

多思考未来，练就战略眼光，善于高瞻远瞩，才能看清方向，审时度势，把握商机，
从而“运筹帷幄之中，决胜市场之上”！

用心思考未来

商业奇才谈商系列 李嘉诚 商 业 智 慧

SHANG YE QI CAI TAN SHANG XI LIE

李 阳◎著



全国百佳图书出版单位

时代出版传媒股份有限公司
安徽人民出版社

时代出版传媒股份有限公司
安徽人民出版社

商业奇才谈商系列

SHANG YE QI CAI TAN SHANG XI LIE



用心思考未来

李嘉诚 商 业 智 慧

全 国 百 佳 图 书 出 版 单 位



时代出版传媒股份有限公司
安 徽 人 民 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚商业智慧 / 李阳著. —合肥: 安徽人民出版社, 2012.7

(商界奇才谈商系列)

ISBN 978-7-212-05644-5

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 168424 号

书名: **李嘉诚商业智慧**

作者: 李阳

出版人: 胡正义

选题策划: 曾 丽

责任编辑: 余 玲 梁 静

责任校对: 梁 静

责任印制: 范玉洁

装帧设计: 梁元高 王艾迪

出版: 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

安徽人民出版社 <http://www.ahpeople.com>

(合肥市政务文化新区翡翠路 1118 号出版传媒广场 8 楼)

邮编: 230071)

发行: 北京时代华文书局有限公司

(北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼)

邮编: 100011)

电话: 010-64266769, 010-64264185 转 8067 (传真)

印刷: 北京亚通印刷有限责任公司 电话: (010) 52891770

(如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换)

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 21

字 数: 252 千字

版 次: 2012 年 9 月第 1 版

2012 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-212-05644-5

定 价: 34.80 元

所有, 侵权必究

前 言

李嘉诚是一个家喻户晓的人物，他的名字，在很多人眼里就意味着财富，意味着成功。他是一个“超人”，更是一个神话，他白手起家的传奇经历鼓舞着无数的追梦者。倘若您是一位雄心勃勃、渴望一展宏图的人，你应该向李嘉诚一样去思考和行动。

李嘉诚连续多年荣膺世界华人首富，他是当代最成功、最杰出的商人之一。他的公司被美国《商业周刊》誉为“全球最赚钱的公司”，他统领的“和黄”集团被美国《财富》杂志封为“最赚钱的企业”。他的经商之术、做人之道影响了许许多多梦想成功的人。

本书详细讲解了李超人在商海驰骋六十多年不败的经营之道，分别从诚信做人、如何创业、经营管理、用人之道、领导艺术、人际关系、投资心得、危机意识、随时学习、社会责任等方面进行了深刻的阐述和总结。李嘉诚所秉持的财富观念和经营理念贯穿全书，创业者

可以以此为鉴，为自己的事业找出一条光明的道路，从而在事业的道路上披荆斩棘，抵达成功的彼岸。

为使书中内容更加翔实、准确、易懂，作者查阅了大量的相关书籍，并得到众多媒体朋友和多位经济管理学专家、学者的帮助，从而掌握了大量翔实的资料和一些行之有效的企事业管理方法。在此基础上，作者将这些信息进行汇总、整合与诠释，并加入了自己的理解和认识，提出了自己的新观点，从而使书的内容更具实用性，以便更好地为读者朋友服务。

