10月4日 借股市高位再融资 / 188
- 10月5日 率先降价销售 / 189
- 10月8日 内部互助，此消彼长 / 190
- 10月9日 在恰当的时机出售资产 / 190
- 10月10日 高潮合作，低潮独立 / 191
- 10月11日 借利空以个人资产换股 / 192
- 10月12日 低谷时期，增租补售 / 193
- 10月15日 应对资金「黑洞」 / 194
- 10月16日 先增持再派息 / 195
- 10月17日 积聚现金，等待新机会 / 195
- 10月18日 广泛试水，控制风险 / 196
- 10月19日 高沽低买，增减有道 / 197
- 10月22日 融资并购 / 198
- 10月23日 及时叫停 / 198
- 10月24日 照顾小股东利益 / 199
- 10月25日 掌握必要的财务知识 / 200
- 10月26日 预算管理 / 201
- 10月29日 掌握风云 / 202
- 10月30日 不取袍金，泽及公众 / 202

十一月

/205

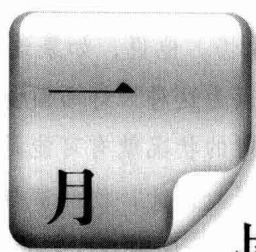
危机与风险

- 11月1日 先花90%时间想失败 / 206
- 11月2日 审慎 / 206
- 11月3日 灵活掌握市场动向 / 207
- 11月4日 洞悉危机所在 / 209
- 11月5日 失败了从头再来 / 210
- 11月8日 做事低调 / 210
- 11月9日 眼光与危机 / 211
- 11月10日 勇对逆境 / 212
- 11月11日 凡事先有准备 / 213
- 11月12日 自我反省 / 213
- 11月15日 主动出击 / 214
- 11月16日 泰然处之 / 215
- 11月17日 盛极必衰，月盈必亏 / 216
- 11月18日 以变应变 / 216
- 11月19日 借力打力 / 217
- 11月22日 安静则治，暴疾则乱 / 218
- 11月23日 科学决策有助于减少风险 / 219
- 11月24日 抓住政策的手 / 220
- 11月25日 男子汉大丈夫还怕风险 / 221
- 11月26日 金融风暴中的应对策略1——先知先觉、谨慎投资 / 221
- 11月29日 金融风暴中的应对策略2——把握经济，钟情实业 / 222
- 11月30日 应对负面新闻 / 223

十二月 企业文化

/225

12月1日	境界·抱负·追求 / 226
12月2日	是非价值观 / 227
12月3日	追求 / 228
12月4日	求知观 / 229
12月5日	不断地学习 / 229
12月8日	让知识变成财富 / 230
12月9日	退让是福 / 231
12月10日	顾客的价值观 / 232
12月11日	责任1——对员工负责 / 232
12月12日	责任2——对公众负责 / 233
12月15日	责任3——对国家负责 / 234
12月16日	赋予企业生命 / 235
12月17日	发家不忘故乡 / 236
12月18日	投资办学是对社会的贡献 / 237
12月19日	投资医疗 / 238
12月20日	创立基金，赢得好口碑 / 238
12月23日	质量是企业的生命 / 239
12月24日	要为社会稳定做点实事 / 240
12月25日	助无助者 / 241
12月26日	奉献的艺术 / 242
12月27日	制造快乐，而不是累积金钱 / 242
12月30日	服务为本，信誉之魂 / 243



战略思维

1月1日

正确的经营理念

大前年赚钱了，前年赚钱了，去年也赚钱了，如果今年还能赚钱，那就太好了。

——《李嘉诚经商智慧全书》

背景分析

中国有句古话叫“事不过三”，言下之意就是好事不会一直光顾你。当你连连顺利的时候，你就应该注意了，此时要戒骄戒躁，不要被胜利的喜悦冲昏了头脑，应该有居安思危的意识。李嘉诚多年来一直秉持这样一个观点：经商必须有正确的经营观和使命感。他特别指出：企业在经营顺利的时候，如果已持续扩张三年，就要对加大投入保持警惕。他说，如果连续出现三年的好光景，很多人会认为这是一种良性循环，以为这种大好局面会像四季轮回一样一直持续下去，于是拼命地扩大经营。此时的状况就有可能是投资战线过长，摊子铺得过大，给后续经营埋下危险的种子。因此，他经常告诫身边的人，做生意，如果大前年赚钱了，前年赚钱了，去年也赚钱了，假如今年还能继续赚钱，那就再好不过了。然而，任何事情都不是一帆风顺的，连续赚了三年，那么第四年谁能保证还会赚呢？所以，作为一位有前瞻性眼光的领导，就要有“赚了三年后退回一年份”的想法。如果有了这个经营思维，你就不用惊慌，因为不慌张，所以就能自如地处理事务，这时候智慧也就出现了，保不准在第四年还会出现赢利。这就如“尺蠖虫”，它在前进时总是弓着腰，前进两寸又退回一寸。赚了三年，第四年你还想赚，就是像尺蠖虫的身体，此时已经完全伸直，以致无法后退，死亡已悄然降临。死亡好，还是退回一年份能生存好？当然是生存比较好。这样“一弓一屈”，才能第二年再赚，第三年、第四年还要赚，做企业就要有这种想法。

