

李嘉诚

武迪 周善文 著

成功凭什么

李嘉诚的做事先做人哲学

李嘉诚为什么能成功呢？他究竟有什么过人之处？经过多番研究发
现成就他伟大事业的秘诀，主要是在于他做人做事的智慧。



李嘉诚

成功凭什么

武迪 周善文口著

李嘉诚的做事先做人哲学

李嘉诚为什么能成功呢？他究竟有什么过人之处？经过多番研究发
现成就他伟大事业的秘诀，主要是在于他做人做事的智慧。



北京科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚成功凭什么—李嘉诚的做事先做人哲学/武迪 周善文
编著. —北京:北京科学技术出版社,2007. 11
ISBN 978 - 7 - 5304 - 3612 - 7

I. 李... II. ①武... ②周... III. 李嘉诚—人生哲学
IV. B821

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 167533 号

李嘉诚成功凭什么—李嘉诚的做事先做人哲学

编 著:武 迪 周善文

责任编辑:张建国

封面设计:毛雨设计室

出 版 人:张敬德

出版发行:北京科学技术出版社

地 址:北京西直门南大街 16 号

邮政编码:100035

电话传真:0086 - 10 - 66161951(总编室)

0086 - 10 - 66113227 0086 - 10 - 66161952(发行部)

网 址:www. bkjpress. com

电子信箱:bjkjpress@ 163. com

经 销:新华书店

印 刷:北京市北七家印刷厂

开 本:787mm × 1092mm 1/16

字 数:220 千字

印 张:18.75

版 次:2007 年 12 月第 1 版

印 次:2007 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5304 - 3612 - 7 / F · 169

定 价:32.00 元

京科版图书,版权所有,侵权必究。

京科版图书,印装差错,负责退换。



走到人生第七十个年头，李嘉诚对自己数十年的奋斗感慨万千，面对世人追问，他终于说出自己的成功之道：“因为我勤奋、我节俭，有毅力，肯求知，善于建立良好的人际关系”。



封面设计

1900116638
毛雨设计



序 言

在李嘉诚看来,只贪图利益的人,充其量一辈子做一个小商人,而一个能把做人的原则放在首位的人,才能成为一代大商人。做人之道与经商之道其实并不矛盾,相反,它们是紧密相连的。李嘉诚坚信天下最聪明的生意经是“做人重于经商”,也就是说,要经商必须先做人。他认为,那些眼睛只看到钱,甚至企图靠坑蒙拐骗做生意的人,只可能赚一把是一把,永远都不可能把生意做大。而那些心明眼亮,懂得把做人的利害关系放在第一位,能够以诚待人的人,则会树立起自己的人格品牌,把人格转化为无形的资产,最后成就一番大的事业。

李嘉诚善于做人,精于经商。谈到做生意的秘诀,李嘉诚最看重的就是一个“信”字。他曾反复强调“要令别人对你信任。不只是一个商人,一个国家亦是无信不立。”

李嘉诚对事业的“信”与他对人的“诚”是分不开的,诚信相合,即为“义”。

李嘉诚说“对人要守信用,对朋友要有义气。今日而言,也许很多人未必相信,但我觉得‘义’字,实在是终身用得着的。”他是这么说,也是这么做的。

青年时的李嘉诚为了独立创业,拥有一方属于自己的商业天地,他满怀愧疚之情离开了对他有知遇之恩的塑胶公司。老板是个善人,非但没有怪他,还设宴为他饯行,这更让李嘉诚感动。20多年后,由于1973年世界经济危机的冲击,香港塑胶业出现了史无前例的原料大危机。已经是潮联塑胶业商会主席的李嘉诚挂帅救业,同时,把自己公司的库存原料拨给以前自己打工的那家塑料公司,把自己的恩公从倒闭的边缘挽救回来。年过花甲的塑胶公司老板噙着热泪说:“我没有看走眼阿诚的为人。”

也许有人认为,传统道德与商业文化大相径庭,水火不容。但成为商界巨子的李嘉诚,却能将这两者很好地融为一体。在香港这个物欲横流的商业社会中,他体现出了一个中国人应有的传统美德,确实难能可贵。



