

商界精英

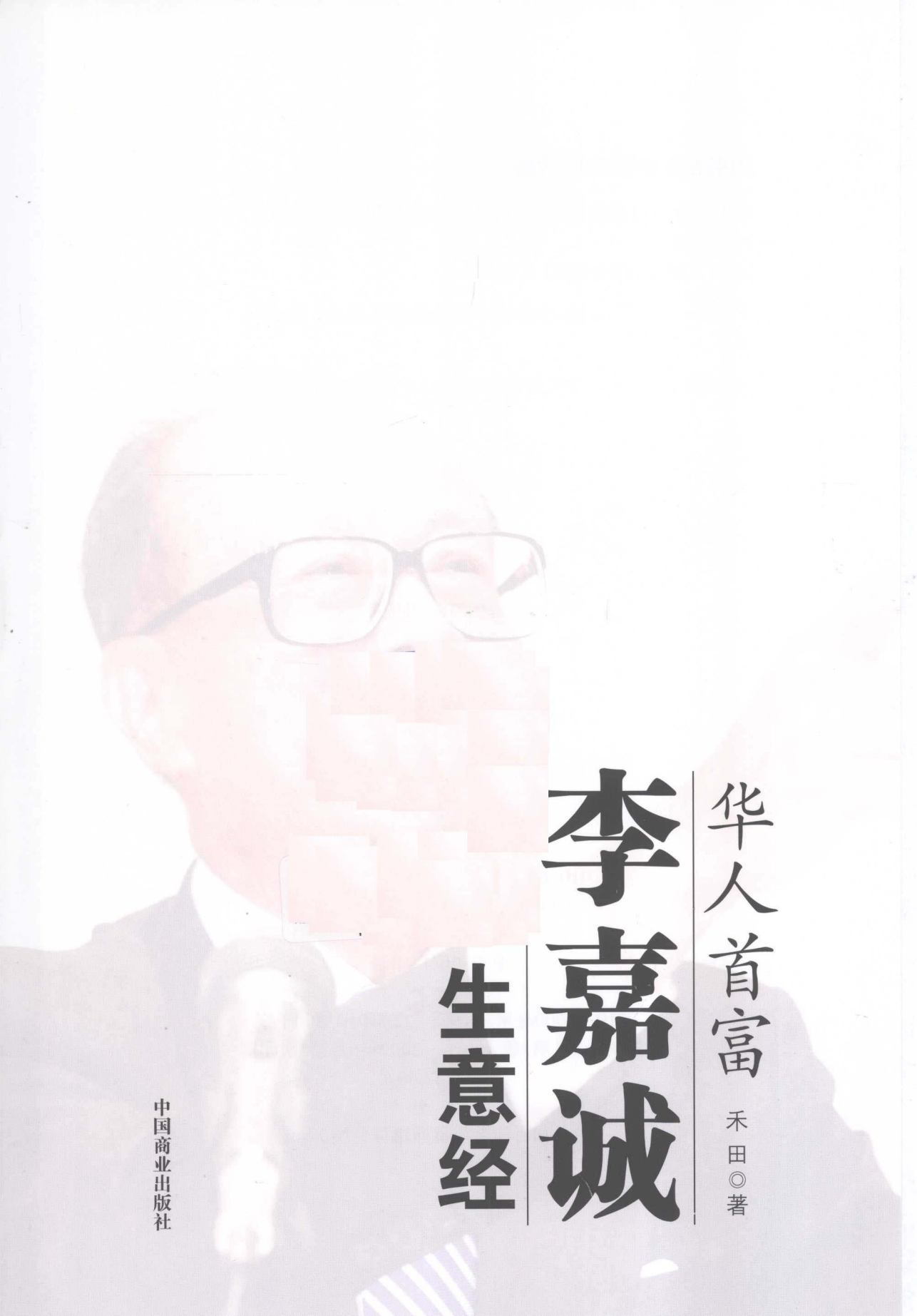
“超人”白手起家的124个经商智慧



禾田◎著
华人首富

李 嘉 诚 生 意 经

中国商业出版社

A faded, high-key portrait of Li Ka-shing, wearing glasses and a suit, serves as the background for the book cover.

