

跟

GEN

LIJIACHENG

XUE

ZHUANQIAN

李。嘉。诚

李豪◎编著

一是树大招风，保持低调，二是做事要留余地，不把事情做绝，有钱大家赚，利益大家分享，这样才有人愿意合作。假如拿10%的股份是公正的，拿2%也可以，但如果只拿6%，就会财源滚滚而来。

学 赚 钱



中国致公出版社

跟

李

嘉

诚

学

李 豪 编 著

GENLIJACHENG

XUEZHUANQIAN

赚 钱

中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

跟李嘉诚学赚钱/李豪编著. —北京: 中国致公出版社,

2004.3

ISBN 7-80179-268-8

I. 跟... II. 李... III. 商业经营—经验

IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 016128 号

跟李嘉诚学赚钱

编 著 李 豪
责任编辑 田俊江
出版发行 中国致公出版社
地 址 北京市太平桥大街 4 号
电 话 66168543
邮 编 100034
经 销 全国新华书店
印 装 北京皇家印刷厂
开 本 880×1230 1/32
印 张 13.5
字 数 300 千字
版 次 2004 年 4 月第一版
印 次 2004 年 4 月北京第一次印刷
书 号 ISBN 7-80179-268-8/B·023
定 价 26.00 元



致公版图书印、装错误, 工厂负责退换。

前 言

商海中的搏战虽无刀光剑影，但是其残酷程度决不亚于战场。有的人白手起家，经过几年打拼，就能迅速走上成功之路；而有的人拼死拼活，惨淡经营，却依然毫无起色。那么，到底是谁在冥冥之中操纵着市场？是什么力量主宰着企业家的命运？成功是由于创业者智力超群，还是由于机遇的垂青？

香港长江实业集团有限公司的董事长，是被世人誉为“世界猛龙”、“天之骄子”的李嘉诚，他最初以几千元钱创业起家，在短短几十年的时间里，他经营的地产、金融、酒店、石油、电力、货柜码头等业务，已经遍布世界五大洲；他的财产总额长期位居港澳华商富豪榜榜首；他在香港所拥有的土地占有率，其面积仅次于港府；他拥有英资和记黄埔公司40%的控股权，并出任其董事会主席；他掌握的股票占香港股市总值的近两成……

站在如此庞大的财富王国面前，有谁不会为之惊叹、为之仰慕呢？

李嘉诚白手起家走到今天的地位，其财富的增长速度非常惊人，这与李“超人”的经商谋略是分不开的。成功的商人都懂得一个道理：在投资的竞技场上，钱不是第一重要的东西。第一重要的东西是要具备敏锐的头脑、灵活的思路。

赚钱意识、赚钱理念和赚钱手段，才是商人赢得财富的最可靠的资本，才是一个大商人真正的实力所在。

经商是一项复杂的智力活动，不是一般意义上的加加算算，而是需要高超的经营能力去巧妙运筹。李嘉诚练就了一身过硬的经营本领，他目光长远，独辟蹊径，所以能走出一道道关坎，把自己变成强中之强。他独到的商业智慧和丰富的经营韬略，为当代中国的企业家提供了一个很好的路标，为正在独自奋斗和摸索的商人指明了方向。

据说，李嘉诚在少年时代算过一次命，算命人说他天庭饱满，双目有神，生辰属龙命，保护星乃水星，若勤劳苦干，坚持不懈，将来定会大富大贵。李嘉诚自称不相信命运，而相信只要勤劳能干，坚持不懈，定有所成，并在一生的实践中一直躬行不辍。美国《时代》周刊说李嘉诚有幸运之神眷顾，其实那是美国人的鬼话；而李嘉诚说自己的成功是靠勤劳获得，也仅是谦逊之言。研究李嘉诚的经营之道，揭示他领先商界的秘密，则是本书的宗旨。

精明的商家可以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。不仅仅凭的是天才、超人智慧、勤奋吃苦耐劳、机会等等。光凭其中的任何一个元素都不能造就一个成功者。李嘉诚的成功，靠的是整体的实力，是各种成功要素的最佳组合。

李嘉诚的成功经验，最适合中国人学习和借鉴。他白手起家的历史，最适合普通人研究和模仿。

GENLIJIACHENG

XUEZHUANQIAN

赚钱必须紧跟时代，
超越时代，
有创业家精神……
要有创造性，
勇于挑战，
必须熟悉所从事的行业。

——李嘉诚

责任编辑：田俊江

策 划：倪 捷

放宽
心胸



聚
四
方
商
机



目 录

第一章 经商先要磨练推销之技 1

“做推销员，使我学会了不少东西，明白了不少事理。所有这些，是我今天 10 亿 100 亿也买不到的。”如果你不甘命运的摆布，如果你渴望商业上的成功，你不妨从推销做起。尽管这条道路充满着辛酸与艰险，但也充满机遇和希望。

