

独家对话李嘉诚

真实记录首富之路的关键转折
首次披露传奇人生的隐秘细节

谈商场
说成败

谈财富
说处世

谈事业
说人生

LJJIACHENG
DE
ZHEXUE

张笑恒

编著

李嘉诚的哲学

独家对话李嘉诚
让马云、雷军、史玉柱
走出迷局的成功之道

李嘉诚的哲学

谈商场 谈财富 谈事业
说成败 说处世 说人生

LIJIACHENG
DE
ZHEXUE

张笑恒 (编著)

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司
万卷出版公司

© 张笑恒 2015

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚的哲学 / 张笑恒编著. — 沈阳: 万卷出版公司,
2015.9

ISBN 978-7-5470-3739-3

I. ①李… II. ①张… III. ①李嘉诚—人生哲学—通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 168696 号

李嘉诚的哲学

责任编辑 邢和明

出版者 北方联合出版传媒 (集团) 股份有限公司
万卷出版公司

联系电话 024-23284090 010-57454988

经 销 各地新华书店

印 刷 北京市燕鑫印刷有限公司

版 次 2015 年 9 月第 1 版

印 次 2015 年 9 月第 1 次印刷

成品尺寸 170mm×240mm

印 张 16

字 数 250 千字

书 号 978-7-5470-3739-3

定 价 32.00 元

丛书所有文字插图版式之版权归出版者所有 任何翻印必追究法律责任

前言

根据 2015 年彭博亿万富豪排行榜，李嘉诚以 307 亿美元的财富打败了马云，重新夺回了亚洲首富的宝座。

现已 87 岁高龄的李嘉诚依然在续写着不老的商界传奇。2015 年 1 月 9 日，李嘉诚宣布，对其万亿商业版图革新重构。酝酿半年的“世纪大重组”，随之公布于众——伴随香港投资者多年的长江实业与和记黄埔，即将“寿终正寝”；两个全新的长和集团与长地集团，则呼之欲出。本次重组预计在 2015 年上半年完成，届时长和将成为规模更为庞大的跨国企业集团，业务遍及 50 多个国家。长地将成为香港最大的房地产上市公司之一，同时又是香港最大的上市酒店业主营运商。

说起李嘉诚的财富，除了让人神往、感叹外，很多人都想知道李嘉诚发财致富的秘诀在哪里？

香港某报曾报道说：“李嘉诚发迹的经过，其实是一个典型青年奋斗成功的励志式故事，一个年轻小伙子，赤手空拳，凭着一股干劲儿勤俭好学，刻苦辛劳，创立出自己的事业王国。”不过，李嘉诚自己认为，他事业有成的真正原因是“懂得做人的道理”，他曾不止一次对亲友面授机宜：“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。”

生意场上，个人的性格魅力很重要。李嘉诚在做人的处世方面的确有过人之处。李嘉诚先生追求无我，他的身上有诸多闪耀的人性光辉，他向来

低调做人，从不和人为敌；他向来待人诚恳，从不在朋友和合作伙伴身上耍心计；他对待家庭尽心尽责，从没有人说李嘉诚有了钱之后就抛妻弃子、花天酒地；他一生清清白白、高风亮节，在香港鱼龙混杂的圈子里他从未和什么明星传过绯闻。他的勤勉、节俭、朴实、坦诚以及他的善待他人（包括竞争对手），为他的事业王国奠定了坚实基础。

成功依赖的自然实力，但所谓“实力”并不像一般人想象的那样是金钱、关系或者学历。实力更是成功背后所付出的努力和多年的辛苦修炼。李嘉诚曾说：“别人做8小时，我就做16个小时，起初别无他法，只能以勤补拙。”李嘉诚13岁丧父，为了养活母亲和三个弟妹，李嘉诚被迫辍学谋生。走上社会的李嘉诚就知道自己身上不仅肩负着父亲的重托也背负着全家人的希望，在之后的岁月里他不管是在钟表公司当泡茶扫地的小学徒还是在五金厂当推销员，他都踏踏实实地把这些工作当事业干，从来不敢懈怠，一直以来他都是最努力的一个，所以他一直也是最出色的那个，这种底层工作的经历让李嘉诚对社会有了深刻的了解，也磨练了他异于常人的意志力。

