

世界
C 财富精英 成功之路
HENG GONG ZHI LU

本书可以让您少奋斗十年

成功胜典

李嘉诚

经营智慧



做生意是无信不立
人格魅力是金钱买不来的
永远不让对方知道底牌
说服他人要注意变换角度
管理企业要有领袖素质
要有海纳百川的容才之量

钟建华 / 编著

经营理念 管理模式 企业文化 人格魅力

华人首富

中国商业出版社

夹着尾巴做商人
低买高卖趁机吸纳
以夷治夷的用人哲学
以小搏大的收购战略
不以收购古董心态做生意

世界财富精英成功之路

华人首富

李嘉诚

经营智慧

主编 漆 浩

编著 钟建华

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

华人首富李嘉诚经营智慧/漆浩主编. —北京:中国商业出版社,2001.10

(世界财富精英成功之路)

ISBN 7-5044-4395-6

I. 华… II. 漆… III. ①企业管理—经验—香港②李嘉诚—生平事迹 IV. F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 060707 号

责任编辑:陈学勤

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京师范大学印刷厂印刷

*

880×1230 毫米 32 开 12.5 印张 300 千字

2001 年 10 月第 1 版 2001 年 10 月第 1 次印刷

定价:23.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前言

这是一本介绍经商经验的书。本书讲的是作为一个著名的成功商人李嘉诚对人生和事业的体会。艰难的人生道路,曲折的创业经历,使李嘉诚懂得了勤奋、信用和学习是人生的最大财富,而胆识、才气和运气也是他成功所不可缺少的因素。正如李嘉诚所指出的那样,贫穷是成功的老师,只有亲身体会挣钱的不易,才能做一个有心人,通过劳动去获得成功。确实,李嘉诚的事业正如他的名字一样,是以诚实和勤勉获得成功的。那些商业上辉煌的经历使他总结出了一系列闪光的思想:名利不是最重要的;做生意是无信不立;与人为善才能财源广进;耐心是致富的法宝。这些对于今天的人们来说都具有重要的参考意义。

这是一本教人如何致富的书。从做茶楼小二起家,靠经营塑胶花立业,其后又大举进军房地产业,一举挫败英资房地产投资者,接着转战股市,收购众多跨国企业,终于造就了一个坚不可摧的“李氏王国”,这就是华人首富李嘉诚最值得骄傲的人生经历。从塑胶花到房地产,从股市到IT业,李嘉诚的财富以惊人的几何级数增长,他的投资要诀为世人所关注。本书总结了李嘉诚投资房地产、股市、IT业,大打收购兼并之战的投资心得,乃千金难得之秘诀。

这还是一本教人如何做人的书。钱能买来财产,但买不到好名声;财富虽使人显贵,但买不来受尊重。李嘉诚以亲身经验指出,做生意与做人异曲同工,钱来自社会,应该用之于社会,做人的宗旨就是要刻苦。他在为社会创造了巨大财富的同时,也给人们留下了宝贵的思想财富。

NA 2015/03

“望子成龙”之心，人人皆有。但空怀一副慈爱心肠并不能使孩子健康成长。因此，李嘉诚指出，许多父母教子的失败就在于不“忍心”。他进一步指出：教育孩子要“忍心”，这样孩子们才能自立而成才。

总之，从书中我们可以看到李嘉诚与众不同的经营智慧：以儒者风度管理企业，以佛家善心对待人才，以稳健心态发展事业，以体己心怀对待对手，这些都是李嘉诚在成功的大半生实践中总结出的与人为善的个人经营哲学。本书将介绍李嘉诚的致富谋略，收集李嘉诚“夹着尾巴做人”、“积善必有善报”的个人修养心得，阐述李嘉诚低买高卖、以小博大、水涨船高、注重长远的操作技巧，并对他著名的“游泳哲学”、“以夷治夷”及“成功四字诀”等看家功夫做了深入浅出的介绍，这些万金难买的经营智慧精华将使本书读者受益匪浅。

目 录

第一章 要亲身体会挣钱不易 (1)

艰难的人生道路,曲折的创业经历,使李嘉诚懂得了勤奋、信用和学习是人生最大财富,而胆识、才气和运气也是成功所不可缺少的。贫穷是成功的老师,只有亲身体会挣钱的不易,才能做一个有心人,通过劳动去获得成功。

