

做人 / 做事 / 做生意
的80个方略

兰涛◎编著

李嘉诚

何以成大事

作为商人，他的财技和资本运营成为人们争相研究的对象；作为成功的商人，他以信为本的处世哲学让众多的同行对他啧啧称赞；作为成功的中国商人，他不遗余力的慈善行为让其他的企业家难望其项背。全球最具影响力的商界领袖之一、香港十大财经人物之首……拥有这些殊荣和名望的是一个当代中国人最熟悉的名字——**李嘉诚**。

总结版

美国《时代》周刊
香港《资本》杂志
鼎力推荐

中国华侨出版社

兰涛◎编著

李嘉诚

何以致成大事



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚何以成大事:做人做事做生意的 80 个方略 / 兰涛
编著. — 北京: 中国华侨出版社, 2012.9

ISBN 978-7-5113-2937-0

I. ①李… II. ①兰… III. ①李嘉诚-商业经营-经验
IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第225867 号

李嘉诚何以成大事:做人做事做生意的 80 个方略

编 著 / 兰 涛

责任编辑 / 严晓慧

责任校对 / 吕 宏

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/17 字数/260 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2012 年 12 月第 1 版 2012 年 12 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-2937-0

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com



前言

李嘉诚，一个华人世界中的传奇，一个在普通人眼中无法逾越的高峰。我们讲述李嘉诚的故事，并不是因为他积累了富可敌国的财富，而是我们可以清楚地看到他是如何从普通人走向那样的一个高度。

这是一个需要英雄的时代，而李嘉诚就是商业英雄中的杰出代表，是白手起家的创业典范。但李嘉诚究竟是怎么做到的，他又历经了多少磨炼，恐怕并没多少人知晓。

古之成大事者，往往会有很多共同的特质，比如眼光，比如勤奋等等。对于一个渴望成功的人来说，如果需要一个导师的引导，那李嘉诚将是一个非常合适的选择。

无论是做人还是做事，李嘉诚都完美地诠释了一个中国人应有的品性，一个商人应有的气度，一个企业家应该有的风骨。

阅读李嘉诚，我们看到的不仅仅是一个商人如何纵横捭阖，所向披靡，我们看到的更是一个有良心的商人责任为先、一心报国的赤子之心；解读李嘉诚，我们得到的不仅仅是一条条的死板准则，我们看到的更是一种历经风雨后的处世智慧。

无论是成功还是失败，无论是高潮还是低谷，李嘉诚带给我们绝对不是励志那么简单。在这位老人身上，我们可以发现一种信念，一种魅力——与财富无关，只是单纯地来自他的人格魅力。

阅读李嘉诚,不仅是阅读财富,更是阅读人生。一个苹果去交换一个苹果,得到的还是一个苹果,一个思想去交换另一个思想,我们得到的就会是两种思想。从书中体会李嘉诚的人生,就仿佛和他一起历经那些事情。

在做事中体会如何做人,在做人中把事情做好。做事和做人,很多人能做好一样就极为难得,而李嘉诚在这两个方面几乎做到了极致。

做人也好,做事也罢,说到底其实就是一种心态。一个不思进取的人是看不到光明的前景,一个锐意革新的人总会有支撑自己走下去的理由。如果说一个人的财富是他自己的,那一个人的智慧是可以学习的。阅读使人智慧,因为在阅读中我们将完成一次思想的旅行,在阅读中进行一场智慧的提升,这就是阅读的力量。这就是阅读李嘉诚给我们带来的变化。

本书为您全面分析并解读李嘉诚从一个穷小子白手起家,最终成为亚洲首富,这一路上所涉及的做人与经商方面的诸多要点,并结合其他著名企业与知名富豪的经商事例,将其与李嘉诚的商业理念相印证,深入浅出地将李嘉诚做人做事做生意的思想精粹呈现在您的面前。

在叙述的条理性上,本书将李嘉诚的全部做人与经商理念分为“思”、“诚”、“竞”、“传”等十一字诀,分门别类地为您进行细致的疏通和整理,让您能够更有效率地吸收李嘉诚经商智慧中的精华。

最后,愿本书可以帮助您站在李嘉诚这位巨人的肩膀上,早日成就辉煌的事业。



目录

第一章

思路决定出路,观念决定命运

——李嘉诚的“思”字诀

也许你的资金还欠缺,也许你的业务范围还不广,但一个正确的思路,一个正确的观念,完全能够弥补其他的不足。凡事要三思,做生意也一样。思路要宽广,思想要高远,思维要敏捷,而这些,都是成为一个优秀商人的必修课……

