

H 华人首富
成功之路

做生意是无信不立，人格魅力是金钱买不来的，
永远不让对方知道底牌，说服他人要注意变换角度，
管理企业要有领袖素质，要有海纳百川的容才之量。

李嘉诚

LIJIACHENG

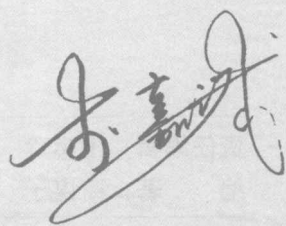
jingshang zhihui quanshu

商谋子◎编著

经商智慧全书

西北大学出版社

H 华人首富
成功之路



李嘉诚

LIJIACHENG

jingshang zhihui quanshu

商谋子◎编著

经商智慧全书

西北大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚经商智慧全书/商谋子编著. —西安: 西北大学出版社, 2007. 4

ISBN 978 - 7 - 5604 - 2291 - 6

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 (2007) 第 041276 号

李嘉诚经商智慧全书

责任编辑: 王惠玲

编 著: 商谋子

出版发行: 西北大学出版社

社 址: 西北大学校内

邮政编码: 710069

电 话: (029) 88302590

印 刷: 北京普瑞德印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 787 × 1092 1/16

字 数: 300 千字

印 张: 20

版 次: 2007 年 5 月第 1 版 2007 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5604 - 2291 - 6

定 价: 29.80 元

这是一本介绍经商经验的书。本书讲的是作为一个著名的成功商人李嘉诚对人生和事业的体会。艰难的人生道路，曲折的创业经历，使李嘉诚懂得了勤奋、信用和学习是人生的最大财富，而胆识、才气和运气也是他成功所不可缺少的因素。正如李嘉诚所指出的那样，贫穷是成功的老师，只有亲身体会挣钱的不易，才能做一个有心人，通过劳动去获得成功。确实，李嘉诚的事业正如他的名字一样，是以诚实和勤勉获得成功的。那些商业上辉煌的经历使他总结出了一系列闪光的思想：名利不是最重要的；做生意是无信不立；与人为善才能财源广进；耐心是致富的法宝等等。这些对于今天的人们来说都具有重要的参考意义。

这是一本教人如何致富的书。从做茶楼小二起家，靠经营塑胶花立业，其后又大举进军房地产业，一举挫败英资房地产投资商，接着转战股市，收购众多跨国企业，终于造就了一个坚不可摧的“李氏王国”，这就是华人首富李嘉诚最值得骄傲的人生经历。从塑胶花到房地产，从股市到IT业，李嘉诚的财富以惊人的几何级数增长，他的投资要诀为世人所关注。本书总结了李嘉诚投资房地产、股市、IT业，大打收购兼并之战的投资心得，实乃千金难得之秘诀。

这还是一本教人如何做人的书。钱能买来财产，但买不到好名声；财富虽使人显贵，但换不来别人的尊重。李嘉诚以亲身经验指出，做生意与做人异曲同工，钱来自社会，应该用之于社会，做人的宗旨就是要刻苦。他在为

社会创造了巨大财富的同时，也给人们留下了宝贵的思想财富。

“望子成龙”之心人人皆有。但空怀一副慈爱心肠并不能使孩子健康成长。因此，李嘉诚指出，许多父母教子的失败就在于不“忍心”。他进一步指出：教育孩子要“忍心”，这样孩子们才能自立而成才。

总之，从书中我们可以看到李嘉诚与众不同的经营智慧：以儒者风度管理企业，以佛家善心对待人才，以稳健心态发展事业，以体己心怀对待对手，这些都是李嘉诚在成功的大半生实践中总结出的与人为善的个人经营哲学。本书将介绍李嘉诚的致富谋略，收集李嘉诚“夹着尾巴做人”“积善必有善报”的个人修养心得，阐述李嘉诚低买高卖、以小博大、水涨船高、注重长远的操作技巧，并对他著名的“游泳哲学”“以夷治夷”及“成功四字诀”等看家功夫做了深入浅出的介绍，这些万金难买的经营智慧精华将使本书读者受益匪浅。

第一章 要亲身体会挣钱不易

艰难的人生道路,曲折的创业经历,使李嘉诚懂得了勤奋、信用和学习是人生最大的财富,而胆识、才气和运气也是成功所不可缺少的因素。贫穷是成功的老师,只有亲身体会挣钱的不易,才能做一个有心人,通过劳动去获得成功。

