



李嘉诚 人生哲学课

李世强◎编著

笑看80年人生风云
述尽50载商海沉浮

看懂李嘉诚就看懂了财富的奥秘，看懂了财富奥秘，
就能复制李嘉诚的成功。

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司
万卷出版公司

© 李世强 2015

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚人生哲学课 / 李世强编著. —沈阳: 万卷出版公司, 2015.10

ISBN 978-7-5470-3736-2

I. ①李… II. ①李… III. ①李嘉诚—人生哲学—通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 166339 号

李嘉诚人生哲学课

责任编辑	邢和明
出版者	北方联合出版传媒 (集团) 股份有限公司 万卷出版公司
联系电话	024-23284090 010-57454988
经 销	各地新华书店发行
印 刷	北京天正元印务有限公司
版 次	2015 年 10 月第 1 版
印 次	2015 年 10 月第 1 次印刷
成品尺寸	170mm × 240mm
印 张	18
字 数	209 千字
书 号	978-7-5470-3736-2
定 价	29.80 元

丛书所有文字插图版式之版权归出版者所有 任何翻印必追究法律责任
常年法律顾问: 徐涌 版权专有 侵权必究 举报电话: 024-23284090 010-57262357
如有质量问题, 请与印务部联系。联系电话: 010-57262361

前言

凡是有华人的地方，就肯定都知道李嘉诚这个名字。做为华人首富，李嘉诚的名字一直响彻全世界。尤其是他从一无所有，凭借着自己的奋斗，一步步迈入富豪榜，并最终成为华人首富。

在日本人入侵广东后，他跟随父亲流落到香港，。他当过茶楼服务生，当过钟表售货员……他从最基层做起，在艰苦的环境中没有放纵自己，通过自身努力，在 17 岁就成为了业务经理，22 岁时创业，成立了长江塑胶厂。当了老板的他，也并没有沾沾自喜，而是更加努力，稳扎稳打，搞投资、做实业，最终成为了万人敬仰的华人首富。他的人生，一直成为年轻人或商业人士学习的典范。而更为关键的是，即便成为了首富，李嘉诚也没有骄傲，没有因为自身的财富和价值而表现出高人一等、咄咄逼人的架势。

李嘉诚在为人和处世方面，都值得很多人学习。他做人耿直、无私、乐于奉献；处世时，一切都以别人的利益为主，事事为他人着想。这种待人处事的方式，让他获得了很多的人脉和朋友，让很多竞争对手成为了合作伙伴。他常说：“对人要守信用，对朋友要有义气，今日而言，也许很多人未必相信，但我觉得‘义’字，实在是终身用得着的。”

股神沃伦·巴菲特这样说过李嘉诚：“李先生是商业界的领袖，所有想赚钱的人都想效仿他。按照李先生所说的话，做人、做生意，即使不能成为富豪，也绝不会是个穷人。”

本书为了满足广大读者对于李嘉诚先生的好奇，以及李嘉诚先生在为人和处世、创业和投资、人生和财富方面是有着何种态度，大家能从李嘉诚先生身上学习到些什么为基准，编撰此书，让读者对于李嘉诚先生能够有一个更详细的全方位的了解。

本书中记录了李嘉诚先生的人生哲学语录和经历，通过详细且通俗易懂的阐述让读者赞叹李嘉诚先生跌宕起伏的人生同时，能够吸收其中精髓，为己所用。希望广大读者能够站在巨人的肩膀上，在为人和处世上能够有新的理解，在事业上早成霸业，让自己的人生能够迈入新的起点，步入新的别样生活。

目录

前言

第一章 做人哲学：任何事，成败全都是看自己

只要有耕耘，就会有收获
知识是新时代资本
良好的声誉就是最大的财富
其身正，不令而行
承诺，要全力以赴地完成
在别人无助的时候，帮他们一下
保持低调，才能避免树大招风
原则，是生命导航的坐标
谦虚是必备的一种美德

