



START
BUSINESS CLASS

可以学习的成功榜样 可以实现的人生梦想

华人首富的不息传奇 商业巨子的成功秘诀

这样的人生更精彩

——李嘉诚给年轻人的**创业经营课**

杨云霞 ◎ 编著

中国三峡出版社



START
BUSINESS CLASS

可以学习的成功榜样 可以实现的人生梦想

华人首富的不息传奇 商业巨子的成功秘诀

这样的人生更精彩

——李嘉诚给年轻人的创业经营课

LI JIA
CHENG

杨云霞 ◎ 编著

中国三峡出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

这样的人生更精彩：李嘉诚给年轻人的创业经营课
/ 杨云霞编著. — 北京：中国三峡出版社，2011.7

ISBN 978-7-80223-737-7

I. ①这… II. ①杨… III. ①成功心理—通俗读物②
李嘉诚—生平事迹 IV. ①B848.4-49②K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第125466号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同51号 100034)

电话：(010) 66112758 66118308

[http: //www.zgsxchs.cn](http://www.zgsxchs.cn)

E-mail: sanxiaz@sina.com

北京嘉业印刷厂印刷 新华书店经销

2011年9月第1版 2011年9月第1次印刷

开本：787 × 1092 毫米 1/16开 印张：17

字数：145千字

ISBN 978-7-80223-737-7 定价：29.80元

前言



李嘉诚，一位白手起家的亿万富翁，一位时刻关心着祖国现代化建设事业、捐献巨资发展祖国文化教育事业和社会福利事业的爱国商人，他的名字早已传遍了祖国的大江南北。李嘉诚连续6年荣膺世界华人首富，连续8年雄踞港商首席，他是当代最成功、最杰出的商人之一，成为无数渴望成功的商人心目中的偶像。

在中国香港，李嘉诚俨然是财富和成功的化身。他具有传奇般的人生历程：在抗日战争期间，李嘉诚跟随父母辗转来到了香港，由于父亲的不幸早逝，他年纪轻轻便步入社会，担起了生活的重担。他曾经是一名擅长于察言观色的茶馆堂倌；曾经是一个尽职尽责的商业推销员；曾经是一个雄心勃勃的塑胶花工厂厂主；曾经是在房地产、在股市中屡战屡胜的大赢家……他创造了一个又一个的财富神话。一个在困境中成长起来的少年是如何在商海中拼搏奋斗而成为万人瞩目的亿万富豪？他是如何获得了亿万元巨额资产的？他的成功经验给我们为人处世留下了怎样的启迪和借鉴？

笔者认为，李嘉诚的成功是得益于在逆境中自强不息的奋斗精神，得益于胜人一筹的经商观念和灵活多变的商业谋略，得益于与人为善、兼济天下的人生理想。

首先，李嘉诚具有良好的心态，具有在逆境中自强不息的奋斗精神。在战乱中辗转来港的李嘉诚，面对生活中的困境，他始终能够乐观自信、自强不息。他迅速地适应了香港的环境与生活，工作中兢兢业业、尽职尽责，获得了老板的青睐；业余时间里李嘉诚立志勤学，发奋读书，为日后事业的成功奠定了扎实的文化基础；事业初具规模时，李嘉诚再接再厉、不断进取，为自己确立了远大的人生目标。

其次，李嘉诚并非出身经商世家，但他的经商观念和商业谋略却令人叹为观止。他的胜人一筹的经商观念来自于多年的商业经验的积累和超人的智慧。李嘉诚在商战中擅长于统揽全局，他视野开阔，处事灵活多变，能够审时度势，居安思危，从来不打无准备之仗，同时又积极实践多种经营、多元化发展的商业战略。在具体的商业经营活动中，李嘉诚注重谋略、善抓商机：或稳健发展，步步为营；或看准时机，抢占市场；或巧妙筹划，贱买贵卖；或巧借人力，实现双赢；或借助广告宣传，扩大企业影响……

再次，事业上取得辉煌成就的李嘉诚更是商界做人做事的楷模。无论是在艰苦创业时期还是功成名就以后，李嘉诚始终是重情重义，对属下员工怀有感激之情。李嘉诚巧妙地将儒家的人伦思想和现代的管理模式完美地结合起来。他对待员工慷慨大度，才德并重，在创办企业的同时更注重人才的培养和选拔。在企业内大胆使用有所专长的外籍员工，在社会上广交社会贤达、知名人士，这一切都使得李嘉诚的事业蒸蒸日上、如日中天。更难能可贵的是，李嘉诚始终能以赤子情怀关注祖国的现代化建设事业，大力兴办教育文化事业和社会福利事业，是中国现代杰出的爱国商人之一。

