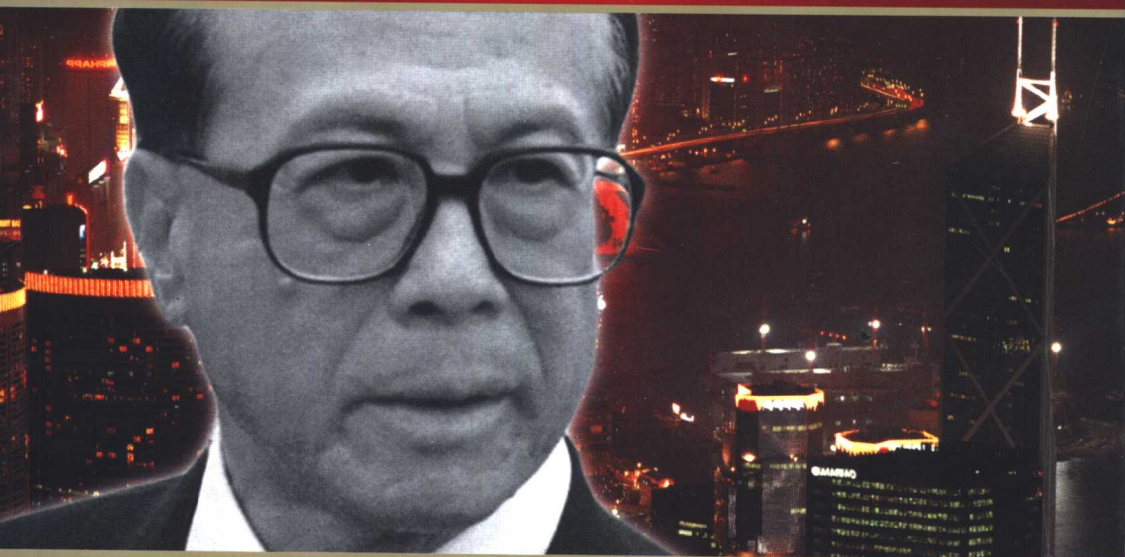


李嘉诚

LIIACHENG

DAZAOCHAIFUTIANXIASANSILIUJI

世界上并非每一件事情，都是金钱可以解决的，
但是确实有很多事物需要金钱才能解决。我的金钱，我赚的每一毛钱
都可以公开，就是说，不是不明不白赚来的钱。



打 造 财 富 天 下

马 驰 编 著

三十六计

中国致公出版社

ZHONGGUOZHIGONGCHUBANSHE

李嘉诚

打造财富天下

三十六计

李嘉诚

LJIA CHENG

DAZAOCHAIFUTIANXIASANSHILIUJI

打 造 财 富 天 下

三十六计

马 驰 编 著

中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚打造财富天下三十六计/马驰编著. - 北京:中国致公出版社, 2003.6
ISBN 7-80179-170-3

I. 李… II. 马… III. 商业经营-谋略
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 043178 号

李嘉诚打造财富天下三十六计

编 著	马 驰
责任编辑	田俊江
出版发行	中国致公出版社
地 址	北京市太平桥大街 4 号
电 话	66168543
邮 编	100034
经 销	全国新华书店
印 装	北京忠信诚胶印厂
开 本	880 × 1230 1/32
印 张	14
字 数	300 千字
版 次	2003 年 8 月第一版
印 次	2003 年 8 月北京第一次印刷
书 号	ISBN 7-80179-170-3/K·023
定 价	26.80 元

致公版图书印、装错误,工厂负责退换。

一条绝妙的计谋
可以改变你一生的商业神话



LJIACHENG

DAZAOCHAIFUTIANXIASANSHILIUJI

中国古老的生意人有句话说，
“未购先想卖”，这就是我的想法。当我购入一
件东西时，会作最坏的打算，这是我在百分之九十九的交易前，
所要想的事情，只有百分之一的时间，
是想到可赚多少钱。

—— 李嘉诚



世界上并非每一件事情，都是金钱可以解决的，
但是确实有很多事物需要金钱才能解决。我的金钱，我赚的每一毛钱
都可以公开，就是说，不是不明不白赚来的钱。

前言

李嘉诚之所以能够成就自己的财富人生，有许多人已详细探讨过。但是，由于角度不同，揭示其成功之道也是不同的。李嘉诚的成功究竟应该是什么呢？

商战必有计策，每一个计策都是成功的智慧和手段。每一位成功的大商人的背后都深藏着两件锐利的武器——智慧和计策，假如一个商人采取了没有智慧的计策，一定是每战必败；反之，就会每战皆赢，成功地打开商场的一道道关口。对李嘉诚来说，我们可以看到他在经商过程中总是有一双智慧之眼，凭着这双眼去观察市场的风云变化，去采取一个个快刀斩乱麻似的商战手段，所以，他能够化被动为主动、化不利为有利，可以讲，李嘉诚的财富人生就是智慧的结晶；但李嘉诚又是一个长于计策的大商人，他从来不在没有计策的情况下随意出击，他总是把自己的每一步都盘算得“密不透风”，所以，他高人一筹的地方正在于——善用妙计！

