

三十六计

S A N S H I L I U

李嘉诚

从商

解读顶尖商人的赚钱之道

李嘉诚是一位堪称世界华人财富楷模的精英人物，他的财富曾一度名列世界华人的前茅，他的商业意识总是赶在时代的潮头，在全球的华人世界中李嘉诚几十年来一直有着不可替代的影响，并且至今仍然是中国商业社会中值得学习与借鉴的一个榜样。

LI JIA CHENG CONGSHANG

云中天 编著



江西出版集团
百花洲文艺出版社

人生三十六计全书 ◆

李嘉诚从商

三十六计

云中天 编著



江西出版集团·百花洲文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

人生三十六计 / 云中天 编著

南昌:百花洲文艺出版社 2006

ISBN 978-7-80647-197-9

I.人... II.云... III.三十六计 - 通俗读物 IV.E892.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 027361 号

出版者 江西出版集团 百花洲文艺出版社

社 址 南昌市阳明路 310 号江西出版大厦 邮 编:330008

书 名 人生三十六计全书

作 者 云中天 编著

经 销 全国新华书店

印 刷 山东鲁创彩印有限公司

开 本 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张 70

字 数 200 万

版 次 2006 年 9 月 第 1 版

印 次 2007 年 10 月 第 2 版 第 1 次印刷

定 价 149.00 元

ISBN 978-7-80647-197-9

图书若有印装错误可向承印厂调换

前言

李嘉诚是一位堪称世界华人财富楷模的精英人物。他的财富曾一度名列世界华人的前茅,他的商业意识总是赶在时代的潮头。在全球的华人世界中李嘉诚几十年来一直有着不可替代的影响,并且至今为止仍然是中国商业社会中值得学习与借鉴的一个榜样。

作为一代商业巨子,李嘉诚的商业思想无论是现在还是未来都将是商业人士汲取智慧的一个源泉。在李嘉诚的商业生涯中,中华传统文化对他的影响是深远的。李嘉诚将中国历代先哲们的智慧经过消化吸收,延展成为其从商的准则,从而成为一位有口皆碑的儒商。

李嘉诚1928年7月19日出生于广东省潮州市的一个书香门第。因为父亲去世早,14岁的李嘉诚便被迫辍学,担负起了家庭的重担。他最初是在舅父的钟表公司里当学徒,后来又做推销员,在生活的磨砺下成熟起来。1950年他筹集五万港币创办了长江塑胶厂,以生产塑料花打开了市场,被誉为“塑胶花大王”。60年代他转向投资房地产业,凭借他出色的经营才华不断发展壮大,成为香港最大的地产发展商和物业拥有者。他所经营的房地产、金融、酒店、石油、电力等产业遍及世界五大洲。

李嘉诚叱咤香江,纵横海外,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。

纵观李嘉诚传奇的商旅生涯,他善于审时度势、运筹帷幄;其有着别人所没有的精准的目光,有着高人一等的独辟蹊径的经营方式。从十四

岁开始投身商界,到 22 岁正式创业,经历过许多的商战,但每次他都能在商海中胜利凯歌,是跟他的商业谋略分不开的。

本书全方位透视了李嘉诚作为成功商人的商学理念和法则,揭密了李嘉诚高人一等的商业智慧,凝练了李嘉诚从商的三十六种计谋。假如此时的你仍在商场上奋力拼搏,那么李嘉诚纵横商海三十六计宝典,肯定适合你。