第二章 做事哲学：认准目标，就要全力以赴

做事，都应有一番雄心大志
商业意识，要渗透到生活中每一处
先求稳健，然后力求进展
苦难是一笔最宝贵的财富
做事要善于利用时间
建造一座大厦，地基最重要
想成功，大多时间要先想失败
做事要懂得永不满足

第三章 生意哲学：以义生利，利以平民

善待他人，充分考虑对方利益
占小便宜，不会有朋友
有钱一起赚，利润要学分享
不投机取巧，以诚待人
没人愿意和小心眼的人做生意
发掘对手缺点不如学习对方优点
君子生非异也，善假于物也
有时候“退”要比“进”更有力量
广结善缘，自然多得人的帮助

第四章 用人哲学：人才，是一个组织重要的资源

21 世纪，人才最重要
人才，最重要的还是贤
企业的核心竞争就是人才的竞争
选材，有时需要不拘一格
用人，就要给予信心和权力
把每个人才都放在合适的地方
招揽人才就要听取人才的意见
成功源于有人乐意跟你工作

第五章 管理哲学：企业是生命，员工是命根

管理者要是个好领袖
管理企业最重要的是管理人心
人不是神，谁都难免会犯错
想要留住员工，就要留住他们的心
管理者也要是个伟大的沟通大师
企业发展需要良好的管理制度
优秀的管理者要让员工看到明确的未来

第六章 战略哲学：正确地做事，做正确的事

同是商人，眼光不同结果就不同
付出多一点儿，便可赢得多一点儿
商人一定要克制贪婪的心理
机会需要静下心来去寻找
再好的战略也需信誉保障
机会总垂青有准备的人
要坚持和固定企业的文化

第七章 投资哲学：鸡蛋不能都放在一个筐里

投资也是一门大学问
掌握时机，紧跟最新资讯
投资最忌讳为情所动
聪明的投资者从不打无准备的仗
投资要从长线发展的战略着手
投资如经商，想赚钱就要灵活
别人疯狂时我恐惧，别人恐惧时我疯狂

第八章 危机哲学：未雨绸缪，一切都要想在前面

用兵之害，犹豫最大
用老眼光看世界，就会被世界遗弃
世界上没有那么多顺利的事情
现金储备是企业生存的王道
经商或投资都要有风险意识
身处逆境时，先要镇定考虑如何应付
危机，即是风险也是机遇

第九章 财富哲学：钱固然重要，但却并非最重要

在力所能及的时候，多做些有意义的事
中国为何富不过三代
让财富播散出世界上最好的种子
心中要保留值得骄傲的地方
财富不单单是用金钱来衡量
我的老三叫做基金会
教育是国家民族兴衰的关键
真诚的帮助别人，同时也帮助了自己

第一章 做人哲学：任何事，成败全都是看自己

只要有耕耘，就会有收获

李嘉诚哲学语录：

我认为勤奋是个人成功的要素，所谓“一分耕耘，一分收获”，一个人所获得的报酬和成果，与他所付出的努力有极大关系的。

世界著名数学家华罗庚曾说过：“勤能补拙是良训，一分辛劳一分才。”的确，几乎所有成功者的成功之路上都洒满了他们辛勤的汗水。一个人要想成就一番事业，就必须勤奋肯干才行，否则，无论他是多么聪明的人，也无法抵达成功的彼岸。李嘉诚就是一个勤奋的人，他在走过人生数十个年头后，回过头总结自己的经验时，不无感慨地说道：“因为我勤奋、节俭、有毅力、肯求知，善于建立良好的人际关系，才取得了现在的成绩。”

李嘉诚随家人到香港时，因为之前没有接触过英语，所以他连字母都认不全。但当时香港的官方语言是英语，所以李嘉诚的父亲认为，要想融入香港的大环境，在香港立足，李嘉诚就必须攻克语言关，学好英语。

从那以后，李嘉诚变得对英语十分痴迷。上学、放学的路上，他总是边走边背单词；夜深人静的时候，为了能够学习且不打扰家人的休息，李嘉诚会偷偷地跑到屋外路灯下背诵英语单词。父亲去世后，辍学的李嘉诚并没有放松对自己的要求，在打工之余仍然坚持学习英语。正是靠着这种勤奋，很快就熟练掌握了英语。

