

全景解密商界巨子的成功秘诀
深入解读华人首富的人生哲学

王剑◎著

李嘉诚

教你

把生意做大

在李嘉诚的眼里，天下没有不赚钱的行业
没有不赚钱的方法，只有不会赚钱的人
他始终坚信「思路决定出路，脑袋决定口袋」



时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局

李嘉诚教你 把生意做大

全景解密商界巨子的成功秘诀
深入解读华人首富的人生哲学

王剑◎著



时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚教你把生意做大 / 王剑著. -- 北京: 北京时代华文书局, 2015. 1
ISBN 978-7-80769-984-2

I. ①李… II. ①王… III. ①李嘉诚—商业经营—经验 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 291858 号

李嘉诚教你把生意做大

著 者 | 王 剑

出 版 人 | 田海明 朱智润

责任编辑 | 林少波

装帧设计 | 天下装帧设计

责任印制 | 敬 敬

出版发行 | 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编: 100011 电话: 010-64267120 64267397

印 刷 | 北京建泰印刷有限公司 010-89580799

(如发现印装质量问题, 请与印刷厂联系调换)

开 本 | 710×1000mm 1/16

印 张 | 17.5

字 数 | 250 千字

版 次 | 2015 年 3 月第 1 版 2015 年 3 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-80769-984-2

定 价 | 35.00 元

版权所有, 侵权必究

前言

提起“李嘉诚”，就会让人想到“财富”。在中国乃至全世界，李嘉诚就是财富的代名词。自从1999年被《福布斯》杂志评为“世界华人首富”，李嘉诚至今已经连续15年蝉联该榜榜首。在世界富豪排行榜上，李嘉诚排名第20位。他是经商赚钱的天才，也是管理企业、领导团队的帅才，但其实他还是一个出身贫穷的苦难少年。

14岁时，受生活窘境所迫，李嘉诚无奈辍学，不得不去工作，以养家糊口，从此干上了茶楼跑堂；17岁时，李嘉诚只身外出闯荡，从打工仔做起，干起了推销工作；22岁时，李嘉诚用平时省吃俭用攒下的7000美元，在筲箕湾创办长江塑胶厂，开启了经商生涯。从此，李嘉诚开始改写自己的人生，开始创造世界上独一无二的财富神话。

苦难对于弱者是一块绊脚石，但对于李嘉诚来说，却是一笔财富。李嘉诚曾经说过：“苦难的生活，是我人生的最好锻炼，尤其是做推销员，使我学会了东西，明白了不少事理。所有这些，是我今天10亿、100亿也买不到的。”生活的磨炼让李嘉诚懂得了勤俭节约、处事谨慎、与人为善、诚信待人、保持学习、乐于合作、稳健投资，这一切都是李嘉诚在商海中摸爬滚打、一鸣惊人的利器。

从1950年创业至今，李嘉诚历经两次石油危机、“文化大革命”、亚洲金融风暴等动荡形势，但李嘉诚从未在哪一年亏损过，他的企业遍及世界55个国家，从香港走向内地，从中国走向欧美，称得上是“日不落商业帝国”。

在半个多世纪的创业经商史中，李嘉诚赢得了一个又一个霸气的美誉。从当年的“塑胶花大王”，到后来的“超人”，再到如今的“世界华人首富”，这是李嘉诚不断拓展商业帝国，不断迈向人生巅峰的最好见证。

李嘉诚不仅是财富的象征，还是道德上的楷模，更是商业领袖的杰出代表。他的成功充满传奇色彩，但又是一种必然，这是因为他懂得做生意就是做人，坚持以和为贵、分享共赢的经商策略。同时，他又懂得照顾他人的利益，懂得让利于人，给人以丰厚的回报，这使得人人愿意与他交朋友，永远不缺少生意做。

对于自己的经商生涯，李嘉诚曾这样谦虚地总结：“在 20 岁前，事业上的成功百分之百靠双手勤劳换来；20 岁至 30 岁之间，10% 靠运气好，事业已有些小基础，那 10 年的成功，90% 仍是由勤劳得来；之后，机会的比例也渐渐提高；60 岁之后，运气已差不多要占 3~4 成了。”其实，略懂经商的人都知道，商海沉浮，运气只是成功的微小因素，关键还要看自身的实力：敏锐的商业嗅觉、富于远见和谋略、诚信经商、为人心胸宽广，等等。