-
- ◆事业成功的十个秘密
 - ◆认准大道朝前走
 - ◆失败后要有信心
 - ◆李嘉诚创业五谋略
 - ◆十年耕耘一朝收获
 - ◆做人要看重美誉度
 - ◆做有心人才能成功
 - ◆调整方向填补空白
 - ◆贫穷是成功的老师
 - ◆要亲身体会挣钱不易
 - ◆避开冲突才能各个击破
 - ◆运气不是天上掉下来的
 - ◆奋斗一生才能收获一生
 - ◆李嘉诚早年成功的三个策略

- ◆逆境是锻造天才最好的熔炉
- ◆勤力与创新是推销的基本素质
- ◆勤奋、信用和学习是最大财富
- ◆胆识、才气、运气一个都不能少
- ◆不珍惜时效就不能获得成功
- ◆教你成为亿万富翁（之一）
- ◆教你成为亿万富翁（之二）
- ◆附：李嘉诚经商大事记

第二章 做生意是无信不立

(39)

李嘉诚的事业正如他的名字一样，是以诚实和勤勉获得成功的。他的商业经历使他总结出了一系列闪光的思想：名利不是最重要的；做生意是无信不立；与人为善才能财源广进；耐心是致富的法宝。这些对于今天的人们来说都具有重要的参考意义。

-
- ◆在稳健中求发展
 - ◆名利不是最重要的
 - ◆做生意是无信不立
 - ◆最大的资产是信誉
 - ◆质量是企业的生命
 - ◆永远不能自我满足
 - ◆是员工养活了公司
 - ◆耐心是致富的法宝
 - ◆无论哪行都商机无限
 - ◆政治和经商是两码事
 - ◆爱国爱港要落在实处

- ◆李嘉诚的“游泳哲学”
- ◆与人为善才能财源广进
- ◆要为社会稳定做点实事
- ◆能够舍弃才能有所获得
- ◆男子汉大丈夫还怕风险
- ◆知识能决定商人的命运
- ◆人生就要不断学习和总结
- ◆事在人为但必须努力为之
- ◆人是先会用钱才会赚钱的
- ◆信誉是不可以金钱估量的
- ◆国家要强盛才会受到尊重
- ◆网络概念将带来新经济时代
- ◆网络经济要注意三思而后行
- ◆事业成果百分百靠勤劳换来
- ◆市场的需要就是成功的保证
- ◆竞争力来自于企业形象(之一)
- ◆竞争力来自于企业形象(之二)
- ◆竞争力来自于企业形象(之三)

第三章 递增中方显英雄本色

(85)

从塑胶花到房地产,从股市到IT业,李嘉诚的财富以惊人的几何级数增长,他的投资要诀为世人所关注。本章总结了李嘉诚投资房地产、股市、IT业,大打收购兼并之战的投资心得,乃千金难得之秘诀。

-
- ◆商业投资六大秘密
 - ◆借得东风好行舟

- ◆怎样避免投资失误
- ◆看利益要立足长远
- ◆经商也可为国争光
- ◆注重长远投资地产
- ◆决定之后决不更改
- ◆要选择最佳投资点
- ◆不断转换战略的重点
- ◆对金钱要能进也能出
- ◆投资地产要独具慧眼
- ◆房产投资应低买高卖
- ◆股票是投资不是投机
- ◆递增中方显英雄本色
- ◆生意经中的四个要诀
- ◆做 IT 时代的新资本家
- ◆看好新经济中的 IT 业
- ◆经商不要忘记三条诀窍
- ◆诚意能打开机会的大门
- ◆轻视金钱就能获得金钱
- ◆怎样与朋友一起做生意
- ◆嗅觉敏锐才能旗开得胜
- ◆风险越大越具有吸引力
- ◆以小搏大大打收购之战
- ◆投资“风格”应高人一筹
- ◆投资大计放眼于国内市场
- ◆国内有着巨大的经济市场
- ◆房产项目要注意水涨船高
- ◆投资地产要有眼光和克制力
- ◆上市是筹集资金的重要手段

- ◆投资理财应抱一种平常心
- ◆不要在成本高昂的市场中投资
- ◆将赌注投向被人所低估的产业
- ◆理财需要长时间才能看出效果
- ◆买进东西最终是要把它卖出去
- ◆金融资本营运的四个基本原则
- ◆如何规范金融资本营运的风险
- ◆投资地产要看好市场发展趋势
- ◆融资并购是企业发展的战略
- ◆兼并是形成巨型企业之路

