



李嘉诚

永远不要找别人要成功

宿文渊 / 编著

中国华侨出版社



李嘉诚

永远不要找别人要成功

宿文渊 编著

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚：永远不要找别人要成功 / 宿文渊编著. —北京：中国华侨出版社, 2014.12

ISBN 978-7-5113-5084-8

I. ①李… II. ①宿… III. ①李嘉诚—人生哲学 ②李嘉诚—商业经营—经验 IV. ①B821 ②F715

中国版本图书馆CIP数据核字（2014）第308792号

李嘉诚：永远不要找别人要成功

编 著：宿文渊

出 版 人：方 鸣

责任编辑：如 涛

封面设计：李艾红

文字编辑：彭泽心

美术编辑：吴秀侠

经 销：新华书店

开 本：710mm×1000mm 1/16 印张：20 字数：360千字

印 刷：北京中创彩色印刷有限公司

版 次：2015年5月第1版 2015年5月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5113-5084-8

定 价：29.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层 邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

发 行 部：(010) 58815874 传 真：(010) 58815857

网 址：www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换。

前言

李嘉诚，商界泰斗，香港“超人”，也是财富和成功的象征。李嘉诚书写了一个让人惊叹的创业神话——14岁投身商界，22岁正式创业，30岁即成为千万富翁。他已经成为一个传奇、一种象征，他以自己雄厚的实力和庞大的商业帝国赢得了人们的尊敬，更赢得了“超人”的美誉。他有无穷的智慧和胆魄，总是在任何时候都能看到商机，将财富收入囊中。2014年，李嘉诚以个人资产320亿美元，稳居世界华人首富的宝座。他的成功之道，是无数梦想成功的人渴望了解的。

相信这也是每一个现代人梦寐以求的辉煌人生，我们都希望像李嘉诚一样通过自己的努力，抓住机遇，成就自己的财富梦想，创造属于自己的传奇人生。但想要创业，想要积累财富，规划自己的人生，又谈何容易！当遇到困难、失败沮丧、对未来迷茫、对自己快要失去信心的时候，我们不妨看看李嘉诚的人生财富路：他少小离乡，在战乱中颠沛流离；由于父亲的不幸早逝，他小小年纪便步入社会，担起了生活的重担，为一家生计四处奔波。他做过需要擅长察言观色的小伙计，做过受人白眼的商业推销员，直到他成为一个雄心勃勃的塑胶花工厂主，赢得“塑胶花大王”的美誉，才开始大展宏图。他涉足地产业，成立长江实业；之后走向世界，实现跨国跨地区投资；后辗转股市，成为屡战屡胜的大赢家；又涉足货运行业、网络、传媒……如今，李嘉诚旗下长和系的业务已经遍及全球56个国家，涉及投资、地产、货柜码头、石油、电讯、网络科技、文化传媒、零售、航空等多个领域，这使他成为华人历史上跨产业、国家最多的企业家。

李嘉诚缔造的商业神话，已不仅仅是一个人们津津乐道的话题，而

成为众多创业人士和追求成功者反思、学习的典范。事实上，很多人都具备获得财富的潜质，但并不是每一个人都能如愿以偿。纵观李嘉诚在商海搏击几十年的经历我们不难看出，他能够从白手起家到功成名就，不仅仅是依靠艰苦奋斗，更重要的是他有着与众不同的投资理念和眼光。他的成功经验给我们以深刻的启迪，他追逐巨大财富的经历能给我们以积极的借鉴。在飞速发展、竞争日趋激烈的当代社会，可能我们不能完全依照李嘉诚的财富道路规划自己的人生，但是那些有巨大价值的成功经验是值得学习的。

李嘉诚的成就告诉我们，成功要靠自己，永远不要向别人要成功。本书深刻总结了李嘉诚纵横商场的宝贵经验，详细解读了李嘉诚如何攫取财富的智慧，多角度论述了他取得财富的方法与胆略。这些内容精辟、实用，为那些站立在十字路口、不知道该何去何从的人指明方向。可以说，李嘉诚的每一句话都是人生箴言，字字都是对自己财富、人生经验的总结和提炼。本书没有就经商论经商，而是将为人处世和经商有机地融合在一起讲述，这样更易于让希望通过经商实现自己财富梦想的广大读者理解和接受。

