

李嘉诚

LI JIA CHENG

本书汇聚了李嘉诚一生中最闪光的成功智慧精华。
作为华人世界最成功的商人，李嘉诚身体力行地创立了一套具有丰富内涵的人生韬略和经商哲学。他白手起家的财富历史，最适合中国人学习和借鉴；他谋事经商的人生经验，最值得有志者思味与效仿。

益世三谋

何山◎编著



「谋商机 谋事业 谋人脉」

李嘉诚的一生因极富传奇色彩而显得如此吸引人。

他胸怀大志，赤手空拳一无所有开创天下；他勤奋坚韧，把逆境当作创新创造的舞台。
他善谋敢干，凭勇气智慧叩开命运的大门；他笑面风雨，将财富神话演绎成时代传奇。
他遍播人脉，阔达胸襟力举天下贤士英才；他善心做人，凭人品信誉铸造成功金招牌。

中国长安出版社

4140273495

李嘉诚

LI JIA CHENG

盖世三谋

何山◎编著



「谋商机 谋事业 谋人脉」

LI JIA CHENG A LI SHI SAN MO U



中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚盖世三谋/何山编著. —北京: 中国长安出版社, 2006. 9

ISBN 7-80175-529-4

I. 李... II. 何... III. ①李嘉诚—生平事迹 ②李嘉诚—商业经营—经验

IV. ①K825.38 ②F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 114323 号

■ 李嘉诚盖世三谋——谋商机 谋事业 谋人脉
何山 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65271800 (编辑部) 65270593 65270433 (发行部)

印刷: 北京普瑞德印刷厂

开本: 787×1092 1/16

印张: 20

字数: 300 千字

版本: 2006 年 11 月第 1 版 2006 年 11 月第 1 次印刷

书号: ISBN 7-80175-529-4

定价: 29.80 元

(如有印装错误 本社负责调换)

序 言

PREFACE

数年前，李嘉诚已经成为香港历史上首位“千亿富翁”。如今，他的财产仍以几何级数增长，他在商业领域的每一个动作，都为世人极度关注。对于千千万万正在为事业艰苦奋斗的人们来说，李嘉诚的故事必将成为他们人生道路上的一盏明灯。

由寄人篱下到富可敌国，也就是短短的几十年时间，李嘉诚个人的生命状况发生了如此巨大的变化，然而，我们看不到他有什么张狂和戾气，他仿佛无视自己财富的滋长和力量的扩张，只是沉稳地谋断着下一单生意。

李嘉诚一生一直坚定地维护着自己的“规矩”和本分，中西文明在他身上有着较好的结合。李嘉诚在亲身实践中将敬业与勤奋、财富积累与本分、自尊与孝顺成功地统一在一起。

纵观“超人”李嘉诚传奇的商旅生涯，他最为成功之处是善于审时度势、运筹帷幄。李嘉诚十四岁投身商界，22岁正式创业，半个世纪的奋斗皆以“超越”为主题：从超越平凡起跑；为超越对手努力；达到巅峰，超越巅峰；实现自我，超越自我。

叱咤香江，纵横海外，李嘉诚这个神奇的名字，今天已是“成功”与“奇迹”的代名词：他统领着长江实业、和黄集团、香港电灯、长江基建等四家上市公司，业务遍及各行各业，如地产、港口货运、超级市场、基建、电讯、酒店、保险、水泥、电力、网络等等，形成一个逾万亿资产的跨国企业帝国。根据福布斯二〇〇六年的全球富豪排行榜，李

嘉诚的财富估值逾一百八十八亿美元，位居华人首富，荣列世界富豪榜第十位。

二〇〇六年九月四至六日，福布斯全球行政总裁会议在新加坡的圣淘沙岛上举行，福布斯集团董事长及行政总裁亲自颁发予李嘉诚最高荣誉奖——马康福布斯终身成就奖。

福布斯这样评价李嘉诚：“环顾亚洲，甚至全球，只有少数企业家能够从艰困的童年，克服种种挑战而成功建立一个业务多元化及遍布全球五十四个国家的庞大商业王国。李嘉诚在香港素有‘超人’的称号。事实上，全球各地商界翘楚均视他为拥有卓越能力、广阔企业视野和超凡成就的强人。”