- 方略1 人弃我取,这是做大生意的智慧 2
- 方略2 只要有成功的思路,失败了也能东山再起 4
- 方略3 只要有眼光,任何地方都有钱赚 7
- 方略4 性格决定命运,习惯决定高度 11
- 方略5 成功就是走别人不敢走的路 13
- 方略6 来自社会回馈社会,这是大商人的气度 17
- 方略7 成功的商人往往有更高的追求 20
- 方略8 放低姿态,拥抱更高的成功 23
- 方略9 不能忽视自己的健康 26

第二章

要做事先做人,要经商先立德

——李嘉诚的“德”字诀

其身正,不令则行,其身不正,虽令不行。做人永远比做事更为重要,商德永远比挣钱重要。在几十年的商海浮沉中,李嘉诚仿佛是一艘永不沉没的巨舰,而保持这艘巨舰从不偏离方向、历经风雨的重要法宝就是“德”。

- 方略 10 生意人必须学会维护自己的名声 30
- 方略 11 对人诚恳,做事负责 32
- 方略 12 让所有与你合作的人都成为你的朋友 35
- 方略 13 让别人敬佩你的人品而不是你的钱 38
- 方略 14 厚道是品德,更是利益 40
- 方略 15 做大生意需要豁达的胸襟 44
- 方略 16 骄傲是成功最大的敌人 46
- 方略 17 成功没有定式,却一定要有原则 48
- 方略 18 永远不要伤害别人的尊严 50
- 方略 19 贪得无厌的尽头一定是丧心败德 53

第三章

李嘉“诚”,人诚则事成

——李嘉诚的“诚”字诀

在生活中,我们喜欢结交诚实的人;在买卖中,我们希望遇到讲诚信的老板。对于一个商人来讲,最宝贵的就是一个“诚”

字。诚实带来信任,信任带来信誉,信誉带来财富。一个高明的商人注定是依靠“诚”字驰骋商场的。

方略 20	诚实是一切生意的根本	58
方略 21	信誉是你的无形资产	61
方略 22	把承诺看得与合同同等重要	64
方略 23	有些生意,利润再高也不该做	66
方略 24	“诚”字赢天下	69
方略 25	诚心做有使命感的企业家	71
方略 26	诚信是需要实际行动的	73

第四章

不断学习,跟上时代的步伐

——李嘉诚的“学”字诀

学习如今已经成为人们生活的一部分。作为新时代的商人群体,作为时代的先锋,要想把自己的事业继续下去,学习是最有效的方式。科技在发展,时代在进步,一个人的学习能力与人生成就密切相关。

方略 27	学习是一生都要做的功课	78
方略 28	永远跟住科技发展的步伐	80
方略 29	不学习就不会成功,不总结就难免失败	83
方略 30	知识才是新时代企业家最大的资本	86
方略 31	对知识时刻保持饥渴状态	89
方略 32	书本与实践,缺一不可	91

第五章

未曾吃过苦中苦,哪能成为人上人

——李嘉诚的“苦”字诀

吃苦是一种幸福,如果没有苦难,人就不会了解幸福的可贵。如果没有苦难,人也不会从苦难中成长。能够吃苦,学会吃苦是成功人士经常挂在嘴边的话,而历经苦难,打磨出的人生才会闪闪发光。

- 方略 33 苦难的经历是成功者一生的财富 94
- 方略 34 商道是从挫折和痛苦中磨炼出来的 97
- 方略 35 成功者不仅要能吃苦,更要会吃苦 99
- 方略 36 白手起家本身就是一个苦难的过程 103
- 方略 37 苦难的经历更能造就坚毅的品质 105
- 方略 38 成功并非永恒,要随时做好吃苦的准备 108

第六章

不为自己设限,生意就没有极限

——李嘉诚的“广”字诀

在生意中,市场是广阔的,商人的思路也应是宽广的。生意是一个没有极限的活动,从天上到地下,从水底到陆地,我们都可以看到商人忙碌的痕迹。也许,这就是商道的一个重要境界:大商无疆。

- 方略 39 做生意是一种“全天候”的活动 112
- 方略 40 有钱赚就是好买卖 115

方略 41	要勇于止损,更要勇于开拓新的领域	117
方略 42	别让观念和能力限制生意的发展	120
方略 43	把不可能的事情变成可能	123
方略 44	做生意要有国际视野	126
方略 45	不要光做生意,更要广交朋友	129