在众人的眼中,李嘉诚是一个成功的企业家、商业巨子,懂得如何赚大钱。但在他的两个儿子的心里,李嘉诚有另一种心灵上的追求,感觉很温馨,因为李嘉诚并不把赚钱视为唯一,而是告诉他们做人之道与用钱之道。

做人跟做生意一样,李嘉诚有自己坚守的原则。他常对儿子讲:“有些生意,给多少钱让我赚,我都不赚……有些生意,已经知道是对人有害,就算社会允许做,我都不做。”在滚滚红尘当中,可以辟一处地方安顿好自己的良心,身心亦较舒坦。“做人要留有余地,不把事情做绝。有钱大家赚,利益大家分享,这样才有人愿意合作。假如拿10%的股份是公正的,拿11%也可以,但是如果只拿9%的股份,就会财源滚滚。”

李嘉诚的箴言,不仅是他对两个儿子的要求,也是他从商一辈子的经验处事准则。

就是这个看似简单不过的原则,让李嘉诚结交了无数商界朋友,赢得了广大股东和职员信赖与支持,树立了崇高的形象,同时为他赢来了无数的商机和财富,并一举登上香港首富、世界华人首富的宝座。

中华民族自古崇尚“满招损,谦受益”,利益共享也是中国式经商的行动准则。如果违反这一游戏规则,失去的绝不只是合作者这一个对象。口口相传,失去的将是你的整个商业信誉,继而危及你的整个商业地位。

如果按照李嘉诚所说的少拿一点。你得到的又绝非仅仅是合作的一方,而且还将包括人们对你的无限信赖和尊敬以及许多的商业机会。这将是你少拿的1%的百倍,甚至是千倍、万倍。

很明显,李嘉诚一生培养和教导儿子的,与其说是经商的知识,还不如说是做人的学问。因为在他的心目中,做人乃是经商之本,乃是做一切事业之本,只有首先务这个本,才能成为一个好的商人,成为一个真正成功的人。

本书对李嘉诚的成功之道进行了全面的、系统的阐述。在自立自强、诚实守信、互利共赢、中庸低调、远见卓识、决断应变、运筹帷幄、勇敢果断、求贤纳士、勤俭节约、稳健发展等做人与经商的领域中,可以说是汇聚了李嘉诚成功的绝大部分因素;同时我们也清晰地发现,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。他的成功经验,最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。



目 录

contents

序 言

第一章 做事必先做人： 会做人才能成大事

- | | |
|------------|------|
| 未学经商,先学做人 | / 12 |
| 恪守做人与处世的原则 | / 15 |
| 做人做事都要重情义 | / 17 |

第二章 做自强之人： 自己来决定自己的命运

- | | |
|----------------|------|
| 命运由自己掌握 | / 12 |
| 立志,越早越好 | / 14 |
| 出路要靠自己闯 | / 18 |
| 从零开始起步 | / 21 |
| 变动中走向成熟 | / 26 |
| 相信自己能做到自己想要的一切 | / 28 |
| 善于从积累“起跳” | / 30 |
| 做个不飞则已,一飞冲天的英雄 | / 33 |
| 把失败的教训变为成功的经验 | / 35 |
| 学会自律,管好自己 | / 37 |

第三章 做勤奋之人： 成功的唯一捷径是努力

- | | |
|-------------|------|
| 人勤则达,家勤则发 | / 40 |
| 实干的精神使你脱颖而出 | / 42 |
| 辛勤一生才能收获一生 | / 44 |
| 把擅长的绝活练到家 | / 47 |

人生字典里没有“满足”二字	/ 49
人生就要不断学习和总结	/ 51
不珍惜时间就不能获得成功	/ 53
知识决定商人的命运	/ 56
一生不能丢“艰苦”二字	/ 58

第四章 做方圆之人： 中庸之道是立身之本

有方圆之性才有方圆人生	/ 64
低调做人成大事	/ 66
愈是赚大钱的人，态度愈谦虚	/ 69
学会进退，甘蔗可以两头甜	/ 71
人情练达即文章	/ 73

第五章 做远见之人： 眼光独到，才能领袖群英

做一个驾驭时势的英雄	/ 78
用敏锐的眼光捕捉商机	/ 82
凡事比别人先走一步	/ 85
放开眼界，打出投资的“外国牌”	/ 87
万不可两眼模糊	/ 91
放长线钓大鱼	/ 94