走过人生的七十八个年头，李嘉诚常常总结自己的经商生涯，向世人道出自己一生成功的秘密。他在许多场合发表的有关经商、做人的言论，常常令人如饮醇香，耳目皆染；教人茅塞顿开，如梦方醒。

本书辑录众多李嘉诚谈商论道的精彩章句，作者一并结合李嘉诚成功奋斗的实战经验，加以具体阐释与解析。这些经验来自于李嘉诚几十年的商海沉浮，其中汇聚了他一生中最为闪光的智慧精华。在虎狼相争、你死我活的商海中，这些宝贵的人生财富必将给更多人带来深刻的人生教益与成功启示。



目 录

CONTENTS

谋商机

眼光独到，胆识兼具冠群伦

■ 逆境是改变命运的机会/2

苦难的生活，是我人生最好的历练。

■ 让知识成为革新命运的根底/5

要一边做事，一边学知识、科技。我们中国有些学者，不少更是被外国大学聘请做教授的，本身都不一定是大学毕业的。

■ 勿贪享安逸，别怯惧挑战/8

准确而又有远见的预测对于一个商人的成功至关重要。眼光独到到是事业成功的重要因素。

■ 独到商业眼光让人领先群伦/11

做生意好的时候不要看得太好，坏的时候不要看得太坏。最重要的是有远见，杀鸡取卵的方式是短期行为。

■ 执著求进，敢于创业/13

成功是相对的，创业的过程，实际上就是恒心和毅力坚持不懈地发展过程，这其中并没有什么秘密，但真正做到中国古老的格言



李嘉诚 **盖世三谋**：谋商机 谋事业 谋人脉

所讲的“勤”和“俭”也不大容易。

■ 立志突破方能独领风骚/16

欢迎各位去长江看看，长江虽然还是老厂房，可生产塑胶花的设备却是新的，研制塑胶花的都是新人，当然，现在的事业更是新的。

■ 出奇制胜，就能成为强中强/24

在逆境的时候，你要问自己是否有足够的条件，当我自己处于逆境的时候，我认为我有。因为我勤奋、节俭、有毅力，我肯求知以及建立一个信誉。

■ 一定要争取商战的主动权/26

在今天竞争激烈的世界中，你付出多一点，便可赢得多一点。好像奥运会一样，如果跑短跑，虽然跑第一的那个赢了，但比第二、第三的只胜出少许，只要快一点，便是赢。

■ 真诚和信用是人生最好的担保/29

你必须以诚待人，别人才会以诚相报。

■ 把握机遇，就得敢于挑战/34

机遇是不可以金钱估量的，是生存和发展的法宝，但要把握好机遇，就得敢于挑战竞争对手。

■ 果断取舍，超前眼光拓新途/38

一向以来，我做生意处理事情都是如此。例如天文台说天气很好，但我常常会问自己，如果5分钟后宣布十号台风警报，我会怎样？在香港做生意，就要保持这种心理准备。

■ 慧眼独具，敢打敢拼抓商机/41

睿智的重要作用是可以引导人生走向正确成功之路，经商更需要睿智，如此才能保证出手时不失手。

■ 骑牛上市，勿忘根本是正途/44



天时、地利、人和是商业兴隆的因素，但必须靠个人去创造和争取。要想取胜，单刀直入有时不如迂回前往，稳步推进。

■ 敢于人弃我取，善于随机应变/47

做生意随机应变很重要。不要得意忘形，过度的自信会招致失败。

■ 等待时机，更要及时出手/50

任何理想的实现，都不可能徒囿于空中楼阁的构想，而必须先奠定稳定的基础，然后循名责实，按照计划向目标迈进。

■ 洞察先机，创新经营敢突破/53

身处在瞬息万变的社会中，应该求创新，加强能力，居安思危，无论你发展得多好，时刻都要做好准备。

■ 等机会平心静气，抓机遇一击奏效/56