当然，李嘉诚也有自己的一套做生意的哲学，李氏帝国的崛起和李嘉诚做出的几次“抄底”的大手笔分不开，他总是能选择最佳的时机“高抛低入”然后在市场复苏的时候获得大量财富，这种大胆的投资战略是李嘉诚成功的关键因素。他会为了商机而冒险，但他却从不做冒进的没有把握的事情，他把公司的负债率通常都控制在20%—30%左右，并且在手中握有大量的现金用以应对危机……就是这些听起来简单的生意经让李嘉诚不惧危机并在数十年来稳坐全球华人首富的宝座。

近九十岁的李嘉诚，他用自己独特的样本式的传奇经历，将人生历程、成功之道、财富之悟熔于一炉，将自己一直秉承不弃的人生理念贯穿其中，造就了这部深含智慧、独具韵味而又深刻到直抵你内心的传世之作。股神沃伦·巴菲特说：“李先生是商业界的领袖，所有想赚钱的人都想效仿他。

按照李先生所说的话做人、做生意，即使不能成为富豪，也绝不会是个穷人。”

本书通过从李嘉诚做人、做事和做生意三个方面来阐述李嘉诚的人生哲学，带领读者一探究竟。看李嘉诚如何获得第一桶金；如何从小老板变身“塑胶花大王”；如何依靠房地产财富暴涨；如何连续多年稳居首富宝座。字字句句，全是恳切之言；一页一篇，全是血汗经验，无一不闪烁着李嘉诚关于做人、做事、做生意的大谋略、大智慧。

成功不能复制，但经验可以借鉴！让我们以李嘉诚的财富人生为参照，吸收和借鉴李嘉诚的成功经验，学习李嘉诚做人的哲学、做事的哲学、做生意的哲学。

目录

CONTENTS

第一篇 做人哲学

第一章 记住名誉是你最大的资产 /002

1. 有了信誉，自然就会有财路002
2. 信誉要实实在在，不要夸夸其谈004
3. 信誉是靠平时的点滴积累而成的007
4. 一经承诺之后，便要负责到底010
5. 重情重义，以德报德013

第二章 有一种智慧叫低调 /017

1. 保持低调才能避免树大招风017
2. 如果有骄傲的心，迟早有一天会碰壁020
3. 做好事也不张扬022
4. 为人谦和不摆架子，令人亲近025
5. 和气生财是硬道理028
6. 越是赚大钱的人，态度越谦虚031

第三章 重情重义得人心 /035

1. 多结善缘，自然多得人的帮助..... 035
2. 让人由衷地喜欢你，敬佩你本人，而不是你的财力..... 036
3. 那些私下忠告我们，指出我们错误的人，才是真正的朋友..... 039
4. 跟我合作过的人都成了好朋友..... 042
5. 舍利取义得人心..... 045
6. 不害人，乐于助人..... 049

第四章 内心宽阔，能包容一切 /052

1. 豁达乐观：被讽“奸商”自我解嘲..... 052
2. 早一些体会挣钱的不易是件好事..... 055
3. 万一真的失败了，也不必怨恨，慢慢寻找东山再起的机会..... 058
4. 听得进他人的意见..... 061
5. 身处逆境，镇定考虑如何应付..... 064
6. 有百折不挠的平常心..... 068

第二篇 做事哲学

第五章 顺势而为借力而动 /072

1. 优势互补，共谋双赢..... 072
2. 想变得更强大，就变竞争为合作..... 076
3. 借别人的钱，赚更多的钱..... 079

4. 贵人相助，成功人生的支点	083
5. 借壳上市，省时省力又省财	085

第六章 稳扎稳打步步为“赢” /089

1. 凡事必有充分的准备然后才去做	089
2. “一夜暴富”往往意味着“一朝破产”	092
3. 冒险不等于冒进	095
4. 扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张	098
5. 将资金和风险一起分散	100
6. 机会面前，谨慎研究再下手	103
7. 深处瞬息万变的社会，要居安思危	106