事业成功的十个秘密	003
认准大道朝前走	004
失败后要有信心	005
李嘉诚创业五谋略	006
十年耕耘一朝收获	008
做人要看重美誉度	009
做有心人才能成功	011
调整方向填补空白	012
贫穷是成功的老师	013
要亲身体会挣钱不易	014
避开冲突才能各个击破	015
运气不是天上掉下来的	016
奋斗一生才能收获一生	017
李嘉诚早年成功的三个策略	019
逆境是锻造天才最好的熔炉	020
勤力与创新是推销的基本素质	021
勤奋、信用和学习是人生最大的财富	022
胆识、才气、运气一个都不能少	023
不珍惜时效就不能获得成功	024

第二章 做生意是无信不立

李嘉诚的事业正如他的名字一样,是以诚实和勤勉而获得成功的。坎坷的商业经历使他总结出了一系列闪光的思想:名利不是最重要的;做生意是无信不立;与人为善才能财源广进;耐心是致富的法宝。这些对于今天的经商者来说都具有重要的参考意义。

在稳健中求发展	033
名利不是最重要的	035
做生意是无信不立	036
最大的资产是信誉	037
质量是企业的生命	038
永远不能自我满足	039
是员工养活了公司	040
耐心是致富的法宝	042
无论哪行都商机无限	043
政治和经商是两码事	044
爱国爱港要落在实处	045
李嘉诚的“游泳哲学”	046
与人为善才能财源广进	047
要为社会稳定做点实事	048
能够舍弃才能有所获得	049
男子汉大丈夫还怕风险	050
知识能决定商人的命运	051
人生就要不断学习和总结	052
事在人为但必须努力为之	053
人是先会用钱才会赚钱的	054
信誉是不可以金钱估量的	055
国家要强盛才会受到尊重	057
网络概念将带来新经济时代	058

网络经济要注意三思而后行	059
事业成功百分之百靠勤劳换来	060
市场的需要就是成功的保证	061
竞争力来自于企业形象	062

第三章 递增中方显英雄本色

从塑胶花到房地产,从股市到 IT 业,李嘉诚的财富以惊人的几何级数增长,他的投资要诀为世人所关注。本章总结了李嘉诚投资房地产、股市、IT 业,大打收购兼并之战的投资心得,乃千金难得之秘诀。

商业投资六大秘密	069
借得东风好行舟	071
怎样避免投资失误	072
看利益要立足长远	075
经商也可为国争光	076
注重长远投资地产	077
决定之后决不更改	078
要选择最佳投资点	079
不断转换战略的重点	081
对金钱要能进也能出	082
投资地产要独具慧眼	083
房产投资应低买高卖	085
股票是投资不是投机	086
递增中方显英雄本色	087
生意经中的四个要诀	088
做 IT 时代的新资本家	089
看好新经济中的 IT 业	091
经商不要忘记三条诀窍	092
诚意能打开机会的大门	094
轻视金钱就能获得金钱	095
怎样与朋友一起做生意	096
嗅觉敏锐才能旗开得胜	098

风险越大越具有吸引力	099
以小搏大,大打收购之战	101
投资“风格”应高人一筹	102
投资大计放眼于国内市场	104
国内有着巨大的经济市场	105
房产项目要注意水涨船高	107
投资地产要有眼光和克制力	108
上市是筹集资金的重要手段	109
投资理财应抱一种平常心态	110
不要在成本高昂的市场中投资	111
将赌注投向被人所低估的产业	113
理财需要长时间才能看出效果	114
买进东西最终是要把它卖出去	116
金融资本营运的四个基本原则	117
如何规范金融资本营运的风险	119
投资地产要看好市场发展趋势	120
融资并购是企业发展的战略	121
兼并是形成巨型企业的必由之路	122

第四章 人格魅力是金钱买不来的

钱能买来财产,但买不到好名声;财富虽使人显贵,但买不来受尊重。李嘉诚以亲身经验指出,做生意与做人异曲同工,钱来自社会,应该用之于社会,做人的宗旨就是要刻苦。他在为社会创造了巨大财富的同时,也为人们留下了宝贵的思想财富。