第六章 做灵活之人： 机变为用，求变才能图新

为学真本事，变身“下等人”	/ 100
把一切变化控制在自己手里	/ 103
脑筋不可死，手法不可少	/ 107
化整为零，操作手法要灵活	/ 110
机变为用，变不利形势为有利形势	/ 112
要成大事，有进还得有退	/ 114

第七章 做睿智之人： 运筹帷幄，才能决胜千里

一切幸运皆是智慧的产品	/ 118
-------------	-------

善谋者必有胜局	/ 121
运筹帷幄,决胜千里	/ 124
用智慧去捕捉机遇	/ 127
思想有多远你就能走多远	/ 129
思路决定出路	/ 131
经商不要忘记三个诀窍	/ 133
心中始终要有一个“知”字	/ 136
找到自己的成功钥匙	/ 138

第八章 做勇敢之人： 做人之未做,行人之未行

要有背水一战的勇气	/ 144
拥有志在必胜的勇气	/ 147
你怕较量,你就会失败	/ 150
要有当机立断的魄力	/ 153

第九章 做善任之人： 招贤纳士,得人才者得天下

事业发展靠人才	/ 158
招贤纳士,知人善任	/ 160
选择最适合自己的人才	/ 162
让有本事的人脱颖而出	/ 165
各就其位,各尽所能	/ 168
重用客卿,中西合璧	/ 170
大胆地启用新人才	/ 173
大胆授权者胜	/ 176
“义”待属下的员工	/ 178

第十章 做沉稳之人： 稳扎稳打步步为“赢”

进中求稳,稳中求进	/ 182
攻守兼备才能扩张有度	/ 184
步步为营步步赢	/ 186
耐心是致富的法宝	/ 188

眼光看准之后再迈脚	/ 190
不可乱干,要找准自己做事的靶子	/ 194
心急吃不了热豆腐	/ 199
不为风波而心动	/ 201
成则得,不成则弃	/ 204

第十一章 做善借之人： 善借人力才是大功夫

善结人缘,财源广进	/ 212
贵人相助,成功人生的支点	/ 214
成功就看你跟谁在一起	/ 216
善借外脑,善听意见	/ 217
善于合作,才能做大	/ 219
强强联手,优势互补	/ 221
摆出“空手套白狼”的架势	/ 224

第十二章 做诚信之人： 让人对你放心， 财富就会主动来找你

以诚经商,常胜靠德	/ 230
丢掉信誉是最大的损失	/ 232
靠品牌来打天下	/ 236
信守承诺,可靠经营	/ 239
诚信也须用点小“心计”	/ 241
生意要做得既诚实又热闹	/ 244

第十三章 做互惠之人： 自己发财,也让别人发财

只贪小利,赚不上大利	/ 248
运用“利益共沾”法则	/ 250
打出以利人为先的牌	/ 253
懂得舍与得的互换原则	/ 255
以义顾利,巧妙圆融好做事	/ 256
以和为贵,互惠互利	/ 261