第七章 坚守原则和底线 /109

1. 凡事“知止”最重要	109
2. 我绝不同意为了成功而不择手段	112
3. 见好就收，见坏更要收	114
4. 商人以利为重，但不能见利忘义	117
5. 亏损业务，当断则断	120
6. 过度发展就将淘汰	122

第八章 成功，10%靠运气 90%靠勤奋 /125

1. 不只为薪水工作，才能收获更多	125
-------------------------	-----

2. 人家做 8 个小时，我就做 16 个小时	128
3. 我的手表永远拨快 20 分钟	131
4. 我从不间断读新科技、新知识的书籍	134
5. 双脚踏到实地，才能跳得高远	136
6. 第一能吃苦，第二会吃苦	139
7. 当我们梦想更大成功的时候，要有更刻苦的准备	141

第三篇 做生意哲学

第九章 在竞争中成长 /146

1. 比对手快一点，就能赢	146
2. 知己知彼百战不殆	149
3. 经商为的是利润，不是为了竞争	152
4. 最大的对手永远是自己	154
5. 选择优秀的对手	157
6. 不让对方知道自己的底牌	160

第十章 眼界不同，结果不同 /164

1. 谋利当谋远	164
2. 放长线才能钓大鱼	167
3. 当所有人都冲进去的时候赶紧出来，所有人都不玩了再冲进去	169
4. 抓住市场空缺点进行投资	173

5. 与时俱进，把握互联网时代的机会	176
6. 想要颠覆别人，先要颠覆自己	179

第十一章 管理的艺术：做领袖而非老板 /183

1. 先对人好，收服人心	183
2. “唯才是用”	185
3. 对员工心存感恩	189
4. 沟通与尊重方可建立团队精神	192
5. 做仁慈的狮子	195
6. “不做老板做领袖”	199
7. 管别人之前做好自我管理	202

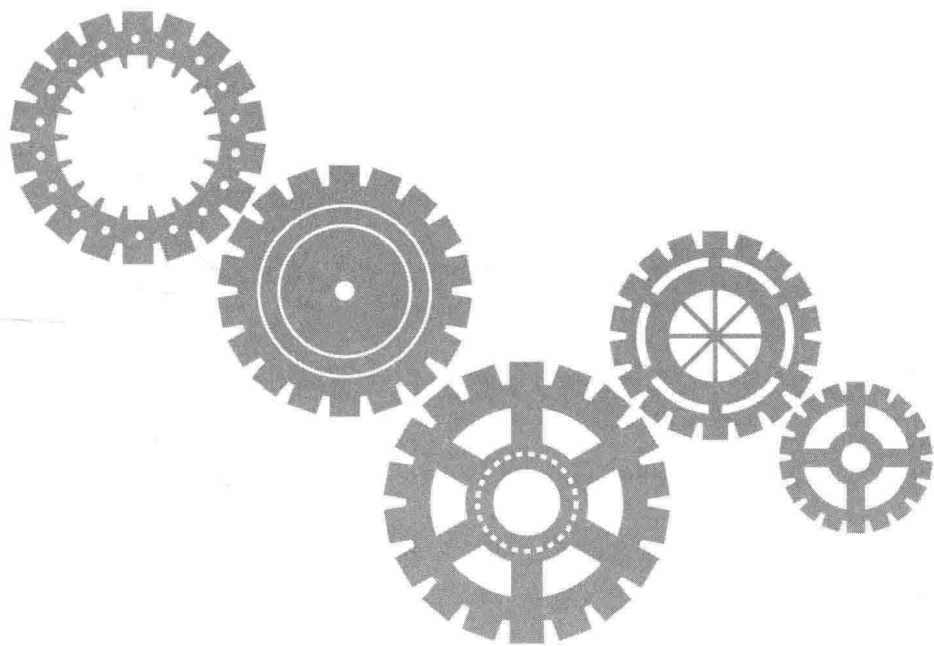
第十二章 未雨绸缪，在危险之处博取利润 /205

1. 要用 99% 的时间去考虑失败	205
2. 保持最低的负债率	208
3. 必须有大量的现金储存	211
4. 沧海横流，方显英雄本色	213
5. 见招拆招，变“危”为“机”	217
6. 开展新业务时，提前评估好自己是否输得起	221
7. 了解细节，掌握资讯，在事前防御危机的发生	224