积善必有善报	127
教育报国是心愿	128
夹着尾巴做商人	129
不可专谋一己之私	130
时间差是利润之源	131
简朴的生活更有趣	132
对手也可以是朋友	133

商人成功的三个条件	134
国欲富强要先办教育	135
富有哲理的人生哲学	136
与人方便则自己方便	138
个人生活一定要简单	139
宁亏自己也不亏大家	140
李嘉诚成功的四字要诀	141
眼光长远才有远大前程	142
老板也要严格要求自己	143
为香港的繁荣做出努力	144
名誉应视如自己的生命	145
做人的宗旨是要刻苦	146
善意收购能获得好名声	148
一辈子做对人民有益的事	149
人格魅力是金钱买不来的	150
钱来自社会应该用于社会	151
只要对香港有利就全力以赴	152
道德与诚实是商人第一美德	153
要有纳百川而归大海的气节	154
要做华资财团崛起的领头人	156
即使竞争也要照顾对方的利益	157

第五章 为了孩子要“忍心”

“望子成龙”之心人人皆有。但空怀一副慈爱心肠并不能使孩子健康成长。李嘉诚指出,许多父母教子的失败就在于不能够“忍心”。因此,他指出:教育孩子要“忍心”,这样孩子们才能自立而成才。

培养儿女要用强	161
驾着理想之舟远航	162
永远牢记父母的期望	164
要允许儿子超过老子	165
为了孩子要“忍心”	168

年轻人要有自己的理想	168
要自立而不要荫庇和恩惠	170
望子成龙但要教育有法	171
奇招救子过难关(之一)	172
奇招救子过难关(之二)	173

第六章 说服他人要注意变换角度

对于李嘉诚,人们在赞赏他独特的人格魅力的同时,还总是对他那巧妙的口才赞不绝口。李嘉诚的商业口才讲究策略,用词虽不多,但都很精当、准确,堪称“儒者风范”。

一步主动则步步主动	177
谈判要掌握主动权	178
说服他人要注意变换角度	180
李嘉诚与媒介谈爱国与财富	183
李嘉诚给大学生讲公司经营战略	184
李嘉诚与《财富》杂志谈经营秘诀	186
李嘉诚与记者谈企业业绩及投资决定	188
李嘉诚与记者谈创业与成功(之一)	192
李嘉诚与记者谈创业与成功(之二)	194
李嘉诚和香港大学硕士生笑谈经营之道	196

第七章 永远不让对方知道底牌

商场竞争讲的是兵不厌诈,李嘉诚以竞争时出牌奇特而著称。他在经营中讲究放长线钓大鱼,做的是令自己最骄傲的交易,采用的是做独家买卖的交易手段。

要打有备之战	203
关键是眼光要准	204
做最骄傲的交易	206
肥水不流外人田	207
在合作中壮大自己	208

重要的是笑在最后	209
该争则争该让则让	210
决策技术非同小可	211
拍卖一定要势在必得	213
做股市也要稳健灵活	215
炒作 3G 业务大赚一笔	216
推销靠的是对症下药	219
一石二鸟则战无不胜	221
一个宗旨与三个原则	222
多角经营不宜过勇过急	222
企业家要有世界性眼光	223
两条腿走路才不会摔跤	224
做独家买卖才能挫败对手	225
科学决策要注意审时度势	227
科学决策有助于减少风险	228
推销是商人成功的基本素质	229
又竞争又联合才能战无不胜	230
总拣别人走不到的地方去走	231
知己知彼是经营的重要法则	232
股市最大的特点就是斗智斗勇	233
永远不让对方知道自己的底牌	234
逆向操作是创造性思考的高招	235
禁忌躺在过去的成绩上自我陶醉	236
正确的经营理念是经商成功的一半	237

第八章 要有海纳百川的容才之量

长江具有了纳百川之流的气势,才能滔滔不绝绵延千里。李嘉诚以长江实业作为企业的命名其意义就在于以海纳百川的容才之量大胆使用人才。他关于“指挥千人不如指挥一人”和“以夷治夷”的著名观点都是他用人哲学的体现。

唯亲是用必损事业	241
用人才要洋为中用	242

用人之道以真诚至上	243
对知识分子要最尊重	244
以夷制夷则事半功倍	245
要善于大胆使用人才	246
用人的观念也要更新	247
新经济发展关键是人才	249
指挥千人不如指挥一人	250
要有海纳百川的容才之量	251
公司上下要“雏凤清于老凤声”	253
人才“内阁”是企业发展的动力	254