英语为李嘉诚带来了财富，也为他日后跻身上流社会做好了准备。开办塑胶厂时，李嘉诚就能流利地使用英语与外商谈判了，而他创办塑胶厂的灵感也是来源于英文版的《塑胶》杂志。

父亲去世后，李嘉诚承担起家庭的重担。没有任何背景的李嘉诚初入社会，品尝了各种人间辛酸，在进入茶馆工作后，李嘉诚很是珍惜这份来之不易的工作，努力想尽各种办法将工作做到最好。茶楼是供客人休闲、消磨时间的地方，营业时间特别长，李嘉诚总是第一个去，最后一个走，每天超负荷工作十几个小时以上，他这种勤奋工作的态度让茶馆老板对他倍加赞赏。

在创业之初，李嘉诚更是将勤奋当成一种习惯，他每天都很早起来外出推销或采购，等回到工厂之后，他先检查工人上午的工作情况，有时还要手把手教工人如何出产品，就这样一直忙碌到深夜。在这样的奔波忙碌中，李嘉诚的厂子逐渐红火了起来。

李嘉诚一生都将勤勉贯彻在工作生活中，回忆起那段艰苦的创业岁月，他曾这样说：“我自己从创业开始到 1963 年这一二十年来，平均每天工作 16 个小时，而且每星期至少有一天是通宵达旦的。一个小公司在实力和资金都很单薄的情况下，与众多实力雄厚的大公司竞争，其中的艰辛是可想而知的。”

正所谓“天道酬勤”，一无所有的李嘉诚在创业初期，靠着自己的勤奋，一步一步走上了成功的道路。

日本有一句著名的谚语：“除了阳光、空气是大自然赋予的，其余的一切都要靠劳动才能获得。”古今中外，凡是能够有成就的人，都有一个共同的特点，那就是勤奋。著名企业家史玉柱就曾说过：“我从来没有想过自己有什么光辉的一面。我的长处是勤奋，是坚强。别人用5个小时做的事，我会攻它三天三夜。”而当有人向比尔·盖茨问起他的成功秘诀是什么时，比尔·盖茨的回答是：“工作勤奋，我对自己要求很苛刻。”

《财箴》被誉为是影响世界的犹太财富圣经，其中有这样一段话：“财富像一棵大树，它是从一粒小小的种子发育而成的。金钱就是种子，你越勤奋栽培它，它就长得越快。”这段话深深地影响着一代又一代的犹太人。犹太人厌烦那些整天游手好闲、无所事事的人，而非非常欣赏那些终日忙碌、勤劳赚钱的人。他们认为造物者终究会给后者最高的荣誉和奖赏，而对于前者，造物者是不会给他们任何礼物的。正是带着这样的理念，犹太民族才成为世界上最努力的民族，他们就像群从来不知疲倦、不知辛苦的人，能够长期忍辱负重地工作而没有丝毫的怨言，也正是因为他们这种勤奋的习惯，才造就出数不清的犹太富翁。

周星驰在刚出道的时候，只能够扮演“龙套”角色，诸如士兵甲、群众乙之类。很多角色没有名字，甚至没有台词，往往刚一出场就会被主角杀死，但是周星驰并没有抱怨命运的不公，他总是努力、勤奋并认真地演好每一个角色。当其他龙套演员在抱怨命运之神为什么不垂青于自己的时候，周星驰在默默努力；当其他龙套演员因为倦怠角色而厌烦演戏的时候，周星驰仍然在努力，他就像一个永不止步攀登高峰的人一样，靠着勤奋和努力一步步到达了光辉的顶点，最终成为一代“喜剧之王”。

“不积跬步，无以至千里；不积细流，无以成江海。”不一步步向前走，不可能到达千里之外。也许有的时候勤奋并不能使人成功，因为勤奋只是催生成功的条件之一，并未涵盖所有成功的条件，但我们如果欠缺勤奋，害怕艰辛，想要取得成功一定会遥遥无期。