你们没有看到我想举右手时，就用左手使劲捉住；想举左手，就用右手使劲捉住。

■ 此时失利、彼时得利的商道玄机/61

做生意一定要同打球一样，若第一杆打得不好的话，在打第二杆时，心更要保持镇定及有计划。

■ 做生意，靠智取别靠蛮力/68

做生意最重要的是要有远见，杀鸡取卵的方式是短视的作风。

■ 经商要灵活，投资宜多元/72

正像日本商人觉得本国太小，需要为资金寻找出路一样，香港的商人也有这种感觉。说一句大家都明白的道理，根据投资法则，不要把所有的鸡蛋放在一只篮子里。

■ 深思熟虑，谋定身动铸大业/75

决定一件事时，事先都会小心谨慎、研究清楚，当决定后，就勇往直前去做。



李嘉诚 **盖世三谋**：谋商机 谋事业 谋人脉

■ 坚持弱能胜强，信奉柔能克刚/79

世界上任何一家大公司都是由小到大，从弱到强。

■ 在合作中把生意做活做好/82

我生平最高兴的就是我答应帮助人家去做的事，自己不仅是完成了，而且比他们要求的做得更好。当完成这些信诺时，那种兴奋的感觉是难以形容的……

■ 勇气是立足商界的宝器/85

不必再有丝毫犹豫，竞争既是拼命，更是斗智斗勇，其中的危险自不待言。然而，有风险才有利润，倘若连这点勇气都没有，谈何在商场立足？

■ 潇洒出手，做漂亮收购的商界赢家/88

商场上没有永远的朋友，只有永远的利益，精选收购对象，适时出手，是收购者必须注意的。

■ 笑到最后才是笑得最美/94

当生意更上一层楼的时候，决不能贪心，更不能贪得无厌。

■ 别骄傲，多上进/98

我表面谦虚，其实很骄傲，别人天天保持现状，而自己就老想着一直爬上去。所以在做生意时，我就提醒自己，如果有了骄傲的心，迟早一定要碰壁。

■ 忍耐是成大事者的真功夫/101

成为一位成功的领导者，不单要努力，更要听取别人的意见，要有忍耐力。

■ 眼光开阔，把生意做活做稳做大/103

长江取名基于长江不择细流的道理，因为你要有这样豁达的胸襟，然后才可以容纳细流——没有小的支流，又怎能成长江？

■ 不怕没生意做，就怕做断生意/108



不怕没生意做，就怕做断生意。凡事都留个余地，因为人是人，人不是神，不免会有错处。

■ 以变应变，就能打开新局面/111

做生意不可能永远都一帆风顺，竞争是免不了的。只有随机应变，以变应变，才能打开局面。

■ 做大事最需要敢做敢为/115

身处逆境时，你要首先考虑如何应付……人生自有沉浮，每个人都应该学会忍受生活中属于自己的一份悲伤。只有这样，你才能体会到什么叫做成功，什么叫做真正的幸福。

■ 善于利用传媒，制造非凡影响力/118

做生意要注意捕捉尽可能多的信息和机会，有时不妨利用一下广告的作用。

■ 稳健中求发展，发展中保稳健/121

经商一定不能缺少勇与谋，两者是相辅相成的，凡遇小利能沉着冷静者，必当能在商战中谋取大利。

谋事业

敢作敢为，抱定大志成大业

■ 胸怀大志方能成就大业/126

人第一要有志，第二要有识，第三要有恒，有志则断然不甘为下流。

■ 适应新环境，征服新世界/128

适应环境的能力是成大事者必备的素质。处在新环境中，无所适从的人是难有作为的，因为时势变迁，计划赶不上变化快，只有



李嘉诚**盖世三谋**：谋商机 谋事业 谋人脉

适应新的环境，才能征服新的世界。人生中，只有善于适应环境并能营造新的环境的人，才是真正的强者。