要亲身体会挣钱不易	1
在关键时刻把自己推销出去	2
掌握“勤能补拙”之道	5
考验商人的本领——推销之技	8
脸皮厚一点儿的人	10
推销靠的是对症下药	11
推销的素质与谋略	14
学会与大老板交朋友	17

第二章 独立创业才是赚钱的开始 20

创业可以使人生的命运彻底改变，只有走



到这一步，才算是赚钱的开始。几乎所有的成功者都曾经经历过艰难困苦创业时期。创业是成功者的熔炉，是事业巨人成长的摇篮，是赢得财富的第一步。

及时开创自己的事业	20
必须信守的四大创业信念	22
播种机遇，收获成功	24
抓住适合自己的机遇	29
做有心人才能成功	32
为创业储备知识	34
独立创业前的心理准备	36
让顽强的毅力为你创业掌舵	38
在冷门中出人头地	43
熟门熟路好成功	46
到有钱的地方赚钱	49
赚钱、生财的十一个秘诀	51

第三章 敢冒险才能赚大钱 62

在瞬息万变的生意场，存在着太多不确定的因素，欲在激烈的市场竞争中走在别人的前面，生意人平时就应训练自己对事物的观察力和对未知因素的评估力，当机立断。一个有成就的生意人是当情况发生变化能及时作出反应的人。

风险越大越具有吸引力	62
------------------	----

不冒险隐藏着极大风险	64
不飞则已，飞必冲天	66
做第一个吃狼桃的人	72
发展需要破釜沉舟的精神	76
没有风险就没有成功	78
多谋善断	81
鼓励自己作出重大决定	82
果断地作出决策	84

第四章 做生意要谋而后动 87

生意场上，充满了搏杀，也充满了凶险，
往往一着不慎，满盘皆输。一事当前要谋定后
动，未雨绸缪，不能恃强斗狠，也不可粗心大
意。敢于冒险，同时懂得如何去冒险，才是一
个成功的商人必备的素质。

知难而上，舍卒保帅	87
稳做生意，细水长流	90
学会选择，学会放弃	93
投资失利，及时撤出	96
多角经营不宜过勇过急	98
走出“做大”的陷阱	99
不要在成本高昂的市场中投资	101
不要把赌的心理带到经营中	104
两条腿走路才不会摔跤	107
胆识、才气、运气一个都不能少	108
过度投机要不得	109



稍安勿躁，能成大事	111
决定之后决不更改	113

第五章 心有多大，路就有多宽 115

衡量一位商人的能耐有多大，不仅仅要看他拥有多少资本和钞票，更重要的是要看他能否调动他人的钱，来办自己的事情。他有多大实力，有多大的号召力，要看他能调动的资本量有多大。

最厉害之招：空手套白狼	115
以小博大，以弱制强	118
以化整为零为上上策	121
巧于把弱势变为强势	124
借助他人的力量，实现创业梦想	128
融资借款，巧度难关	130
重要的是笑在最后	133
商业投资五大秘密	135
融资并购是企业发展的重大战略	137
兼并是形成巨型企业的必由之路	139
为何要采用收购兼并的基本策略	140
李嘉诚股市购并的五条经验	142

第六章 调动赚钱的灵感 145

市场每时每刻都在发生着微妙的变化。不仔细研究这些变化的规律，就不可能更好地把

握市场的经济脉搏，更不可能抓住发财的机会。任何事情若能抢其先机，先发制人，才是成功的捷径。

无论哪行都有无限商机	145
嗅觉敏锐好赚钱	147
买进东西最终是要把它卖出去	148
对市场有灵敏的反应	150
用变化的眼光看市场	153
政治嗅觉很重要	156
抢占市场先机	157
随时掌握同行的动向	160
调动智慧时时捕捉信息	163
商业情报的重要性	166
善抓机遇，果断出击	171
做一个精明的决策者	174
运筹帷幄，决胜千里	178
 第七章 双赢之道：有钱大家赚	 182

让别人得到最大的满足就是使自己获得了最大的利益，把别人的需求想绝了自身的利益也就全在其中了。在合作中提高自己，在合作中共同强大，是经商的大智慧。李嘉诚深谙合作之道，能够巧妙地结成“统一战线”，与人共谋天下。

