

良言堂圖書

华人首富与你一道解读财富的秘密

究竟是什么造就了李嘉诚？他的事业步步高升的秘密在哪里？商海中打拼的人应该向李嘉诚学什么？李嘉诚现身说法，道破财富天机，发自肺腑的忠告，字字价值万金。

李嘉诚

给青年商人的



99

商谋子◎ 编著

条忠告

LIJIACHENG

GEIQINGNIANSHANGRENDE

99TIAOZHONGGAO

不管你是已经功成名就的老板，还是正准备创业起家的年轻人，无论你的人生的事业处在什么阶段，都应该花一点时间好好读一读这本书，因为它将改变你一生的命运。本书向一切有志于认识自我，提升自我，超越自我的商人开放。向一切有志于在商场中做个有大智慧、大赢家的人开放。

LIJIACHENGGEIQINGNIANSHANGRENDE99TIAOZHONGGAO

中国盲文出版社

李嘉诚 给青年商人的 99条忠告

LJIACHENGGEIQINGNIANSHANGRENDE99TIAOZHONGGAO

商谋子 ● 编著

中国盲文出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚给青年商人的 99 条忠告/商谋子编著. —北京:
中国盲文出版社, 2004.5

ISBN 7-5002-2015-4

I. 李… II. 商… III. 李嘉诚-商业经营-经验
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 036199 号

李嘉诚给青年商人的 99 条忠告

编 著: 商谋子

出版发行: 中国盲文出版社

社 址: 北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号

邮政编码: 100072

电 话: (010) 83895214 83896965 65866926

印 刷: 北京普瑞德印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 880×1230 1/32

字 数: 300 千字

印 张: 13

版 次: 2004 年 7 月第 1 版 2004 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5002-2015-4/F·54

定 价: 24.80 元

此书盲文版同时出版
盲人读者可免费借阅

版权所有 侵权必究
印装错误可随时退换

前 言

不管你是已经功成名就的老板，还是正准备创业起家的年轻人，无论你的人生的事业处在什么阶段，都应该花一点时间好好读一读这本书。

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，是要具备敏锐的洞察力、深刻的思考力和广大的影响力，以及出色的人品，这才是商人赢得财富的最可靠的资本，是成大事者真正的实力所在。

华人首富李嘉诚是商界的榜样和楷模，是无数人仰慕和追随的财富伟人。他奋斗成功的历史，值得我们关注和研究。众所周知，李嘉诚并不是含着金钥匙出世的富家子弟。他出道伊始，既没有金钱，也没有学历，更没有什么特殊的社会关系。那么，究竟是什么造就了李嘉诚？他的事业步步走高的秘密在哪里？在你死我活的商海竞争中，李嘉诚凭什么本事生存发展、游刃有余？在商海中打拼的人，应该向李嘉诚学什么？

走过人生七十个年头，李嘉诚开始总结自己的经商生涯，向世人道出了自己成功的秘密。他在许多场合发表的有关经商做人的言论，常常令人如饮醇醪、茅塞顿开，使人如梦初醒、耳目一新。

这些经验心得来自于李嘉诚几十年的商海沉浮，是他的经营智慧中最闪光的精华。本书精选李嘉诚的言论，同时借鉴中外企业家的成功范例，加以阐释和解析。它们就像摆在你面前的一面明镜，有了这面明镜，你可以在经营中少犯一些无知的错误，减少疏漏，让自己更加得心应手。

商人的成功与失败，全在自己的一念之间。要想在严酷的市场竞争中稳操胜券，立于不败之地，惟一有效的办法就是了解这些被市场肯定的法则、规律和经验；同时，警惕那些招致失败的细枝末节，在经营中小心谨慎。