华人首富

禾田◎著

李嘉诚

生意经

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

华人首富李嘉诚生意经/禾田著. —北京: 中国商业出版社, 2009. 5

ISBN 978-7-5044-6480-4

I. 华… II. 禾… III. 李嘉诚—商业经营—经验 IV. F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第069446号

责任编辑 孙锦萍

*

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

100053 北京广安门内报国寺1号

新华书店总店北京发行所经销

中青印刷厂印制

* * * * *

710 × 1000毫米 16开 22.5印张 300千字
2009年6月第1版 2009年6月第1次印刷

定价: 42.00元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)



前言



第一个获得福布斯终身成就奖的企业家、美国《时代》周刊评选的全球最具影响力的商界领袖之一、香港《资本》杂志评选的香港十大最具权势的财经人物之首……拥有这些殊荣和名望的是一个当代中国人最熟悉的名字，李嘉诚。

李嘉诚，从一无所有到“塑胶花大王”、“地产大亨”，成为到今天风光无限的世界华人首富；从未遇过一年亏损，被世人奉为“超人”；一个只读完初中的人；一个茶楼卑微的跑堂者；一个五金厂普通的推销员，经过短短几年的奋斗，竟然成为香港商界的风云人物。他缔造的“商业神话”，已成为众多创业者的楷模，他的名字就是成功者的代名词。

在经商方面，李嘉诚自然是超人。既是超人，必有超人之处。作为商人，他的财技和资本运营手段成为人们争相研究的对象；作为成功的商人，他以信为本的处世哲学让众多的同行对他交口称赞；作为成功的中国商人，他不遗余力的慈善行为让其他的中国企业家不敢望其项背。

作为屈指可数的华人慈善家，李嘉诚打破了自古以来“为富不仁”的说法，李嘉诚虽未像松下幸之助那样，将自己的心得口述编撰成书。但人们从他的只言片语中，仍可感觉到他的博大胸襟

与智慧光彩：

“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。具有商业细胞的商人，挣钱可以无处不在、无时不有。”

“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。”

“当一个生意有80%的人都知道做的时候，你千万不要去做；当一个生意有20%的人知道做的时候你可以去做，但需要努力了。当一个生意只有5%的人知道的时候，你可以去做并且很容易获得成功，因为这就是时机，就看你是怎么把握。”

“在20岁之前，事业上的成果100%靠勤劳换来；20岁至30岁之间，事业已有些小基础，在这10年的成功，10%靠运气好，90%仍是由勤劳得来；之后，机会的比例渐渐提高；到现在，运气已差不多要占3至4成了。”

“一个人一生非常短暂，一个人价值不在于他拥有多少，而在于他干了什么，付出了什么。”

关于李嘉诚，香港一家报纸是这样评价的：“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，刻苦而劳，创立出自己的事业王国。”

在世人的心目中，李嘉诚越来越成为一个凝聚和代表着中国人奋斗的精神、领先商界、与时俱进、不断创造新记录的卓越商人和企业家。李嘉诚的经营智慧，是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。李嘉诚的人生智慧已成为千千万万为事业前程苦苦奋斗的中国人的指路明灯。李嘉诚走过的每一步都是他在商海中用心探索，大胆实践的结果，值得有志于在商场上大展宏图的人细细品味，学习领悟它的经商经验，

处事风格，做人魅力等。

在多年的商业实践中，李嘉诚不仅创造了大量的金钱和财富，而且还身体力行地创立了一套具有丰富内涵的人生韬略和经商哲学。

◎中西合璧——李嘉诚把儒家的情义与西方的进取精神很好地结合在一起，外圆内方，刚柔相济，游刃有余。

◎言传身教——李嘉诚言传身教、精心培养，在严格要求他儿子的同时，也时时刻刻严格要求自己。

◎勤俭节约——在社会捐赠方面，李嘉诚始终都是大手笔，但在日常生活中却十分平淡、克勤克俭、不求奢华。直到今天，他戴的只是廉价的手表，穿的仍旧是10年前的西装，居住的是30年前的房子。

◎世情学问——李嘉诚认为，自己事业有成的真正原因是“懂得做人的道理”，所谓“做人的一等智慧”就是“经商的一流学问”。他说：“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。”

◎进退有方——李嘉诚曾经讲过“经营企业知止两字最重要。全世界很多企业之所以失败，最少一半都是因为贪婪。”也只有那那“知止”二字最能代表他完美人生的深刻内涵。

有多少人梦寐以求李嘉诚式的巨大成功，又有多少人在探讨着他成功背后的真谛，可谓“仁者见仁，智者见智”。

本书将李嘉诚一生的智慧精华及其奋斗成功的实战经验加以阐释和解析。精确解读“超人”的经商理念，分享李嘉诚宝贵的经商秘诀与人生哲学。让你在最短的时间内了解李嘉诚、读懂他的成功原则，激励自己走向新的事业高峰。