发展时应多找几人合作	182
------------------	-----



与人合作，应当讲求主动	184
在合作中壮大自己	186
不遗余力帮助中资奠定基础	188
同行未必是冤家	190
竞争是一把“双刃剑”	192
合作也是一种竞争	194
即使竞争也要照顾对方的利益	197
合作是成功的关键	199
合作是腾飞的起点	201
以战略联盟壮大自我	204

第八章 赚钱要不断出新招

206

做生意主要有三种方式：一是创新，二是改进，三是跟风。创新吃的就是“一招鲜”，虽然不易，一旦使出来，却费力少而收获大；改进是在别人的基础上做得更好，虽不易造成轰动，后劲却很足；跟风是跟在别人后面亦步亦趋，这样做起来较容易，风险也较小，但跟吃人的残羹冷饭差不多，收获有限。

一招鲜，吃遍天	206
更新观念是赚钱的第一步	210
追求独特的创意	213
知识能决定商人的命运	215
高效能人才创新指南	216
多玩玩 3D 游戏	218
落后就是耻辱	221

求变图新，超越传统	224
进入智慧创业的时代	227
企业需要创新的头脑人物	230
怎样激活创造力	233

第九章 先赚人心后赚钱

236

“一个企业的开始意味着一个良好信誉的开始，有了信誉，自然就会有财路，这是必须具备的商业道德。”人心就是财富，得人心者必昌盛。商人不能光活在钱眼里，还要活在人心中。在竞争激烈的商海中，一个有着良好的公众形象的企业定会赢得市场。

企业要讲究公关形象	236
树立企业形象	239
好的声望也是财富	243
借“事”扬名，生财有道	249
赚钱要赚在明处	252
认准大道朝前走	255
赢得同行的赞美	257
人缘是个“聚宝盆”	260
充分重视良好人际关系	264
与朋友一起做生意	267
一边做生意，一边交朋友	269



第十章 诚信是财运长久之道 273

精明的商人深深懂得，经商如果不论合理不合理，应该不应该，一锤子买卖，狠狠地赚一笔，买卖做绝，信誉丧失，以后人们就再也不敢领教了。惟有言必信，行必果，才能赢得人心，引来财源滚滚。

信誉是生存的法宝	273
无坚不摧的武器	278
诚信是做大生意之道	280
赢得信用，就能赢得竞争	284
质量是企业的生命	287
以质量保品牌	288
欺骗不是捷径	292
信守承诺	296
经商不能见利忘义	297
培养被人信任的品质	301

第十一章 赚钱的招式要灵活变通 305

在金钱游戏中，商人掘得巨金的绝招之一就是不停地根据形势的变化而灵活变通。“变化”成为这个时代的最重要的特征之一。只有那些灵活地适应了这些变化，并在变化中抓住其中蕴含机会的人，才能在这个时代很好地生存下去。

运筹帷幄，商海弄潮	305
不动如山，动如雷霆	308
多留一手永远没坏处	310
投资“风格”应高人一筹	313
做生意要随时应变	315
旱则资舟，水则资车	317
变“危机”为“契机”	319
重新选择另外一条路	321
李嘉诚创业五谋略	324
递增中方显英雄本色	326

第十二章 打造自己的竞争优势 328

竞争也许是残忍的，但对社会来说却是绝对必须的。只有在残酷的竞争面前，优秀的企业才会脱颖而出。“物竞天择，优胜劣汰。”竞争使优秀的商人更为优秀，使劣质者面临两种选择：要么尽可能地优秀起来，要么被无情地淘汰。

调整方向填补空白	328
关键是眼光要准	330
从你最熟悉的领域做起	332
商战制胜贵在神速	336
该争则争该让则让	340
争分夺秒是成功的基石	341
经商切忌紧跟人后	345



要取胜就要出其不意	346
独辟蹊径, 创新制胜	349
错位经营, 避免恶性竞争	352
竞争制胜的十个绝招	354
事业成功的十个秘密	358
竞争力来自于企业形象	360

第十三章 大胸怀, 成就大买卖

366

美国商界有句箴言: “愚者赚今天, 智者赚明天。”商人的眼光决定着商人的未来。同样是商人, 眼光不同, 境界不同, 结果也不同。眼睛仅盯住自己小口袋的是小商人, 眼光放在世界大市场的是大商人。

把自己置身于新行列之中	366
独具慧眼, 经营房地产	369
发展的目标尽可能远大	373
审时度势, 把握时代的脉搏	379
有远大的目光, 才能看见成功的曙光	381
网络概念将带来新经济时代	384
跟着时代的脚步走	386
做 IT 时代的新资本家	388
在朝阳产业中发现金矿	390
坐失良机比冒险更可怕	393
学习成功者的经验	395
永远不要满足现状	398