

李嘉诚

经商三宝

LJJIACHENG

JINGSHANG SANBAO

ZUOREN ZUOSHI ZUOSHENGYI

商谋子◎编著

诚信做人、严谨做事、双赢做生意为人生大课堂的入门课程，也是一代儒商李嘉诚立身处世、纵横欧亚商场的不败内经。

做人做事做生意

● 华人首富纵横商场不败的奥秘

● 中国盲文出版社

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借鉴。



李嘉诚经商三宝

做人·做事 做生意

商谋子 编著

ZUOREN ZUOSHIZUOSHENGYI

做人·做事·做生意

ZUOREN ZUOSHIZUOSHENGYI

中国盲文出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人做事做生意/商谋子编著. —北京: 中国盲文出版社,
2003.3

ISBN 7-5002-1672-6

I. 做… II. 商… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 011590 号

做人做事做生意

编 著: 商谋子

出版发行: 中国盲文出版社

社 址: 北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号

邮政编码: 100072

电 话: (010) 83895214 83896965 65866926

印 刷: 北京普瑞德印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 880 × 1230 1/32

字 数: 320 千字

印 张: 13.5

版 次: 2003 年 5 月第 1 版 2003 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5002-1672-6/B·45

定 价: 24.80 元

此书盲文版同时出版
盲人读者可免费借阅

版权所有 侵权必究
印装错误可随时退换

这就是做人、做事、做生意，
诚信做人、严谨做事、双赢做生意，
成为一个人魅力与实力并存的人物，
李嘉诚遵循这些规律行事，

前言

“成功”是许多人终其一生所追求的最高境界。但是并不是每个人都能享受到它。很多人雄心勃勃，为自己订下了人生的目标，并且兢兢业业地努力工作，但却事与愿违。他们或许从来没有实现过自己的梦想、目标和渴望。这究竟是因为什么？各人有各人的原因，但其中有一点可能是共同的：是由于没有摸清做人做事的门道。

成功依靠实力，这是人所共知的道理。但是，所谓“实力”并不像一般人想像的那样，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。这位朴厚实道的中国人，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。

走过人生七十个年头，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。因此，本书汇聚李嘉诚经商做人的智慧精华，加以阐释和推广。

这是一本趣味盎然、具有很强说服力和启发性的书。如果你希望命运出现转机，享受成就事业的快乐，那么请你遵循本书提供的意见和技巧，剖析自身的性格，剖析自己待人处事的方式方法，重新检查自己的经营思路，将你的优点发扬光大，摒弃那些陈旧、固执、不合时代发展的缺陷。从此，你将成为一个面目一新的人，你的人生事业也会随之出现新的局面。

LIJIACHENG
JINGSHANG SANBAO
ZUOREN ZUOSHI ZUOSHENGYI

商界新人必备素养
生意场待人之道
未学做事，先学做人
养成做事的好习惯
拥有良好的经商心态
成功需要自我修炼

责任编辑：冀 鸿

封面设计：武晓强

目 录

做人篇

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奥秘。

第一章 未学做事，先学做人

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	10
勤力与创新是成功的基本素质	12
天天努力做新人	13
悄悄地为他人做点好事	14
试着给人一个惊喜	17
跨出自己的社交圈	18

做人要“货真价实”	20
积累做人做事的“本钱”	21
做生意是无信不立	24
保持正直的品格	25
培养一个完美的个性	27
无所不在的教养	29
夹着尾巴做商人	31

第二章 最适合做生意的人

商人成功的三个条件	33
有耐心和毅力的人	35
识时务的人	36
嗅觉敏锐的人	38
有敬业精神的人	39
面带喜相的人	40
能分清轻重缓急的人	43
能管住自己嘴巴的人	44
不轻易张扬个性的人	47
有头脑但不依赖创意的人	49
机智灵活的人	50
脸皮厚一点儿的人	52
生意人应具备的八种性格	54
十种不受欢迎的老板	56

第三章 商界新人必备素养

管理企业要有领袖素质	59
善于合作	61
文化修养高	64
有不断学习的能力	65
做有心人才能成功	67
健全的人格心理	69
良好的沟通能力	72
多谋善断	74
创新精神	76
审时度势的眼光	78
敢冒风险	79
吃透国家政策	81
政治嗅觉很重要	83
出色的领导才能	84
超前的用人观	86
要善于大胆使用人才	88
创业家的心理特征	90

