

李嘉诚商战

22条天规

L I J I A C H E N G

LI JIA CHENG
SHANGZHAN
22TIAO TIANGUI

H E N G S H A N G Z H A N 2 2 T I A O T I A N G U I

商人不应处处应战 而应时时挑战

最危险的商战不一定利润最大 最艰险的商战不一定死路一条
最保险的商战不一定必有收获。
一切成败全在于超人的运筹、震人的胆量、过人的本领。



◆ 刘傲 / 编著

© 中国华侨出版社

李嘉诚商战

22条天规

LI JIA CHENG

SHANG ZHAN
XING SHI JIAN GU

LI JIA CHENG SHANG ZHAN XING SHI JIAN GU 22 TIAN GUI

商人不应处处应战 而应时时挑战



刘傲 / 编著

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚商战 22 条天规/刘傲编著. — 北京:中国华侨出版社, 2005.1
ISBN 7 - 80120 - 909 - 5

I. 李… II. 刘… 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 125928 号

李嘉诚商战 22 条天规

编 著/刘 傲

责任编辑/海 元

封面设计/纸衣裳书装

经 销/新华书店

开 本/640×960 毫米 1/16 印张 20 字数 300 千字

印 刷/利森达印务有限公司

版 次/2005 年 1 月第一版 2005 年 1 月第 1 次印刷

印 数/6000 册

书 号/ISBN 7 - 80120 - 909 - 5/G·410

定 价/28.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院

邮编 100029

前言

商战究竟在经商过程中起着多大的作用？这显然是一个不用过多回答的问题，因为只要是商人都知道商战对于经商起着决定生死的作用，美国著名市场研究专家鲍罗斯说：“市场中最潜在的力量就是看不见的商战，它往往能像一种无形的控制力一样，左右着无数商人的神经系统。这就是说，商战是一个无形的棋盘，每个商人都是上面的棋子，不管你怎么走，都走不出它的控制之圈。”

在经商过程中，许多商人每天都要承受巨大的商战考验，因此常产生畏惧感。在这个方面，李嘉诚自然是超人者，他能够长期成为“华人首富”，可以讲就是历经商战磨炼的成功过程。台湾著名李嘉诚研究专家秦克先生认为，“李嘉诚之所以在他的商圈中能够独占鳌头，不是因为他这样我那样，是因为他具有一种挑战自我，挑战对手，挑战市场的魄力和智慧。这‘三战’可以讲构成他商战的三个支点。”

李嘉诚是成功的财富巨人，作为好商人应该从他身上吸取和学习什么呢？这个问题直接关系到自己生意的运筹

方略和取胜概率。因此，需要解析李嘉诚成功商道，以便最大限度地补充自己的经商弱项。

实际上，无论什么样的商人，都自有其道，但是如何向大商人学习则是非常重要的成功环节，例如，像李嘉诚观察市场的眼力，善于投资的策略，“多点开花”的智慧，稳中求进的战术等。商务各有不同，但商道都是一样的。

你肯定不希望自己永远做小生意或做失败的生意，但是怎样由小到大，由败到成，不是光需要一股子狠劲，还需要更多的商战智慧。

本书即从这些方面出发，为各位商界朋友，全面解析了李嘉诚商战成功之经验、运作之灵活等方面的关键问题。希望大家从中受益！

目 录

商战一 谋事秘诀： 一个好决策可以换回大笔财富

做生意的第一步是“用最佳的决策获得最佳的效果——宁要一个长时间的有决策的行动，不要短时间的盲目冲动。”李嘉诚在运作自己的生意时，善于谋算，决策先行，其目的是：以最好的思路决定自己的财富之路。在李嘉诚身上，我们可以看到这样一种做生意的本领：最聪明的商人总是从善谋明断开始，打开自己的财富之门。

经商三智：善谋、善断、善做	(2)
用尽一切力量，打开新思路	(6)
仔细盘算自己的每一步	(8)

商战二 拿准之道： 做心中有数的事情

做任何事情都必须“心中有数”，才能不会失手。有些人因缺乏这种“镇定术”，所以常自己先乱了阵脚。李

嘉诚从不做没有把握的事，他始终把自己设定为一个“打有准备之仗的指挥者”，去巧妙地经营自己的生意计划，稳中求实，有行而进。也许，做生意的经验有很多，但是只要做自己心中有把握的事，就能提高成功率。这是李嘉诚的经验之所在。

带着拳击套上擂台	(14)
站在高处览天下	(23)
带着目的去攻击	(27)

商战三 攻守之手： 讲究排兵布阵术

攻守之道在生意场上绝对不能缺少，它意味着一个商人对市场反应的灵敏度。李嘉诚认为经商要学会布阵，把该有的“兵力”用到关键处，把主动权掌握在自己手上。所以李嘉诚总能发现潜伏的各种问题，把“幸运”与“不幸运”视为自己努力的结果。的确，李嘉诚在每一次经商之役中，都是讲究攻守转换，排兵布阵，从而可见其该舍即舍、该保即保的聪明之举。