成功不能复制，但经验可以借鉴。相信每一个有志于成功的人，都能在书中找到自己需要的东西。吸收和借鉴李嘉诚的人生成功经验，并为之努力，你也可以打开属于自己的财富之门。



目录

第一章 成败皆取决于自己..... 1

苦难是人生最好的锻炼	1
靠人不如靠己	3
磨难中悟真经	5
成大事者要能吃苦、会吃苦	6
谁也不是天生优秀	8
天道酬勤，挑战自我：8 与 16 有天壤之别	9
止惰和守勤是成功的信条	12
珍惜时间，时刻充电	14
勤奋敬业，功到自然成	16
幸运成功一时，努力成就一世	17

第二章 竞争既是搏命，又是斗智斗勇..... 19

随时留意身边有无生意可做	19
在司空见惯中发现商机	21
困局孕育机遇	23
抓市场空白点，先下手为强	25
抓时机就是抓生机：快 1/10 秒就会赢	27
有志则断不甘下流	29
一直把目标定在前方	31
看准目标，绝不半途而废	32
自己做老板最潇洒	34
持之以恒是成功的基石	37

第三章 管理者要赋予企业生命 40

好的管理在于自我管理	40
傲慢自大是一种能力的“溃疡”	42
“自负指数”——倚仗一生的导航器	43
坦率地承认自己的错误	46
由静态管理延伸至动态管理	47
先播种，后收获	49
没有架子的首富惹人爱	51
多结善缘才能多得帮助	53
生意不成人情在	55
善待员工，有容乃大	57

第四章 成功的管理者都应该是伯乐 60

家有梧桐树，何愁引凤凰	60
大胆起用新人	62
把“客卿”看成是企业的添加剂	64
打开国际市场，“以夷制夷”	67
人尽其才，用人选取其特色	69
修养，让气质出众不在话下	71
谦虚为怀，细节决定成败	75
广采博纳，不自作主张	76
胸中有乾坤，万事从容应对	79
树大招风，保持低调	81

第五章 小利不舍，大利不来 85

要竞争更要合作	85
利益共沾，“和”字为先	87
求和带来双赢	89
舍得让利，自己才能得利	90
没有绝对的竞争，也没有绝对的合作	92
以小博大，用1块钱做100块钱的生意	95
没有机会，便创造机会	97

竞争是搏命，更是斗智斗勇	99
在危险处搏利润	100
舍小利方可取大利	102

第六章 境界不同，结果自然不同 104

不以小利伤大局	104
重义轻利，以德报德	107
关键时刻，挂帅救市	109
创业过程没有秘密	112
可赚的钱应该赚，不可赚的钱绝对不赚	113
未买先想卖	116
有风险意识才有准备	118
花 90% 的时间，不想成功想失败	120
要做大事，“审慎”二字不可丢	122
不疾而速才能一击而中	124
万事想好退路，打有把握之仗	126

第七章 东方不亮西方亮，黑了南方有北方 129

锐眼识金，商机遍地都是	129
充满商业细胞的人可随处赚钱	131
眼光独到，先人一步	133
火眼金睛，冷门变热门	135
薄利多销，抢占市场	136
细节决定大事的成败	138
人弃我取，果断投资	140
找准投资的最佳切入点	142
以奇制胜，拓展投资空间	144
大投资才有大收益	145

第八章 实业为基，累积财富真资本 149

风风火火建“山寨厂”	149
工作“流水账”	151

遭遇灭顶危机——退货	152
慈母醍醐灌顶的启示	153
一个“诚”字渡难关	154
复苏的长江	155
发现“塑胶花”	157
取“真经”，暗度陈仓	158
“塑胶花王”一夜名满天下	161
开拓实业，要做就做最好	163
广撒才有多丰收	165
不要小看零售业的“蝇头小利”	167
品牌化让无形资产变金钱	169
存钱过冬的艺术	170

