

李嘉诚

给管理者①的10条忠告



最朴实的商业常识，最深刻的人生哲理。
一位成功者的肺腑之言，一位长者的人生财富

— 李岳 编著 —

LI JIA CHENG GEI GUAN LI ZHE
DE SHI TIAO ZHONG GAO

ZHONGGAO

群言出版社

李嘉诚

给管理者^的10条忠告



最朴实的商业常识，最深刻的人生哲理。
一位成功者的肺腑之言，一位长者的人生财富

— ➤ 李岳 编著 ◀ —

LI JIA CHENG GEI GUAN LI ZHE
DE SHI TIAO ZHONG GAO

ZHONGGAO

群言出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚给管理者的 10 条忠告 / 李岳编著. —北京:群言

出版社, 2006

ISBN 7-80080-625-1

I. 李… II. 李… III. 李嘉诚 - 商业经营 - 经验

IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 120207 号

责任编辑 铸九 白夜

封面设计 创品牌工作室

图书发行 群言出版社

地 址 北京东城区东厂胡同北巷 1 号

邮政编码 100006

联系电话 65263345 65265404

电子信箱 qunyancbs@dem-league.org.cn

印 刷 北京大运河印刷有限责任公司

经 销 全国新华书店

版 次 2006 年 10 月第 1 版 2006 年 10 月第 1 次印刷

开 本 16 开

印 张 12.5

字 数 165 千字

书 号 ISBN 7-80080-625-1

定 价 22.80 元

〔 版权所有, 侵权必究 〕

如有缺页、倒页、脱页等印装质量问题, 请寄回本社发行部更换。服务热线: 010-65220236。

LI JIA CHENG
GEI GUAN LI ZHE
DE SHI TIAO
ZHONG GAO

正正当当做一个商人是很不容易的，因为竞争越来越大。如果个人没有原则，从一个不正当的途径去发展，有的时候，你可以侥幸赚一笔大钱，但是来得容易，去的也容易，同时后患无穷。“知止”是非常重要的。

-----李嘉诚



李嘉诚

给管理者⑩10条忠告



最朴实的商业常识，最深刻的人生哲理。
一位成功者的肺腑之言，一位长者的人生财富



LI JIA CHENG GEI GUAN LI ZHE
DE SHI TIAO ZHONG GAO

ZHONGGAO

群言出版社

责任编辑：铸 九 白 夜

封面设计：

创品牌

袁剑锋(北京)品牌设计机构

前言

朝圣之旅

2006年4月，30多位中国内地的顶尖企业家共同拜访李嘉诚，其中包括傅成玉、李东生、牛根生、郭广昌、马云等。尽管人们早已把李嘉诚当作商界泰斗来膜拜，但像这次众多的著名企业家集体拜见并不多见。李嘉诚也非常重视这次会见，甚至亲自到电梯口迎接。

在大陆，关于李嘉诚的书籍和传说早已经广为流传，在所有人的眼中，他无异于一个超人。而且他的影响力早已经渗透到民间而不仅仅是商界，李嘉诚做人与做事的方法，对众多企业家以及想成大事的人，都产生了深远的影响。

内地的企业精英当然不会放过这一次绝佳的学习机会，而李嘉诚更是从自身修为到企业管理知识都倾囊相教，使得这些朝圣者获益匪浅。但是，李嘉诚把具体的解决办法留给了企业家们，而只将焦点集中在为人处事的总宗旨上。这些浅显而又深刻的道理，让内地企业家们真切地体会到了：做人重于经商！

本书从李嘉诚的多次经典言谈中，提取凝练了他的十个观点，并从他数十年的传奇经历中，找出一一对应的实例。有理有据，鲜明生动，力



求为您展现李嘉诚的另一种智慧。

精明的商家,总是知道如何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;充满商业细胞的商人,赚钱可以是无处不在、无时不在。李嘉诚作为华人世界最成功的商人,不仅创造了大量的金钱和财富,而且还身体力行地创造了一套具有丰富内涵的人生韬略和经商哲学。

阅读本书,您不仅可以了解大陆顶级企业家与商界超人——李嘉诚共同就尖端管理问题所透露的远见卓识,这无疑将影响中国企业界的各个角落;还能深层次地领略李嘉诚的人格魅力。

李嘉诚纵横商海的宝典,适合每一个在为理想打拼的人。我们不妨听听李嘉诚的忠告,一定会让你大彻大悟:是什么驱使了你的曲折?是什么导致了你的失败?是什么造成了你的迷惑?

