

年近90的李嘉诚亲口讲述：

人生、商业、财富、事业……

沉浮、成败、舍得、悲喜……

李嘉诚

我一生的理念



李永宁 编著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

我 一 生 的 理 念

李嘉诚

李永宁 编著

 北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚：我一生的理念 / 李永宁编著. — 北京：
北京联合出版公司，2014.9
ISBN 978-7-5502-3468-0

I. ①李… II. ①李… III. ①李嘉诚—传记
IV. ①K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第190085号

李嘉诚：我一生的理念

作 者：李永宁
责任编辑：王 巍
封面设计：刘红刚
版式设计：冉 冉

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

廊坊市兰新雅彩印有限公司印制 新华书店经销

字数：217千字 880毫米×1230毫米 1/16 印张：18.25

2014年10月第1版 2014年10月第1次印刷

ISBN：978-7-5502-3468-0

定价：39.80元

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有，侵权必究

如发现图书质量问题，可联系调换。质量投诉电话：010-82069336

要想在商业上取得成功，首先要懂得做人的道理，因为世情才是大学问。世界上每个人都精明，要令人家信服并喜欢和你交往，那才是最重要的。

——李嘉诚

前言

李嘉诚的成就是有目共睹的。在众人的眼中，他是非常成功的企业家、慈善家，懂得如何经营公司，更懂得为社会做出应有的贡献。但李嘉诚能够成为世界级的财富巨人，并不是靠天上掉馅饼的好运气，也不是靠拉拢别人找关系，而是完全靠自己的努力和奋斗，从零开始，一步一步由小到大，做到今时今日的成绩。

李嘉诚对自己的一生有着清醒的认识。他不是天生的富家公子，奋斗道路也不是一帆风顺的。李嘉诚 1928 年 7 月 29 日出生于广东潮州，1939 年日本入侵广东后，他随父亲流落到香港讨生活。他当过茶楼的服务员，做过卖货的推销员，还当过柜员。在艰苦的环境中，李嘉诚没有随波逐流。他努力提升自己，不断完善自身，17 岁时就被升为业务经理。22 岁的李嘉诚成功创业，创建了长江塑胶厂。当了老板之后，他没有放松下来，而是以更加紧凑的节奏工作，每天至少工作 15 个小时，非常敬业。

在李嘉诚的商业版图中，没有投机取巧，只有兢兢业业；没有偷奸耍滑，只有稳健发展；没有唯亲任用，只有重用人才……在李嘉诚的做人之道和人生哲学中，地位与财富不是唯一的，赚钱的目的也不是享受。他很看重做人之道和财富之道。他常说：“对人要守信用，对朋友要有义气，今日而言，也许很多人未必相信，但我觉得‘义’字，实在是终身用得着的。”

现在，凡是有华人的地方，就知道李嘉诚的名字，李嘉诚的名字响彻

全世界。李嘉诚亲身演绎了从身无分文的穷小子到华人首富的神话。他白手起家的商场经历令多少人为之敬佩。但这些对李嘉诚来说，不过是人生的一个过程而已。李嘉诚所要分享的不是获取财富的手段，而是宝贵的人生历练。

正如李嘉诚自己在演讲中说的：“闹哄哄的‘要不要当李嘉诚’的炒作，反而促使我对自己的人生进行反思。如果一切有机会从头再来，我的命运会有何不同？人生充满着‘如果’，转折点比比皆是，往往并不由我们控制。如果战争没有摧毁我的童年，如果父亲没有在我童年时去世，如果我有机会继续升学，我的一生将如何改写？我对医学知识如此热忱，我会不会成为一个医生？我对推理与新发现充满兴趣，我会不会成为一个科学家？这一切永远没有答案，因为命运没有给我另一个选择，我成为今日的我。”

李嘉诚取得的成就令世人瞩目，很多人都视他为人生偶像，希望能够通过学习李嘉诚做人做事的方法，为自己的人生提供一点儿借鉴。本书正是为了满足广大读者这个需求而编写的。

本书共分十一个章节，从处世哲学、成败哲学、人际哲学、管理哲学、经营哲学、战略哲学、财富哲学等方面来解析李嘉诚的成功之道，让读者可以在了解李嘉诚起起伏伏人生经历的同时，更精准地读到这位大亨无与伦比的人生智慧。