第十三章 小利不舍，大利不来 /228

1. 分享：有钱大家赚 228
2. 放弃同样是一种胜利..... 231
3. 能进能退，不争一时之气..... 234
4. 充分考虑到对方的利益 236
5. 在明处吃亏，在暗中得利..... 239

第一篇 做人哲学



第一章 记住名誉是你最大的资产

1. 有了信誉，自然就会有财路

常言道：“无誉不成商，无艰不成商，无巧不成商。”信誉是一切事业的基础，作为一个商人，以诚信立本，以信用立市，用最简单的方法做大买卖。诚信是成功商人身上最宝贵的品质，信用是商人能把生意做到全球的法宝。华人首富李嘉诚能有今天，离不开“诚信”两个字。

正如李嘉诚自己所说：“人的一生最重要的是守信，我现在就算有十倍多的资金，也不足以应付那么多的生意，而且很多是别人来找我的，这些都是为人守信的结果。”

1979年某一天，李嘉诚在记者招待会上宣布：“长江实业以每股7.1元的价格，购买汇丰银行手中持占22.4%的9000万普通股的老牌英资财团和记黄埔有限公司股权。”

宣布之后，人们发现汇丰银行让售李嘉诚的和黄普通股价格只有市价的一半，并且同意李嘉诚暂付20%的现金便可控制如此庞大的公司。事后汇丰银行向记者透露：“长江实业近年来成绩良佳，声誉又好，而和黄的业绩脱离1975年的困境踏上轨道后，现在已有一定的成就。汇丰在此时

出售和黄股份是顺理成章的。汇丰银行出售其在和黄的股份，将有利于和黄股东长远的利益。我们坚信长江实业将为和黄未来发展做出极其宝贵的贡献。”这就说明了，信誉对企业的发展有多么重要，好的信誉会带来滚滚财源。

马云也说过：“在互联网金融体系里面，不需要抵押，需要信用；不需要关系，需要信用；不需要你挣多少钱，需要你踏踏实实为客户服务。这个平台能够了解你，并且能和别人说，你是诚实的还是不诚实的人，并且让信用等于财富，让勤劳诚信的人富起来，从而激励更多创新。”

诚信是一个人的立世之本，是商人发家的秘笈。真正的成功者是以诚实为做人准则，懂得诚实是获得彼此信任的基石。一个企业的开始意味着一个良好的信誉的开始，有了信誉，自然就会有财路，这是必须具备的商业道德，就像做人一样，忠诚、有义气。

企业一般有其特定的顾客和客户，只有不断积累信誉，才能抓住这些合作伙伴，获得回头客。不注意自己的信誉，在经营中欺骗顾客，就是在关闭企业利润来源的大门，到头来搬起石头砸自己的脚。

李嘉诚在创业的第五年，准备运一批塑胶玩具给外国客户，但对方在最后一刻却突然要求取消订单。这让处在创业初期的李嘉诚有点措手不及，他转念一想对于这个时候的自己，培养一个客户很不容易，要给客户留下好的印象。因此李嘉诚并没有向对方要求索赔，他对自己的货物很有信心，所以不愁销路。他很真诚地向对方表示，这次生意不成，以后还有机会，可以建立友好的关系。那次事件过去不久，突然有个美国客户登门拜访，订购了很多塑胶产品，原来该公司的一位高级职员，认识之前突然取消订单的那位外国客户，是由他介绍前来找李嘉诚的，说李嘉诚的公司不仅有规模，而且信誉特别好。李嘉诚以自己的诚信赢得了别人的尊重，为自