本书零距离接触李嘉诚的所想、所说、所做，是最全面、最深入、最权威地解读这位华人首富数十年商战不败的经商哲学教科书！

目 录

第一章

先学做人做事，再学经商赚钱

谈到经商成功的奥秘，许多人都归功于时机、资金、人才等外在因素。李嘉诚虽然也看重这些，但他却把“道德”和“做人的诚实”当做自己成功的第一要诀。李嘉诚认为，“做人的一等智慧”就是“经商的一流学问”。从表面上看，做人与经商是两回事儿：做人要诚实，经商则多变。但诚实中不妨有些灵活，多变中亦不可丢失本分。要想在商业上取得成功，首先要会做人，因为世情才是大学问。

1. 世界上每一个人都精明，要令大家信服并喜欢和你交往，那才是最重要的.....3
2. 长江取名基于长江不择细流的道理，因为要有豁达的胸襟，才可以容纳细流.....6
3. 当生意更上一层楼的时候，绝不可有贪心，更不能贪得无厌.....8
4. 注重自己的名声，这对你的事业非常有帮助.....11
5. 对人诚恳，做事负责，多结善缘，自然多得人的帮助.....14
6. 当我们梦想更大成功的时候，要有更刻苦的准备.....16
7. 我做生意时，就警惕自己，如果有骄傲的心，迟早有一天会碰壁.....19

8. 千万别伤害别人的尊严，尊严是非常脆弱的，经不起任何的伤害.....21
9. 这么多年，跟我合作过的人都成了好朋友，从来没有一件事闹过不开心.....25
10. 做人最要紧的，是让人由衷地喜欢你，敬佩你本人，而不是你的财力.....27
11. 成功没有绝对的公式，如果能依赖某些原则的话，能将成功的希望提高许多.....30
12. 第一要有志，第二要有识，第三要有恒.....31
13. 做生意只要有门道就可以赚到，而友谊却很难用金钱来购买.....33

第二章

商者无域，做生意没有边界

俗话说，三百六十行，行行出状元。在李嘉诚眼里，天下没有不赚钱的行业，没有不赚钱的方法，只有不赚钱的人。李嘉诚说：“做生意不应该自己设限，在能力所及的范围内，只要赚钱就可以进入。抓住每个行业盈利的最佳时机，大胆投资，生意才能像滚雪球一样越做越大。”“超人”李嘉诚多次提及自己一向奉行“商者无域”这一理念。李嘉诚的集团业务遍布50多个国家和地区，集团除传统的重要业务外，李嘉诚还进入高科技如生物制药等及投资有潜力的公司。

1. 赚钱可以是无处不在、无时不在.....39
2. 只要有钱赚，就是一门好买卖.....42
3. 做生意必须具有国际视野，能全景思维，有长远眼光.....44
4. 没有永远的业务，只有赢利的业务，在该放弃的时候，就应该学会放弃.....46
5. 在司空见惯中找商机.....49

6. 什么生意都可以做,但要看是谁在做,要看你跟谁做.....51
7. 如果别人认为我得到叫做“成功”的东西,那就是我走了人家不敢走的路.....54
8. 做生意不应该自己设限,在能力所及的范围内,只要赚钱就可以进入.....57

第三章

不一样的观念造就不一样的成功

商场是无情的,做生意必须随着市场的变化而变化,及时地调整经营策略。在商业社会里,任何一个行业,都有它自己的高潮与低谷。作为一个商人,没有超人的胆识和魄力是不行的。俗话说,风险越大的项目,利润越丰厚,生意人只要认真权衡其中利弊所在,大胆投资,放手一搏,就能把别人看似无法完成的事做好。凡是成功的商人,都善于把自己的姿态放得很低,给别人面子,尊敬别人。用李嘉诚的话说就是“建立自我,追求无我”。李嘉诚建立自我同时要追求无我。这是一种生活的态度,对钱的想法,对人生、对周围世界的态度。