目 录

CONTENTS

前 言 / 01

第一章

厚道是品德，更是利益（处世理念）

未学经商，先学做人 / 02

七分合理，八分也可以，那我只拿六分 / 06

名誉是第二生命，有时候比第一生命更重要 / 10

有多少人信任你，你就拥有多少次成功的机会 / 13

越是赚大钱的人，态度越谦虚 / 16

得意时应善待他人，因为失意时会需要他们 / 20

信风水也可以，但最终还是事在人为 / 24

第二章

天下事成败都在自己（成败理念）

拼命工作的原动力是随着环境的变迁而来的 / 30

苦难生活是人生最好的锻炼 / 33

开初别无他法，只能将勤补拙 / 38

没有人可以打造你的未来，只有自己知道如何把握 / 41

- 打工是收效最缓慢的投资 / 45
- 想成功要先花 90% 的时间想失败 / 48
- 永不满足是成功向上的前提 / 52

第三章

做生意要做到让生意自己跑来找你（人际理念）

- 有方圆之性，做方圆之人 / 58
- 多交一个朋友就多一条财路 / 61
- 节省自己，但要对别人慷慨 / 64
- 善待他人，充分考虑到对方的利益 / 67
- 友善交易，不要占任何人的便宜 / 70
- 一经承诺，便要负责到底 / 74

第四章

管理者要赋予企业生命（管理理念）

- 管理好自我才能管好员工 / 80
- 管理者应学会大胆授权 / 84
- 对员工的“心”要好好管理 / 87
- 重视与员工沟通，聆听到沉默的声音 / 91
- 学会允许员工犯错 / 95
- 作为一个管理者应当做到少说话、多倾听 / 99
- 领导全心投入热忱是最大的鼓舞 / 103

第五章

公司不是靠一个人，而是靠整个组织（团队理念）

摆脱平庸管理，摆脱人才困境 / 108

做生意不靠投机取巧，而靠一帮有才能的人 / 112

大胆起用年轻人 / 115

中西合璧，包容人才 / 119

成就事业最关键的是要有人帮助你 / 123

第六章

做生意不是硬技术，而是软科学（经营理念）

随时留意身边有无生意可做 / 128

立下远大目标，才有压力和动力 / 132

经营企业，“知止”最重要 / 136

经商而不沉迷于商业活动 / 139

薄利多销，抢占市场 / 143

不怕没生意做，就怕做断生意 / 146

第七章

只要有眼光，任何地方都有钱赚（竞争理念）

选择优秀的对手 / 152

优势互补才能双赢 / 156

不让对方知道自己的底牌 / 159

在竞争中抓住主动权 / 162

第八章

用正确的方式对正确的时机进行分析（投资理念）

投资要有创新思维 / 168

审时度势，超前意识不可少 / 172

知己知彼，才能百战不殆 / 176

放长线才能钓大鱼 / 180

眼光放在世界的是大商人 / 184

第九章

人弃我取，人取我弃（舍得理念）

好景时决不过分乐观，不好景时也不过度悲观 / 190

进退之间，方得大天地 / 193

互惠互利，是能得到双赢的好事 / 196

发展中不忘稳健，稳健中不忘发展 / 200

第十章

以勤劳、忍耐、意志作为进取人生的战略（下一代教育理念）

年轻人有自己的理想，要学会尊重 / 206

太多的物质反而有害 / 209

- 树大招风，保持低调 / 213
必须给合作伙伴留足够的利润空间 / 217
家和万事兴，一家人幸福最紧要 / 220

第十一章

对其他有需要的人贡献，乃真财富（财富理念）

- 要学会处理自己的金钱，明白金钱得来不易 / 226
我首先是一个人，再而是一个商人 / 229
要愿意发挥我们的智慧，为社会创造财富和机会 / 234
慈善事业是一种投资，而不是代价 / 238
在别人无助时帮一下，是最有益的 / 241
内心富贵才是真的富贵 / 245