最大的幸运掌握在自己手上	(34)
狮子的力量在于威猛	(37)
周密调查，付出踏实的行动	(40)

商战四 冲刺举动： 巧妙地打开经营通道

所有的经商活动都要抢时间，以快慢为成败的标志。这个道理非常简单，因为抢时间即抢商机。李嘉诚善于以抢时间的战术去打开自己的经营通道。当然，李嘉诚在向目标冲刺的时候，懂得人弃我取、差异回报、借壳上市等经营战术，这就有利于他在激烈的市场竞争中能够走出一条自己的商路。

- 以百米冲刺的速度冲上去 (44)
- “稳健”是一步一步做大的基石 (47)
- 靠最小的付出，获得最大的回报 (51)

商战五 收放结合： 比任何人都敢于舍小取大

做生意不能光注重自己的利益，而要能照顾他人利益，寻求一种“舍小取大的”经营之道。李嘉诚在经商活动中，注意运用此战术去做大自己的优势，尽管这种优势不可能立即形成，但是逐步会取得不凡的收益。李嘉诚敢于收放结合——抛开眼前利益，而以长远发展为重的经商原则体现了一个大商人的发展战略眼光。

- 利人之道是一门学问 (56)
- 聪明人办事之绝：人弃我取 (59)

商战六 合作淘金：

善用“温水洗物”战略

所谓“温水洗物”是美国著名管理学家鲍鲁尔在《合作与分道》一书提出的观点，它的核心是强调“合作是成功的底座，犹如洗衣服一样不能把手伸进开水之中，而必须在温水中洗涤，这样才能洗遍衣服的角角落落；同样与人合作，应当抓住对方，摸透其心理。”李嘉诚经商善于用“合作淘金”的方式，去操作自己的商局，相信和气生财之道，这种做法的重要性不言自明。

- 离开合作，无法做大局面 (64)
- 采取多点进攻术去逼近目标 (68)
- 善用他人之手 (75)

商战七 控制计划：

靠智能蚕食市场

市场是商家的必争之地。自然，不同的商人有不同的手法。对于李嘉诚来说，“以智取胜”是大商人常用的攻占市场的策略。这种策略，强调的是洞察到位，仔细洞察，把各种问题都想透彻以后，再整体运作。这种经商智慧足见李嘉诚做生意的真本领，的确，经商是一个人的智慧的集中闪现，缺乏智慧的经商，十之八九都会做不成。

- 把“智”字牢记于心 (82)
- 越弱就越要绝活 (85)

商战八 较量智力：

擒住对手靠点穴位

商人与商人之间的较量，是一种“控制”与“反控制”的智力游戏。在这种试比高低的竞争中，成败全在于是否能够“点住对手的穴位。”李嘉诚做生意，防止在不明白对手实力的情况下，贸然出击，更防止对手在自己的软肋处下手。所以他能在最关键的时刻点住对手的穴位，为自己做活生意开出一条路子。李嘉诚相信，不痛不痒的较量，绝无大用，必须用“点住穴位”法才能全面致胜。

- 摸到对方的弱点就是胜利 (90)
- 用此手扼住另一只手 (94)
- 你怕较量，你就会失败 (99)

商战九 管理原则：

重用新人就能独挡一面

能得天下者，必须有人才相助——人才越多，你的天下就坐得会越稳。这就是说，善用能人，你就拥有了一个或一批独挡一面的人。李嘉诚对人才视若珍宝，了解他们的个性和能力，给他们机会和位置，让他们充当重要角色。值得注意的是，李嘉诚把用人与管理合为一体，以人才为公司核心，起到了“抓骨干”的效应。

- 众人拾柴火焰高 (104)
- 知人善任者更强大 (109)

只要是人才，想办法得到他 (114)

把“有用”两字作为衡量人才的标准 (120)

商战十 灵活战术：

随机应变见眼力

做生意应当有灵活战术，把难以解决的问题置于一种开阔的思路之中，寻求各种突破点。也就是说，做生意不能钻牛角尖，应当在“死处”求“活路”。李嘉诚做生意以随机应变之法灵活处事，把握机会，用“奇”字谋胜，这种本领常令人叫绝，因为可以从中看到李嘉诚敏锐的眼力。

灵活应变，把“奇”字藏在眼神中 (128)

让机会跟着你跑 (131)

商战十一 做大目标：

及时出手钓大鱼

做生意与大目标的关系是显而易见的，大目标决定大生意，大生意造就大目标。大商人的眼光总是从大目标处考虑问题，不把眼前生意视为惟一成功途径。李嘉诚做生意敢于放手，制定出“大战略、大手笔、大胜局”的运作思路，这样他就有了明确的大目标，自然就“钓上了大鱼”——最丰厚的利润。