李嘉诚在商海中奋斗了几十年，他的成功经验为我们提供了丰富的人生启迪，提供了做人做事的借鉴。一切有志于取得成功的人士，都能从本书中找到自己最需要的东西。

编著者

目 录



第一章 正字为先 ——做正直商人，光明正大赚钱

一个成功的商人首先应该是一个正直的人。李嘉诚身体力行，把做生意放在第二位，把做人放在第一位。

1. 生活简单，心态端正	2
2. 进取中要以大局为重	6
3. 扶危济困，商之侠者	9
4. 关键时刻，亲自挂帅	16
5. 名誉至上，贵比生命	21
6. 得人心者是大赢家	25

第二章 诚字为本

——商道亦人道，诚信也是本钱

只有用诚意去打动别人才能获得别人的好感，尤其是在金钱充斥的生意场中，总玩“花花肠子”是行不通的。几十年来，李嘉诚一直秉持着以诚为本的原则去做人做生意。

- 1. 以诚信感召，奠定企业不败之基 30
- 2. 重情重义，以德报德 34
- 3. 拥有了诚信，就等于拥有了成功 37
- 4. 要立事，先立信 41
- 5. 信誉要实实在在，不要夸夸其谈 43
- 6. 诚信是企业成功的保证 46

第三章 立字为标

——立创业之志，积累创业资本

做事不能像没头脑的苍蝇似的乱飞乱撞，一定要给自己制定一个明确的目标，没有目标就无法鼓起干劲。李嘉诚为自己制定的目标是：一定要有自己的公司，自己做老板。

- 1. 苦难磨炼成功的意志 52
- 2. 读书可以立身，好学亦成儒商 56
- 3. 积极进取，事在人为 59
- 4. 靠人不如靠己 61
- 5. 勤奋敬业，功到自然成 66

6. 注重细节，善于观察	70
7. 自己做老板最潇洒	73
8. 一直把目标定在前方	77
9. 幸运成功一时，努力成就一世	82

第四章 闯在当下

——勇气最可贵，拿出创业勇气

要想成就一番大事业就要拿出勇气来，有些时候决心难下，自然也就机会难求，因为机会都会稍纵即逝，不下决心抓住，最终会两手空空。李嘉诚是生意场上的闯将，每一单大生意只要有40%的希望，他都会拿出100%的勇气。

1. 看准目标就不能半途而废	86
2. 亮出新招，开拓市场	92
3. 知己知彼，一鸣惊人	95
4. 居安思危，敢于推陈出新	102
5. 权衡利弊，斗智不斗力	110
6. 看准时机，开拓事业做老板	115
7. 事业之成败在于不断调试	119

第五章 博在心中

——以巧制胜，不逞匹夫之勇

做生意不能光靠蛮力，要善于巧干。蛮干是匹夫之勇，只有动脑筋会巧干才是儒帅。李嘉诚温文尔雅，颇有儒帅风度，即便自己有再大的

把握，也不会一味地猛冲。因为，他知道：花最小的代价获取最大的成功，才是真正的成功。

1. 逆境拼搏，好运临门	126
2. 必争之地，必有必争之利	130
3. 处变不惊，逆流而上	135
4. 巧妙筹划，四两拨千斤	138
5. 以小搏大，用1万元做10万元的生意	145
6. 牺牲小利，赢取大利	150

第六章 纳要广博 ——广纳人才，人才是立事之本

没有人才的企业不会有长足的发展，优秀的人才企业的血液，要想使企业不断发展就要不断地为企业注入人才。李嘉诚深知这个道理，在长江集团发展的过程中，他大量引进优秀的人才来为企业服务。

1. 大胆起用新人	156
2. 用外籍员工为公司注入活力	160
3. 用人之道：科学化、专业化、年轻化	166
4. 把“客卿”看成是企业的添加剂	172
5. 重用专业型人才	176
6. 优化组合，人尽其才	180

第七章 识要长远

——高瞻远瞩，眼光长远才能事业长久

一个人没有远见卓识，很难成就一生。当然，在这其中包括人生阅历、社会经验、个人学识等等。李嘉诚掘得第一桶金后，他马上意识到效仿者会蜂拥而至，他没有与这些人进行拉锯战，而是积极寻找其他的商机——房地产。