附录 1

李嘉诚生平大事

- 李嘉诚简历 / 252
长江实业集团有限公司介绍 / 253
董事局成员 / 254
核心业务 / 255

附录 2

李嘉诚演讲

- 人性的迷失能否复归（汕头大学开学典礼致辞） / 258

**李嘉诚：
我一生的理念**

- 现实的造梦者（李嘉诚 2013 年汕大演讲） / 260
- 在形与实之间（2006 年于新加坡管理大学李嘉诚图书馆开幕典礼致辞） / 262
- 装备自己 挑战未来（香港总商会 140 周年庆祝晚会发言） / 264
- 创新求进 挑战科技新世纪（2001 年汕大师生会） / 267
- 全球化不承受之重压（第十一届国际潮团联谊年会开幕仪式致辞） / 270

附录 3

李嘉诚采访录

- 李嘉诚和香港硕士大学生谈经营 / 274

厚道是品德，更是利益 (处世理念)

人生有没有既定命运，我不知道，但每一天我们在那“零”和“非零”间选择，我们其实正在不断选择自己一生的命运。没有人可以为你打造未来，只有你才知道怎样去掌握。人生之路在于不断探索，而不是乞灵于迷信。

生长与变化是一切生命的定律，昨天的答案未必适用于今天的问题，只有你的原则才是你生命导航的坐标，只有你的情操才是你鼓舞生命的力量。

——李嘉诚

未学经商，先学做人

● 李嘉诚案例

在日常生活中，我们经常会听到人们感叹：“做人难！人难做！难做人！”如何做人，不仅仅体现出一个人的智慧，也体现了一个人的修养，是伴随一个人一生的重要课题。不管一个人的先天条件多么优越，后天多么努力，背景条件多么好，如果他不懂得做人，导致自己的人品很差，以至于没有人愿意与他相处，那么，他的事业也必然会受到很大的影响。

一位商界成功人士曾说：“先做人，后做事，做人做好了附带着就把事情做了。”这也就意味着无论你从事什么工作，无论你是贫穷还是富贵，都要首先学会做人。李嘉诚常挂在嘴边的一句话就是：“未学经商，先学做人。”

李嘉诚出身于书香门第。父亲在生前教给他很多珍贵的做人道理，比如“贫穷志不移”“求人不如求己”“不义而富且贵，于我如浮云”“吃得苦中苦，方为人上人”“失意不灰心，得意莫忘形”等。父亲的熏陶和教诲令李嘉诚从小就树立了正确的人生观。这些观念在他日后的经商过程

中，也自然而然地起到了很大的作用。

“我做什么事情都讲求诚实、诚信，以诚交友，虽然世界上有许多蛊惑的人，但如果你以诚待人，再加上有智慧，你便好得多。”李嘉诚一生都恪守商业道德，他的人品和良好的做派为他在商界乃至整个社会都赢得了极佳的口碑。

如今商海浮沉，唯有诚实者才能长久。如李嘉诚所言：“诚实的人，方能永远有饭吃。”诚实，人人皆知，却未必人人能践行之。李嘉诚做到了将诚实落实到人生的每一步中，值得我们尊敬和学习。

回顾李嘉诚在事业上的每一步，特别是一些至关重要的转折点，都将诚实落实得毫厘不差。第一次是离开塑胶公司自己创业，辞行时，李嘉诚非常诚实地对老板说：“我离开您的塑胶公司，准备自己干，难免会用到在您这儿学到的技术和管理理念，甚至可能会开发同类产品，请您理解。因为，从现在的形势来看，我不开塑胶厂，其他人也会开。不过，请您相信，我不会违背做人的原则，带走您的客户。我会另外开辟销售市场。”

第二次是李嘉诚自主创业后，代表自己的厂子和老外谈生意。由于用货量很大，外商要求李嘉诚出示担保人的亲笔担保书，但由于企业太小，没人愿意为他担保。李嘉诚只得告诉外商：实在抱歉，我没有找到担保人。外商见李嘉诚如此诚实，竟然破例同意和李嘉诚的厂子签合约，并夸赞李嘉诚，说他的为人就是最好的担保。