知识是新时代的资本

李嘉诚哲学语录：

知识不仅是指课本的内容，还包括社会经验、文明文化、时代精神等整体要素，知识是新时代的资本，五六十年代人靠勤奋可以成事；今天的香港要抢知识，要以知识取胜。

李嘉诚少年失学，学历不高却成巨富，令许多高学历者不得不望其项背。也许有人会因此而得出结论：只要有能力，学习不学习无所谓。其实不然，李嘉诚拥有巨大的王国，如何掌控和管理这个王国？如何推动这个王国不断前进？对于这个管理学上的尖锐问题，超人一句话道出：依靠知识。

曾经有记者问李嘉诚：“您今天拥有如此巨大的王国，靠的是什么？”李嘉诚的回答是：“知识，知识决定了命运。”而当别人问起同样的问题时，李嘉诚又说：“靠学习，不断地学习！”

在很小的时候，李嘉诚就明白知识能够改变命运这个道理，因此他养成了读书的好习惯，他经常会待在父亲的书房里读书，一看就是一整天。后来由于家庭变故，李嘉诚不得不忍痛终止学业，外出打工，但是他并没有放弃对知识的渴求，在茶楼打工时，他常常利用短暂的休息时间来学习，为自己充电。后来在工厂打工时，同事们在闲暇的时候都会聚在一起打麻将，李嘉诚却会捧着书仔细地研读，并且天天如此，丝毫不在意别人的嘲讽。

由于家境贫寒，没有多余的钱买更多的书，李嘉诚就买旧书来自学，每学完一本就卖给

书店，然后用卖书的钱再买来旧书学习，这样节省了钱，又学到了知识。

李嘉诚后来形容自己当时的状态是在抢学问，而不是求学问。通过学习，他不仅了解到世界潮流的发展趋势，掌握必要的信息，使他在以后的投资过程中能够游刃有余，更重要的是，学习使他的人生境界、胸怀都得到了拓宽。假如没有当初的勤奋努力学习，那么现在的李嘉诚肯定是一事无成。

在汕头大学的一次演讲中，李嘉诚对大学生们说过这样一段话：“我常常说‘知识改变命运’，这是我根据自己的经验得来的，你们以后在社会上奋斗还是要有知识，知识不是你从大学那边拿到的。现在世界每天都在变，变得非常快，从中拿到最新的知识，也是各位同学应该努力争取的。我每天也都在争取。”正是带着这种时刻求知的态度，在取得一定成就后，李嘉诚并没有沉迷于声色犬马之中，而是仍然努力地学习。

不管白天多么忙碌，每天晚上睡觉之前，李嘉诚都要看一会儿书，这个习惯至今仍然保持着。有一次，别人问李嘉诚每天晚上都在看什么书，李嘉诚回答说：“我昨天晚上看的是关于资讯科技前景研究的书，我相信这个行业发展会非常快。未来两三年里，电影、电视都可以在小小的手提电话中显示出来。我比较喜欢科技、历史和哲学类的书籍，最近对网络资讯也比较感兴趣。”李嘉诚同时也表示，自己从来不看小说，对娱乐新闻也从来不关注，因为他觉得看这些东西是浪费时间。

正是由于李嘉诚这种持续不断学习的精神，才使他在一生中多次把握住了获得财富的机会。虽然知识并不意味着财富，但是有了知识就可以创造更多获得财富的机会。

一个成功的商人，一定是一个学习能力极强的人。在变幻莫测的生意场中，只有不断地学习，才能适应这种变化。一个懒惰的人无法跟上时代的潮流，一个不懂得学习的人注定会被时代所抛弃。