1. 锐眼识金，大张旗鼓 184
2. 用报酬体现人才的价值 189
3. 处理好大家与小家的关系 192
4. 用心良苦，延续自己的财富神话 195
5. 广告宣传带来无限商机 201

第八章 稳中求进

——稳健不是退缩，而是蓄势待发

做生意讲究的是一个“稳”字，先稳住阵脚，在稳中求进，这是一个很简单的道理：不会走之前，先别想着跑。李嘉诚做生意时，始终是把“稳”字放在第一位，不该冒险绝不冒险，哪怕是有再大的利润。

1. 稳扎稳打，把事业做大做强 206
2. 要做大事，谨慎二字不可丢 211
3. 要打有把握之仗 216
4. 充分准备，化险为夷 219
5. 审时度势，改弦更张 222

6. 稳健中寻求发展，发展中不忘稳健	225
7. 只有盈利的生意，没有永远的生意	229

第九章 情字感人

——不是一切向钱看，金钱买不到感情

做人过不了“情”字关，亲情、友情、感情。李嘉诚虽然是香港首富，但金钱并不是他的全部，他在家中既是孝子，是贤夫，又是严父；在下属面前又是重感情、念旧情的好老板；作为炎黄子孙，他积极支援祖国的建设事业，投资办学、建立各种慈善基金。

1. 心中有杆秤，寸草报春晖	234
2. 是员工养活了公司	240
3. 对别人永远怀有感激之情	244
4. 坚守爱情，忠贞不渝	248
5. 不忘养育，孝敬父母	252
6. 洁身自好，好做人	255
主要参考文献	259

第一章 正字为先

——做正直商人，光明正大赚钱

一个成功的商人首先应该是一个正直的人。李嘉诚身体力行，把做生意放在第二位，把做人放在第一位。



1. 生活简单，心态端正

在中国人的传统道德观念中，“穷奢极欲”与“为富不仁”是一对孪生子。在一般人看来，大富大贵之后就可以随心所欲地去追求享受，而在富裕之后仍然能够保持原先的简朴生活，确实属难能可贵，甚至可以说是为人处世的一种最高境界。

1995年8月，香港《文汇报》刊出了有关李嘉诚的访谈录。

访谈过程中，李嘉诚说过这样一句话：“就我个人来说，衣食住行都非常简朴，跟三四十年前根本就是一样，没有什么分别。”

李嘉诚的确是一位简朴的商人，从他的生活中能够明显地看出。

李嘉诚常穿着一套黑色西服，这套西服并不是什么名牌，而且还比较陈旧。李嘉诚自己曾经说过：“衣服和鞋子是什么牌子，我都不怎么讲究。一套西装穿十年八年是很平常的事。我的皮鞋10双有5双是旧的。皮鞋破了，扔掉太可惜，补好了照样可以穿。我手上戴的手表，也是普通的，已经用了好多年。”

不仅如此，李嘉诚在公司里，与职员一样，他吃的也是工作餐。巡察工地时，工人吃大众盒饭，李嘉诚也吃得津津有味。

另外，李嘉诚不抽烟，不喝酒，也很少跳舞，打高尔夫球是他唯一的嗜好。

李嘉诚的个人生活如此俭朴，但在公益事业方面，他从来都不含糊，常常是一掷千金，确实令人深思。

中华民族古有训诫：“成由俭，败由奢。”诚然，李嘉诚的财富并不是单靠节俭积攒而来，但我们仍然不能排除节俭在财富积累上的重要作用。

一个人如果养成了挥金如土的习惯，即使他有一座金山，早晚也会被他弄得没有了踪影。我们简单而实在地举例来说，在香港山顶区买一幢豪宅就需耗资数亿港元，此外，买一艘超豪华游艇也需耗资数亿港元。试想，别的一切不计，单买几幢豪宅、几艘豪华游艇，就可使金山坍塌。李嘉诚没有这样做，他在他买的那幢房子里一住就是30多年。

李嘉诚的境界还不止于此，他不是单纯地为了节俭而节俭。“充实人生，勿使虚度”，这是李嘉诚先生的座右铭。

李嘉诚从潮州古城走进香港，他创建的小塑胶厂摇身一变，成为了令世人瞩目的长实集团。他创立的企业从香港的西环走向新蒲岗，走向北角，进而走进中环的心脏地带皇后大道中的华人行，并走向了世界。经过半个多世纪的奋力打拼，李嘉诚成为了世界著名的华人企业家和经济战略学家。