谈到妙计，我们很容易想到《三十六计》一书，尽管这是一部应用于军事方面的智慧书，但是它的博大精深、它的精彩内容、它的各种计策也都适合于商战风云。当我们静下心来，去研究李嘉诚成功的财富人生的时候，我们就会突然发现：李嘉诚的成功计策与《三十六计》有许多巧妙暗合的地方，从他一个个拍案叫绝的商战个案之中，就会发现他是把《三十六计》中的智慧和自己打造财富天下的过程巧妙地结合在一起，所以，他在商场的每一个角落都成为出类拔萃的“财富英雄”。

打造财富天下是需要英雄所为的，没有《三十六计》作为基础，要想简单地打开商场局面，由弱而强、由小到大，那都是不可想像的，李嘉诚的成功正在于他展示了大商人的气魄和大商人的智慧，把自己的商业计划经营得井井有条、曲径通幽。可以讲，李嘉诚是一个



在现代商战中巧妙应用《三十六计》的顶尖英雄。例如：

一个商人运用“无中生有”之计，必须要保持清醒的头脑，一则是因为头脑清醒，才能够坚持己见，不被别人意见所左右；二头脑清醒，才能想出主意，靠主意去突破困境，寻找出路。李嘉诚深知积累人生财富就是一个从无到有的过程，坐享其成是不可能的，这就需要在空棋盘上做文章，要靠眼光，靠盘算，看准对手的弱点，然后猛然出击。其实，在很多情况下，无中生有都是长期谋略、精心策划的结果。这就是一种“空手套白狼”之计。所谓“空手套白狼”是指一种从无到有的经营手段。这种手段需要的是智慧和技巧。

所谓“打草惊人”之计是指一善于大规模地去调查情况；二敢于采取大动作，去完成计划。做任何事情都不能只停留在空想阶段，一定要把想法落到实处，才能行之有效。这种敢想敢作的行动举止，一则可以兑现自己的计划，二则可以惊动人心，获得尊敬。这就是所谓“打草惊人”之计。李嘉诚在这方面可谓高妙，他认为，在股市浪潮中，作为投资人切忌起伏不定，漂东漂西。这就需要精心策划每一步投资战略，以保不败。所以他采取的“打草惊人”之计是：用果敢出击的方法，先开始把自己的资金投准，让自己的实力强大起来，并一步一步打好基础，起到惊人（对手）的作用，这样就可以让自己处于优势。

由此可见，李嘉诚把《三十六计》灵活地渗透到自己的商战日历之中，从而出神入化地达到了财富人生的最高境界。要想全面、透彻地挖掘李嘉诚的成功人生经验，必须要把握好这个点；否则你只能知其皮毛。

本书的意义在于：它是国内第一部以《三十六计》为知识背景，全面揭示李嘉诚打造财富天下的成功之道，有多方面的经验和启示，可供人们加以借鉴。

目 录

第一计

谋算过人：成局始于心动

在《三十六计》中，我们能够看到许多关于谋算的计策，其中“瞒天过海”讲的就是用智之算和靠胆去闯这两个基本的成功点。的确，善于谋算者，总能先得天下，不善于谋算者，一定是输家。大家知道，在经商过程中有许多绝密，如果瞒不住，让对手掌握之后，就会造成致命一击。因此“瞒天过海”是商人必须精通的经商之计。李嘉诚在此方面可谓精深，他在筹划自己的每一次“大手笔”前，都是虚实结合，正反交错，从而制造有利于自己的商业竞争态势。

1. 成功的两大天规：智慧 + 胆量 (3)
2. 胸中始终有一个“全”字 (9)

第二计

围魏救赵：操纵迂回之术

“围魏救赵”之计的核心，就在于“避实击虚”。企业经营运用此计，关键在于避开强大的竞争对手，不与之发



生正面交锋，而要侧面出击或者绕道进取，捕捉机会，乘虚而入。在经商中，同样需要“围魏救赵”之计，这样才可稳中求胜。如何做到稳中求进，步步加大，则是经商家经营思考的重点问题之一。在这个问题上，李嘉诚则做到了，他懂得围魏救赵、稳步经营之计，例如，他提倡所谓“做别人之不能做”，指的是围魏救赵、绕道进取、钻空档、找绝隙的经营之道。李嘉诚在此方面可谓精通商海，游刃有余。并且运用起来娴熟自如，充分显示出大商人的气派。

3. 做别人之不能做 (17)
4. 做事情必须求张弛 (20)