第九章 管理企业要有领袖素质

管理企业如同用兵打仗,需要有具有卓越胆识和非凡勇气的领袖。李嘉诚无疑是个出色的商业领袖,他的与众不同的政治嗅觉和价值万金的商业头脑,都为他成为优秀的商业领袖提供了特质和智慧。

商业头脑值万金	259
长江击败置地	260
政治嗅觉很重要	261
时间是最可宝贵的	262
生意经的五大特点	263
利润多由保密酿造	264
狂妄自大会埋下隐患	265
管理者要以功绩服人	266
要取胜就要出其不意	268
同行不是冤家是朋友	270
管理企业要有领袖素质	270
接班人是个关键的问题	272
企业的每分钟都在管理	274
多使用专家参加企业管理	275
在极盛时期洞悉危机所在	276
企业管理要掌握人本原理	277

企业管理的五种基本理论	279
购并要采取最人道的方式	281
要大胆利用一切管理技术	283
企业收购和兼并是大势所趋	284
李嘉诚股市购并的五条经验	285
管理要注意艺术性和灵活性	286
任何企业都要讲究公关形象	287
为何要采用收购兼并的基本策略	289
战略联盟是壮大自我的组织形式	291
唯有多元化企业才能避开金融风险	292
领导者要具有成功者的特征和素质	293
李嘉诚经商智慧每月一学(1)	295
李嘉诚经商智慧每月一学(2)	296
李嘉诚经商智慧每月一学(3)	297
李嘉诚经商智慧每月一学(4)	298
李嘉诚经商智慧每月一学(5)	299
李嘉诚经商智慧每月一学(6)	300
李嘉诚经商智慧每月一学(7)	301
李嘉诚经商智慧每月一学(8)	302
李嘉诚经商智慧每月一学(9)	303
李嘉诚经商智慧每月一学(10)	304
李嘉诚经商智慧每月一学(11)	305
李嘉诚经商智慧每月一学(12)	306

第一章

要亲身体会挣钱不易

艰难的人生道路,曲折的创业经历,使李嘉诚懂得了勤奋、信用和学习是人生最大的财富,而胆识、才气和运气也是成功所不可缺少的因素。贫穷是成功的老师,只有亲身体会挣钱的不易,才能做一个有心人,通过劳动去获得成功。

事业成功的十个秘密

在激烈的商战中，李嘉诚对于自己的事业始终有一个准确的把握，他曾经说过：“在事业上谋取成功，没有什么绝对的公式。但如果能遵循某些原则的话，能将成功的希望提高很多。”数十年来，他所遵循的一些原则是：

一、在商场中赚大钱的方法只有一个——就是做你自己的事业。想从商的人应该选择他熟悉而了解的那一行。显然刚开始他不可能熟悉所有情况，但是在他还没有对这行有充分而具体的工作知识前，他不应该贸然开始。

二、绝不能无视一切生产的中心目标——为更多的人，以更低的价钱生产更多更好的商品，或提供更多更好的服务。

三、节俭为商业成功的必备条件。商人一定要严格规范自己，不要浪费，不论是在私生活上还是在业务上，“先赚钱，再考虑花钱”是企业成功者的最佳信条。

四、永远不要忽视或遗漏任何合法的扩张机会。但另一方面，商人也永远要保护自己，不致受诱惑，作盲目的扩张计划，而事先却缺乏充分的判断及考虑。

五、商人必须不断寻找新的办法，来改良产品及服务，以求增加生产及销售和降低成本。时机很重要，一般商人在生意顺利的时候，往往不去考虑谋求发展的办法，但那却是他们能有心力余暇考察业务的时机。许多商人都是在不景气的时候才恐慌，结果往往弄错了方向，反而使得成本升高。

六、商人必须亲理业务。他不能指望他的雇员能像他一样，又能做又能思想。如果他们能，他们就不会是雇员了。

七、商人必须愿意冒险——如果他认为值得的话，他可以冒险投资及向外借款。但借款一定要设法迅速还清，失去信用最易导致关门大吉。

八、商人一定要不断寻找新的或未经开发的市场。世界大部分的人和地