大战略赢得大胜局 (140)

靠长远眼光发现大利源 (143)

把大风险化为小风险 (171)

商战十四 动手原理： 用“滚雪球”法做大生意

做生意离不开资金，资金又是难倒天下英雄的大问题。李嘉诚在经商时，自有一套盘活手中资金、逐步滚大雪球的投资方略，他四面出击，求稳又求快，一步一步把自己盘活资金的本领运用得非常高妙。这一点，给人们留下了许多启示。

- 既四面出击，又收拢鱼网 (176)
- 悄然把计策埋在心头 (182)
- 要做大，须从“稳”字开始 (185)
- 下决心不动摇自己的步伐 (188)

商战十五 策划商道： 轻易不亮出自己的底牌

做生意强调“秘密法则”，因为商业上的许多机密就是财富。你要想挣钱，不守机密，吃苦头的只能是自己。李嘉诚经商特别重视策划，讲究商道，同时又靠创新去改变旧局面而换来新局面。这种经商的底牌战术融合了李嘉诚多年的经商经验，十分可贵。

- 不让别人发现自己“走为上” (192)

商战十六 前冲方略： 在关键时刻猛然出击

做生意不能犹豫，否则就会失去许多机会。这一点是许多商人都心知肚明的道理，但在某种程度上运用起来又非常困难。李嘉诚经商在判断清楚商局，算清利润大小之后，就会呈现出前冲的姿态，猛然出击，把自己想做的事做成。

- 反应越迅速越好 (196)
- 主动打出拳头去 (199)
- 想到之后，就要得到 (204)

商战十七 攫攀之机： 绝不丢掉可能到手的东西

做生意与利润直接挂钩，那么如何攫紧手中的每一笔生意和利润呢？这个问题曾令许多商人头痛不已。李嘉诚认为做生意应当会顺风而行，摸准大局，对症下药，不可做无用功。因此他的拿手好戏就是借势而起，借势强己。

- 顺风行事可节省力气 (210)
- 心存大局，你就会不平凡 (214)
- 对症下药，把方方面面考虑周全 (217)
- 学会借势作用极大 (220)

商战十八 长透眼光： 脚在起跑线上，心在大目标上

每个商人——尤其是每个成功的商人都会为自己的生意计划用尽脑筋，尽量把它们设想成一盘棋，踏踏实实地发展自己的事业。李嘉诚是一个从小立有大志的人，他在人生的起跑线上、在自己的财富之途中，从不懈怠，这种商人精神可以被称之为“李氏经商精神”。

- 停半步，就会慢一大步 (226)
- 在自己的跑道上跑下去 (230)

商战十九 不甘人后： 将自己的潜力像火山一样爆发出来

做生意特别需要一种潜质——想别人不敢想的事，做别人不敢做的事。这个问题实则是一个人的能力、信心、智能的全面反映。李嘉诚推销自己，把“实干”作为赢得财富人生的第一课，可以讲这正是体现了大商人的创业之初的务实精神和勤奋精神。这印证了一句话：“在财富之库的每个角落都可以看到‘勤奋’二字”。

- 想做大事，不能没有基本功 (238)
- 勤奋可以强化能力 (241)
- 善于推销自己 (246)

商战二十 做人之道： 把财富建立在诚信之上

做生意不能靠坑蒙拐骗去获取利润，否则你迟早会失去顾客的信任。因此经商之道在于“诚信”二字。越是大商人，越是讲诚信，李嘉诚是一个以诚信至上的大商人，对人以诚、做人守信，赢得了美誉，而这种美誉成为他积累财富人生的无形资本。

- 信誉是成功的资本 (250)
- 身在自家，心中想着大家 (254)
- 一生不能丢“爱人”的原则 (259)



商战二十一 搭建平台： 顺势把“接力棒”传出去

做生意是一个长久的智慧过程，如何把自己的财富天下稳住、守住，则是一门大学问。李嘉诚善于发现可用之人，并努力培养他们，给他们提供成长的平台，又及时传授经商之道，让他们少走弯路，可以讲是一名传递“接力棒”的高手。

- 做一个变钱能手 (264)
- 自己吃自己的饭 (269)
- 人才最喜欢挑重担 (273)
- 做生意的经验抵万金 (277)
- 自己要时时给自己施压 (281)



商战二十二 处世之本：

融做人与经商为一体

做生意一则与经商相关，二则与做人相关。凡是不懂得这两点的商人，不但做不了大生意，而且做不好生意。李嘉诚在做生意的整个过程，都融做人与经商为一体，对自己的人格和形象，极为重视，坦荡大度，关爱大家，成为一个被社会认可和推崇的成功财富巨人。这一点说明：李嘉诚本人是其他商人最好的教科书！

严格要求自己，就会少犯错误	(288)
形象即是最大的人生财富	(292)
积极发挥广告的潜效应	(296)
附录 李嘉诚商战的 22 条天规	(299)