第九章 全球出击，从中环走向世界 172

“橙”买卖，“吃”得真甜	172
操控赫斯基：他是下一个“石油大王”吗	175
助李泽钜豪吞“万博豪园”	177
投资有方，全球拓展电讯业务	179
与首钢并肩作战	181
二李售楼“死磕”	183
挥巨资，一波三折建东方广场	184
谋深圳盐田港计划	185
驾轻就熟，全面出击内地房地产	187

第十章 灵活应变，演绎投资神话 189

敢于随机应变，开创新局面	189
找到特别的经营项目	191
吃小亏，赢大利	193
见招拆招，危机变生机	194
“一招鲜”：费力虽少，收获很大	196
认清形势，不被股市套牢	199
牛市来时，敲响警钟之时	200

发行新股，拓展实业	202
借股市沉浮进行商战，逐波而上	203
高沽低买，持减有道	205

第十一章 善于借势，左右天下商势 208

巧妙筹划，四两拨千斤	208
化敌为友，占据主动	210
借别人的钱赚钱	212
借壳上市，省时省力又省财	214
审时度势，捕捉机会最重要	216
善意收购，盈利又博名	218
收购拓展经商领域及实力	221
低价收购，赚取高利润	223
收购，废物利用的法门	224
并购要有战略计划	226

第十二章 雄韬伟略，成就商界巨子 228

涉足地产，不丢塑胶	228
以物业慢回笼	230
人弃我取，大购廉价地皮	231
目标远大，意指置地	233
长江上市，财富狂飙不成问题	235
李嘉诚看上九龙仓	236
九龙仓大战，一石三鸟	238
“蛇吞大象”——李嘉诚入主和黄	240
如何消化，“李超人”有良方	242
欲擒故纵买“港灯”	243

第十三章 商道即人道 247

做人与经商一脉相连	247
做生意无信不立	249
信誉带来财路	251

信誉要实实在在，不要夸夸其谈	253
诚信聚才，“得人才者兴”	255
要谦虚，也要表现自我	258
不卑不亢，一眼留下好印象	259
买方市场，别人为何选你	261
注重推销自己	263
先成朋友，后谈生意：友情改变商情	265

第十四章 慈善是一种投资，而不是负担 267

首先是一个人，再是一个商人	267
真正付出时间做慈善	269
以善小而为	271
钱财 + 心富 = 财富，财富 + 心贵 = 富贵	273
做善事不能沽名钓誉	275
独资筹建汕头大学	277
集优秀教师，培养栋梁之才	279
情系残疾人	280
慈善是一种做人方式	281
投身内地基础建设	283

第十五章 和谐人生，家业一脉相承 286

生活简单，心态端正	286
百善孝为先	288
洁身自好一身清	289
教子有方	291
与人方便则自己方便	292
听母教诲，爱母情深	293
青梅竹马，相濡以沫	294
低调沉稳李泽钜	298
锐意进取李泽楷	301
育子心经：玉不琢，不成器	303



第一章 成败皆取决于自己

如果你只是站着不动，自然不会伤到脚趾，你走得越快，伤到脚趾的可能性越大，但是同样，你能达到某个机会的可能性越大。最重要的是早上的事下午必须有决定或答复。假如下午发生的事非常复杂，则必须 24 小时内答复，我的手表总拨快 10 分钟以便准时出席下一个约会。

——摘自《李嘉诚自传》

苦难是人生最好的锻炼

如今，人们写信或者和朋友告别时，总喜欢说“一路顺风”、“一路平安”、“一切顺利”等词。从这些祝语中我们可以看到大家都希望日子过得顺顺利利、平平安安的，没有谁会喜欢苦难、渴望经历苦难。但事实上，万事如意只是人们的美好愿景，每个人在一生中，总会经历这样或那样的苦难，只不过是轻重多寡各不相同罢了。

一位智者说过：“没有苦难的人生不是真正的人生。”一个人只有经过困境的砥砺，才能焕发生命的光彩，这句话用在李嘉诚的身上实在不为过。如果他幼小幸福至今，那么或许会出现一位学者，一位教书育人的老师，可能不会成为一个富甲天下的华人首富。命运是公平的，历经苦难将给人以新生，从而有所成就。