第七章

生意的本质是竞争,成功的本质是赢得竞争

——李嘉诚的“竞”字诀

竞争无处不在,商人间的竞争尤为激烈。如果把商人间的竞争比作一场拳击赛,那么,最终站在台上的肯定是胜利的竞争者。什么是生意,竞争就是生意,什么是成功,赢得竞争就是成功。

方略 46	没有勇气就不要进入商业领域	134
方略 47	只要决定了,就勇往直前不回头	137
方略 48	人与事业都会在竞争中成长	140
方略 49	知己知彼方能无往不利	143
方略 50	你只要比竞争对手做多一点就够了	146
方略 51	运气永远不会青睐依赖它的人	150
方略 52	永远别让对方知道自己的底牌	153

第八章

时间流去永不返,机遇错过不回头

——李嘉诚的“时”字诀

对于一个商人来讲,时间和机遇缺一不可,有人空有大把的时间却找不到快速致富的机遇,有人发现了机遇却没有时间去实现自己的抱负。时间和机遇都是转瞬即逝的宝贵财富,只有那些真正懂得时间和机遇价值的人才懂得如何成功。

- 方略 53 在司空见惯的事中找商机 158
- 方略 54 抓住时机,走在对手的前面 161
- 方略 55 一时成功不等于一世成功,要有危机意识 164
- 方略 56 做生意永远不能一成不变 167
- 方略 57 创新不仅仅是科学家的事 170
- 方略 58 眼明手快,看穿新闻中的商机 174
- 方略 59 机会常在不经意间到来 176

第九章

勤能补拙,更能成事

——李嘉诚的“勤”字诀

自古成功离不开一个勤字,在众多的成功人士中,我们看到一些人天赋纵然不高,但经过自己的努力成就了一番大事,还有一些人明明有很高的天分,却最终碌碌无为,这之中的缘由不得不让人深思和回味。

- 方略 60 一分耕耘一分收获,任何事业都一样 182

方略 61	一成运气,九成勤劳,等于 100%的成功	186
方略 62	把时间当对手,你将无往而不利	189
方略 63	把时间抓在手里,你就是成功的主人	192
方略 64	别人娱乐,你在工作,成功的就是你	196
方略 65	世上无难事,只怕有心人	199
方略 66	人生最怕的就是满足	202

第十章

付出的是慷慨,收获的是忠诚

——李嘉诚的“慨”字诀

有付出才会有回报,有舍去才能够有得到。做人要慷慨,做生意更要有慷慨的精神。老板的慷慨换来的是员工的支持和忠诚,那将是一笔巨大的财富。对于一个成功的企业家而言,慷慨不仅仅是一种手段,更是一种气度。

方略 67	感谢员工们,他们是你事业的基石	208
方略 68	懂得分享,人生从此而不同	211
方略 69	这里让一分,那里就能收获一分	214
方略 70	尽可能了解每一个员工的需要	218
方略 71	给员工一个犯错误和改正的机会	221
方略 72	员工得利,你也得利	224
方略 73	给人再多的钱都不如给人一个好前途	228

下一代——最值得投资的目标

——李嘉诚的“传”字诀

一个人的生命是有尽头的，而一个创业者最不愿看到的就是守业者将自己辛辛苦苦打拼下来的产业挥霍殆尽。下一代，永远是一个成功商人必须考虑的问题。财富和事业有了合格的传承人，这也许是一个商人最骄傲的事情。

- 方略 74 创业固然艰难，守业更加不易 234
- 方略 75 要“俭二代”，不要“奢二代” 238
- 方略 76 先教孩子做人的道理 242
- 方略 77 家庭的温暖有时比能力的培养更重要 245
- 方略 78 “放飞”孩子是为了他们的将来 248
- 方略 79 让孩子凭自己的本事去闯一闯 252
- 方略 80 事业未必非要传给亲人 254

第一章

思路决定出路,观念决定命运

——李嘉诚的“思”字诀

也许你的资金还欠缺,也许你的业务范围还不广,但一个正确的思路,一个正确的观念,完全能够弥补其他的不足。凡事要三思,做生意也一样。思路要宽广,思想要高远,思维要敏捷,而这些,都是成为一个优秀商人的必修课……



方略1 人弃我取,这是做大生意的智慧

要永远相信:当所有人都冲进去的时候赶紧出来,所有人都不玩了的时候再冲进去。

——李嘉诚

成功的企业家往往具有这样的一项能力,那就是审时度势。所谓时,一个是“时势”,一个是“时机”。在正确的时机出手,生意便成功了一半。李嘉诚一生奉行的是投资哲学就是稳中求进,但他也懂得投资的进退之道。在没有遇到合适的机遇之前,他宁可手持现金。但一旦他看准了机会,他便采取灾难投资法,实行人弃我取的战略。

