

解读李嘉诚经商不败的奥秘



做

人做事做生意

Zuoren Zuoshi
Zuoshengyi

言
诚
◎
编
著

◎◎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。

○ 未
学
做
事
○
先
学
做
人
○

湖南人民出版社



做

解读李嘉诚经商不败的奥秘

人做事做生意

Zuoren Zuoshi
Zuoshengyi

言诚◎编著

湖南人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人做事做生意 / 言诚编著. —长沙: 湖南人民出版社,
2007. 5

ISBN 978 - 7 - 5438 - 4777 - 4

I. 做... II. 言... III. 商业经营—人间交往—通俗读物
IV. F715 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 048816 号

做人做事做生意

出 版 人: 李建国
编 著: 言 诚
策 划: 梁 洁
责任编辑: 伊文思

出版发行: 湖南人民出版社
社 址: 长沙市营盘东路 3 号 邮政编码: 410005
网 址: <http://www.hnppp.com>
营销电话: (0731) 2226732 2221529 2221029 4442593

印 刷: 湖南贝特尔印务有限公司
经 销: 新华书店

开 本: 710 × 1000 1/16
字 数: 235 千字
印 张: 18.75
版 次: 2007 年 5 月第 1 版
印 次: 2007 年 5 月第 1 次印刷
印 数: 1—10000

书 号: ISBN 978 - 7 - 5438 - 4777 - 4
定 价: 28.80 元

前 言

成功依靠实力，这是人所共知的道理。但是，所谓“实力”并不像一般人想象的那样是金钱，是关系，是学历。人们看待成功人士，往往只见表面，专注于人家一时的运气和干事业的客观条件，却忽略了人家赖以成就大事的内因，忽略了成功背后所付出的努力和多年的辛苦修炼。

香港商界超人李嘉诚是一位可供研究的成功典型。这位朴实厚道的中国人，从做茶楼小二起家，连小学学历都没有，居然能在几十年时间里，建立起一个繁荣强大的财富帝国，成为香港历史上首位“千亿富翁”。如今，他的财产仍在以几何级数增长，他在商业领域的每一个动作，都为世人极度关注。由于他非凡的商业成就，他被美国《时代》杂志评为全球最具影响力的商界领袖之一，香港《资本》杂志选举李嘉诚为香港十大最具权势的财经人物之首。李嘉诚创造的成功奇迹，被全世界的人仰慕和惊叹。

走过人生 70 个年头，李嘉诚开始总结自己的经商生涯，向世人道出了自己成功的秘密。他在许多场合发表的有关做人、做事、做生意的言论，常常令人如饮醇醪，茅塞顿开；使人如梦方醒，耳目一新。

听其言，观其行，研究其走上富贵之路的历程，我们可以得出以下结论：

一个体面的人，一个有尊严的人，一个彬彬有礼的人，一个



和善可亲的人，到处都受人欢迎，凡是与他交往的人，也都会觉得亲切愉快。一个人有了这种品格，就无疑为自己增添了无穷的资源。这就是李嘉诚成功做人的秘密。

一个聪明机智的人，一个做事有板有眼的人，一个养成一身良好的习惯、消除了事业误区的人，一个虚心勤奋、肯于钻研的人，定会在人生事业的道路上步步走高，拥有很好的前程。这就是李嘉诚成功做事的秘密。

一个有生意头脑的人，一个洞察行情的人，一个有着良好的人缘关系资源的人，一个具有良好的经商心态的人，就会在商场上左右逢源、稳步发展、天天向上、财源广进。这就是李嘉诚成功做生意的秘密。

老老实实做人、踏踏实实做事、实实在在做生意，这就是做人、做事、做生意的铁定规律，是立身处世的法宝，是纵横商场常胜不败的奥秘。李嘉诚遵循这些规律行事，因此成为一个举足轻重、魅力与实力并存的人物。而许多人终其一生都无视这些规律，那么，他或许可能得意一时，最终却一事无成，说不定还要栽些大跟头。