1. 要永远相信: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.....63
2. 万一真的失败了,也不必怨恨,慢慢图谋东山再起的机会.....66
3. 我赚钱不是只为了自己,为了公司,为了股东,也为了替社会多做一些公益事业.....69
4. 如果只顾赚钱,并赔上自己的健康,那就不值得了.....71
5. 栽种思想,成就行为;栽种行为,成就习惯;栽种习惯,成就性格;栽种性格,成就命运.....74
6. 并非每件事都是金钱可以解决的,但是确实有很多事情需要金钱才能解决.....76

7. 一个人的价值不在于他拥有什么，而是在于他干了什么，付出了什么.....77
8. 建立自我，追求无我.....80

第四章

苦难的生活是最好的锻炼

推销的过程正是一种学习的过程，从加入到推销员行列开始，你就要在推销实践中学习推销方面的各种知识，掌握如何同各种不同的客户打交道的方法。从一点一滴积累，增长经验和技巧，以及对市场的判断力，才能做大买卖，成为大老板。李嘉诚说：“我17岁就开始做推销员，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。公司内的推销员一共有7个，都是年龄大过我而且经验丰富的推销员。但由于我勤奋，结果我推销的成绩，是除我之外的第一名的7倍。这样，18岁我就做了部门经理，两年后，我又被提升当总经理。”

1. 做推销员，使我学会了不少东西，是我今天10亿、100亿也买不到的.....85
2. 我是经历了很多挫折和磨难之后，才领会一些经营的要诀的.....88
3. 男子汉第一是能吃苦，第二是会吃苦.....91
4. 从石缝里长出来的小树，则更富有生命力.....94
5. 人生自有其沉浮，每个人都应该学会忍受生活中属于自己的
一份悲伤.....96
6. 没有大学文凭，白手起家而终成大业的人不计其数..... 98
7. 没有一事情会无止境地好，同样道理，没有一个行业会一
直好下去.....101

第五章

一个“诚”字赢天下

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之道，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。李嘉诚说：“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。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。”在企业所必备的经营发展条件中，信誉是最重要的。信誉是不能用金钱估量的，是生存和发展的法宝。

1. 诚实是做人处世之本，是战胜一切的不二法门·····105
2. 建立个人和企业的良好信誉，这是资产负债表中见不到、但却价值无限的资产·····108
3. 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·····111
4. 如果想取得别人的信任，你就必须做出承诺，一经承诺之后，便要负责到底·····114
5. 我生平最高兴的，就是我答应帮助人家去做事·····117
6. 当你作出决定后，便要一心一意地朝着目标走，名誉是你的最大资产·····119
7. 有些生意，给多少钱让我赚，我都不赚·····121
8. 一个人良好的信誉，是走向成功的不可缺少的前提条件·····124
9. 一个有使命感的企业家，应该努力坚持走正途·····126

第六章

做生意要敢于竞争，更要善于竞争

商人一定要有一种“海纳百川，自强不息”的精神，在商场上，尤其需要经营者要有“永不退缩”的毅力。缺乏这种毅力，订立的目标、写在纸上的计划即便再完美，也会成为空谈。做生意，就如同赛跑，一定要以最快的反应，紧紧追上机遇，这种快速式进攻之法，并非人人能够掌握，而是深谙趁热打铁者所为。从李嘉诚经商的历程中，我们可以看出，对于任何投资计划他都是处之泰然。在进行企业收购的过程中，他也总是在最后的关键时刻，将对方企业的决定性股权牢牢地掌握在自己的手里；在拍卖地产的现场，在最后的关头，李嘉诚总是竖起他自己的“擎天一指”，以一个惊人的价格获得投资的决胜权。这就是“永远不让对方知道自己底牌”这一成功商业奥秘的巨大威力。

1. 竞争既搏命，更是斗智斗勇。倘若连这点勇气都没有，谈何在商场立脚，超越置地?.....133
2. 决定一件事时，事先应小心谨慎，研究清楚，当决定后，就勇往直前去做.....136
3. 我个人和公司跟一般小公司一样，都要在不断的竞争中成长.....138
4. 抓住时机，要先掌握准确资料和最新资讯.....140
5. 作任何决定之前，我们要先知道自己的条件，然后才能做出选择.....143
6. 不愿改变的人只能等待运气，懂得掌握时机的人便能创造机会.....145
7. 要成为领袖，无论从事什么行业，都要比竞争对手做好一点.....148
8. 减低一切失败的因素就是成功的基础.....150
9. 永远不让对方知道自己的底牌.....152

第七章

成功10%靠运气, 90%靠勤奋

成功靠什么? 众说纷纭, 有的人谈到成功者总是以“运气”两字以蔽之, 事实并不是这样, 事业的成功有运气的成分, 但主要还是靠勤劳。李嘉诚说:

“我认为勤奋是个人成功的要素, 所谓“一分耕耘, 一分收获”, 一个人所获得的报酬和成果, 与他所付出的努力有极大的关系。运气只是一个小因素, 个人的努力才是创造事业的最基本条件。李嘉诚还认为, 今天在竞争激烈的世界中, 你付出多一点, 便可赢得多一点。好比在奥运会上参加短途赛, 虽然是跑第一的那个赢了, 但比第二、第三的只胜出少许, 只要快一点, 便是赢。时间永远是最可宝贵的, 如果在竞争中, 你输了, 那么你输在时间; 反之, 你赢了, 也赢在时间。

1. 我认为勤奋是个人成功的要素, 所谓“一分耕耘, 一分收获”…… 157
2. 10年的成功, 10%靠运气好, 90%仍是由勤劳得来…… 159
3. 如果在竞争中, 你输了, 那么你输在时间上; 反之, 你赢了, 也赢在时间上…… 161
4. 要充分利用日常的每一分钟, 即使一分一秒也不要白白地浪费掉…… 164
5. 当别的孩子玩的时候, 我却在学习, 不停地抢知识……已经将很多同伴抛在后面, 有点飘飘然的感觉…… 166

第八章

求生意比较难, 生意跑来找你就容易做

天下没有难做的生意。许多人认为生意不好做, 是因为只追求自己的利益最大化, 没有站在对方立场考虑问题, 没有顾及对方现实、正当的利益。做生意的时候, 先考虑对方的利益诉求, 再考虑自己的利益, 就容易找到双方利益的契合点, 达成交易, 与客户双赢。做人应当讲诚信, 商人更应如此。在现实生活中, 不同的人有不同的做人之道, 奸诈者有之, 投机者有之, 轻狂者有之, 骄傲者有之, 但是这些人绝不能成大事, 至少不能长久地成大事。而李嘉诚是一位诚实的人, 并把诚信待

人的原则落实到经商的过程之中。真正的成功者是以诚实为做人之道，懂得诚实是获得彼此信任的基石。李嘉诚认为，以诚为本，才能永远有饭吃，才能做大生意，这是人人皆知的道理，但却不是人人都能做到的。

1. 人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做…………… 171
2. 自己舍得让利，让对方得利，最终还是会给自己带来较大的利益
…………… 174
3. 那些私下忠告我们、指出我们错误的人，才是真正的朋友…………… 176
4. 与新老朋友相交时，要诚实可靠，避免说大话…………… 178
5. 创业就应该做一件天蹋下来都能够赚钱的事情…………… 180
6. 为了防备坏人的猜疑，算计别人，必然会使自己成为孤家寡人… 183

第九章

对自己要节俭，对他人要慷慨

节约的都是利润。一个不懂节俭的商人，就不懂得如何创造财富，也难以累积财富。许多巨贾富豪都战胜了个人的贪欲，保持着节俭的习惯，这是经商成功的内功修炼方法。另一方面，那些深刻领悟节俭智慧的商人，对员工、客户、生意伙伴往往十分慷慨，这又是经营中的“分享”哲学。李嘉诚说：“如果一单生意只有自己赚，而对方一点不赚，这样的生意绝对不能干。”在他看来，做生意千万不要“铁公鸡一毛不拔”。相反，要经常让些利润给别人。“节俭”是商人的必修课，“共享”是商人的生意经。一个对自己节俭、对他人慷慨的商人，其实已经掌握了经商的真谛。

1. 有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意合作…………… 189
2. 衣服和鞋子是什么牌子，我都不怎么讲究…………… 191
3. 是员工养活了整个公司，公司应该多谢他们才对…………… 194

4. 要多为员工考虑，让他们得到应得的利益..... 196
5. 要了解下属的希望，除了生活，应给予员工好的前途..... 199
6. 成功之道是勤奋和节俭，并建立良好的信誉和人际关系..... 202
7. 如果10%的利润是合理的，11%的利润是可以的，那我只拿9%..... 204