伟人与凡人,往往只在一念之差,只隔一步之遥,只要稍微重视一下自己,就会发现其实成功也不是没有捷径可走。一本好书,也许就能助你在一念之间改变自己的命运。

目 录

CONTENTS

1 æ

忠告一 做一个正正当当的商人

1. 可以赚的钱应该赚，不过要合法合理 /3
2. 不占任何人便宜 /6
3. 绝不同意为了成功而不择手段 /10
4. 诚信就是财富 /14
5. 做生意切不可损人利己 /19

忠告二 成功之余能贡献社会

1. 培养自己的公德心 /25
2. 成为范蠡还是富兰克林 /28
3. 平衡奉献社会与回报股东的关系 /32





4. 如何让慈善事业保持效率 /35
5. 捐赠是为了真心实意去解决问题 /39

忠告三 当所有人都冲进去的时候赶紧出来

1. 做今天的第一，不要去做明天的第二 /45
2. 当大家一窝蜂上的时候，就该急流勇退 /48
3. 不要低估被大多数人所低估的产业 /52
4. 旱则资舟，水则资车 /55
5. 不要和任何一项业务“谈恋爱” /58

忠告四 “知止”是非常重要的

1. 算盘不要打得太响 /63
2. 见好要收，见坏更要收 /66
3. 商业活动的进与退要以利益为准绳 /71
4. 退出是为了追逐更大的利益 /77

忠告五 发展中不忘稳健，稳健中不忘发展

1. 不把所有的鸡蛋放在一个篮子里 /83
2. 不要用两只脚一起去测试你不知深浅的水域 /86
3. 不怕迟到，就怕麻木 /90
4. 稳健中不忘发展 /93
5. 攻守兼备才能稳步发展 /96

忠告六 静下心来认真去找机会

1. 做一个嗅觉敏锐的人 / 101
2. 把眼光放在长远处 / 104
3. 机遇面前敢于冒险 / 108
4. 耐心等待最佳时机 / 112
5. 比机会更重要的是行动 / 115

忠告七 不能以自我利益为中心

1. 有钱大家一起赚 / 121
2. 生意场上没有敌人 / 126
3. 宁亏自己，不亏大家 / 129
4. 重视员工利益，绝不过河拆桥 / 132
5. 与下属共享利益 / 135

忠告八 勤勉节俭

1. 力不到不为财 / 141
2. 勤奋为做事之本 / 145
3. 勤奋不是蛮干 / 148
4. 生意要做大，节俭是关键 / 152
5. 节俭不是吝惜 / 156



忠告九 建立自我，追求无我

1. 自我修炼成就道德楷模 / 161
2. 帮助同业，维持行业的良性发展 / 164
3. 做有益于社会的事 / 167
4. 克制私心，追求无我 / 171

忠告十 时时懂得自我反省

1. 管理自己是成大事的基本因素 / 177
2. 服务于人的谦恭 / 180
3. 知识改变命运 / 184
4. 有一颗感恩的心 / 188



忠告一

做一个正正当当的商人

做商人成功很容易，但正正当当做一个商人是不容易的。因为竞争越来越大，如果个人没有原则，从一个不正当的途径去发展，有的时候，你可以侥幸赚一笔大钱，但是来得容易，去得也容易，同时后患无穷。

——李嘉诚



做一个好人，还是做一个好商人，这是个问题！

但李嘉诚很好地解决了这个问题，他既是一个好商人，更是一个好人。1995年，李嘉诚在接受媒体采访时，庄严地讲道：“我的金钱，我赚的每一毛钱都可以公开，就是说，不是不明不白赚来的钱。”

香港是一个鱼龙混杂的竞争自由港，巧取豪夺而致富的人大有人在。他们成功很快，但掉下去也很快。能像李嘉诚这样完完全全清清白白赚钱的，商界中堪为楷模。

1. 可以赚的钱应该赚，不过要合法合理

无疑，管理者需要为企业和股东创造利润。但这些都有一個前提，就是合理合法，绝不能不择手段，不能以牺牲道德为代价，不顾一切地唯利是图。

2001年，李嘉诚与汕大师生有一次财富对话。当有人询问李嘉诚的经营理念时，李嘉诚这样回答：“在一个商业社会，钱当然是赚得越多越好，自由的事业，非常非常吸引，前景好得不得了，法律也准许，这个事业可以做。但是就算这样的事业，如果带有疑问在我心里，我情愿牺牲。

在巴拿马国，李嘉诚是最大的海外投资商，拥有集装箱码头、飞机场、旅馆、高尔夫球场以及大片土地。巴拿马政府为表示感谢，拿出赌场牌照，作为酬谢的礼物。

面对很多商人求之不得，一定可以赚大钱的赌场牌照，李嘉诚婉言谢绝了，他说：“我对自己有个约束，并非所有赚钱的生意都做的。”

后来，巴拿马总理找到李嘉诚，说：“你这么大的投资，我一定要给你，你有3家旅馆，随便你放在哪一家都可以。”尽管总理一再坚持，李嘉诚始终不肯接受。最终双方做出妥协，由李嘉诚在旅馆外面另外建独