李嘉诚说，苦难是最好的学校。于是在心爱的两个儿子面前，他并不

表现出宠溺的神态。李嘉诚每次给孩子零花钱时，先按 10% 的比例扣下一部分，名曰“所得税”。看起来让人啼笑皆非，好似经商人的惯用思维在作怪，其实不然。李嘉诚之所以这样做，就是为了教育自己的小孩在花钱时要进行仔细盘算，做一个全盘和长久的考虑。他比普通父母更进一步的是，他给的是现实的锻炼。这种“苦难”，应该是李嘉诚数年来的心得吧。

对于一个人来说，苦难确实是残酷的，但如果你能充分利用苦难这个机会来磨炼自己，苦难会馈赠给你很多。要知道，勇气和毅力正是在这一次次的跌倒、爬起的过程中增长的。

1939 年 6 月，李嘉诚一家逃往香港，一路上风餐露宿十分辛苦。这对于一直在安定家境里长大的李嘉诚来说是一件吃力的事。然而面对苦难李嘉诚忍耐着，并且尽自己的力量帮助父母照顾弟妹。

1943 年，李嘉诚的父亲因病不治去世，临逝前叮嘱李嘉诚照顾好这个家，年仅十几岁的李嘉诚扛起了全家的重担。这一次苦难几乎是致命的，尤其在陌生的香港，但李嘉诚依然坚强地接受了这个锻炼。他日以继夜地工作，在业余时间拼命苦学。

就是在这样的情境下，李嘉诚迎来了自己打工的“高级打工仔”生涯，又迎来了“塑胶花王”生涯，最终迎来了“地产大亨”、“华人首富”。由此看来，经历苦难并不是一件坏事，相反，它是成功人生必经的阶段。可以说，苦难是一种财富，是未来人生的资本。

帕格尼尼，世界超级小提琴家。他是一位在苦难中把生命之歌演奏到极致的人：4 岁时得了一场麻疹和强直性昏厥症；7 岁患上严重肺炎，只得大量放血治疗；46 岁因牙床长满脓疮，拔掉了大部分牙齿；其后又染上了可怕的眼疾；50 岁后，关节炎、喉结核、肠道炎等疾病折磨着他的身体与心灵；后来声带也坏了。他仅活到 57 岁。

身体的创伤没有将他击垮。他从 13 岁起，就在世界各地过着流浪的生活。他曾一度将自己封闭，每天疯狂地练琴，几乎忘记了饥饿和死亡。这样的一个人，却奏出了最美妙的音乐。3 岁学琴，12 岁开了首场个人音乐会。他令无数人陶醉，令无数人疯狂！乐评家称他是“操琴弓的魔术师”。歌德评价他：“在琴弦上展现了火一样的灵魂。”

也许上天成就一个人的方式，就是让他在苦难这所大学中进修。的确，苦难是最好的大学，只要你能不被其击倒，你就能成就自己。苦难是蹲在成功门前的看门犬，怯弱的人逃得越急，它便追得越紧……

生命中所有的艰难险阻都是通向成功的铺路石。学会接受这些宝贵的苦难，并努力去克服，只有这样你才会真正成长起来，像李嘉诚一样，迎来属于自己的那片天。

靠人不如靠己

“求人不如求己”是当今很多人的共识，而李嘉诚则更进了一步，靠人不如靠己。的确，成功者总是自主性极强的人，他总是自己担负起生命的责任，而绝不会让别人驾驭自己。哪怕是在自己并不足够强大的时候。靠“拐杖”走的人常常会身不由己，于是只能靠自己。对于李嘉诚来说，逆境很多，但最力不从心的时候却是依靠别人的时候。

1959年，一位欧洲的批发商来到了李嘉诚的面前，此时李嘉诚正为如何打开国外市场而发愁。李嘉诚很热情地接待了他。一切都很顺利，临到签合同，欧洲批发商表示，依照惯例应找一位资历深厚的担保人才行。此时李嘉诚虽然已经立稳脚跟，但并未到让众商接踵而来的程度。几天的寻找给了李嘉诚很深的挫败感，因为他找不到能“靠”的人。