■ 靠自我开创一片新天地/131

我不相信命中注定的大富大贵，却相信只要坚持不懈，勤奋努力，就会定有所成。

■ 在逆境中磨砺，在奋斗中崛起/134

我一生最好的经商锻炼就是做推销员，这是我今天用10亿元、100亿也买不来的。

■ 展示不凡自我，广交天下良朋/137

眼光要放远，做好自己的工作，最重要的是充实自我。这样很多本来不可能的事，也可以变为可能。

■ 人生最怕的是满足/140

对于商人来说，最可怕的是止步自满，满足于眼前的一些小利润，因为这种满足感等于失去前行的动力，要想做大事业必须对自己已有的成就永不满足。

■ 勤能补拙是良训，逆境立志好成才/143

我认为勤奋是个人成功的要素，所谓“一份耕耘，一份收获”，一个人所获得的报酬和成果，与他所付出的努力有极大的关系。运气只是一个小因素，个人的努力才是创造事业的最基本条件。

■ 有心无难事，有志逾奇峰/147

只要勤奋，肯去求知，肯去创新，对自己节俭，对别人慷慨，对朋友讲义气，再加上自己的努力，迟早会有所成就，生活无忧。

■ 敢开风气之先，勇立时代潮头/150

商场如战场，单枪匹马的勇士，总不如一支军队强大。事业有了，但不能停滞不前，而要勇于向前看，积极地令其发展。

■ 敢于放弃潜隐大智慧/153



不要与业务“谈恋爱”，也是不要沉迷于任何一项业务。

■ 有胆有识，保持清醒状态/156

镇定的心态能让烦躁不安的人冷静下来，以便休养身心，精力充沛，看清局势，找准决策点。在任何危急关头，商人都必须坚持镇定自己的心态，一定要在最清醒的时刻做出重要决策，不可因急性病而痛失一切。

■ 着眼未来，放眼全局兴大业/159

电讯业务是未来集团业务发展的重点，我已知道和黄未来5年要做什么。做生意的期限是5年、10年，而不是1年、2年。

■ 勇谋兼具，沉着应战成大器/162

经商一定不能缺少勇与谋，两者是相辅相成的，凡遇小利能沉着冷静者，必当能在商战中谋取大利。

■ 要在绝望处看到希望/165

决定一件事时，事先都会小心谨慎研究清楚，当决定之后，就勇往直前去做。

■ 有一颗雄心，做一番大事/168

我们做任何事，都应有一番雄心大志，立下远大目标，才有压力和动力。犹疑之间，寸阴即逝。

■ 让金钱真正成为自己的帮手/174

要在商场上获得成功，首先要学会处理自己的金钱。明白金钱得来不易，要好好保管它，禁忌花天酒地，花个精光，否则它不会和你久处。因为金钱本身也好像有灵性似的，你不理不爱惜它时，它就会无情地和你分手。

■ 开发“商业意识”，成就伟业先机/178

精明的商家可以把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。对充满商业细胞的商人来说，钱可以是无处不在，无时不在的。



李嘉诚 **盖世三谋**: 谋商机 谋事业 谋人脉

■ 一定要到有鱼的地方撒网/181

踏入新世纪, 香港将充满机会, 但机会不会坐着等你, 若奢望机会可以轻易到手的话, 是绝对不可能发生的事情。

■ 商海沉浮的三条秘诀/185

我不会因为今日楼市好景, 立刻购下很多地皮, 从一购一卖中牟取利润, 我会看全局。与其到头来收拾残局, 甚至做成蚀本生意, 倒不如当时理智一点。所以, 在决定一件大事之前, 我很谨慎, 会跟一切有关的人士商量。