本书主要从李嘉诚做人做事、经商做生意、企业管理等方面剖析李嘉诚的成功之道。书中案例夯实，视角独到，分析深入，带你走近李嘉诚的经商生涯，了解李嘉诚的致富秘诀，学习李嘉诚的企业经营之道。

第一章 思路决定出路，观念决定命运

同样是口袋里有1万块钱，有些人拿去做了投资，有些人则存进了银行账户，有些人却拿去消费掉。这就是不同的人的处事态度和做事思路。英国哲学家培根在《习惯论》中写道：“思想决定行为；行为决定习惯；习惯决定性格；性格决定命运。”李嘉诚笃信这句名言，他认为思路决定出路，性格决定命运，他之所以能从白手起家变成富可敌国的世界华人首富，很大程度上得益于他的经商思路、投资观念和性格为人。

1. 经商不是靠蛮力，而是靠智力 3
2. 人弃我取，这是做生意的大智慧 6
3. 从不寻常的事件中，嗅到大商机 8
4. 只要有眼光，任何地方都有钱赚 11
5. 要有放眼全球的决策头脑 13
6. 性格决定命运，习惯决定高度 17
7. 紧跟政府风向，政策就是机遇 19

第二章 做事先做人，商道即人道

做任何事情，都是从做人开始的。古往今来，学会做人都是一个人立足社会的根本。古人说：“身不正则言不顺，言不顺则事不成。”一个人之所以成功，

首先要有良好的品德和修养，这样他才容易赢得别人的好感，结交社会各界的善缘，才有可能成就大事。李嘉诚就是这样的人，虽然他一直将自己定位为“商人”，但他是一个与众不同的商人，他认为做生意就是做人情，商道即人道，他也因此在商场中树立了金字招牌，生意自然而然找上门来。

1. 做事先做人，经商先立德 25
2. 小商做事，中商做市，大商做人 27
3. 有些生意，利润再高也不能做 30
4. 绝不为了成功而不择手段 32
5. 宁亏自己，不亏大家 35
6. 钱要赚，但原则也要讲 37
7. 得人心者得天下，得人气者得财气 40

第三章 诚赢天下——宁可破产，不失信用

从一名推销员到长江实业的总经理，一路走来，李嘉诚对诚信的认识非常深刻，他时常忠告身边的人：“一个有信用的人，比起一个没有信用、懒散、乱花钱、不求上进的人，自必有更多机会。”他把信誉视为自己的第二生命，宁可破产，绝不失信，这就是世界华人首富的经商信条，也是他做人的原则。因为李嘉诚重信用，生意伙伴都信得过他，都愿意与他保持长期合作，这就是他轻松赚大钱的秘诀之一。

1. 信誉是立人之本，诚信是“金字招牌” 45
2. 一个高明的商人会依靠“诚”字驰骋商场 47
3. 把承诺看得与合同同等重要 50
4. 宁可破产，不失信用 53
5. 信誉要实实在在，不要夸夸其谈 56
6. 过河绝不拆桥，害人者终将被害 59
7. 做人不能太精明，厚道一些不吃亏 61

第四章 借鸡生蛋，要学会借外力以小博大

在这个世界上，个人的力量总是有限的，即便你才华横溢，专业素质超强，但只凭你一个人的能力，也掀不起惊涛骇浪。要想创出一番大事业，就必须学会借助外力，这样方能以小博大。李嘉诚的成功也不例外，他当年一穷二白，但他善于借力，善于结交人脉，一步步为后来的成功打下了坚实的基础。所以说，成功需要借力，懂得借力，才可能以小博大，有大成就。

1. 竞争既是搏命，更是斗智斗勇 67
2. 借势是一种妙不可言的高招 69
3. 成就事业最关键的是要有人能够帮助你 73
4. 借别人的钱，赚更多的钱 75
5. 分清大趋势与小潮流 78
6. 以小博大，以弱制强 80