靠不了别人，李嘉诚并没有放弃，而是选择了一位更得力的可靠之人，他不是别人，就是李嘉诚自己。终于，连夜赶制的精美艳丽的塑胶花和李嘉诚的行动彻底征服了欧商。也从此，李嘉诚在焦头烂额的困境之后选择了一个一生中遵守的原则：靠人不如靠己。

曾国藩曾说，危难之际，不要靠别人，只能靠自己。这不是句空话。在自己企业还没有做起来之前，与其四处寻求帮助，不如加强自己的实力。因为在你的价值还不突出的时候，能帮上忙的人不会把视线投向你；即便是投向你，也不会尽心尽力。而只有自己，才是世界上最可靠的、最尽心尽力的人。而当自己做强之后，与别人进行实力与实力的合作，旗鼓相当，那才是尊严与双赢的开始。

在中国的商界，潮商和温商是两大派别，同时又有很多相通之处。在

温州人的脑子里，也从来没有遇到困难就去寻求别人帮助的依赖思想，他们总是认为要想创造成功，只有依靠自己。

1997年，尚虎高考落榜，他不想再靠家里养活，于是就随在北京某酒店当保安的表哥来到了北京。可是他发现，像他这样没文凭、没技术的外来打工者在北京找工作是很难的。

但他并不想就这样灰溜溜地离开北京，于是就在市里到处寻找财路。这一天，他看到一位老人把一盆花扔进了垃圾桶里。“好好的花为什么扔掉呢？”他走过去问。老人无奈地说：“养久了，花盆中的泥土越来越少，只能扔啊！”

俗话说：“说者无意，听者有心。”尚虎一想，既然城里人养花缺少泥土，那何不从自己居住的郊区给他们弄些泥土来卖呢？也许，这样也能赚到钱！事实也正如他所料，北京的泥土非常值钱。只不过，在他叫卖了一段时间后发现根本没有一个买主。辗转反侧的尚虎在经过思考后发现，让人家接受自己才是最关键的。于是，他用自己省吃俭用的钱买了一个旧手机，还印了一盒名片。他心想：喜欢养花的人多半也会志趣相投、互相来往，只要认识一小部分养花的人，就可以通过他们去认识另外的一大部分人。（这与李嘉诚的推销方式是多么类似！）这一招还真管用，不到半个月，他每天至少要接十几个业务。一天下来，就有几十元钱进账。

然而，这样的日子过了两个多月，他接到的业务慢慢地少了。他百思不得其解，问过以前的客户才明白，原来泥土的肥被植物吸收后便再没有营养了，所以植物也枯死了。知道了问题的所在后，他立刻就去书店买了一些相关的书籍学习。之后，他特地买了一些包装纸将泥土包装好，注明“高肥花盆土”的字样，然后再去兜售，效果非常好！

3个月后，尚虎有时候一天能挣500多元。为了进一步扩大业务和稳住顾客，他先后推出了多种花盆土品种，分别标明富含钾、磷、氮等元素，适用于种植月季、菊花等不同的花卉。他还聘请了一位农科院的技师做顾问，为养花人解决实际问题。后来，办起了经营花盆土的公司，将泥土推销到了京城各处，总资产竟然超过1000万。

正是凭着一种独立自强、敢于创业的精神，才使许多像尚虎这样一度

挣扎在贫困之中的人们，找到了自己的致富之道，过上了富裕的生活。

有依赖，就不会想独立，其结果只会给自己的未来挖下失败的陷阱。李嘉诚的经历告诉我们，必须独立，必须依靠自己。只有自己的双手，才能开拓自己的前程，也只有依靠自己，才能经受住一切挫折，最终走向胜利。

磨难中悟真经

莎士比亚曾说过：“多灾多难，百炼成钢。”磨难就像是一把炼制宝剑的烈火，只有经历过，才能变成锋利无比的利器。孟子曾说过：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行弗乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。”磨难就像是上天的使者，在磨砺你之后才给你希望。