■ 培养不凡气质, 树立领袖形象/188

注重自己的名声, 努力工作、与人为善、遵守诺言, 这样对你们的事业非常有帮助。

■ 勤俭持家善理财, 谨慎守业别虚妄/192

若我不拾这枚硬币, 让它滚到坑渠里, 这枚硬币便会在世上消失; 而 100 元给了值班, 值班便可将之用去。我觉得钱可以用, 但不可以浪费。

■ 教子有道, 苦心经营好成才/196

不管你拥有多少家财, 对孩子则应该从小培养他们独立自强的能力, 特别是不能让他们养成娇生惯养、任意挥霍的生活习惯。

■ 深谋远虑, 后继有人兴基业/200

一个发了财的人, 没有必要把财产遗留给自己的子孙。因为如果子孙是好样的, 他们必定有志气, 选择独立自强之路, 不依靠父母, 自己独立创天下。反之, 如果子孙没出息, 不求上进, 好逸恶劳, 一味追求享乐, 存在依赖心理, 那么给他们金钱就会助长其骄奢淫逸的恶习发展, 成为名副其实的败家子。



谋人脉

人望财旺，遍交天下良朋

■ 信用是人最无价的隐性资产/206

有多少人信任你，你就拥有多少次成功的机会，“信”是什么东西？信是一种人格的力量，是超越金钱的友情，是了解、是欣赏，像覆水，具有不可逆转性。所以，言必信，行必果，能帮上的忙则帮，但不可轻易许诺！

■ 要踏实做人，须认真做事/209

我给塑胶厂取名长江，基于长江不择细流的道理，因为你要有这样旷达的胸襟，然后你才可容纳细流——没有小的支流，又怎样成为长江？只有具有这样博大的胸襟，自己才不会那么骄傲，也不会认为自己样样出众，而不承认其他人的长处，从而失掉其他人的帮助，这便是古人说的“有容乃大”的道理。

■ 将诚信视比人的第二生命/212

一生之中，最重要的是守信。信誉、诚实是我的第二生命，有时候比自己的第一生命还重要。我现在就算再有多十倍的资金也不足以应付那么多的生意，而且很多是别人主动找自己的，这些都是为人守信的结果。

■ 人才比金钱更重要/217

对于我来说，人才是相当重要的，甚至比金钱还要看得重要。在我心目中，不论你是什么肤色，不论你是什么国籍，只要你对公司有贡献，忠诚肯做事，有归属感，有长期的打算，我就会帮你慢慢地经过一个时期而成为核心分子，这是我公司一向的政策。

■ 超人智慧源于集思广益/222



决定大事的时候，我就算百分之百的清楚，也一样召集一些人，汇合各人的资讯一齐研究。因为始终应该集思广益，排除百密一疏的可能。这样，当我得到他们的意见后，看错的机会就微乎其微。这样，当各人意见都差不多的时候，那就绝少有出错的机会了。

■ 真心才能换来众人实意帮/225

时至今日，假如没有那么多人替我办事，我就算有三头六臂，也没有办法应付那么多的事情，所以成就事业最关键的是要有人能够帮助你，乐意跟你工作。

■ 尚德尚贤，重用“客卿”做高参/228

你们不要老提我，我算什么超人，我现在的成功是大家同心协力的结果。我身边有300员虎将，其中100人是外国人，200人是年富力强的香港人。

■ 要责己以严，应待人以宽/231

作为一个领袖，第一最重要的是“责己以严，待人以宽”；第二要令他人肯为自己办事，并有归属感。我做人的宗旨就是对己刻苦、善待别人，还有勤奋和重承诺，不伤害他人。

■ 广纳贤才，让手下人各尽所长/233

大部分的人都会有部分长处、部分短处，好像大象食量以斗计，蚂蚁一小勺便足够。各尽所能、各得所需，以量才而用为原则；又像一部机器，假如主要的机件需要用500匹马力去发动，而其中一个附件只需要半匹马力去发动，虽然半匹马力与500匹相比是小得多，但也能发挥其一部分作用。