一天，一位富翁的家中被盗，窃贼拿走了他将近 50% 的财产，可谓是损失严重，亲朋好友们以为富翁会大发雷霆，痛哭流涕，甚至从此一蹶不振，于是纷纷来安慰他。谁知富翁只是笑着对亲朋好友们说：“我没有损失得非常严重，窃贼只偷走了我 1% 的财富，99% 还在，它们就是书架上的书本和我头脑中的知识。”果然，没过多久，富翁又重新富有起来了。这个故事告诉我们，有一种财富是偷不走的，它就是人们头脑中的知识和智慧。

美国现代管理学家彼得·德鲁克曾经说过：“知识将成为真正的资本和首要财富。”几乎每个人都想赚取更多的财富，然而有些人却在追求财富的道路上偏离了方向，他们为了多赚钱，放弃了学业，放弃了提高技能的机会。物质的财富是暂时的，它终有用完的那一天，而知识财富却是用不尽的。

德国科技企业管理专家斯坦门茨刚移居美国时，为了生存曾在一家很小的公司谋生。有一天，福特公司的一台电机出了故障，很多人都尝试着修好它，结果都无功而返，后来福特公司专门请来斯坦门茨修理。斯坦门茨在电机旁边仔细观察后，就知道了故障的原因。他用粉笔在电机外壳上画了一条线，说：“打开电机，把记号处里面的线圈减少 16 圈就可以了。”人们按照斯坦门茨的指点打开电机，果然很快就排除了故障。当提到酬金时，斯坦门茨索要 10000 美元，福特公司老板让他列出合理明细表，说明费用的出处。斯坦门茨写道：“用粉笔画一条线 1 美元，知道在哪儿画线 9999 美元。”后来，福特公司不仅照付了酬金，还重金聘用了他。

知识能带给我们智慧，带给我们成功。面对当今社会日新月异的经济环境，你必须不断地学习，不断地充实自己，只有这样，你才能适应变局，才能识透格局，才能打破僵局，才能掌握全局。

良好的声誉就是最大的财富

李嘉诚哲学语录：

对一个成功的商人来说，名誉比赚钱更重要，良好的声誉会带来更多的财富。

商人手中的钱财是他们做生意的有形资产，而声誉却是商人的无形资产。因此一个善于运用声誉的人，一旦有了一个好的声誉，便会给他带来更多的财富。

李嘉诚就很懂得声誉的重要性，尤其是声誉的一贯性。李嘉诚曾说过：“我的声誉是我成功的主要关键。它让我获得需要的合作伙伴。如果别人信任你，那么要找到适合的合作对象把事情做好，将是十倍的容易。”正是李嘉诚一直秉持这种诚信经营的思想，才使得它的产业不断发展壮大。

李嘉诚平时很注意一些小节，特别是在社交场合，李嘉诚对女明星、女艺员、港姐、亚姐，素来敬而远之，更怕与这些靓女合照，以免被小报记者妄加猜测，授人以柄。香港某刊物还曾发布重金悬赏通告，称如果哪位女明星能够和李嘉诚合一张影，那他们会出 40 万港元来买这张照片，悬赏多年，至今仍一无所获。

有一段时间，《明报周刊》曾刊登过一篇题目为《一生最怕惹绯闻，视名甚重》的文章，这篇文章中写到一位姓李的地产商人和某某港姐有染。在那段绯闻闹得沸沸扬扬期间，香港著名作家林燕妮曾因为其他事情采访过李嘉诚，李嘉诚一坐下来先谈的不是公事，而是要澄清媒体记者对他的绯闻传言。李嘉诚对林燕妮说：“我跟某某港姐绝对没有关系，亦不认识，外边乱讲。”对于那段绯闻，林燕妮并没有问，李嘉诚就主动解释，由此可见对于绯闻，他是多么排斥。李嘉诚之所以会对林燕妮解释这件事情，是因为那时林燕妮替《明报周刊》做“数风云人物”的专访，李嘉诚知道林燕妮在香港记者中的地位，想借她的笔澄清自己。

林燕妮事后谈到对此事的印象时说道：“我们是做广告的，绯闻我们不关心，但他显然十分介意。”李嘉诚这样在乎自己的名誉也是出于无奈，因为曾经有很多成功的商人由于行为不检点而断送了自己的前程。