第三计

借机而起：抓住第三只更厉害的手

《三十六计》所谓“借刀杀人”，讲的是“借”的重要性。“借”指可借人、可借势、可借钱，都是不同的借法。对于商人来说，这种借计是相当至关重要的。因为你在力量有限的时候，必须学会借人之手成己之事，你要想做大的时候，也必须借势发挥，扩大自己的商势。不精明此道者，都是不合格的商人，充其量只能玩些小把戏。有很多商人不明白借人之计的奥妙，总以为光靠自己的能耐，就能闯出天下，实则是小巫之见。真正的商人，总会使用巧劲的，他们在经营过程中，都善于用借计打开难境。对于李嘉诚来说，他相信“借花献佛，反吐获利”。李嘉诚的这种经商巧借，常令人叫绝。李嘉诚认为精通借计，乃是智人所为。他的借计之一是借壳上市，让自己势大起来。可以讲，李嘉诚的财富人生与借计相当密切的。

5. 借壳上市 让自己势大起来 (25)

6. 学会借花献佛 (27)

第四计

以逸待劳：四两可以拨千斤

《三十六计》所谓“以逸待劳”，讲的是获取胜利的一种省心术、省力术。它表明两点：一是不管你干什么事，不要只知道出猛力，流大汗，拼命地去做，而是要学会“诗外功夫”，在别人注意的地方多动点脑筋，就可以获得成功；二是要知道潜效应的作用，可以先打造出自己的名声，然后再谋划其他的事。这种策略的好处是既省心又省力，换得大回报。李嘉诚怎样使用“以逸待劳”之计的呢？我们知道，好名声就是成功的资本，好广告同样也是成功的资本，其中都与利润挂钩。李嘉诚善于打出自己的金字招牌，靠它赢得顾客，获得回报，从而创造自己的人生财富。这就叫招牌式“以逸待劳”之计。

7. 名声和广告就是利润 (33)
8. 让自己的金字招牌发亮 (36)

第五计

趁势出击：加快起动脚步

在商战中，“趁火打劫”之计可引申为：一是要善于寻找“火”源。生意场和战场一样，竞争激烈，形势错综复杂。经营者要广泛了解市场信息，准确掌握竞争对手的产品优劣、市场销售行情。瞄准“火”源，抓住对方的弱点和消费市场的新需求。大力开展促销活动，以占领市场。二是要抓住战机“打劫”。生意场上变化万千，在变化中许多原有



的优越条件丧失，同时又会给新的发展提供机会。所以经营者要看准“火”源，分析“火”势，抓住战机，抢先一步。李嘉诚认为，有些事情，是不能等待的；等待就会坐失良机。成功的高手都是趁势把不利化为有利，把被动变为主动，从而闯出一片局面的，这就是说，趁势胜人，才是天下能人所为。

9. 把握时机 逐个击中目标 (41)
10. 趁热才能打成铁 (44)

第六计

声东击西：该藏迷，就藏迷

“声东击西”之计，是以假象造成敌人的错觉，“声言击东，其实击西”，从而掩盖自己真实的作战意图，转移对手的注意，使之疏于防患，甚至做出完全错误的判断，然后乘其不意，攻其不备。在经商活动中，市场竞争激烈，各种关系错综复杂，经营者更需要善于制造假象“声东”，隐蔽自己的真实意图，以转移消费者或竞争对手的注意力，在产品研制、生产和市场促销中占领主动地位。李嘉诚认为，声东击西，讲的是以变取胜。的确，死守一法，经商必败。只有精明善变者，才能在最重要的关头出奇制胜。

11. 善于以变应变，才能出人意料 (53)
12. 以迂为直，避免走捷径 (56)

第七计

无中生有：盘活资金如同摆棋子

一个商人运用“无中生有”之计，必须要保持清醒的头脑，一则是因为头脑清醒，才能够坚持己见，不被别人意见所左右；二头脑清醒，才能想出主意，靠主意去突破困境，寻找出路。李嘉诚深知积累人生财富就是一个从无到有的过程，坐享其成是不可能的，这就需要在空棋盘上做文章，要靠眼光，靠盘算，看准对手的弱点，然后猛然出击。其实，在很多情况下，无中生有都是长期谋略、精心策划的结果。这就是一种“空手套白狼”之计。所谓“空手套白狼”是指一种从无到有的经营手段。这种手段需要的是智慧和技巧。

13. 空手套白狼 (63)

14. 想到主意，就会有出路 (66)

第八计

巧渡陈仓：左右两手都出活

“巧渡陈仓”之计讲的是通过拆分与合并两种经营手段悄悄地打开局面，形成规模化经营，这一点与“暗渡陈仓”之计相同。在经商中，对“巧渡陈仓”之计最形象的比喻是“装鸡蛋术”。装鸡蛋最好的办法，是不把所有的鸡蛋装在一个篮子里。是一种保险法。同样，投资的分散法也是符合“不把所有鸡蛋装在一个篮子里”。对于李嘉诚来说，“分析集资，连锁包销”的经营策略实则就是“精于拆合”之计。