目 录

第一计 有取有舍 顺时而动

- 1、该撒手时就撒手 2
- 2、抓住机遇顺时而动 5

第二计 临危不乱 诚赢天下

- 1、临危不乱才能解决问题 8
- 2、诚实守信才能赢取更多财富 11

第三计 以施之道 还施彼身

- 1、敢于利用其人之道 15
- 2、借助别人的力量为自己服务 17

第四计 瞒天过海 顺势而起

- 1、善意的隐瞒是成功的良方 20





李嘉诚从商三十六计

2、乘势而起顺势而为	22
------------------	----

第五计 逆向思维 人弃我取

1、逆向思维是成功的砝码	25
2、人弃我取把握胜机	27

第六计 知己知彼 以弱胜强

1、知己知彼,才能踏出成功第一步	31
2、弱者战胜强者不是不可能	34

第七计 精诚合作 互惠互利

1、合作是事业腾飞的起点	38
2、互惠互利才能达到双赢	41

第八计 审时度势 运筹帷幄

1、审时度势把握成功第一步	44
2、善用心智就能决胜千里	46

第九计 以和为贵 以退为进

1、和气生财做生意的硬道理	49
2、以退为进	51

第十计 以小博大 以让为盈

1、以小博大可以成就财富神话	54
2、谦让出实惠	56

第十一计 招贤纳士 知人善任

1、人才是致胜的利器	59
2、知人善用才能创造更多财富	62



第十二计 摒弃唯亲 善用智囊

- 1、任人唯亲是阻碍企业发展的瓶颈 65
- 2、善于借助外部智囊团 67

第十三计 权力下放 打破族管

- 1、经营者的权力需要适当下放 71
- 2、打破家族企业再发展的坚冰 74

第十四计 隔岸观火 静待良机

- 1、隔岸观火才能伺机突破 77
- 2、看清形势趁势出击 80

第十五计 欲擒故纵 抢占先机

- 1、欲擒故纵让对手难以捉摸 83
- 2、获取竞争先机 85

第十六计 立足突破 敢冒风险

- 1、立足起点,寻找突破点 89
- 2、敢冒大险,才能获大益 92

第十七计 巧妙避险 稳健当头

- 1、巧妙应对才能避开风险 96
- 2、稳健中求发展 98

第十八计 低调处世 不树劲敌

- 1、低调处世,外方内圆 101
- 2、不树劲敌,道路宽广 103



第十九计 嗅觉敏锐 多谋善断

- 1、商人需要嗅觉敏锐 107
- 2、多谋善断才能胜算在先 110

第二十计 多元投资 趋吉避凶

- 1、多元经营有吉有凶 113
- 2、鸡蛋放在多个篮子 115

第二十一计 顺时应运 以情投资

- 1、顺时应运应该靠勤奋 118
- 2、经商不忘本 120

第二十二计 富于耐性 静中取胜

- 1、耐性可以战胜对手 124
- 2、以静制动 伺机取胜 126

第二十三计 强强合作 决胜市场

- 1、在强强合作中并行 129
- 2、优势互补成就双赢 132

第二十四计 循规经营 后来居上

- 1、循规是经营者立身之本 135
- 2、后来者一定可以居上 138

第二十五计 避其锋芒 乘虚而入

- 1、避开锋芒等待时机 142
- 2、乘虚而入击其软肋 145

第二十六计 着眼未来 内外并举

- 1、长远的眼光放长线 148
- 2、内外并举实现双赢 150

第二十七计 品质第一 从不欺场

- 1、品质是企业的灵魂 154
- 2、从不欺场 156

第二十八计 善寻商机 善作变通

- 1、善于寻找商机 160
- 2、变,可让人处于主动地位 163

第二十九计 未攻先守 见好就收

- 1、未攻之前,一定要先守 167
- 2、见好就收才能立于不败之地 169

第三十计 小利不取 大利不放

- 1、放弃小利才能赢取大利 172
- 2、小利不舍,大利不来 174

第三十一计 重道尊德 讲求信誉

- 1、经商要有君子道德 177
- 2、信誉是获利之源 179

第三十二计 不断充实 善于总结

- 1、知识可以改变命运 182
- 2、善于总结是成功的一半 185



李嘉诚从商三十六计

第三十三计 人商结合 善于谈判

- 1、做人重于经商 188
- 2、善于谈判 190

第三十四计 积极行善 畅行天下

- 1、善举是清晰的镜子 194
- 2、行善是一种美德 196

第三十五计 眼光精准 决策果断

- 1、精准的眼光是成功的一半 199
- 2、果断是成功的利器 201

第三十六计 趋利避害 善于思考

- 1、趋利避害,取长补短 204
- 2、肯用心思考 207

第一计

善于放弃 顺时而动

在市场抛弃你之前,你必须懂得首先松手。做事情要懂得适可而止,当退则退,不要等到千夫所指的时候,才想到退让。明智的人知道什么时候该让一匹赛马退役,他们不会让他在比赛时倒下而成为众人的笑柄;他们也不会等到花儿谢了之后才把花柄扔掉。所谓东方不亮西方亮,当机立断,寻找新的开始,是避免失败的重要法宝。



1、该撒手时就撒手

古时候,有一个农夫要到另外一个村庄办事,可是当时交通不便,他只能徒步行走。于是,农夫走啊走,穿过一大片森林后发现,要到达另一村子还必须经过一条河流,不然的话,就得爬过一座高山。怎么办呢?是要渡过这条湍急的河流,还是要辛苦地爬过高山?正当农夫陷入两难时,突然看到附近有一棵大树,于是就用随身携带的斧头把大树砍下,且将树干慢慢地砍凿成一个简易的独木舟。这个农夫很高兴,也很佩服自己的聪明,因此他很轻松地坐着自造的独木舟就到达了对岸。

上岸后,农夫继续赶路。可是他觉得这个独木舟实在很管用,如果丢弃在岸旁实在很可惜!而且万一前面再遇到河流的话他又必须再砍树。所以,他决定把独木舟背在身上以备不时之需。农夫继续走啊走,但他的步伐愈走愈慢,原来是因为这独木舟实在是太重了,压得他喘不过气来!