今成大事者李嘉诚这样描绘他少年时的经历：小时候，我的家境虽不富裕，但生活基本上是安定的。我的父亲、伯父、叔叔的受教育程度很高，都是受人尊敬的读书人。抗日战争爆发后，我随先父来到香港，举目看到的都是世态炎凉、人情冷暖，就感到这个世界原来是这样的。因此在我的心里产生很多感想，就这样，童年时五彩缤纷的梦想和天真都完全消失了。

因为世态炎凉，李嘉诚遭受了很多磨难，先是课业问题，后是父亲的身体问题。有人把李嘉诚刚刚进入香港的那几年视为“那一段时光是一种压缩性的经验”，因为“我告别童年、投身社会，悲惨的经历催促我快速成长，短短的几年内，我为自己空白的人生确定了方向”。为什么李嘉诚能够如此快速地成长？因为磨难让他领悟到生的不易，领悟到一些原本不曾想到过的东西。

有一个故事很能说明磨难的真谛。铁匠打了两把宝剑。刚刚出炉时，两把剑一模一样，又笨又钝。铁匠想把它们磨快一些。其中一把宝剑想，这些钢铁都来之不易，还是不磨为妙。它把这一想法告诉了铁匠，铁匠答应了它。铁匠去磨另一把剑，它没有拒绝。经过长时间的磨砺，一把寒光闪闪的宝剑磨成了。铁匠把那两把剑挂在店铺里。不一会儿，就有顾客上门，他一眼就看上了磨好的那一把，因为它锋利、轻巧、合用。而钝的那一把，虽然钢铁多一些、重量大一些，但是无法把它当宝剑用，它充其量

只是一块剑形的铁而已。

同样出自一个铁匠之手，用同样的工夫打造，两把宝剑的命运却天壤之别！锋利的那把又薄又轻，而另一把则又厚又重；前者是削铁如泥的利器，后者则只是一个不中用的摆设。

李嘉诚勇敢地承受了这一切磨难，李嘉诚赢了，赢得干净彻底。2006年，李嘉诚在演讲时说道：“经验是人生无价之宝，尤其是从艰苦忧患中成长的一代。”美国财经杂志《福布斯》评价李嘉诚道：“环顾亚洲，甚至全球，只有少数企业家能够从艰苦的童年，克服种种挑战而成功建立一个业务多元化及遍布全球 50 个国家的庞大商业王国，涉及的产业从地产、通讯、能源、基建、电力、港口到零售。”福布斯公司总裁兼首席执行官史蒂夫·福布斯称李嘉诚不仅是我们时代最伟大的企业家，而且在任何时代，都是最伟大的企业家。

成功的大道注定充满坎坷，布满泥泞。想要追求卓越的生活，必然要经过一条布满荆棘的道路。磨难是上天给所有人的一份赐予，只有在经历磨难之后，才会拥有美丽人生。

成大事者要能吃苦、会吃苦

胡雪岩曾说过，走哪条路都不会一帆风顺。商道亦无平道。生活中，每个人难免会遭遇挫折和苦难，就如同一年四季，必须要经历冬天一样。遭遇苦难时，我们只有能吃苦，学会吃苦，才能重新站立起来，开拓属于自己的那片蓝天。如果我们就此消沉、放弃了，那么我们就永远也体会不到成功的甘甜，也永远实现不了自己的人生价值。

有一项调查，要高层经理人说出生中的十大“商业偶像”，其中李嘉诚就榜上有名，被誉为“最能吃苦的人”，因为李嘉诚好学，能吃苦。在李嘉诚的少年时代，因为要上夜校及到工厂跟单，李嘉诚每天回家时天已经非常晚了，而住处每晚 12 时后便会熄灯，他只好摸黑走楼梯，“一步步计算，数到一定的数目就知道到了家”。或许只是一个微不足道的细节，却能看出一个十几岁孩子面对变故、面对苦难的坚持与乐观的情怀。

古有言：能吃苦中苦，方为人上人。意思很明确，一个人能吃苦，才