15. 有分有拆，形成规模化经营 (71)



16. 不把鸡蛋装在一个篮子里 (77)

第九计

隔岸观火：盯住别人想到自己

“隔岸观火”之计的本义是：当一群人在一起为一点利益相互较量时，你可以躲在远处，静观事态的变化，从而借机从中捞到一点利益。退避三舍，不意味着与人无争。真正的竞争高手，总是先看、后想、再行动。“隔岸观火”之计突出的是一个“观”字，对于商家来说，需要的是敏锐的观察力，所以能判断究竟该怎样采取经营战略，因为投资者的决策是至关重要的一张牌。李嘉诚打出投资海外的牌，可谓使用“隔岸观火”之计的大手笔。

17. 开拓全球经营的大局面 (83)
18. 敏锐观察，拿出有效决策 (85)

第十计

稳扎稳打：跑得太快必摔倒

“稳扎稳打”之计，要求的是打有准备之仗，切忌贸然出击。在经商的过程中，商人总会碰到大小不同的诱惑，如果是缺乏理智，见利就想去抓，十之八九会吃败仗的。但是如果以求稳为主，一个萝卜一个坑，那么就会慢慢地由小到大、由弱而强，在成功系数很高的情况下，将自己的商势扩张开来，给竞争对手造成压力。李嘉诚经商有这样两个观念：一，按部就班难以成为巨富。有时，大冒险可以获得大收益；二，不过，冒险不能盲目，要组织严密，不打无准备、无把握之仗。两者相比，在有准备的前提下去冒险，就

是成功。李嘉诚认为，做生意不能盲目冒进，而要有的放矢，稳扎稳打，这样才能让自己的生意有根基，才能稳步进展。说句通俗的话：做生意要有“一枪击中靶位”的本领。

19. 绝不去打无准备之仗 (91)
20. 一枪击中靶位 (100)

第十一计

李代桃僵：随机应变则通活

在经商中，“李代桃僵”之计要求做人者不要为小利所诱惑，也不要为小害所影响，不要只简单地从表面上看输赢或地位的高低，而应从全局从实质上看成败。因此“李代桃僵”之计告诉商人这样一个道理：一定要学会不停地转换，让自己的生意从量变到质变。这个过程就叫“滚雪球”之术。经过数年的艰苦磨炼，李嘉诚积累了许多经验，眼界更开阔。他越来越觉得做生意是十分有趣味的事情，他满脑子想的是，如何用李代桃僵之计继续把事业进一步做大。而且，他现在已经越来越自信，相信自己有能力在商海中拓展出更大的基业。

21. 操纵“滚雪球”之术 (107)
22. 抓住多元化转化经营之招 (110)

第十二计

顺手行事：不使蛮劲，用巧劲

现实生活中，“顺手牵羊”一计比喻乘便获得，毫不费力，有顺手取利，顺路取利，顺时取利的意思。一些现实中



人没有自己的人格，时时做好见风使舵的准备。他们的绝招就是眼观六路，耳听八方，为了私欲，随心所欲。我们运用顺手牵羊计，要通盘慎择，且勿因小失大，得不偿失。“因势利导，规避风险”是经商的两种安全之道，即为顺手牵羊，顺手行事之计。顺手行事，讲的是抓时机，练胆量，早出手。生意场上，不相信侥幸发财，不可能有“一锄刨个金娃娃”的奇迹，没有资本干不成大事，买空卖空也混不下去。只有靠胸襟、胆识、谋略、才干，积土成山，积水成渊地积累资本，那么，小企业也能养成猛龙，是猛龙就能过江。李嘉诚在商场中能够因势利导、规避风险，所以才有成功的财富人生。

23. 因势利导 避开风险寻安全 (119)
24. 看准之后，就动手 (123)

第十三计

打草惊人：心要细，动作要大

所谓“打草惊人”之计是指一善于大规模地去调查情况；二敢于采取大动作，去完成计划。做任何事情都不能只停留在空想阶段，一定要把想法落到实处，才能行之有效。这种敢想敢作的行动举止，一则可以兑现自己的计划，二则可以惊动人心，获得尊敬。这就是所谓“打草惊人”之计。李嘉诚在这方面可谓高妙，他认为，在股市浪潮中，作为投资人切忌起伏不定，漂东漂西。这就需要精心策划每一步投资战略，以保不败。所以他采取的“打草惊人”之计是：用果敢出击的方法，先开始把自己的资金投准，让自己的实力强大起来，并一步一步打好基础，起到惊人（对手）的作用，这样就可以让自己处于优势。