在竞争中找到共存的法门	/ 263
合作时要照顾对方的利益	/ 267
善意收购,与人高兴与己高兴	/ 268

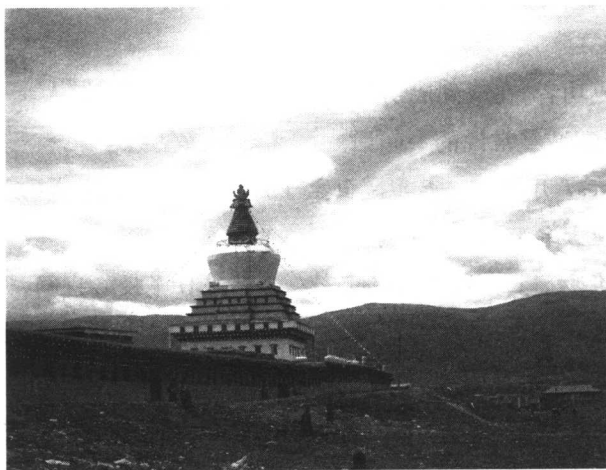
第十四章 做持家之人: 家庭是后盾, 家和自然万事兴

追求真爱,用情专一	/ 274
孝敬母亲,力尽孝道	/ 279
传承“靠自己”的原则	/ 281
在家教中灌输做人的准则	/ 284



第一章

**做事必先做人：
会做人才能成大事**



未学经商,先学做人

成功者之所以成功,在于做人的成功;失败者之所以失败,在于做人的失败。因此,学会做事与做人意义非同一般。

“晋商”当年可以聚集富可敌国的财富并在历史上兴旺了几百年,最根本的一条就是他们并没有单独地“在商言商”,而是更多的学会了做事与做人。所谓做事就是不完全把生意当做生意来做,而是将生意当作事业去做,不完全被商业利润所迷惑,更多的是去追求一种人生的价值;所谓做人就是在做事之前先学会如何去做人,做一个诚实守信的人,而后从信中取利,在信义中求发展。毫无疑问,“晋商”的成功更多的时候表现在他们做人的成功上。在一个交通与信息都很封闭的时代,能够仅凭一张票据就可以取代上千上万的白银,除了有巨大的财富作为保证之外,“晋商”给予人的信誉所起的作用恐怕更大。

大凡成功者,在谈到成功时,很少谈做事,主要讲做人。“未学经商,先学做人”是李嘉诚经常说的一句话。

1928年7月29日,李嘉诚出生于广东省潮安县府城(现潮州市湘桥区)面线巷一座古宅里的书香世家。

1940年初,11岁的李嘉诚随家人为逃避日军侵略战祸,辗转迁徙香港。

李嘉诚的父亲、满腹经纶的饱学之士李云经面对现实,携长子李嘉诚果断地走出象牙塔。他要求李嘉诚首先“学做香港人”。

首要的交际工具是语言。香港的大众语言是广州话。广州话属粤方言,潮汕话属闽南方言,彼此互不相通。香港的官方语言是英语,它是香港社会的一种重要语言工具。

李云经要求李嘉诚必须攻克这两种语言,一来可以立足香港社会,二来可以直接从事国际交流。将来假如出人头地,还可以身登龙门,跻身香港上流社会。



李嘉诚遵秉父旨，勤学苦练。即使后来因父亲过早病故，李嘉诚辍学到茶楼、到中南钟表公司当学徒，每天10多个小时的辛苦劳作后，他也从不间断坚持业余学习广州话和英语。

英语更给李嘉诚带来了无法估量的巨大财富。长江塑胶厂创业的过程中，李嘉诚就凭一口流利的英语与外商直接接洽，而赢得了使长江塑胶厂起飞的订单。而李嘉诚之所以成为世界首屈一指的“塑胶花大王”，其契机就源自李嘉诚从英文版的《塑胶》杂志获取了可贵的信息。至于李嘉诚后来大规模的跨国经营，就更离不开英语了。

我们可以假设，李嘉诚假使只会说他的潮汕话，那他的商业活动就最多只局限于潮籍人士。他即使成功，也很有限了。

1943年，李云经英年早逝。他没有给李嘉诚留下一文钱，相反，给李嘉诚留下一副家庭的重担。但另一方面，李云经给李嘉诚留下了终生受益的丰厚遗产，那就是如何做人的道理。

比如“贫穷志不移”，“做人需有骨气”，“求人不如求己”，“吃得苦中苦，方为人上人”，“不义富且贵，于我如浮云”，“失意不灰心，得意莫忘形”，“穷则独善其身，达则兼济天下”等等。

正是秉承着这些遗训，并把这些传家宝延展为从商的准则，李嘉诚在商界树立起良好的大家风范，其独特的人格魅力为他在商场赢得了广泛的信誉，最终成为有口皆碑的华人首富。

只有先做人才能成大事，这是一个古训。中国儒家学说代表人物孔子告诉我们“子欲为事，先为人圣”，“德才兼备，以德为首”，“德若水之源，才若水之波”。中华民族历来讲究做人的道理。在这一方面，一直受到李嘉诚推崇的晚清胡雪岩做得也很成功。