在此，作者向提供帮助的书籍作者、媒体朋友及专家学者表示衷心的感谢，同时也对出版此书的出版机构表示衷心的感谢！

鉴于本书存在一定的局限性，难免会有疏漏与不足之处，敬请广大读者朋友在阅读时提出宝贵意见或建议。

目 录

前 言 / 1

第 **1** 章 诚信是本，打造人格品牌

1/3生意，2/3做人 / 3

人生须以品德为本 / 9

诚信带来生意 / 16

一个“诚”字赢天下 / 22

依靠诚信扩江山 / 30

不赚不明不白的钱 / 36

吃亏是智慧的体现 / 41

冷静低调成大业 / 46

第 2 章 创业的哲学

有目标的人生才有希望 / 53

培养兴趣和事业心 / 59

勤奋、节俭才能成事 / 65

学会把自己推销出去 / 74

捕捉“情报”，快速行动 / 80

坚忍不拔求发展 / 89

第 3 章 做卓越的领导者

领导的力量 / 99

审时度势，奠定不败之基 / 106

竞争中以质量求生存 / 113

塑造完美的企业及个人形象 / 119

第 4 章 得人才，兴事业

人才是根本 / 127

把人才放到合适的位置 / 134

一个好汉三个帮 / 140

中西合璧，聚拢人心 / 144

集思广益，避免出错 / 150

给员工改错的机会 / 156

第 5 章 任人唯贤，知人善任

从“用人”向“用将”转变 / 163

以身作则，不令而行 / 169

敢于为员工承担责任 / 173

充分授权，相信部下 / 177

心怀感恩，善待员工 / 181

第 6 章 人脉是设计出来的

做生意也是在做人情 / 189

朋友多了路好走 / 195

不善合作，不可能成为强人 / 202

以和为贵，互惠互利 / 207

生意不成人情在 / 213

充分考虑小商人的利益 / 218

第 7 章 投资的智慧

找准投资的最佳切入点 / 225

借鸡生蛋，以小搏大 / 230

以奇制胜，拓展投资空间 / 236

把握时机，人弃我取 / 241

不做盲目的跟风者 / 246

第 8 章 不惧风暴，危机就是商机

好的时候要作坏的打算 / 253

多元化经营，掌控风险 / 260

现金为王度“寒冬” / 265

精简投资，增强抵御风险的能力 / 271

第 9 章 学习是一生的事业

“学习，不断地学习” / 279

靠知识提升自己 / 286

掌握高科技，力求与时俱进 / 291

第 10 章 在公益中享受成功

勇于承担社会责任 / 299

内心的富贵才是真富贵 / 306

投资教育创造更大价值 / 313

“第三个儿子” / 320

参考书目 / 326

第 1 章

诚信是本，打造人格品牌

Li Jia Cheng Shang Ye Zhi Hui

李嘉诚

1/3生意，2/3做人

以往我百分之九十九是教孩子做人的道理，现在有时会与他们谈生意……但约三分之一谈生意，三分之二教他们做人的道理。因为世情才是大学问。

——李嘉诚

做人，表面上看来只是两个非常简单的字眼，但如果实践起来，却是一门值得认真揣摩的艺术。同样的，经商也是一门需要不断探索与学习的艺术。从小到大，我们从父母、老师、长辈那里受到的教育都是做人要诚实。与此同时，我们也深受所谓商人，就是那种无奸不商、无利不起早的人这样的概念的熏陶。这样看来的话，做人和经商好像是完全不同的两码事。

但是，从古至今无数商界人士成功的案例证明，做人和经商其实

是不可分割的。一个真正成功的商人，不仅是在经商上的成功，而且是在做人上的成功。成功的商人不仅赚取金钱，而且赚取人心。

今日的李嘉诚，在华人商界中可谓无人不知。无数年轻人更是以他为榜样，想学习他的经商之道，以期取得成功。但是，纵观李嘉诚的几十年的经商生涯，你会发现，他经常强调的东西并不是如何做生意，而是如何做人。李嘉诚认为，只有做人成功了，做其他的才会取得成功。在中国，几乎任何时候，做人人都比做事要重要得多。

商人须重信

在纸醉金迷的香港，胆识兼备的李嘉诚在几十年的商海生涯中挥洒自如，成为一代王者。是什么让他在这变幻莫测的商海中如鱼得水？这不仅得于他精于经商，更重要的是李嘉诚善于做人。他处世低调，将诚信视如生命。他把诚信视为做人的基本原则，这也成了他成就事业的基础。以诚待人，别人也会坦诚相待，信用是一种无形的力量，待到水到渠成时，也就成了无形的财富。

严介和曾说过一句很有名的话：“一流企业家做人不做事，二流企业家做人又做事，三流企业家不做人只做事。一流商人是精明加厚道，二流商人是精明加精明，三流商人是厚道加厚道。”

李嘉诚一直坚持的也是这样一种观点。他认为一个人只有把做人的原则放在首位，他才能成为一代大商人。而那些只贪图利益的人，再怎么折腾一辈子也成不了大商人，充其量只能算是一个小商人。

做人比做事重要，这个在一般商人看来是比较愚蠢的做法，在李嘉诚的眼中，却是天下最聪明的生意经。他认为，那些眼睛里只看到钱，为了钱甚至可以不顾原则坑蒙拐骗做生意的人，只可能赚一把是

一把，永远也不可能把生意做大，而且也面临着十分大的风险。而那些心明眼亮，能把做人的利害关系放在首位，以诚待人的商人，则会建立自己的企业和人格的双重品牌，随着品牌效应的不断扩大，最终必能成就一番大事业。

当别人问起李嘉诚做生意的秘诀，李嘉诚往往会跟别人说起一个“信”字。他曾反复强调：“要令别人对你信任，不只是一个商人，一个国家亦是无信不立。”

关于商人最重要的素质——诚信，李嘉诚曾对媒体说过这样一段话：“一个企业的开始意味着一个良好信誉的开始，有了信誉，自然就会有财路，这是必须具备的商业道德。就像做人一样，忠诚、有义气，对于自己说出的每一句话、做出的每一个承诺，一定要牢牢记在心里，并且一定要能够做到。”