第四章 人格魅力是金钱买不来的

(157)

钱能买来财产,但买不到好名声;财富虽使人显贵,但买不来受尊重。李嘉诚以亲身经验指出,做生意与做人异曲同工,钱来自社会,应该用之于社会,做人的宗旨就是要刻苦。他在为社会创造了巨大的财富的同时,也给人们留下了宝贵的思想财富。

-
- ◆积善必有善报
 - ◆教育报国是心愿
 - ◆夹着尾巴做商人
 - ◆不可专谋一己之私
 - ◆时间差是利润之源
 - ◆简朴的生活更有趣
 - ◆对手也可以是朋友
 - ◆商人成功的三个条件
 - ◆国欲富强要先办教育

- ◆富有哲理的人生哲学
- ◆与人方便则自己方便
- ◆个人生活一定要简单
- ◆宁亏自己也不亏大家
- ◆李嘉诚成功的四字要诀
- ◆眼光长远才有远大前程
- ◆老板也要严格要求自己
- ◆为香港的繁荣做出努力
- ◆名誉应视如自己的生命
- ◆做人的宗旨是要刻苦
- ◆善意收购能获得好名声
- ◆一辈子做对人民有益的事
- ◆人格魅力是金钱买不来的
- ◆钱来自社会应该用于社会
- ◆只要对香港有利就全力以赴
- ◆道德与诚实是商人第一美德
- ◆要有纳百川而归大海的气节
- ◆要做华资财团崛起的领头人
- ◆即使竞争也要照顾对方的利益

第五章 为了孩子要“忍心”

(197)

“望子成龙”之心，人人皆有。但空怀一副慈爱心肠并不能使孩子健康成长。李嘉诚指出，许多父母教子的失败就在于不能够“忍心”。因此，他指出：教育孩子要“忍心”，这样孩子们才能自立而成才。

-
- ◆培养儿女要用强

- ◆驾着理想之舟远航
- ◆永远牢记父母的期望
- ◆要允许儿子超过老子
- ◆为了孩子要“忍心”
- ◆年轻人要有自己的理想
- ◆要自立而不要荫庇和恩惠
- ◆望子成龙但要教育有法
- ◆奇招救子过难关(之一)
- ◆奇招救子过难关(之二)

第六章 说服他人要注意变换角度 (217)

对于李嘉诚,人们在赞赏他的独特的人格魅力的同时,还总是对他那巧妙的口才赞不绝口。李嘉诚的商业口才讲究策略,用词虽不多,但都很精当、准确,堪称“儒者风范”。

-
- ◆一步主动则步步主动
 - ◆谈判要掌握主动权(之一)
 - ◆谈判要掌握主动权(之二)
 - ◆说服他人要注意变换角度
 - ◆李嘉诚与媒介谈爱国与财富
 - ◆李嘉诚与大学生讲公司经营战略
 - ◆李嘉诚与《财富》杂志谈经营秘诀
 - ◆李嘉诚与记者谈企业业绩及投资决定
 - ◆李嘉诚与记者谈创业与成功(之一)
 - ◆李嘉诚与记者谈创业与成功(之二)
 - ◆李嘉诚和香港大学硕士生笑谈经营之道

第七章 永远不让对方知道底牌

(249)

商场竞争讲的是兵不厌诈,李嘉诚以竞争时出牌奇特而著称。他在经营中讲究放长线钓大鱼,做的是令自己最骄傲的交易,采用的是做独家买卖的交易手段。

- ◆要打有备之战
- ◆关键是眼光要准
- ◆做最骄傲的交易
- ◆肥水不流外人田
- ◆在合作中壮大自己
- ◆重要的是笑在最后
- ◆该争则争该让则让
- ◆决策技术非同小可
- ◆拍卖一定要势在必得
- ◆做股市也要稳健灵活
- ◆炒作 3G 业务大赚一笔
- ◆推销靠的是对症下药
- ◆一石二鸟则战无不胜
- ◆一个宗旨与三个原则
- ◆多角经营不宜过勇过急
- ◆企业家要有世界性眼光
- ◆两条腿走路才不会摔跤
- ◆做独家买卖才能挫败对手
- ◆科学决策要注意审时度势
- ◆科学决策有助于减少风险
- ◆推销是商人成功的基本素质
- ◆又竞争又联合才能战无不胜