胡雪岩在人们心目中，最大的特点就是“官商”，就是所谓的“红顶商人”。这“红顶”是朝廷赏发的，戴上它意味着受到了皇帝的恩宠。

胡雪岩做生意极为讲信用，而且不用封建势力的干预。照胡雪岩的看法，就是商人对客户讲信用，官府对朝廷讲良心。商人只管自己是否说了话算数，是对自己的服务对象——客户来讲的；官府只管自己做事是否对得起朝廷。两者对象不同，原则不同，假如各行其是，各司其职，整个社会便井然有序。否则就只会增加混乱，而于事无补。



重要的是,胡雪岩意识到,如果钱只集存在富人手中,市面就活不起来;况且,过富必遭人妒。在两极分化严重、饥民四起的情况下,富人谈何有安宁日子。

胡雪岩认为自己有义务关心社会问题,一方面表明了他“富好行其德”的良好品质;另一方面,表明了依靠商人如滴水般渗漏财富而支撑的是一个健康稳固的社会。这就需要商人行善举,以感化社会。

胡雪岩当初创办庆余堂,并没有打算赚钱,后来因为药材地道、成药灵验、营业鼎盛,大为赚钱。但盈余除了转为资本、扩大规模以外,全都用于平时对贫民的施药施衣,以及历次水旱灾荒、时疫流行时捐出的大批成药。胡雪岩本人却从来没有用过庆余堂的一文钱。

精明的商人致富后,多“富好行其德”,其中之一便是富后周济贫民。胡雪岩历年在帮朝廷平靖天下和为社会赈济灾荒方面,做出了大量贡献。胡雪岩正是因为有这种利人济世的天性,加上他的超凡的悟性,从而使他在官商两道如鱼得水。

胡雪岩这些过人的素质,使他成为一个传统文化意义上的哲商,并在经商的过程中不断感悟、不断升华,他的智慧和商业活动也就不断通向一个炉火纯青的境界。而这一切正是他对人性深刻认识,善于做人的结果。

胡雪岩的做人成功,使自己成为最大的赢家。

无论从事任何职业,最重要的是做人,做人成功了,财富、荣誉也就源源不断且不再那么重要了。

李嘉诚成功哲学

“做人”是“做事”的前提,也可以说,“做人”是“做事”的舵手、风向标。只有方向正确了,所做的事情才能发挥它的正面价值,否则,不仅可能产生不了预期效果,甚至可能适得其反。



恪守做人与处世的原则

一个只读完初中的人，一个茶楼里小小的跑堂者，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，乃至风光无限的香港首富。这听起来有点像天方夜谭，但这却是不折不扣的事实，创造这一商业神话的人便是被誉为香港超人的李嘉诚。

关于李嘉诚，香港某报曾有如下评价：“李嘉诚发迹的经过，其实是一个典型青年奋斗成功的立志式故事，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。”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。世界上每个人都精明，要令人家信服并喜欢和你交往，那才是最重要的。”

看来，做一名成功的商人，有一个精明的头脑还远远不够，还必须在做人处世方面有过人之处。事实上，李嘉诚的勤勉、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。

“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，从此，他不得不告别心爱的学业，过早挑起家庭的重担。他的第一份工作，是在一家小茶楼当跑堂的。每天，他起早摸黑，侍候客人——倒茶、扫地、擦桌，忙得不可开交。尽管如此，他于每天工作间隙，还细心观察学习别人如何做生意，如何接待主顾，如何成交。

这段艰辛的打工经历，使他变得勤快能干，也使他具备了察言观色的高超本领，所有这一切对他日后从事的推销工作大有裨益。

没有吃苦耐劳的精神，是做不好推销工作的。刚开始做推销工作，李嘉诚因没有经验而屡屡碰壁。为了做得比别人更出色，他只能“以勤补拙”。那段时间，他每天都要背一个装有商品的大包，长途跋涉，挨家挨户推销产品。在茶楼打工时，他就善于揣摩陌生人的心理，现在做推销，他的这一特长便有