己带来了滚滚财源。

如果说处于顺境时讲诚信很容易做到的话，那么在逆境中，许多人就很难继续坚持诚信了，正所谓“良心丧于困地”。生存环境越是严酷，人就越是需要自保，越容易产生道德危机，商业交易中就越是充满谎言和欺诈。资本的特性是为了赚取利润，人恰恰有趋利避害的本能，成本和回报之间，永远都在核算。然而，李嘉诚的诚信却能一贯坚持。不为蝇头小利所动做违背诚信的事、赚违背诚信的钱。

李嘉诚在创业之时就抱定这个信念，并且在后来的经商经历中，他也正是这样做的，从未越雷池一步。正因为如此，每当事业出现挫折时，他都可以凭借自己良好的信誉，改变被动的局面，顺利渡过难关，

信誉是做人 and 做企业的基本原则，也是成就事业的基础。李嘉诚说过：“一个公司建立了良好的信誉，成功和利润便会自然而然。我们做了这么多年生意，可以说其中有70%的机会是人家先找我的。”李嘉诚认为，信誉是企业能否向前发展的关键。他说：“无论在香港还是其他地方做生意，信用最重要。一时的损失将来还可以赚回来；但损失了信誉就什么事情也不能做了。”

2. 信誉要实实在在，不要夸夸其谈

李嘉诚先生在谈自己的成功之道时曾感慨道：“生意人最紧要的是讲信誉、守信用，一个人不讲信誉、不守信用，谁还愿意和他做生意呢？”商道既是人道，创业者能否一步步获取成功，还是取决于为人处世是否讲求一定的原则。对于创业者而言，诚信做人，坦荡做事，是走向成功的必然通行证。信誉也必须讲求脚踏实地。

在李嘉诚看来，一个人一次失去了信用，也就永远失去了他人的信任。

他曾经说过：“一个人一旦失信于人一次，别人下次再也不愿意和他交往或发生贸易往来了。别人宁愿去找信用可靠的人，也不愿意再找他，因为他的不守信用可能会生出许多麻烦来。”

俗话说“诚信走遍天下”，但信必须建立在事物上，一味夸夸其谈你的诚信，不足取信于人，更无法吸引消费者的青睐。

1977年6月，李嘉诚购入大坑虎豹别墅的部分地皮，总计有15万平方英尺。与其说那块地是豪华的别墅区，虎豹别墅更像是一个规模宏伟、饶有特色的公园。这里有巍峨屹立的白塔，红墙碧瓦的亭台楼阁，雕梁画栋等等，还有各种传说中的人物泥塑及山洞、假山、展览馆等，集游乐、休闲、购物为一体，也正因为这些，它成为一处较为著名的旅游胜地。

李嘉诚购得此地皮后，在上面兴建了一座大厦。然而，李嘉诚却收到消息说游客们对此多有不满，多数指责大厦与整个别墅风格不统一，丧失了原有的人文景观。

李嘉诚立即下令停止在那块地皮上继续大兴土木，尽量保留别墅花园原貌。李嘉诚意识到，一意孤行，不顾及大众舆论，就会降低自己的名誉，损害自身以及企业的良好信誉。

李嘉诚成功秘诀的核心只有一个字：诚。正如他所说：“我绝不同意为了成功而不择手段，如果这样，即使侥幸略有所得，也必不能长久。”他为了维护自己的信誉，始终将“诚”放在“利”的前面。宁愿放弃开发地皮获得的丰厚利润也不愿降低自己在大众心中的良好信誉，他甚至承认“我把信誉视为自己的第二生命”，可见一斑。

然而我们生活中的一些商家，为了敛财，想尽办法投机取巧，一味地走捷径。不惜弄虚作假，制造假新闻，假传单，大肆宣扬夸赞产品质量，承诺售后服务蒙骗顾客的眼睛，哄骗顾客的耳朵，这样的例子不胜枚举，