也正是秉着这样的信念，李嘉诚树立了自己的品牌，他的生意也从无到有，从小到大，最终成为亿万人瞩目的“首富”。

不仅是在生意场上，在生活的其他各个方面，李嘉诚也都在践行着诚信做人的原则。有一件小事最能说明他的不失信于人。

20世纪50年代初，李嘉诚刚做塑料花，常常会去皇后大道一间公爵行接洽生意。在那里，他经常看到一个乞丐，是一个四五十岁左右，很斯文的外省妇女。李嘉诚每次都会拿钱给她，他发现，这名妇女从来不伸手要钱，他觉得有些奇特。有一天天气比较冷，他看到很多人经过这名妇女时都快步走过，都没有理睬。于是他走过去和这名妇女交谈，想帮帮她。李嘉诚问她会不会卖报纸，妇女说她有同乡也干这行。于是，李嘉诚便让她带同乡一起来见他，到时候看能否帮她做点小生意，他们约在后天在这里见面。

可是到了这一天，李嘉诚工厂突然来了一位客户，提出要到他的

工厂参观。客户为上，他也没有办法，只能先陪客户先参观工厂。但是李嘉诚没有忘记他和那名妇女的约定。他瞅准一个时机，对客户说了声“对不起”便匆匆走了出去。客人还以为他上洗手间去了，却不知道此时的李嘉诚已经跑出工厂，正飞车赶往和乞丐妇人约定的地点。一路上李嘉诚飞奔驾驶，差点都出了危险，但好在没有失约，他见到了那妇女和她卖报纸的同乡。在问了一些问题后，李嘉诚便把一些钱交给妇人和她同乡，并要她们勤奋工作，过好生活，不要让他在香港任何一个地方再看见她还在乞讨。

办完这一切，李嘉诚又飞奔回到工厂，此时的客户已经等久了，正奇怪李嘉诚去哪了呢。面对客户“为什么在洗手间找不到你？”的问题，李嘉诚并没有说什么，只是笑了一笑。

人心即财富

中国有一句古老的话语：得人心者得天下。这句话在经商上也同样适用，即得人心者得财富。要得人心，必然要使别人相信你，因此“信”是商人的一个金字招牌。只有做人为先，诚信结合，然后通过服务大众才能获得人心，最终得大财富。

对于“人心即财富”的道理，日本前首相田中角荣运用起来可谓得心应手。回首田中角荣的政治生涯，与其说他是一个杰出的政治家，不如说他是一个在政界握权、平衡的精明生意人。作为政客，田中懂得如何获得别人的支持，田中派在鼎盛时期拥有120多名国会议员，被人们称为“综合医院”。不同于其他官僚政客，商人出身的田中善于揣测人心和情绪，有细致的洞察力，也有着难得的平和，他不但讨厌别人来求他办事，反而喜欢帮助别人。

1962年，田中角荣作为日本历史上最年轻的藏相（44岁），成为大牌政治家，而池田时代的“收入倍增计划”，为代表池田内阁经济“旗手”的田中角荣提供了大展拳脚的好机会。在任的三年中，田中利用一切手段，将一些非常自负的大藏省官僚笼络到自己手下。

在多年的政治打拼中，田中抓住了官员们的心理。对于官员们来说，不过问工作细节，并为部下承担责任的大臣才是他们拥护的大臣。因此田中常在大藏省干部面前说：“大家都知道我是一个没有才学的人，诸位都是天下的秀才，所以请大家大胆工作，有什么责任由我来承担。”——就是这简短的一席话，立刻让田中赢得了众人心。

另外，田中还像商人一样，做着各种情报收集工作。由于田中熟悉所有进入大藏省工作的官员的入省时间、学历、生日乃至家庭结构情况等信息，因此常在别人意想不到的时候表示祝贺或送礼物。这种将时机掌握恰到好处、一击即中的笼络人心手段，绝对是成为一个优秀政治家的必备技巧。

对于人心即财富的道理，李嘉诚有自己独到的理解。他常对儿子讲：“做人要留有余地，不把事情做绝。有钱大家赚，利益大家分享，这样才有人愿意合作。假如拿10%的股份是公正的，拿11%也可以，但是如果只拿9%的股份，就会财源滚滚。”

就是这个看似简单不过的原则，让李嘉诚结交了无数商界朋友，赢得了广大股东和职员信赖和支持，树立了崇高的形象，同时为他赢来了无数的商机和财富，并一举登上香港首富、世界华人首富的宝座。

中华民族自古崇尚“满招损，谦受益”，利益共享也是中国式经商的行动准则。如果违反这一游戏规则，失去的绝不只是合作者这一个对象。口口相传，失去的将是你的整个商业信誉，继而危及你的整个商业地位。

如果按照李嘉诚所说的少拿一点，你得到的又绝非仅仅是合作的一方，而且还将包括人们对你的无限信赖和尊敬以及许多的商业机会。而你得到的将是你少拿的1%的百倍，甚至是千倍、万倍。

很明显，李嘉诚一生培养和教导儿子的，与其说是经商的知识，还不如说是做人的学问。因为在他的心目中，做人乃是经商之本，乃是做一切事业之本，只有首先务这个本，才能成为一个好的商人，成为一个真正成功的人。