第五章 眼光长远——高瞻远瞩，事业才能做大

李嘉诚曾经说过：“眼睛仅盯在自己小口袋的是小商人，眼光放在世界大市场的是大商人。同样是商人，眼光不同，境界不同，结果也不同。”不少企业经营者在做生意时急功近利、目光短浅，李嘉诚认为这样是不可能把生意做大的。要想把事业做大，企业家应该经常思考未来，把握市场发展的趋势，看清企业前进的方向，超前地对市场变化的走势、进程和结果作出判断，这样才能趋利避害，抢抓商机，掌握竞争的主动权。

1. 商人的目的是利润 85
2. 投资要有创新思维 88
3. 正确的决策来源于对市场的精准把握 91
4. 放长线才能钓大鱼 93
5. 眼界决定起点：用知识磨砺眼光 96
6. 掌握全面的资讯，方能百战不殆 98

7. 投资，要果断进入，断然抽身	101
------------------------	-----

第六章 投资非投机——步步为营，稳步发展

世界华人首富李嘉诚是一位稳健的投资大师，他的投资理念就是步步为营，稳扎稳打，全域谋划，把风险降至最低。他曾经强调，长实在内地做的是长期投资，而非投机，每块土地都会认真发展。其实，李嘉诚在对待任何一项投资时都保持谨慎的心态，他的经营哲学是，要成功，先花90%的时间思考失败。他奉行的投资策略是两条腿走路，稳健中不忘发展，发展中不忘稳健。因此，他总能将风险控制在最低，总能化危机为机会。

1. 想成功要先花90%的时间想失败	107
2. 要做大事，谨慎二字不可丢	109
3. “一夜暴富”往往意味着“一朝破产”	111
4. 稳扎稳打才能把事业做大做强	114
5. 要冒险，但不能盲目冒险	116
6. 两条腿走路：稳健中求发展，发展中不忘稳健	120

第七章 管理者要赋予企业生命

李嘉诚作为世界华人首富，在企业管理方面有自己独特的心得和体会。在他看来，商界的每一天都如严酷的战争，负责任的管理者需要捍卫企业和股东的利益，每天竭尽全力，永无止境地开源节流。他经常说，管理者要赋予企业生命，管理的艺术在于能够接受新事物、新思维，更新传统思想，这样才能让企业保持源头活水，充满灵动和生机。

1. 管理下属要有严密的组织	125
2. 不做骄傲自大的领导	127
3. 像大公司一样思考，像小公司一样行动	130
4. 动态管理：团队因灵活而高效	132

5. 团队气质：团队就得有傲骨无傲心	135
6. 战略要从细节中来，到细节中去	137
7. 用制度管人，按规章办事	140

第八章 广纳人才，人才是立事之本

得人才者兴，失人才者亡，这是企业的生存法则。正如古人所说：“智莫大乎知人。”人才是成就大事最重要的资本，李嘉诚深谙此道，他广纳人才，诚信聚才，精心育才，仁义爱才，雅量容才，巧妙用才，宽厚待才。正因为有着极其高明的辨识人才的能力和使用人才的智慧，李嘉诚领导下的各类人才方能团结一心，驰骋商场几十年而无坚不摧、无往不胜。

1. 得人才者得天下	145
2. 选人不要只关注学历，会干事才是硬道理	147
3. 用人之道：科学化、专业化、年轻化	150
4. 中西合璧，包容人才	152
5. 知人善用，任人唯贤	154
6. 对待有用的人可以不惜下血本	156
7. 根据公司的长远规划进行人才储备	160

第九章 管事先管人，管人要管心

伟大的思想家孟子在两千多年前就说过：“得人心者得天下。”企业要想获得长足的发展，必须在赢得人心的基础上，将人才的价值最大限度地发掘出来。所以，优秀的管理者深深懂得：管事先管人，管人要管心。只有管住了人心，才能从根本上管好员工、激励员工、带领员工，把企业经营得繁荣昌盛。