农夫边走边休息,有时真是好想把独木舟丢弃不要了!可是,他却舍不得,心想,既然已经背了好一阵子就继续吧!万一真的遇到河流就很管用了!他怀着这种想法继续赶路。然而,当他到达另一个村庄时都没有再遇到河流!

在人的一生中,面临的取舍很多,选择很多,作出什么样的取舍,就会有怎样的选择。没有人不希望自己不健康,可医院的病房却并没有空着;没有人不渴望快乐,可我们身边总会有人常常满脸忧郁、心事重重;没有人不渴望幸福,可有人却总感觉幸福是那么遥远。

作为商人,有时要对权力、财富、感情等进行取舍,做出选择。有时还要在利益的追逐中也要进行取舍。只有那些懂得取舍、善于放弃的人才能获得更大的收益。年轻时候的李嘉诚正因为懂得取舍、善于放弃,才为



他的成功打开智慧之门。

1946年上半年，香港经济迅速恢复到战前最好年景即1939年同期的水平。战时遭破坏的工厂、商行都已恢复生产营业，香港人口激增到一百多万。市景日益繁荣，香港已经进入经济大发展时期。

中南钟表公司是李嘉诚舅父庄静庵筹划办一间钟表装配工厂。其业务有长足的发展，在东南亚的销售网络已经建立，营业额呈几何级数递增。此时的李嘉诚在舅父工厂里打工，过着安逸的生活。然而，李嘉诚却筹划着自己的前途：一条路，在舅父荫底下谋求发展；另一条路必须再一次到社会上闯荡。

李嘉诚毫无顾虑地选择了后者，因为他喜欢做充满挑战的事。他知道呆在舅父的羽翼下，更容易束缚自己。他需要的是一种生存能力的锻炼。很快，他加入了五金厂开始了“行街仔”（走街串巷）生涯，成为了一名推销员。

李嘉诚加盟五金厂后，五金厂的业务蒸蒸日上，以销促产，产销均步入佳境。老板喜不自禁，在员工面前称阿诚是第一功臣。然而，备受老板器重的李嘉诚，刚刚打开局面，就要跳槽弃他而去，去了塑胶裤带制造公司。

在现代人的眼里，这是一间小小的山寨式工厂，位于偏离闹市区的西环坚尼地城爹士街，临靠香港外港海域。一般人对这种偏僻的厂子不会有一点心思，但李嘉诚却对这个厂子充满希望。

事实证明，李嘉诚的目光是敏锐的。原来，在20世纪40年代中期，塑胶工业在欧美发达国家兴起。香港作为全方位开放的世界自由贸易港，市面上很快就出现从欧美输入的塑胶料制品。塑胶制品易成型，质量轻，色彩丰富，美观适用，能够替代众多的木质或金属制品。

李嘉诚在推销五金制品之时，就敏感到塑胶制品的巨大威胁。最初，塑胶制品是奢侈品，价格昂贵，消费者皆是富裕阶层。塑胶制品的价格一直呈下降趋势，舶来品愈来愈多，尤其是港产塑胶制品面市，造成价格大跌。李嘉诚清晰地意识到，要不了多久，塑胶制品将会成为价廉的大众消费品。因此他放弃了五金厂，才选择了塑胶公司。

加盟塑胶公司，李嘉诚还是个年龄小，资历很浅的小职员。不过李嘉



李嘉诚从商三十六计

诚仅用一年工夫,就实现超越另外6个资历老的推销员。他的销售额是第二名的7倍!并在18岁时被提拔为部门经理,统管产品销售。在两年后,又晋升为总经理,全盘负责日常事务。

李嘉诚成为塑胶公司的台柱,成为高收入的打工仔,是同龄人中的杰出者。能在20出头,就爬到打工族的最高位置,是令人羡慕的。对于此时的李嘉诚来说应该心满意足。然而,在他的人生字典中却没有“满足”两字。功成名就、地位显赫的他,再一次跳槽,重新投入社会,以自己的聪明才智,开始新的人生搏击。