行动指南

要记住：事不过三，幸运之神不会一直光顾你。居安思危，不要被一时的成就冲昏了头脑，稳扎稳打，才是企业永续经营的不二法门。

1月2日

洞察市场发展趋势

从前经商，只要有些计谋，敏捷迅速，就可以成功；可现在的企业家，还必须要有相当丰富的资本，对于国内外的地理、风俗、人情、市场调查、会计统计等都非常熟悉。

——《李嘉诚经商自白书》

背景分析

1972年，李嘉诚带领他的长江实业成功上市。在一次业务会议上，他的秘书洪小莲说，我们将来一定要做成最好的华资公司。李嘉诚听后却说：“我们要做到能与置地较量的公司。”置地是当时香港实力最雄厚的英资地产商，面对一个“巨无霸”，李嘉诚却口出狂言，好多人都暗自发笑，认为李嘉诚在说大话，吹牛皮。李嘉诚难道真自不量力吗？事实恰恰相反，到20世纪70年代中期，长江实业果然击败了置地，一举夺得位于中环的旧邮政局的地皮。截至1976年，长江实业拥有地产面积多达635万平方英尺。

李嘉诚之所以能够出奇制胜，是因为他敏锐地捕捉到了时局的变化。

1976年，“四人帮”被打倒，中国内地政治局势趋于稳定，那些曾离开香港的大亨纷纷重返家园。随后，中国政府宣布实行对外开放、对内搞活的政策。一时间，商务活动从世界各地涌向香港。他们在香港建立商场，成立贸易公司，这在一定程度上加剧了香港地皮供不应求的局面，房地产价格也陡然上涨。李嘉诚洞察先机，果断地动用一切可动用的渠道筹措资金，抓住了这个天上掉下的“馅饼”。这也是他朝地产业迈出的最早、也最为关键的一步。

机会对每个人来说都是均等的，可很多人却和成功失之交臂，因为成功更愿意亲近那些精明强干、善于捕捉事业发展机会的企业家。李嘉诚就是这样的人。

行动指南

要把企业置于当时、当地的大环境中，利用一切可利用的有利条件。要综合考虑当下的经营环境方能跟得上时代的脉搏，而以前的那种靠计谋取胜的经

商方式已经不适用了。

1月3日

兼并是形成巨型企业的必由之路

兼并是形成巨型企业的必由之路，要想成为跨国的国际集团，这是一道必然要迈过去的坎。

——《李嘉诚经商智慧全书》

背景分析

20世纪90年代，企业并购成为商界的主题。金融资本在全球范围内更是迅猛发展，并购不再拘泥于同行业之间的兼并与重组，相反它却突破了空间界限，无不波及，从飞机制造业到汽车制造业，从石油到电脑、娱乐业，并购浪潮愈演愈烈。作为商界的领军人物，李嘉诚此时也开始了自己公司的并购，他首先花巨资进入当时不被人看好的3G领域，而后取得了巴拿马运河航运的控制权，后来又进军台湾媒体，收购了印度电信的股份……桩桩成功的案例无不证明李嘉诚已将企业并购作为公司战略的重要组成部分，正如他曾说过的，“兼并是形成巨型企业的必由之路，要想成为跨国的国际集团，这是一道必须要迈过去的坎”。

行动指南

并购作为企业重组的一个重要手段已是不容置疑的了，尽管在并购过程中某些个人利益会受到冲击，但从企业发展大局来看，这或许是条光明之路。所以，在重组时代，企业要借助并购手段，积极谋求整合，才能在大浪淘沙中浴火重生。

1月4日

找到顺流与逆流的规律

精明的商家可以将商业意识渗透到生活的每一件事中去，甚至是一举手一投足间。充满商业细胞的商人，赚钱可以无处不在、无时不在。

——《李嘉诚传》