第十章

独具慧眼，嗅觉敏锐，永远把握商机

对市场作出一个正确而及时的判断和行为往往会带来财源滚滚；相反，一个错误而鲁莽的判断和行为将导致惨重损失甚至一败涂地。成功的企业家对市场的变化应敏于见微，及时调整自己的产品结构和营销策略，时刻跟踪市场的走势。李嘉诚说：“精明的商人只有嗅觉敏锐，才能将商业情报作用发挥到极致，那种感觉迟钝、闭门自锁的公司老板常常无所作为。”多年来，他对香港本身及其周围的市场环境，特别是对祖国大陆的经济发展趋势，时刻保持着前瞻性关注，这让他成为香港富豪中少有的有着世界性眼光的大企业家。

1. 嗅觉敏锐，才能将商业情报作用发挥到极致..... 211
2. 随时留意身边有无生意可做，才会抓住时机..... 213
3. 眼睛不能只盯着自己的小口袋，要看到世界大市场..... 215
4. 全球化时代，要用全球化思维做生意..... 217
5. 居安思危，无论你发展得多好，时刻都要做好准备..... 219
6. 变是一定要变的，这个世界本来就是丰富多彩的，千变万化的..... 222
7. 始终保持创新意识，用自己的眼光注视世界，而不随波逐流..... 223
8. 遇到不寻常的事发生时立即想到赚钱，这是生意人应该具备的素质
..... 226

第十一章

把生意做大需要人才的支持

创业之初主要靠自己，发展阶段就要靠集体了，怎样用人，用什么人，就成为管理的关键。李嘉诚事业有成，与他深谙用人之道密不可分。李嘉诚把生意一步步做大，离不开大胆启用不同的人才。中西合璧，各采其长；老中青结合，相得益彰。李嘉诚一手打造了一个精明干练的内阁，让自己的商业帝国随时可以发起冲锋；他建立了一套先进的人才管理制度，保证了家族事业的百年兴盛。

1. 成就事业最关键的是要有人能够帮助你，乐意跟你工作…………… 231
2. 我算什么超人，今天的成就是大家同心协力的结果…………… 233
3. 人才缺乏，要建国图强，亦徒成虚愿…………… 236
4. 只要对公司有贡献，我就会帮他成长进步…………… 239
5. 你对人好，人家对你好是自然的，世界上任何人都可以成为你的核心人物…………… 241
6. 各尽所能，各得所需，以量才而用为原则…………… 243
7. 最主要的是员工有归属感，万众一心…………… 245
8. 职工平时马马虎虎，我一定会批评，但有时做错事，你应该给他机会去改正…………… 247
9. 商业竞争表现为产品的竞争、科技的较量，实质上是人才之争、智力之争…………… 249

第十二章

发展中不忘稳健，稳健中不忘发展

1950年创业，历经两次石油危机、文化大革命、亚洲金融风暴、2008年全球经济危机，李嘉诚的企业却能横跨55个国家，走向日不落。持续成功的背后，一定有独特的经验可以借鉴。李嘉诚的业务遍布全

球，可见他的进取心何等强烈。另一方面，李嘉诚的一生，投资中从未出现过重大的失败，而这是他稳妥经营战略的体现。简而言之，“发展中不忘稳健，稳健中不忘发展”，是李嘉诚一生中最信奉的生意经。遵循这一原则，他把自己的生意做得足够大，并且坚如磐石。

1. 我凡事必有充分的准备然后才去做，做生意、处理事情都是如此…255
2. 本来有一百的力量足以成事，但我要储足二百的力量去攻，而不是随便去赌一赌…………… 257
3. 扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张…………… 259
4. 做生意如同打球，若第一杆打得不好，在打第二杆时要保持镇定及有计划…………… 261
5. 与其到头来收拾残局，倒不如当时理智克制一些…………… 263
6. 幸运只会降临有世界观、胆大心细、敢于接受挑战但又谨慎行事的人身上…………… 265
7. 很多公司只看见千斤和四两的直接可能而忽视支点，因过度扩张而陷入困境…………… 267
8. 做好自己的工作，相信很多本来认为不可能的事情可以转变为可能…………… 269
9. 保持低调，才能避免树大招风，才能避免成为别人进攻的靶子……272

第十三章

知识改变命运，不断学习才能进步

对于超人李嘉诚的成功，人们总是在问：“他靠的是什么？”如何掌控和管理自己庞大的商业王国？如何推动这个王国持久前进？李嘉诚的回答是：依靠知识。他毫不犹豫地告诉年轻人：“知识决定命运。在知识经济的时代里，如果你有资金，但是缺乏知识，没有最新的讯息，无论何种行业，你越拼搏，失败的可能性越大。但是你有知识，没有资