商人最难拿捏的就是如何取舍,投资过程中最害怕的就是跟风。一个没有独立眼光的商人是永远成不了大气候的,而这种不跟风,与众人行为反其道而行之的策略是要冒很大风险的。但风险并不是商人们畏缩退避的借口,取人所弃,在别人意想不到甚至不敢去做的地方取得成功,才是真正精明的商人。

让我们先看这样一个故事:

在第二次世界大战期间,全球大部分国家都卷入到了战争之中。在战争中,人们想到最多的就是如何自保。然而在这样一个兵荒马乱的时节,依然有人创造出了巨大的财富。

两个德国年轻人看到准备逃跑的欧洲战区人民都在不顾一切的变卖家产,他们立刻意识到这是一个绝佳的赚钱机会。因为战争总有结束的一天,而百姓总会回归到正常的生活轨道上。如果此时低价买入人民变卖的东西,

等到战争结束后,高价卖出,肯定会收益不菲。

就在此时,其中的一个年轻人心里有了动摇,他想到:自己花钱买的东西,一旦军队过来后,这些物资都会被充军,那自己的努力就只能白费了。于是,他选择回到了乡下,选择了退缩。

另一个年轻人没有因为伙伴的离开而有所动摇。他对现有的情况进行了详细的分析,最后决定采取实际的行动。他一面大量低价收购,一面及时将这些东西转移到乡下。

几年之后,战争结束了。这个年轻人果真在战后发了一大笔财,成为了有名的富翁。很多年后,当年的两个年轻人又相遇了,那个缺乏勇气的年轻人仍然只是一个普通人,他看着以前的伙伴感叹地说了一句:“早知道我也应该收购那些东西,也不至于落到现在这个地步,我就是太胆小了。”

这个故事告诉我们这样一个道理:敢于走别人不敢去走的道路,敢于抓别人不敢去抓的机会,这就是发家致富做生意的大智慧。

在市场处于低潮的时候,正是李嘉诚做出重大投资的时刻。他是这样解释的,投资一个项目要看资产是否具备长远赢利的能力,而不是看价格是否便宜。

李嘉诚过人的胆识和魄力体现在 20 世纪 60 年代中后期。当时,香港整个房地产市场极为低迷。

当时,李嘉诚也在房地产市场拥有多处物业。他经过深思熟虑,毅然决定继续在香港房地产市场投入资金。李嘉诚公开宣称:“你们大拍卖!我来大收买!以后,你们有追悔莫及的那一天!”于是,他以低廉的价格一座接一座地买进大楼,还趁建筑材料疲软之时大兴土木,建起了一座座高楼大厦。

到了 70 年代初期,香港地价再度回升,房价上涨。而此时的李嘉诚已经建起了一座座漂亮的大楼和厂房,不久即全部出售,利润成倍增长。就这样,李嘉诚凭借敏锐的洞察力,最后成为这次地产大灾难中的大赢家。

在商界,流传着这样的一句话。如果 80% 的人都发现有利润可赚,你就



不要掺和进去，因为已经没有利润可赚了；如果 20% 的人发现其中有利可图，你要付出比别人更加努力的代价才能取得较好的成功；如果只有 5% 的人看到其中的商机，那么恭喜你，你可以大赚一笔了。在股市，总有一些人能够用低廉的价格在外人不看好的情况下买到优质股票，最终大获其利。

冬则资纱，旱则资舟，这是看似很傻的行为，其实蕴含着经商的大智慧。经商，说白了就是追求一个低价买入，高价卖出的过程。只要看准行业，瞅准目标，做到人弃我取，人取我弃，反其道而行之，你最终将会成为一代大商。

在商言商

世间的商人有很多，但成功的并不多。与其跟着众人后面人云亦云，不如培养自己的眼光，然后另辟蹊径，就能更快地达到成功的彼岸。

方略 2 只要有成功的思路，失败了也能东山再起

万一真的失败了，也不必怨恨，可以慢慢图谋东山再起的机会。只要一息尚存，仍有作最后决战的本钱。

——李嘉诚

在现代社会中，人们往往会这样说，思路决定一切。经商之人往往畏惧失败，因为商场如战场，一旦失败，翻身的机会就很微小了。但成功的商人往往会觉得失败是一种锻炼，只要有成功的经营思路，东山再起就不会遥不可及。

没有多少商人说过自己不曾失败过，但能从失败中走出来的才是真正的英雄。那么，支持这些人重整旗鼓的动力就是自己经商的思路，坚定不移