■ 注重名声，坚守信诺/237

如要取得别人的信任，你就必须做出承诺，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。

■ 打造做人的金字招牌/240



做人最要紧的是让人由衷地喜欢你，敬佩你本人，这些靠的不是你的财力，也不是表面上让人听你的。

■ 赚钱就要赚得“漂漂亮亮”/242

无论是在香港，还是在其他地方做生意，毕竟信用最重要。一时的损失将来还可以赚回来，但损失了信誉就什么事情也不能做了。

■ 识才重才聚人脉，栽培良将成大业/246

如果你任人唯亲的话，那么企业就一定会受到挫败。我认为，亲人并不一定就是亲信。忠诚犹如大厦的支柱，尤其是高级行政人员。在我公司服务的行政人员，无论是什么国籍，只要在工作上有表现，对公司忠诚，有归属感，经过一段时间的努力和考验，就能成为公司的核心成员。

■ 别让虚名拖累自己/249

保持低调，才能避免树大招风，才能避免成为别人的靶子。如果你始终注意不过分显示自己，就不会招惹别人的利益，别人也就无法捕捉你的虚实。

■ 视利国利民为人生第一大乐事/253

我的钱来自社会，也应该用于社会，我已不再需要更多的钱，我赚钱不是只为了自己。为了公司，为了股东，也为了替社会多做些公益事业，把多余的钱分给那些残疾及贫困的人。

■ 永远对生活心存感激/260

这虽然是件小事，在我看来却是大事。如果我还能找到那位客人，一定让他安度晚年，以报他的大恩大德。

■ 根系香港，塑造公众形象/263

香港是家乡根基所在，长实集团将继续以香港为重要投资基地，谨慎选择优质项目积极拓展。祖国是我们强大的后盾，只要国家安定，继续实行改革开放政策，21世纪将是中国人的世纪。



■ 善待他人，做对手不做敌人/265

我做生意的原则是顾信用，够朋友。这么多年来，差不多到今天为止，任何一个国家的人，任何一个省份的中国人，跟我做伙伴的，合作之后都能成为我的好朋友，从来没有因一件事闹过不开心，这一点我是引以为荣的。

■ 体恤下属，铸就团队凝聚力/268

一家企业就像一个家庭，员工是企业的功臣，理应得到这样的待遇，现在他们老了，作为晚辈，我们就该负起照顾他们的义务。老板养活员工，是旧式老板的观点，现代企业的观念应该是员工养活老板，养活公司。

■ 友善交易的经商哲学/271

我喜欢友善交易，这是我的哲学。有些生意，无论有多少钱给我赚，我都不赚……有些生意，已经知道是对人有害，就算社会容许做，我也不做。我曾告诫公司员工，不要占任何人的便宜。

■ 以和为贵共进步，互惠互利同发展/274

在商业界，我一直奉行互惠精神。当然，大家在一方天空下发展，竞争兼并，不可避免。即使这样，也不能抛掉以和为贵的态度。

■ 把握友情在商战间的平衡/277

不必再有丝毫犹豫，竞争即拼命，更是斗智斗勇。倘若连这点勇气都没有，谈何在商场立脚，超越对手？

■ 以德服人，广结善缘/281

人要是求生意，就比较难做；生意跑来找你，你就容易做。要照顾对方的利益，这样人家才愿与你合作，并希望下一次合作。

■ 倡导“富”“贵”，奉献华夏/285

“富贵”这两个字必须分开而看，“富”者不一定“贵”，真正值得珍贵的，还在于你为社会做了什么，在于所做之事能否令世人