不要因为忠告是看不见的物质，就轻视了它的价值。用心研读和遵循本书给你的忠告，你将受益一生；无视这些忠告，你永远也成不了赢家。

本书向一切有志于锻造自我，提升自我，拓展自我的商人开放。向一切有志于在商场中做个有大智慧的大赢家的人开放。

编著者

目 录

CONTENTS

李嘉诚忠告 ㊟ 生意运作篇

01. 早一些体会赚钱的难处	3
02. 做生意不是靠学历	6
03. 直觉和胆量是赚钱的秘诀	9
04. 对付风险准备要充分	12
05. 用变化的眼光看市场	16
06. 跟着时代的脚步走	18
07. 不要把赌的心理带到经营中	22
08. 既要走得快，又要走得稳	26
09. 经商有得必有失	29
10. 幸运喜欢光临勇敢的人	33
11. 不要被暂时的失败吓倒	39
12. 逆境是人生的分水岭	42
13. 磨炼经商的毅力	49

14. 生意做得稳，才能细水长流	53
15. 生意顺利时更要冷静	57
16. 经商不要往人多的地方挤	60
17. 调动智慧，时时捕捉信息	64

李嘉诚忠告 ② 用人方略篇

18. 人才是最重要的资本	69
19. 组织起自己的智囊团	73
20. 一个人唱不了大戏	77
21. 吸引优秀的合作者	81
22. 合作的力量是无穷的	85
23. 发挥团队的优势	89
24. 新经济发展的关键是人才	92
25. 好老板是最会打气的人	95
26. 要做仁慈的雇主	99
27. 有钱难买六月雪	106
28. 让员工各尽其才	109
29. 多懂一些“双赢术”	113
30. 用人唯亲，必损事业	116
31. 为创业储备社会关系	120
32. 人生的成功以美德为根本	125

李嘉诚忠告 ③ 为人处世篇

33. 做生意先做人	131
------------------	-----

34. 赢得同行的赞美很重要	134
35. 友情于人生至关重要	138
36. 分利于人则人我共兴	142
37. “商道”其实就是“人道”	147
38. 竞争并非“你死我活”	151
39. 不可失信于人	155
40. 诚实守信会赚得更多财富	161
41. 助人者善自助	165
42. 世情才是大学问	170
43. 以好品质吸引人	174
44. 人缘是个“聚宝盆”	177
45. 赚钱的同时也要回报	182
46. 底牌不要亮得太早	187
47. 知足常乐就是真正的富有	189
48. 善结人缘，财源广进	192
49. “商业道德”的精髓	196

李嘉诚忠告 ② 事业目标篇

50. 老板要有强大的责任心	203
51. 成功者必须拥有领袖气质	207
52. 决策要讲科学不能凭直觉	212
53. 头脑清醒是决策的关键	216
54. 眼光决定生意人的未来	219
55. 企业需要创新的头脑人物	223

56. 关心国家就是关心自己	227
57. 创业目标应尽可能远大	231
58. 认准一条路走下去	235
59. 适应多变的社会	238
60. 经商几起几落是常事	242
61. 只要快一点，便是赢	249
62. 发挥积极思维的能力	254
63. 经商不要忘记三条诀窍	258
64. 做推销是最好的磨炼	262
65. 积累做人做事的“本钱”	267
66. 干事业功底越厚越好	271
67. 夹着尾巴做商人	275

李嘉诚忠告 ② 人生大略篇

68. 有进取心才能成大事	281
69. 把苦难当成一笔财富	287
70. 用一生的时间去学习	292
71. 不断掌握新知识	296
72. 给自己补上关键的一课	299
73. 有不断学习的能力	304
74. 训练竞争能力	307
75. 时常给自己“充电”	310
76. 年轻人要走出家门闯一闯	313
77. 时间比金钱更宝贵	316

78. 金钱本身没有善恶之分	320
79. 赚钱可以有益于社会	324
80. 面对挫折要沉着应付	328
81. 健康比赚钱更重要	331
82. 把工作当成一种享受	334
83. 处理工作与休息的秘诀	338
84. 俭朴的人生才有活力	341
85. 家庭是事业的基础和核心	344