李嘉诚一生都看重自己的声誉，在夫人庄明月病逝后，他一直守着对夫人的感情没有再娶。尽管李嘉诚拥有万贯家财，但他的私生活却始终很检点，从不放纵自己，他努力将自己与绯闻隔离开来。李嘉诚如此严格要求自己，所以人们对于一些有关于李嘉诚的流言蜚语自然也就不会轻易相信。

李嘉诚坚持洁身自好。在李嘉诚心目中，保持自身的名誉清白，不仅仅是声名上的问题，更是一个人格的保证。

对于名人来说，有一个好名声是非常重要的。俗话说：“雁过留声，人过留名。”好的名声能为其带来更加丰厚的社会财富。李嘉诚不止一次地忠告一些焦躁不踏实的人，“注重自己的名声，努力工作，与人为善，遵守诺言，这样对你们的事业非常有帮助。”

很多成功的人正是因为注重自己的名声，看重自己在社会上的名誉，才奠定了自己的成功基石。提起李宁，我们的第一印象就是“体操王子”，除了赛场上的形象，多年之后，人们再提起退役的李宁时，仍然对他很崇敬，这是因为好的声望和名誉给他带来了崇高的地位。

李宁退役之后，一直以推动中国体育事业发展为己任，并创建了以自己名字命名的运动服品牌。1992 年巴塞罗那奥运会时，“李宁牌”便被选为中国体育代表团专用领奖装备，从而结束了中国运动员在奥运会上穿着国外体育品牌服装的历史，为国家争得了荣誉。

在 2008 年的北京奥运会开幕式上，李宁作为最后也是最重要的火炬手点燃奥运圣火，

使他的个人形象得到进一步提升。李宁非常热心于公益事业，他担任了“中华骨髓库”大使，帮助贫困地区的白内障患者恢复视力；亲自参与“护鲨行动”，号召全社会保护野生动物；建立李宁基金会及“振梅基金会”，致力于广西地区的教育、体育等公益事业……一系列的公益活动为他的形象增光添彩，这也直接促进着“李宁”品牌系列产品的销售。

人格操守是事业最靠得住、最坚实的资本，李嘉诚对这一点认识得很清楚。李嘉诚的企业能够做到现在这么大的规模，也正是因为他认识到了这一点。有很多大公司愿意花费昂贵的代价，用已经去世很多年，甚至超过上百年的名人的名字来做公司的名称，之所以这样做，正是因为这些名人都是人品可靠、名誉很好的人，用他们的名字作为公司的名称，能让消费者和客户对公司产生信任。

做大事的人、走向成功的人都是将事业建立在自己良好的品格上的。良好的声誉是事业的资本，做任何事情，都不要为了蝇头小利去放弃做人的底线。很多人为了尽快成功，尽早拥有财富，就丧失道德底线。这样的人，即便拥有了金钱和社会地位，也是人格堕落的人，也不能成为大家眼中成功的人。

人的声誉是靠积累建立起来的，而不是通过商业炒作及媒体宣传得来的。声誉是商人可贵的无形资产，一些声誉好的商人，他们身边的朋友就多，朋友多声誉也会更好。

因此，商人应该像孔雀爱护自己的羽毛那样爱护自己的声誉。利从诚中出，益从誉中来，商人的无形资产，培育成功之“本”，是获利之源，是竞争的法宝。

其身正，不令而行

李嘉诚哲学语录：

人的认知力由理性和理智交融贯通，我们永远不是也永远不能成为“无所不能的人”，

有时我很惊讶地听到还有管理人以“劳累”为单一卖点。

孔子曾说过：“其身正，不令而行，其身不正，虽令不从。”意思是说一个管理者如果能够以身作则，起到表率作用，那么不用他下命令，下属也会行动起来。如果管理者自身行为不端，即使制定各种制度，员工们也不会服从。“自我管理”对于一个企业家来说，永远是一门重要的必修课，因为其中包含着企业家成功的要诀。一个不能自律的企业家，会让员工和合作伙伴产生不信任的感觉，影响企业的发展。你的企业能够发展到多大规模，财富帝国能够盖到第几层高，在很大程度上取决于你是否能够自律。在这一点上，李嘉诚就做得非常好。