第四章 做受人欢迎的人

富有哲理的人生哲学	93
说话掌握分寸	95
留出回旋的余地	96
欣赏别人	98

点头称“是”	100
凡事先说“好”	101
低调对待敌意	103
见招拆招	104
“嘴茬子”别太厉害	106
看懂成功交际的原则	107
锻炼沟通能力	109
包装一副好形象	113

第五章 成功需要自我修炼

做人的宗旨是要刻苦	116
克制欲望	118
控制情绪	119
习惯镇定	121
不必心烦意乱	122
驾驭自己的优缺点	124
要亲身体会挣钱不易	126
大智若愚，大巧若拙	127
积累无形资本	128
在极盛时期洞悉危机所在	130
处安勿躁	132
向乐观积极的人学习	134
训练竞争能力	135
时常给自己“充电”	138
知识能决定商人的命运	140

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高，拥有很好的前程。这就是李嘉诚成功做事的奥秘。

第六章 缔造自己的成功网络

在“圈子”里生存·····	145
互相帮忙·····	147
及早编织事业上的关系网·····	148
多结交比自己优秀的人·····	150
结识陌生人的方法·····	153
结交名流的好处·····	154
不可错过的聚会·····	156
制作记录完整的联络簿·····	158
让妻子成为后援·····	159
吸引优秀的合作者·····	162
用之不竭的资源·····	163
最大的资产是信誉·····	167

第七章 成功者都是乐天派

训练自我放松·····	169
相信好日子就要来到·····	171
事在人为但必须努力为之·····	173

原谅自己的小缺陷·····	174
每天都过感恩节·····	176
时刻保持积极的态度·····	178
传递好消息·····	180
沮丧抑郁时不可决断大事·····	181
生意人成功的人场券·····	183
不可过分挑剔·····	186
从从容容做事·····	187
健康永远是第一·····	189
简朴的生活更有趣·····	191

第八章 养成做事的好习惯

习惯的巨大作用力·····	193
好习惯是生活航道的指示灯·····	195
想到就做，不要等到明天·····	197
不珍惜时效就不能获得成功·····	198
精明地利用时间·····	199
时间是最可宝贵的·····	202
像钟表一样准时·····	203
抗拒消极态度·····	205
培养积极思维能力·····	207
达到目标的十个步骤·····	208
把精力投入到自己的强项上·····	210
耐心是致富的法宝·····	212
专心做好一件事·····	214
敢于正视自己的人性缺陷·····	217

事业成果百分百靠勤劳换来	219
--------------------	-----

第九章 敢为自己作主

科学决策要注意审时度势	221
不要总等着别人的帮助	223
你是你最后的朋友	224
决定之后决不更改	226
做一个有“脑子”的人	227
不要太在乎别人的“眼光”	228
你不可能面面俱到	230
培养判断力	231
鼓励自己作出重大决定	234
关键是眼光要准	235
李嘉诚创业五谋略	237

第十章 不要难为自己

做人做事别太固执	240
认准大道朝前走	241
换条路可能会更好	242
不要走极端	244
别总是后悔	245
量力而行	246
将计划订得灵活些	248
不要怕位居第二名	250
学会释放压力	252

排遣紧张与压力的方法·····	254
无可无不可·····	255
有求有不求·····	257
人生就要不断学习和总结·····	259

做生意篇

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，会在商场上左右逢源，稳步发展，财源广进。这就是李嘉诚成功做生意的奥秘。

第十一章 生意场待人之道

与人为善才能财源广进·····	263
听得进劝告·····	264
爽快的人能赚大钱·····	266
注意听别人的名字·····	267
当一个好的听众·····	270
通过老朋友结识新朋友·····	272
与大老板交朋友·····	273
给人以快乐·····	275
做一个喜相的人·····	277
积善必有善报·····	278
看不顺眼的事不要太多·····	280
把光环让给别人·····	281
用信任换取信任·····	282
道德与诚实是商人第一美德·····	285

第十二章 生意场人情关系秘诀

即使竞争也要照顾对方的利益	287
一笔不可估量的财富	288
制造人情债	290
同行不是冤家是朋友	292
让自己为别人所用	293
人情投资要从长计议	294
生意场人情投资三原则	295
交际高明的秘诀	297
凡事要试了才知道	298
朋友的钱财借不得	300
生意归生意，朋友归朋友	302
与朋友一起做生意	303
生意不成人意在	305
有钱难买六月雪	308
对手也可以是朋友	309

第十三章 拥有良好的经商心态

运气不是天上掉下来的	311
君子爱财，取之有道	312
要有良好的求利心态	314
轻视金钱反倒能获得金钱	316
独立创业前的心理准备	317
做生意有赔有赚	319