立的房子，给第三者经营，并且由第三者直接跟政府洽谈条件，李嘉诚的公司只赚取租金。李嘉诚说：“旅馆的客人要去哪儿我不管，但我的旅馆里，绝对不开设赌场。”

对于这件事，很多人包括李嘉诚的一些下属也感到不解，但李嘉诚却说：“这是我的原则，原则必须坚持。”

在那次李嘉诚与汕大师生的财富对话中，李嘉诚还说过：“还有军火，有人劝我：这不是枪，这是一个新的武器。大概只有这么大吧(比划)，但是放在这里的话，一平方公里所有的 Computer 都动不了了，这最新的我也不要。这个国家的 Prime Minister 到香港来，他说：‘整队兵跟着我向我要牌照，我给你，因为你有大的发展在这里，你为什么不要？’我的经营理念是：可以赚的钱应该赚，不过要合法合理。可以赚足 last penny，可以想办法赚到最后一分钱，但是不能伤天害理。”

民间有一句俗语：“喝凉酒，拿脏钱，早晚是病。”很多企业的管理者由于太想成功，往往去从事一些肮脏的行业，做一些黑暗的勾当。这些企业在某一阶段看起来发展速度很快，但很难长久，来得快去得也快。赚取既不合理也不合法的钱通常要靠特定的环境和渠道，依赖性很强，一旦某个环节失灵，就可能给企业带来灭顶之灾。

美国人德罗里安曾经是闻名世界的“跑车大王”。在改造潘狄牌汽车获得成功后，他名利双收，并以此创办了自己的汽车厂。这时候，他犯了做商人的大忌：索求无度，没有原则。除了在纽约拥有豪宅以外，他在新泽西州和加利福尼亚州都拥有占地200多英亩的别墅。他出入的餐厅不但要一流的，而且必须气派典雅。他的衬衫、西装每件至少都在700美元以上。

为了便于享乐，他的汽车厂设在英国北爱尔兰，却把总部设在纽约。所以他很少呆在工厂，有什么事非去不可时，他一定要坐最豪华的协和式飞机，一定要住伦敦最高级的丽斯酒店。

由于他只在生意上花很少的心思，对市场调查工作做得不够，以至

屡屡决策失误，造成汽车大批积压，公司开始出现亏损。但他不去积极寻求应变之策，却动起了歪脑筋，他决定铤而走险，从牟利甚高的毒品买卖上寻找出路，以挽救濒临破产的公司。

德罗里安将自己的打算告诉一个叫CL的朋友，并表示希望从中获取5000万美元的纯利。但他没有料到，CL是联邦调查局扫毒部门的一个合作者。在CL的安排下，德罗里安与联邦调查局正在通缉的大毒贩赫特烈会面，两人订下了详细的运毒计划。一个月后，当德罗里安登上飞机飞往洛杉矶时，被三名张网以待的联邦调查员逮捕。

德罗里安被捕的消息震惊了西方商界，在德罗里安汽车公司内部更引起了巨大的震荡。不久后，这家公司即宣告破产。德罗里安的利令智昏，终于葬送了自己一生的事业。

任何经营者都懂得，也都明白，经商的目的就是赚钱，但赚钱要赚在明处，赚得合理合法。须知，不正当的经营是要砸牌的，终究会失去顾客。作为一心想发家的经营者如果不能做到合理合法，虽可得利于一时、发不义之财，但只会搬起石头砸了自己的脚，最终还是逃脱不了失败的结局。

每个人都必须谨记从赚钱要合理合法的道理，这才是在商海中屹立不败的真经。



2. 不占任何人便宜

李嘉诚常常告诫儿子李泽钜和李泽楷，不要占任何人便宜。让做生意的人不要占任何人便宜，这话乍一听让人觉得好笑，但面对一位创造了卓越业绩，一般人难望其项背的商界超人，你又不能不相信他的话是金玉良言。

“不占任何人便宜”，李嘉诚正是凭借这一点，赢得了人们的尊敬。

1984年1月，王光英（中资光大实业公司的董事长）找到李嘉诚，希望合资做地产。李嘉诚便与光大实业公司合作经营城市花园。考虑到王光英来港发展只有两年，而从事地产风险很大，李嘉诚便与王光英签订了一个经董事会通过的协议，如果地价下跌，三个月之内，王光英可以随时退出，而地产的风险实际上就由李嘉诚一人承担。

没过多久，地价果然大幅下跌。王光英要求退出，并于6月底宣布取消合作计划。

置身其中的李嘉诚，凭着经营地产的实际经验，其实是看好此次地价会很快回升的。但是，王光英退出之后，李嘉诚不愿意让人家感觉到他从中挣钱，所以也就将这项物业赔本卖了。

事过不久，此项物业果然在地价回升中大赚，看好地产发展趋势的