李嘉诚是现代儒商的典范，他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

第一章 未学做事，先学做人

生意场上，个人的性格魅力很重要。为什么同时有两个经理，别人只愿与其中一个打交道，这是有原因的。商道上讲信义，做人不要黏糊，要豪爽。即使不豪爽，也要憨厚。处处耍小聪明，成不了大气候。

利用人生的挫折	3
经商先做人	5
你的行动会改变世界	7
以朴实的本性来生活	9
勤力与创新是成功的基本素质	11
天天努力做新人	12
悄悄地为他人做点好事	13
试着给人一个惊喜	15
跨出自己的社交圈	17
做人要“货真价实”	18
积累做人做事的“本钱”	19
做生意无信不立	22
保持正直的品格	23
培养一个完美的个性	24

无所不在的教养	26
夹着尾巴做商人	28

第二章 最适合做生意的人

兔子因为没把乌龟当对手所以才会轻敌去睡大觉。如果把乌龟当做对手，比赛时它就会全力以赴，不是早就刷新纪录了？届时再来睡大觉也不迟呀。有兔子的能力，如果再加上乌龟的敬业精神，相信无论做什么生意都可以创新纪录的。

商人成功的三个条件	33
有耐心和毅力的人	34
识时务的人	36
嗅觉敏锐的人	37
有敬业精神的人	38
面带喜相的人	39
能分清轻重缓急的人	42
能管住自己嘴巴的人	43
不轻易张扬个性的人	45
有头脑但不依赖创意的人	47
机智灵活的人	48
脸皮厚一点儿的人	50
生意人应具备的八种性格	52
十种不受欢迎的老板	54

第三章 商界新人必备素养

身处瞬息万变的社会中，应该求创新，加强能

力，居安思危，无论你发展得多好，时刻都要做好准备。	
管理企业要有领袖素质	59
善于合作	60
文化修养高	63
有不断学习的能力	64
做有心人才能成功	66
健全的人格心理	68
良好的沟通能力	70
多谋善断	73
创新精神	74
审时度势的眼光	76
敢冒风险	77
吃透国家政策	79
政治嗅觉很重要	80
出色的领导才能	82
超前的用人观	84
要善于大胆使用人才	86
创业家的心理特征	87

第四章 成功需要自我修炼

自制不仅仅是在物质上克制欲望，对于一个想取得成功的人来说，精神上的自制力也是重要的。衣食住行毕竟是身外之物，不少人都能成功地甚至是尽善尽美地克制，但精神上的、意志力上的自制却非人人都能做到。

做人的宗旨是要刻苦	93
克制欲望	94
控制情绪	96
习惯镇定	97
不必心烦意乱	99
驾驭自己的优缺点	100
要亲身体会挣钱不易	102
大智若愚，大巧若拙	103
积累无形资本	104
在极盛时期洞悉危机所在	106
处安勿躁	107
向乐观积极的人学习	109
训练竞争能力	111
时常给自己“充电”	113
知识决定商人的命运	115

第五章 养成做事的好习惯

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。

习惯的巨大作用力	119
好习惯是生活航道的指示灯	121
想到就做，不要等到明天	122
不珍惜时效就不能获得成功	123
精明地利用时间	124
时间是最可宝贵的	127

像钟表一样准时	128
抗拒消极态度	129
培养积极思维能力	131
达到目标的十个步骤	133
把精力投入到自己的强项上	134
耐心是致富的法宝	136
专心做好一件事	138
敢于正视自己的人性缺陷	140
事业成果百分之百靠勤劳换来	142

第六章 不要难为自己

“千万不要吊死在一棵树上”。做一件事可以有无数种方法，而只有一种才是最佳的，而你想到的可能是最差的。开动脑筋，试着换种方法，你会感觉豁然开朗。

做人做事别太固执	147
认准大道朝前走	148
换条路可能会更好	149
不要走极端	150
别总是后悔	151
量力而行	153
将计划订得灵活些	154
不要怕位居第二名	156
学会释放压力	158
排遣紧张与压力的方法	160
无可无不可	161
有求有不求	163



人生中要不断学习和总结 164

第七章 生意场待人之道

人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做。如何才能让生意来找你？那就要靠朋友。如何结交朋友？那就要善待他人，充分考虑对方的利益。