李嘉诚忠告 ② 企业管理篇

86. 企业要讲究公关形象	349
87. 竞争力来自于企业形象	353
88. 质量是企业的生命	359
89. 不要什么钱都赚	361
90. 领导者的热诚最重要	365
91. 恰如其分唱黑脸	369
92. 多使用专家参加企业管理	373
93. 成功领导须有多种面孔	376
94. 管理需要掌握的基本原则	381
95. 多考虑员工的利益	385
96. 学习西方人的管理智慧	389
97. 让公司成为温暖的大家庭	393
98. 发展“精神生产力”	397
99. 对合作者不要求全责备	402

李嘉诚忠告

之

生意运作篇

01

早一些体会赚钱的难处

李嘉诚忠告：我 17 岁就开始做批发的推销员，就更加体会到挣钱的不易、生活的艰辛了。人家做 8 个小时，我就做 16 个小时。

3

早一些体会赚钱的难处，你就会早一些成熟，也会早一些成功。

随着社会的发展，人们的生活水平在不断地提高，人们终于告别了“吃了上顿愁下顿”的日子。更多的人把自己的目标定得更高更远，这自然是好事。但是，我们也要看到，随着人们生活水平的提高，人们挣的钱也越来越多，在一些人尤其是一些年轻人，甚至也包括一些大中学生中，出现了一种不应该有的奢靡之风，该花的钱他们自然要花，不该花的钱他们也花。这并不是一个好习惯。

一些正在上学的学生，一说到赚钱，总是说，我要是想赚钱，几年下来就如何如何地弄个几千万；或者说，赚钱还不容易吗，不就是赚钱吗？要是我呀，一不小心就是大陆的李嘉诚。

也许如果是你，赚钱可能很容易，容易得就像你说的那样。但更大的可能是，等你去赚钱的时候，就发现赚钱绝不像你想像的那么容易，李嘉诚也绝不像你想像的那么轻松。

你不妨看看你周围的人，甚至想想自己的父母，他们大多数每天都是起早贪黑地上班下班。就这么辛辛苦苦下来，一个月也挣不了多少钱。可能你说，我周围的都是生意人，都是大老板，他们可不会像上班族。生意人也不好做，一年到头，刮风下雨，也不容易；大老板的确好，听起来好，做起来也好，但老板就那么容易做吗？我们姑且不论他创业时期的艰难，即使他取得成功之后的现在，他的日子也过得不轻松，他的钱也不好赚。生意大了，意味着风险也在加大，如果不小心，一个失误的决策，他就有可能重新沦为穷光蛋，甚至还要背上一屁股债。再说了，现在哪个行业的竞争不激烈？哪个行业赚钱像数钱那么容易？老板也不好做。

你可能还会说，我是脑力劳动者，以后是凭自己的智慧赚钱，我一个项目或者一个专利就是多少多少。凭自己的智慧赚钱，这样当然好，可这个智慧是怎么来的，是你用劳动、工作换来的，是你“三更灯火五更鸡”熬出来的，不是天上掉下来的。脑力劳动不辛苦吗？脑力劳动如果不辛苦，满街都是脑力劳动者了，就是因为脑力劳动需要付出更多的努力，大多数人才望而却步，不得已才去做了其他工作。

所以，无论你正在做什么，一次赚了哪怕是数不清的钱，都很不容易。

说了这么多赚钱的难处，你可能会说，难道就不赚钱了？之

所以大说特说赚钱的难处,就是为了赚钱容易一些;同时,也提醒你,花钱尤其是花父母的钱的时候,想想这个钱是怎么来的,是父母用他们的双手、用他们的笑脸、用他们的智慧、用他们的汗水换来的。如果你真的这样想了,你花钱时就不会大手大脚,你挣钱的时候也就会容易一些,起码你的心态会是平和积极的。

关于赚钱,你需要建立以下观念,同时要掌握以下方法:

(1) 钱不是万能的,但没有钱却是万万不能的。钱不是万恶之源。你即使再清高你也不能不吃饭。

(2) 懒惰会使你坐吃山空,哪怕你的父母是世界上的某某王,财富现排名世界第一位。

(3) 该花的钱一定要花,不该花的钱坚决不花。否则,你的另一个名字就叫傻瓜。

(4) 吃小亏占大便宜,所谓的“付出总有回报”是也。

(5) 人往高处走,钱往低处流。谦虚一些,你就能赚到更多的钱。

(6) 钱,你一个人永远也赚不完,钱属于大家,得要大家一起赚才成。

(7) 大钱赚不来的时候,去挣点小钱。李嘉诚当年卖塑料花的时候,挣的钱还没你多。

(8) 养成储蓄的习惯,你不能指望有一天一个亿万富翁一次给你投资一百亿,何况,一百亿也是一元一元组成的。

(9) 瞅准了目标,你就大胆投资。钱与鸡蛋的不同在于,你即使永远把钱捂在怀中,也不会孵出小钱。

(10) 不要打肿脸充胖子,因为等你脸上的肿消了之后,你还得再打一次。

早一些体会赚钱的难处,你就会早一些成熟,也会早一些赚更多的钱。

02

做生意不是靠学历

6

李嘉诚忠告：我们的社会中，没有大学文凭、白手起家而终成大业的生意人不计其数，其中的优秀企业家群体更是引人注目。他们通过自己的活动为社会作贡献，社会也回报给他们以崇高荣誉和巨额财富。

很多人以为读工商管理硕士（MBA）为做生意赚钱的捷径，很多没有大学文凭的生意人，也往往羡慕那些高学历的人，他们总觉得高学历等于财富，学历高的人赚钱自然会很容易，财源也会滚滚而来。这其实是一个很大的误解。

如果你没有大学文凭，千万不要泄气，虽然说高学历有助于你的事业成功，但真正的成功与高学历之间并非完全是个等号。不要以为有高度的书本知识水平，便是成功的象征，许多大学生因为高不成低不就而走向自我毁灭之途，就是因为他们

误解了学问高，便应该是无往不胜的理论。

能够踏上高等学府的台阶，只是代表你对书本知识的领悟能力比较高，仅此而已。至于在社会上能否取得成就，则是另外一回事。读书成绩好的人，未必能够在商场上得心应手，特别是那些死读书的“书呆子”，在商场上的成绩，很可能跟在学校里的成绩截然相反。谁也不敢保证一个医学硕士在商场上肯定会强过一个初中生，也没有人能够打保票，一个哲学博士可以在商场上赚个“大满贯”。正如一个读书不成的小伙子，不一定必然穷困潦倒一生一样。假若学历能够为生意人带来利润，那么大学的教授岂不通通都成了商场巨子。

实际上，当今许多富可敌国的超级大亨，真正是高学历属于知识分子的并不是很多。全球闻名的“松下电器”创始人松下幸之助的人生经历可说是非常坎坷的。他出生时家境贫寒，刚上到小学四年级就不得不离开父母，来到大阪，开始了个人独立生活的历程。刚到大阪时，松下在一家火盆店当学徒并且兼顾看小孩。世界首富比尔·盖茨，可谓当今尖端技术领域最叱咤风云的人物，他的名义学历也不高，充其量只能算是个“大本”吧，可他所取得的成就难道100个博士后能够比得上吗？

知识本身不是力量，知识的力量在于使用、在于创新、在于活学活用。知识创新是真正强大的力量，只有知识不断创新，才能使认识不断深化，转化为改造世界的力量。然而，世界著名造船大王亨·开塞认为，世界上多数人都只是动用体力，动用脑力的不到十分之一。这也正是为何成功者如此稀少的原因所在。

对于生意人来说，从书本上获得的知识固然重要，但是实地走访厂商，向各地挨家挨户推销可以获得更实用更有用的经