- ◆总拣别人走不到的地方去
- ◆知己知彼是经营的重要法则
- ◆股市最大的特点就是斗智斗勇
- ◆永远不让对方知道自己的底牌
- ◆逆向操作是创造性思考的高招
- ◆禁忌躺在过去的成绩上自我陶醉
- ◆正确的经营理念是经商成功的一半

第八章 要有海纳百川的容才之量 (295)

长江具有了纳百川之流的气势,才能滔滔不绝绵延千里。李嘉诚以长江实业作为企业的命名其意义就在于以海纳百川的容才之量大胆使用人才。他关于“指挥千人不如指挥一人”和“以夷治夷”的著名观点都是他用人哲学的体现。

-
- ◆唯亲是用必损事业
 - ◆用人才要洋为中用
 - ◆用人之道以真诚至上
 - ◆对知识分子要最尊重
 - ◆以夷制夷则事半功倍
 - ◆要善于大胆使用人才
 - ◆用人的观念也要更新
 - ◆新经济发展关键是人才
 - ◆指挥千人不如指挥一人
 - ◆要有海纳百川的容才之量
 - ◆公司上下要“雏凤清于老凤声”
 - ◆人才“内阁”是企业发展的动力

第九章 管理企业要有领袖素质

(317)

管理企业如同用兵打仗,需要具有卓越胆识和非凡勇气的领袖。李嘉诚无疑是个出色的商业领袖,他的与众不同的政治嗅觉和价值万金的商业头脑,都为他成为优秀的商业领袖提供了特质和智慧。

- ◆商业头脑值万金
- ◆长江击败置地
- ◆政治嗅觉很重要
- ◆时间是最可宝贵的
- ◆生意经的五大特点
- ◆利润多由保密酿造
- ◆狂妄自大会埋下隐患
- ◆管理者要以功绩服人
- ◆要取胜就要出其不意
- ◆同行不是冤家是朋友
- ◆管理企业要有领袖素质
- ◆接班人是关键的问题
- ◆企业的每分钟都在管理
- ◆多使用专家参加企业管理
- ◆在极盛时期洞悉危机所在
- ◆企业管理要掌握人本原理
- ◆企业管理的五种基本理论
- ◆购并要采取最人道的方式
- ◆要大胆利用一切管理技术
- ◆企业收购和兼并是大势所趋

- ◆李嘉诚股市购并的五条经验
- ◆管理要注意艺术性和灵活性
- ◆任何企业都要讲究公关形象
- ◆为何要采用收购兼并的基本策略
- ◆战略联盟是壮大自我的组织形式
- ◆惟有多元化企业才能避开金融风险
- ◆领导者要具有成功者的特征和素质
- ◆李嘉诚经营智慧每月一学(1)
- ◆李嘉诚经营智慧每月一学(2)
- ◆李嘉诚经营智慧每月一学(3)
- ◆李嘉诚经营智慧每月一学(4)
- ◆李嘉诚经营智慧每月一学(5)
- ◆李嘉诚经营智慧每月一学(6)
- ◆李嘉诚经营智慧每月一学(7)
- ◆李嘉诚经营智慧每月一学(8)
- ◆李嘉诚经营智慧每月一学(9)
- ◆李嘉诚经营智慧每月一学(10)
- ◆李嘉诚经营智慧每月一学(11)
- ◆李嘉诚经营智慧每月一学(12)

第一章

要亲身体会挣钱不易

艰难的人生道路，曲折的创业经历，使李嘉诚懂得了勤奋、信用和学习是人生最大财富，而胆识、才气和运气也是成功所不可缺少的。贫穷是成功的老师，只有亲身体会挣钱的不易，才能做一个有心人，通过劳动去获得成功。

事业成功的十个秘密

在激烈的商战中，李嘉诚对于自己的事业始终有一个准确的把握，他曾经说过：“在事业上谋取成功，没有什么绝对的公式。但如果能遵循某些原则的话，能将成功的希望提高很多。”数十年来，他所遵循的一些原则是：

一、在商场中赚大钱的方法只有一个——就是做你自己的事业。想从商的人应该选择他熟悉而了解的那一行。显然地，刚开始他不可能熟悉所有该知道的，但是在他还没有对这行有充分而具体的工作知识前，他不应该贸然开始。

二、绝不能无视一切生产的中心目标——为更多的人，以更低的价钱生产更多更好的商品，或提供更多更好的服务。