与人为善才能财源广进	169
听得进劝告	170
爽快的人能赚大钱	171
注意听别人的名字	172
当一个好的听众	173
通过老朋友结识新朋友	175
与大老板交朋友	176
给人以快乐	178
做一个喜相的人	180
积善必有善报	181
看不顺眼的事不要太多	182
把光环让给别人	183
用信任换取信任	185
道德与诚实是商人的第一美德	187

第八章 生意场人情关系秘诀

生意人要树立对人际关系长期投资的理念。有些短期内看似不重要的人和事，长期看就可能很重要。所以精明的生意人如果能把钱适时地投在人才

上面，投在一些比较有能力的朋友身上，回报必定远远超过投入。

即使竞争也要照顾对方的利益	191
一笔不可估量的财富	192
制造人情债	194
同行不是冤家是朋友	195
让自己为别人所用	196
人情投资要从长计议	197
生意场人情投资三原则	198
交际高明的秘诀	200
凡事要试了才知道	201
朋友的钱财借不得	203
生意归生意，朋友归朋友	204
与朋友一起做生意	205
生意不成仁义在	207
有钱难买六月雪	209
对手也可以是朋友	211

第九章 拥有良好的经商心态

俗话说，“无商不奸”。这句话其实只说对了商人的一个方面。从许多成功商人的经历来看，过于狡诈、刁钻的人是很难获得成功的。相反，那些本着吃亏是福的观念去经营的人，往往会成为事业的成功者。

运气不是天上掉下来的	215
君子爱财，取之有道	216

要有良好的求利心态	217
轻视金钱反倒能获得金钱	219
独立创业前的心理准备	220
做生意有赔有赚	222
过度投机要不得	223
心胸狭隘做不大生意	225
失败后要有信心	226
累不累，想想商界老前辈	228
把生意看做你的情人	230
求神拜佛不如求自己	231
保持对生意的兴趣和热情	232
永远不能自我满足	233

第十章 做一名合格的生意人

偶然的成功，包含着某种必然的因素，那就是一个生意人本身的素质。作为一名现代生意人，要想使自己所从事的事业取得新的成功，就要加强自身的修养，不断掌握新知识，努力使自己成为“全才”。

事业成功的十个秘密	239
做生意要当机立断	240
生意成功后也要冷静	242
掌握新知识	244
要有失败的心理准备	245
信守承诺	249
信誉是不可以以金钱估量的	250
富贵不忘乡亲	253



不可专谋一己之私	254
将自己融入工作中	256
恰当显示身份	258
是员工养活了公司	259
处理工作与休息的秘诀	261
享受健康的人生	263

第十一章 练就一双生意眼

在激烈的商场竞争中，要学会避其锋芒。在羽翼未丰的情况下先不要鸣叫，否则，别的大鸟来“夺食”，你就可能会被活活饿死。

经商不要忘记三条诀窍	267
多给些“优惠”	269
占领市场的制高点	270
调整方向，填补空白	272
商标是一笔无形的财产	273
底牌不要亮得太早	275
培养“情报”意识	276
理智对待信誉	277
合伙生意如何做	279
敢于承担风险	280
风险越大越具有吸引力	282
了解本行业的未来趋势	284
做 IT 时代的新资本家	285