1. 儒商气质：重情重义重信	165
2. 管理的根本之道在于管人心	167
3. 要想留住员工的心，莫过给他实实在在的利益	170

4. 像对待家人一样对待员工	173
5. 重视与员工的沟通	176
6. 学会允许员工犯错	179
7. 懂得为下属着想，让你赢得下属的尊重	182

第十章 学会授权，让员工在成长中创造奇迹

“紧攥着拳头，手里面什么也没有；张开双手，你才能拥有全世界。”把这句话用到企业管理者授权上，也再恰当不过：当一个管理者紧攥着权力不肯放手时，他不是权力的拥有者，而是权力的奴隶。只有当他把权力授予下属，让下属有空间释放自己的能力，管理者才是真正的权力拥有者，下属才有机会施展拳脚，为企业的发展贡献力量。

1. 管理者应学会大胆授权	187
2. 走出办公室，管理者才能施展开拳脚	189
3. 合理授权，给员工足够的空间发挥	192
4. 把握原则，让交办的工作有章可循	194
5. 挑选合适的授权对象	197
6. 授权之后不忘监督，监督并不代表不信任	200

第十一章 企业家天天想的，就是危机在哪里

英国危机管理专家迈克尔·里杰斯特说过：“预防是解决危机的最好方法。”企业家要做的就是未雨绸缪，思考危机在哪里，并制定相关的应对措施，这种危机感是企业稳健发展不可或缺的。正如李嘉诚所言：“花90%的时间考虑失败。”在成功之前，先将可能存在的风险预测到，并设法消除风险，这才是最智慧的谋略。

1. 一时的成功不等于一世的成功，要有危机意识	205
2. 身处瞬息万变的社会，要居安思危	208

3. 成功就是把所有的潜在风险都干掉	211
4. 危机与风险策略：未雨绸缪，处变不惊	214
5. 见招拆招，变“危”为“机”	216
6. 越是有风险的地方，越是有大的利润	219
7. 风险太大，利润再高也放手	221

第十二章 合作互惠：合作通天下，互惠才能共赢

生意场上，大家图的都是一个“利”字，有钱大家赚，和气才能生财。李嘉诚认为，做生意也是做人情，最重要的是互相合作，共同发展，只有这样才能把蛋糕做得格外大，获得更多的利益。对待合作伙伴，李嘉诚十分大气，舍得让利，宁亏自己，不亏他人，这种做法让人折服，因此，李嘉诚身边从来不缺少合作盟友。正因为合作互惠，长江实业才能驰骋天下。

1. 做生意也是做人情	227
2. 有钱一起赚，自己发财也让别人发财	229
3. 舍得让利，自己才能得利	232
4. 互信才能合作，分享才能共赢	234
5. 一定要给人以丰厚的回报	237
6. 生意场上没有永远的敌人	239
7. 想变得更强大，就变竞争为合作	242

第十三章 大胸怀，大气魄，成就大商人

胸怀决定境界，气魄决定人生。李嘉诚是一个心胸宽广、气度非凡的商人，他深知包容的力量，包容自己的员工，包容自己的合作伙伴，包容自己的竞争对手。同时，他还懂得包容自己的不足，懂得不断学习、不断反省自己，不断修炼自身的领袖气质。在这种积极进取的人生态度下，长江实业犹如一艘航空母舰，驰骋于商场，走向美好明天。

1. 和气生财，有多大的胸怀，就能容纳多少财富	247
2. 要有豁达的胸襟，才可以容纳细流	249
3. 大局为重，大气量才能有大作为	251
4. 要有听取别人意见的气量	253
5. 不断学习，知识是领导者最大的资本	256
6. 胸怀天下，才能做天下人的生意	259
7. 修炼领导力，培养卓越的领袖气质	261

第一章 *Di Yi Zhang*

思路决定出路，观念决定命运

同样是口袋里有1万块钱，有些人拿去做了投资，有些人则存进了银行账户，有些人却拿去消费掉。这就是不同的人的处事态度和做事思路。英国哲学家培根在《习惯论》中写道：“思想决定行为；行为决定习惯；习惯决定性格；性格决定命运。”李嘉诚笃信这句名言，他认为思路决定出路，性格决定命运，他之所以能从白手起家变成富可敌国的世界华人首富，很大程度上得益于他的经商思路、投资观念和性格为人。

