



时光文库025
职场励志[25]

经商从做人开始

李嘉诚给年轻人的忠告

林望道◎编著

先做人，后做生意

华人首富的生意哲学与做人技巧

这是一本教你如何做生意的书，更是◆本教你如何做人的书。

学会做人，你就能做大生意，赚大钱。



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

经商从做人开始

李嘉诚给年轻人的忠告

林望道◎编著

先做人，后做生意



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

经商从做人开始：李嘉诚给年轻人的忠告 / 林望道
编著. —上海：立信会计出版社，2012.3

(时光文库)

ISBN 978-7-5429-3393-5

I. ①经… II. ①林… III. ①李嘉诚-人生哲学 ②李
嘉诚-商业经营-经验 IV. ①B821 ②F715

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第042990号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 蔡伟莉 张 寻

封面设计 久品轩

经商从做人开始：李嘉诚给年轻人的忠告

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号 邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389 传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com 电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net 电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 北京东海印刷有限公司

开 本 880毫米×1230毫米 1/32

印 张 11

字 数 142千字

版 次 2012年3月第1版

印 次 2012年3月第1次

印 数 1-15000

书 号 ISBN 978-7-5429-3393-5/B

定 价 18.80元

如有印订差错，请与本社联系调换

卷首语



1943年，李嘉诚的父亲病危，临终时没有任何财产可以留下，只好反问爱子可有话跟他说。当时，11岁的李嘉诚对父亲说：“我们一家人一定生活得好好的。”

1954年，在为别人打工9年后，22岁的李嘉诚创立了长江塑料厂。

20世纪60年代中期，李嘉诚将公司的主营业务转到地产，廉价大量收购地皮和楼宇，成了香港政府之外最大的地产所有者。

在2007年《福布斯》公布的“全球富豪排行榜”中，李嘉诚以230亿美元的身价名列亚洲之首。李嘉诚好学，能吃苦，少年时代，因为要上夜校及到工厂跟单，他每天回家时已经非常晚，而住处每晚12时后会熄灯，他只好摸黑走楼梯，“一步步计算，数到一定的数目就知道到了家”。



荣膺世界华人首富的李嘉诚,是我们这个时代最杰出的商人之一。他作为香港巨商和财富化身,在创业之初完全是白手起家、以小搏大,创造了一个又一个财富神话。

那么李嘉诚是凭什么做到的呢?

从他在演讲会和书中的言论,便能找到答案。

李嘉诚说:

“不怕没生意做,就怕做断生意。”

“为什么要和他合作?你要说服他,跟自己合作都有钱赚。”

“如果我要到达对岸,我要确信我的能力不是仅可划到对岸,而是肯定有能力划回来。”

“有时可能有人会把一世的积蓄投资在你的公司,所以要有责任,必须小心。”

“不要与业务‘谈恋爱’,不要沉迷于任何一项业务。”

“我首先是一个人,再而是一个商人。”

“我每天 90% 以上的时间不是用来想今天的事情,而是想明年、五年、十年后的事情。”

“永远确保你没有买下来你不需要的东西。”

经商从做人开始:李嘉诚给年轻人的忠告

Jing Shang Cong Zuo Ren Kai Shi

“只有盈利的生意,没有永远的生意。”

“收购不像买古董,不是非买不可。”

“任何一种行业,如有一窝蜂的趋势,过度发展,就会造成摧残。”

“如果一单生意只有自己赚,而对方一点不赚,这样的生意绝对不能干。”

“钱要赚,但原则也要讲。”

“人要去求生意就比较难,生意跑来找你,你就容易做。”

“我知足,但不表示没有上进心。”

.....

事实上,作为伟大的生意教练,李嘉诚的很多言论都已被企业界所传诵。本书把最经典的经营理念 and 生意心得挑选出来,用最浓缩的语言阐释,用最具代表性的案例进行说明,以达到启迪和激励当代青年人的目的。

这是一本教你如何做生意的书,但更是一本教你如何做人的书。相信每一个深谙李嘉诚经商之道的人,都能赚到大钱,赚到开心钱。

李嘉诚说:“世界上任何一家大型公司,都是由

小到大,从弱到强。”

那么,从现在开始,就全力经营自己的生意吧!
只要你相信,你的生意就有强大的那一天。

目 录

第一章 先做人后经商

先做人后经商	2
从善生意隆	5
友情即财情	8
为没有敌人而自豪	11
信用最重要	14
别做断生意	17
有人愿意跟你	20
令别人对你信任	23
勤劳胜过机会	26
永远坚守诺言	29

第二章 实业、伟业和创业

我要自己找工作	34
实业、伟业和创业	36
多问一个为什么	39
唯有合作才能壮大	42
学会讨顾客欢心	45



比别人努力	48
推销制胜	52
机会不会坐着等你	56
长江实业三件宝	59
长江没有次品	62

第三章 老二如何变老大

有心人有机会	66
广告就是生产力	69
失败中一定清醒	73
老二如何变老大	77
游泳哲学	80
快一点便是赢	84
可能性研究	86
决战马鞍山	89
竞争不等于斗争	93
寻找市场空白	95