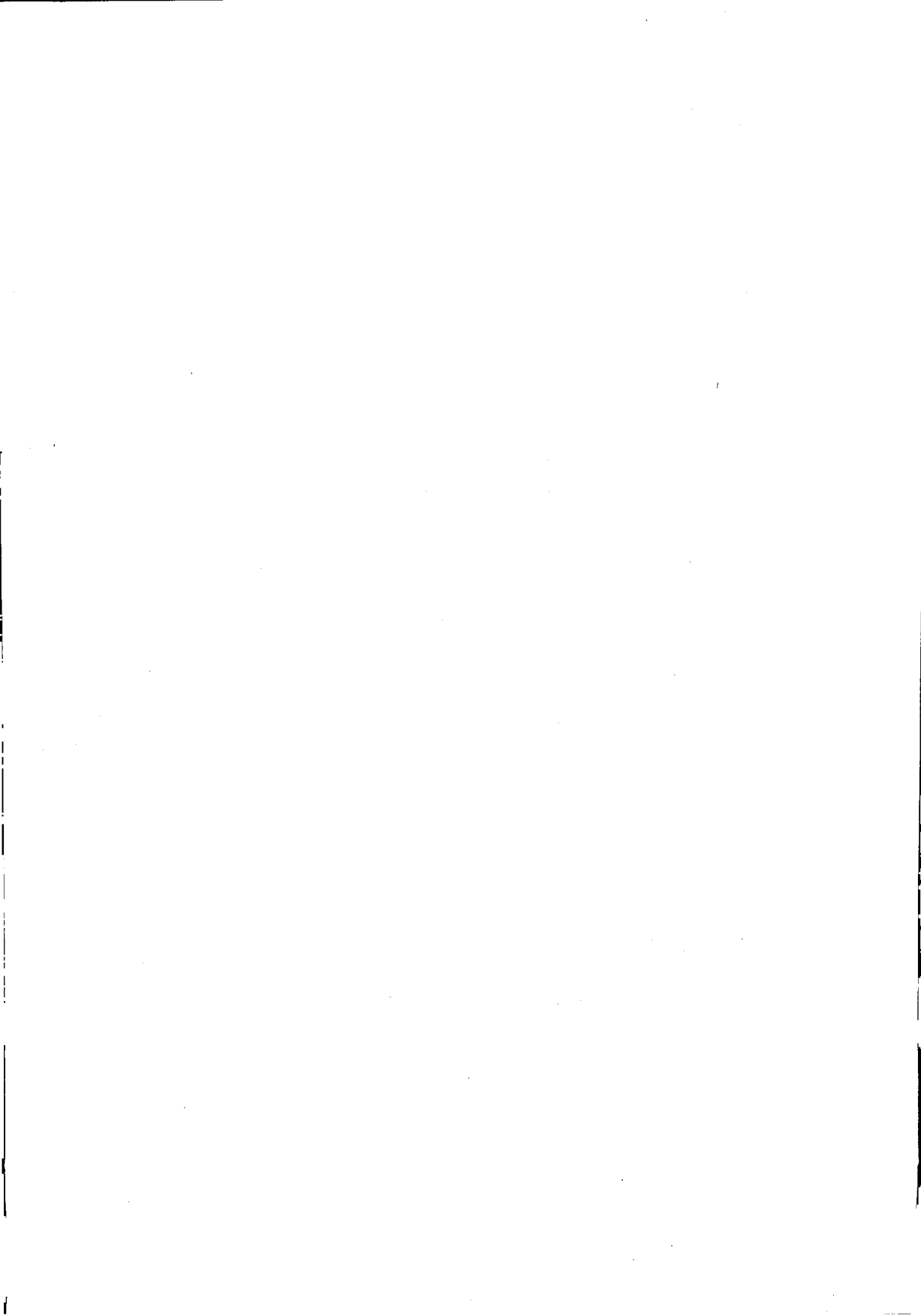


第一章

未学做事，先学做人

生意场上，个人的性格魅力很重要。为什么同时有两个经理，别人只愿与其中一个打交道，这是有原因的。商道上讲信义，做人不要黏糊，要豪爽。即使不豪爽，也要憨厚。处处耍小聪明，成不了大气候。





利用人生的挫折

有人说，传统文化与商业文化大相径庭，水火不容。成为商界巨子的李嘉诚，却能将这两者很好地结合成一体。在物欲横流的商业社会，他体现出一个人应有的传统美德。

这种中国传统美德是李嘉诚为人处事的基础，并由此延展成为他从商的准则。这些都得益于他父亲的熏陶。

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。

“未学经商，先学做人”，这是李嘉诚经常说的一句话。李嘉诚的父亲、满腹经纶的饱学之士李云经面对现实，携长子李嘉诚果决地走出象牙塔。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。将来假若出人头地，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。

不能说语言与经商风马牛不相及。试想，如果不懂广州话，且不说难以在商场自由交往，就是生存质量也要大打折扣。赚钱从何谈起？