1

经商不是靠蛮力，而是靠智力

人有一双眼睛，它们是用来发现新事物、洞察人性的；人有一双耳朵，它们是用来耳听八方、收集信息的；人有一双手，它们是用来实干的。但主导双眼、双耳、双手的，是人的思想和智力，如果没有“世事洞明皆学问，人情练达即文章”的智慧观念，就不可能用眼睛去发现机会，用耳朵去捕捉信息，用双手去抓住扭转命运的转轮。

对于李嘉诚而言，他之所以能走出生活的困境，攀向事业的高峰，很大程度上得益于他的智慧。由于家庭生活所迫，李嘉诚 14 岁就开始工作，而且非常早熟。在年少的李嘉诚眼里，跑堂工作不只是一个饭碗，更是一个接触他人，学习社会经验、体验人生智慧的机会。

要知道，茶楼是一个社会的缩影，这里面三教九流什么样的人都有。李嘉诚对形形色色的人都充满兴趣，在工作期间，练就了超强的察言观色的能力，学会了投其所好、见机行事的人际交往技巧，使他很好地胜任了茶楼跑堂这份工作。

后来，当他进入五金厂、钟表厂、塑胶厂当推销员时，他这种察言观色、见机行事的本领派上了大用场，成为他了解客户需求、驾驭客户心理的绝招。可以说，如果没有这些本领，李嘉诚不会有后来的辉煌成就。

命运对每个人都是平等的，在困境中，李嘉诚没有向命运屈服，没有抱怨工作低贱，抱怨出身低下，而是选择逆风而上，用自己的聪明才智和勤奋吃苦与命运抗争。这就是一个人的人生思路造就的命运。一个思想积极的人，其人生永远不会黯淡，这就是李嘉诚所具备的成功者思维。

创业之后，李嘉诚的智慧在商场竞争中表现得淋漓尽致，他曾经说过：“不必再有丝毫犹豫，竞争既是搏命，更是斗智斗勇。倘若连这点勇气都没有，谈何在商场立足、超越‘置地’！”他之所以说这样的话，很大程度上在于当初长江实业能够超越英资置地给他留下了深刻的印象。因为在与置地的竞争中，长实在很长一段时间内，实力都逊色于置地，李嘉诚能够带领长实一举击败置地，充分展现了他的商业智慧。

例如，在地铁中环站和金钟站上兴建建筑的招标问题上，长实之所以能够战胜置地，就是因为李嘉诚善于投地铁公司所好，他知道地铁公司急需现金，于是提供资金盖楼，而且在利益分享上，只要小头，把大头让给地铁公司。地铁公司自然把两个地铁站上的开发权交给他。通过这次竞争，李嘉诚不但以弱胜强，而且击败了置地等 30 多家竞争对手，在商界一鸣惊人，为他日后获得银行的信任、同行的支持打下了良好的基础。毫无疑问，这仅仅是李嘉诚“斗智”成功的案例之一。下面这个案例，更是充分彰显了李嘉诚的智慧、勇气和魄力。

在长江塑胶厂的塑胶花成功打入了欧洲市场之后，李嘉诚决定进军北美市场，进一步扩大国际市场的占有率。为此，李嘉诚主动负责设计精美的产品广告画册，并通过香港有关机构，了解欧美各贸易公司的地址，然后把这些广告画册寄出去。

不久之后，北美那边有了反馈。有一家实力强大的贸易公司（S 公司）对长江塑胶厂的塑胶花十分感兴趣，对其报价也颇为满意，他们表示在一周之后派人来香港参观，以便更好地考察工厂、洽谈合作。

李嘉诚对 S 公司的反馈十分重视，他了解到 S 公司是北美最大的生活用品贸易公司，销售网络遍布美国和加拿大。如果能够抓住这个机会，那么，长江塑胶厂将迎来腾飞的机会。然而，李嘉诚不敢确定这个机会一定属于他，因为对方的意思很明显，他们来香港为的是考察整个塑胶行业，然后从中选择一家或几家作为合作伙伴。

这是一次斗智斗勇的竞争，比的是信誉、是质量、是企业规模，说到