外商告诉李嘉诚：“说实话，我们从来没有和没担保的公司合作过，但是，你的诚意打动了我们。我们做生意最看重的就是诚信，你不必去找担保公司了，我们愿意跟你合作。”

没想到，面对渴望已久的合约，李嘉诚却拒绝了。他对外商感激地

说：“感谢您这么信任我，可是，由于资金问题，我没有办法定您这么多货。谢谢您的好意，我们还是无法签约。”

李嘉诚的这一举动让外商很诧异，对这个中国人也更感兴趣，生意圈内没有谁不想着占便宜谋利润，而李嘉诚却将做人看得比利润还重要，是一个真真正正的君子。于是，外商决定无论冒多大风险都和李嘉诚合作，帮这个年轻人一把。李嘉诚的诚实为厂子解决了资金问题，也为同行所称赞。

上述两例是李嘉诚诚实经商中常见的表现，他在用自己的行动证实着自己做人的诚实和道德的完善。无信而不立，商人贵在一个“信”字，“信”就是我们所说的诚实。对于白手起家的李嘉诚来说，30岁就成为富商，最关键的一点就是“信”。李嘉诚的“信”还和他为人的“诚”分不开，即“诚信”。李嘉诚不但自己坚守着做人基本的诚信，还时时刻刻不忘提醒身边的人要守信，要遵守做人的基本原则。

● 李嘉诚智慧

俗话说“无商不奸，无奸不商”，这个“奸”字在中国商业文化中被强调。可是，李嘉诚却坚守了中国人的道德之本，即“诚信”。李嘉诚认为生意做多大没关系，但做人一定要脚踏实地、诚实可靠。李嘉诚说过：“‘天行健，君子以自强不息’。要保持企业生生不息，不仅是时下流行的介绍企业时在宣传册打上使命，或是懂得说两句具有人文精神的语言，而是在商业秩序模糊的地带力求建立正直、诚实的良心。”

诚实是做人之本，诚实亦是做事之本，之于商人更是如此。大千世界，人上一百则形形色色，有的奸诈，有的投机，有的傲慢，有的狂狷，

各色人等或许能取一时之利，然而唯诚实的人才能成就一番大事。

松下电冰箱刚开始出口国外时，有一批货物运抵香港。当香港代理商收到货后，发现这批货物的包装由于运输原因，已经变得破烂不堪，这不仅不方便顾客提货，还会影响松下电冰箱在顾客心中的形象。代理商非常着急，立即派人飞到松下的总部，报告了这一情况，松下公司得到消息后，非常重视，高层领导与这名代表开会协商，最终承认这批货物的包装不良是松下公司造成的，所以愿意承担一切后果。后来，这名香港代理商成了松下公司最忠实的代理商之一。

如果这名代理商为了利益，昧着良心不向总部汇报这件事情，那他之后的生意也不会越做越大，因为隐瞒可以瞒得了一时，却瞒不了永远，一旦事情被披露出来，总部就会对这名代理商的人品产生质疑，自然也就不会让他再代理商品。正是因为这名代理商的人品可靠，做人踏实，总部才会放心将产品交给他代理。

经商虽然要赚钱，但却千万不能为了赚钱而放弃做人的底线，只有人品好、讲信誉、诚实可靠的人才能在商海沉浮中立于不败之地。那些投机取巧，偷奸耍滑的人最终会被大家看清，与之划清界限。

作为世界上最大的网上交易社区，eBay 在网络商务领域所取得的成功是惊人的。只用了 5 年的时间，eBay 就实现了销售额超 5 亿美元的惊人业绩，并且以每年 5 亿美元的增速快速增长。

eBay 之所以能够取得这么大的成功，要得益于它的电子信誉制度。这个网站要求每一个买家对卖家做信誉评分。如果有超过 2% 的买家对卖家不满意，就会影响到卖家未来的生意；如果有超过 5% 的买家对卖家不满意，就没有人愿意和卖家做生意，这就导致 eBay 的每一个卖家都特别重视自己的信誉，并且为了维护自己的信誉，卖家在交易中会尽力提供良好