李嘉诚之所以不断地跳槽,是因为他明白不断放弃才能让自己飞得更远。正如诗人泰戈尔所说:当鸟翼系上了黄金时,就飞不远了。放弃才让李嘉诚有了清醒的选择,才能卸下人生的种种包袱,轻装上阵,安然地等待生活的转机,渡过风风雨雨。



2、抓住机遇顺时而动

做生意一定要敏感,因为只有敏感的人才能站在市场前沿,才能把握好机遇。有些人总是抱怨市场没有空缺,其实,市场要靠自己去发现、去挖掘,只有做生意敏感的人,才能在激烈的商业竞争中发现机遇、抓住机遇和把握机遇。

能不能很好地把握机遇关键是两个字:眼光。一个有雄才伟略并渴望成功的人,须有长远的眼光和发现机遇的本领。而一个已经成功的人,超凡的眼光没准能使你的事业更上一层楼。

洛克菲勒是美国最有名望的家族之一。他曾经送给联合国一块地以供办公。当时,没有一个说这是明智的举措。然而,谁也没有想到的是,洛克菲勒家族在买下这一块地的同时也买下了周围的土地。当联合国总部的大楼落成后,周围土地的价格立即一路飙升。洛克菲勒家族就因为当初准确、长远的眼光做成了一笔“大生意”。

对于商人来说光有眼光是不够的,还要有胆量,敢冒风险,以及顺时而动把握机会的信心。李嘉诚之所以能迅速的发达起来,就是因为他有胆量,敢冒险,善于把握机遇。

李嘉诚创办长江塑胶厂时,正值朝鲜战争爆发。以美国为首的西方国家对华实行经济封锁,港英政府不得不关闭对华贸易的进出口通道,香港转口贸易地位一落千丈。

当时,转口贸易是香港的经济支柱,对华禁运之前,香港的转口出口占全部出口的 89%。禁运之后,香港本地产品出口只占全部出口的 11%。

然而,自 20 世纪后期,大批难民从陆路涌向香港,他们不但带来了许多的技术,而且成为了大量的廉价劳工,使香港经济获得了翻身的机会以及重振的基础。香港很快被蓬勃兴起的加工工业一扫而光。港府制



李嘉诚从商三十六计

定出新的产业政策,香港经济从此由转口贸易型转向加工贸易型。

虽然香港资源匮乏,市场有限,但香港加工工业的显著特点是“两头在外,大进大出”。原料和市场在海外,可以利用本地劳力资源赚取附加值。香港的工业化以纺织成衣业为龙头,以塑胶、玩具、日用五金、手表装嵌等众多行业为辅,形成了一个百花齐放、万马奔腾的活跃局面。金融、地产、航运、交通、通讯、仓储、贸易等,皆向加工业倾斜或靠拢,加工业渐成为香港新的经济支柱。

李嘉诚投身塑胶行业,正是顺应了香港经济的转轨。李嘉诚坚定地看好香港经济前景。他十分肯定地相信自己的判断力:创立自己的事业,现在是最好时机,不抓住这个千载难逢的机遇,则悔之晚矣。再加上塑胶业在世界也是新兴产业,发展前景广阔。塑胶制品加工,投资少,见效快,适宜小业主经营。

在这种大背景下,李嘉诚毅然辞工,独立创业。以原来对推销轻车熟路的经验,很快将他的第一批产品顺利的卖出去,得到了他创业中的第一桶金。

李嘉诚之所以成功的选择塑胶业作为发展方向,是基于两种考虑的。首先,他在塑胶公司积累了充分的全盘经营塑胶厂的经验,可以作为创业的本钱。

其次,塑胶业在当时世界上尚属新兴产业,发展前景十分广阔。塑胶制品加工容易,投资少、见效快,适宜小业主经营。塑胶原料从欧美日进口,产品既可在本地市场消化,又可扩展到海外,销售渠道比较广,是一项很有潜力的行业。

因此,当一切成为事实时,也证明了李嘉诚当初的选择是正确的。随后,他的长江工业公司在塑胶业取得了令人瞩目的业绩,成为香港塑胶业的龙头老大。在其后十余年间,他在逐步淡出塑胶业的过程中,依然保持着在香港塑胶领域的领先地位。

机遇往往都是瞬间出现,而又瞬间消失。机遇不是总会出现,只有善于把握机遇的人会成为最终的胜利者。李嘉诚就像一只伺机而动的猎豹,时刻窥视着周围的商机。从塑胶到塑料花,从地产到电讯,他的每一次转变都先行一步,就因为他善于审时度势,善于抓住旁人不易察觉的机遇,因此,成为了香港历史上“首位富翁”。