第四章 不与业务谈恋爱

不与业务谈恋爱	100
处理好政商关系	102
眼界全球化	105
亲身体会挣钱不易	109

经商从做人开始:李嘉诚给年轻人的忠告

Jing Shang Cong Zuo Ben Kai Shi

决定后决不更改	111
看重高新科技	113
有所不为	116
商人的角色定位	118
视竞争者为聪明人	120
用心思考未来	123
第五章 人才大于钱财	
旧欢不离不弃	128
员工养活老板和公司	131
大象蚂蚁各尽所能	134
人才大于钱财	138
神奇智囊团	141
唯亲不用	145
我算什么超人	148
集体磁力场	151
核心分子的标准	154
组织是最大资产	156
第六章 没有永远的生意	
两条腿走路	160
该取则取该舍则舍	162
恰时收网	166

投资风险评估	169
建设嘉湖山庄	173
股市弄潮	177
十年磨一剑	181
挑战地产霸主	184
没有永远的生意	188
推出收购计划	190
收购不像买古董	195

第七章 长江不择细流

足够的信心和耐心	200
紧抓住政策的手	202
不放过每个机会	205
洞悉危机所在	208
事不过三	211
不在细节浪费时间	214
赋予企业生命	216
让合作者有回报空间	218
不为暴利心动	220
长江不择细流	224

第八章 不浪费一分钱

让对方有赚头	230
--------------	-----

经商从做人开始:李嘉诚给年轻人的忠告

Jing Shang Cong Zuo Ren Kai Shi

照顾小股东利益	233
大家与小家	237
钱要赚原则也要讲	240
在英、美等国的投资	243
不浪费一分钱	246
花钱花到实处	248
现金流掌控权	250
最骄傲的交易	253
理财要有耐心	256
第九章 自我管理有动静	
自我管理有动静	260
保持低调	263
永远不过分显示自己	265
名誉是第二生命	268
争分夺秒抢学问	271
风水问题	274
简朴生活更有趣	277
日常管理九要点	280
全身心投入工作	283
平衡自控心经	286

第十章 建立一个好信誉

学会包装自己	290
保持做人的一贯风格	293
不伤害他人	296
强烈的爱国热情	299
不可独霸行业	301
无形资产附加值	304
让员工喜欢你	308
不要烦人太多	311
我喜欢友善交易	314
附录 1:李嘉诚经典言论 101 句	317
附录 2:李嘉诚大事年表	326

A detailed historical map of the Strait of Gibraltar and surrounding regions. The map shows the Iberian Peninsula at the top and the African continent at the bottom, separated by the strait. Key locations labeled include Marbella, Gibraltar, Tarifa, Ceuta, and Tanger. The strait is labeled 'DE TANGIER' and 'DE GIBRALTAR'. The map also shows the 'pt d'Europe' (point of Europe) and 'pt d'Afrique' (point of Africa). The map is oriented with North at the top.

第一章 先做人后经商

先做人后经商

未学经商,先学做人。

——李嘉诚

“未学经商,先学做人”,这是李嘉诚经常说的一句话。

有人说,传统文化与商业文化大相径庭,水火不相容。成为商界巨子的李嘉诚,却能将这两者很好地结合成一体。在物欲横流的商业社会,他体现出一个中国人应有的传统美德。

这种传统美德是李嘉诚为人处世的基础,并由此延展为他从商的准则。这些都得益于他父亲的熏陶。

1943年,李云经英年早逝。他没有给李嘉诚留下一文钱,相反,给李嘉诚留下了一副家庭的重担。

经商从做人开始:李嘉诚给年轻人的忠告

Jing Shang Cong Zuo Ren Hai Shi

但另一方面,李云经给李嘉诚留下了终生受益的丰厚遗产,那就是如何做人的道理。

生活重担与做人之道,在李嘉诚的商业生涯中有着至关重要的地位。

李云经临终前,哽咽着对李嘉诚说了两句话:

“阿诚,这个家从此就靠你了,你一定要把它维持下去啊!”

“阿诚,阿爸对不起你……”

就是因为对父亲的承诺和对家庭的责任,年仅14岁的李嘉诚谢绝了舅父继续供他上中学的好意,毅然决然地辍学求职。他要挣钱,要挣好多好多的钱。14岁的少年只有一个信念,就是要养活母亲和弟弟妹妹,他必须挣钱。残酷的生计,迫使李嘉诚别无选择地走上从商之路。

李嘉诚的理想是当一个教育家,而不是商人,如果不是迫于无奈,他是不会去从商的。李嘉诚后来回忆说,就是立业之初,他的理想还依然是“赚一大笔钱,然后再去搞教育”。由此可见,李嘉诚从商实在是身不由己、逼上梁山。别无选择使李嘉诚义无反顾,在商海搏击,最终成为香港首富、世界华人

首富。

父亲生前教给李嘉诚许多丰富而珍贵的做人道理。比如“贫穷志不移”、“做人需有骨气”、“求人不如求己”、“吃得苦中苦，方为人上人”、“不义而富且贵，于我如浮云”、“失意不灰心，得意莫忘形”、“穷则独善其身，达则兼善天下”，等等。

父亲的熏陶和遗训，李嘉诚永志不忘，并延展为从商准则。李嘉诚在香港乃至国际商界树立起良好的大家风范，因恪守商业道德而赢得了高度的信誉。这千金难买的信誉又回馈了李嘉诚无数的财富。

经商从做人开始：李嘉诚给年轻人的忠告

Jing Shang Cong Zuo Ben Hai Shi