李嘉诚迈着坚实的步伐走到了今天，没有坚强的毅力和自我克制力是不可能的。尽管自己是华人巨商，但他并不为自己的功业感到骄傲；尽管自己拥有众多财富，但他没有因此而安于现状，享受人生。

那么，李嘉诚是怎样看待自己用心血和汗水换来的功业和财富呢？他所抱持的态度是：“要多做公益事业，多救济残疾及贫困的人。特别是要用在教育和医疗方面……”

“要乐于助人。对自己要节俭，对别人要慷慨……”

据知情者说，李嘉诚先生虽贵为长江实业（集团）董事局主席，但他的办公室和会客厅的装饰和摆设却极为简单，“里面几乎没有什么太值钱的东西”，他的那把普通的皮座椅一坐就是20多年，从来没有要求更换过。

一般人会认为，如李嘉诚这般的“大人物”，应该是高贵威严、唯我独尊的，他浑身上下应该穿着超级的名牌货色；至于吃的饮食，大概也是“满汉全席”的规模了；在他的身后，肯定会跟着一批“保镖”的。然而，李嘉诚的做法与一般人的想法是截然相反的。

李嘉诚经常穿着一套普通的黑色（或者深蓝色）西装，搭配着雪白的衬衣和条纹领带，并且春、夏、秋、冬几乎都是一个样。夏天天气热，在巡视工地时，他有时也把西装外衣脱下来。有一个冬天，一位陪同人员笑着问道：“李先生，您不怕冷吗？”他却笑着回答说：“我倒喜欢较冷的天气！”李嘉诚从来都不炫耀自己的衣饰和身份，人们从来没有看到过他披金戴钻的。他穿的皮鞋同样很普通，不过擦得很亮，当然这是一种礼仪。出门时，他携带的小皮箱简单得很，里面装着洗漱用具、内衣与睡衣，还有一些必要的文件。

李嘉诚的饮食也比较简单，经常是一菜一汤或二菜一汤，饭后加一个水果。有时，他也会喝些稀饭加咸菜，还有咖啡、牛奶、面包什么的。宴请客人的时候，他常常把客人带到公司总部的宴会厅去用餐。通常情况下，连水果在内共有8道菜。碗是小号的，分量也是有控制的，使得客人能够吃得恰到好处，不至于不够，也不至于胀腹，更不至于浪费。

李嘉诚很少去参加舞会，当受人邀请时，他都极力回避。朋友们知道他这个习惯后，也就不再勉强他去了。

李嘉诚现在住的房子，仍然是30多年前他在深水湾购下的那座别墅式楼房。他虽然有名贵的房车，但他却喜欢乘坐普通的轿车，有时也会乘坐的士。

中国人很重视过60大寿，但李嘉诚对这一方面却并不在意。花五六十万元过生日对他来说很容易，但他却觉得这样“没有多大意思，也没有这个必

要”，只要能够和家人好友欢聚一下就很好了。

总而言之，李嘉诚给别人的整体形象是朴实中透露着风度，简约中流露出气质。

或许人们不明白李嘉诚为何要这样做，李嘉诚说了：“我的生活标准甚至还不如1962年的生活标准。我觉得简单的生活更有趣。”

李嘉诚经典语录：

我不打算摆满月酒，省下的钱拿去做公益。将来第二个儿子结婚，如果女家方面肯听我劝，我照样不铺张。我认为有些事在内心庆祝就可以啦，我一生都未摆过生日酒。

2. 进取中要以大局为重

顾客被商人视为上帝，这些上帝就在众人中。如果自己的产品能够打动人心，被人们所称赞，自然会得到顾客的青睐，正所谓，得人心者得天下。得人心后再挣钱，不失为一个好方法。

自从1971年长江地产成立以来，公司的业绩一直是直线上升，五六年间，该公司的年经常性利润达到近6000万港元，拥有物业地产600多万平方英尺，资产净增达5亿多港元。虽然取得了一些成就，但是和当时香港的大公司相比，长江实业只能算是一家中型公司。不过，李嘉诚在当时的地产界已小有名气。

在一次拍卖会上，一个实习记者指着李嘉诚问身旁的一位记者：“那个高额头、头发稀少、连连举手的人是谁？”这位记者告诉他，这个人是李嘉诚，现在是长江实业有限公司的总裁，靠塑胶花发迹，当年被人们称作“塑胶花大王”。近几年投资地产业，他的公司发展相当迅速，到现在已经拥有多座工业大厦，并在赛西湖兴建了高级住宅楼。