在一次演讲中，李嘉诚曾说：“在我看来，要成为好的管理者，首要任务是自我管理，在变化万千的世界中，发现自己是谁，了解自己要成为什么模样，建立个人尊严。”李嘉诚认为，一家企业的管理者具有怎样的素质，这家企业的员工就具有什么素质。因为管理者的种种思想会渗透到公司的每一个角落，不仅会被下属们所效仿，还会深刻地影响到企业文化。

因此，无论何时何地，李嘉诚都做到言行一致，以身作则，给员工们起到示范作用。虽然李嘉诚是公司的董事会主席，位高权重，但是他和普通员工一样上下班，每天第一个到公司，下班后最后一个离开公司，离开前他还会仔细检查公司的每一个地方，以防有些粗心的，员工忘记关闭门窗。这种勤奋的态度让员工十分感动，他们认为这样一个老人都如此勤奋，那么他们这些年轻人又有什么理由懒惰呢？

李嘉诚给高层管理人员做过一个规定，那就是给下属开会的时间不要超过 45 分钟，一

旦超过时间，就要立刻终止会议，有什么事情没有交代明白，私下里去找员工说明白，这也就保证了管理层不会在会议上说一些鸡毛蒜皮的小事，而是每次开会都首先把重要的事情说出来。

有一次，李嘉诚和几名高层管理人员一起商讨一件事情，由于事情比较棘手，过了一个小时仍然没有讨论出结果，这时李嘉诚发现自己已经违反了规定，马上宣布散会，并向大家道歉。由于事情没有解决，并且还比较紧急，所以几名高管都劝说李嘉诚破一次例，坐下来继续开会，把事情解决掉。李嘉诚拒绝了他们的请求，他说：“大家都是公司的高层人员，公司上下数千双眼睛都盯着我们看，我们要给员工做出一个好的榜样。”正因为李嘉诚能够严格自律，管理好自我，才使得长实集团发展得越来越强大。

荀子曾说过：“官人守数，君子养原，原清则流清，原浊则流浊。”这句话的意思是，官吏要遵纪守法，君子要修养本源（仁德），源头清澈，河流必然清澈，源头浑浊，河流一定浑浊。就比如越王勾践喜好勇士，所以越国的老百姓大多能在战场上不怕牺牲，奋勇杀敌；楚灵王喜好腰细的宫女，楚国的好多女子为追求瘦身而饿死。因此，做好自我管理是一名管理者让属下信服、成大事的基本因素。

海尔的张瑞敏曾说过：“管理者要是坐下，部下就躺下了。”优良的示范是最好的说服，以身作则的目的，就是通过管理者的示范作用，来让公司的员工完全遵从公司的规章制度。

2013年1月14日，华为在深圳坂田基地再一次召开“董事会自律宣言”宣誓大会，这次会议由轮值CEO郭平主持，包括任正非、孙亚芳、徐直军在内的全体董事会成员面对来自全球的几百名中高级管理者，一起举起右手，庄严宣誓：“……我们是公司的领导核心，是牵引公司前进的发动机。我们要众志成城，万众一心，把所有的力量都聚焦在公司的业务发展上。我们必须廉洁正气、奋发图强、励精图治，带领公司冲过未来征程上的暗礁险滩。我们绝不允许‘上梁不正下梁歪’，绝不允许‘堡垒从内部攻破’。我们将坚决履行以上承诺，并接受公司监事会和全体员工的监督。”集体宣誓之后，董事会的成员们又依次进行了个人宣誓，表达了自己一心为华为谋利，不为自己谋私利的决心。

在中国的企业界，贪腐现象时有发生，它就像是寄生在企业内部的暗疮，随着时间会越变越大，最终导致企业消亡。任正非对这一现象深恶痛绝，他曾在一篇名为《不做昙花一现的英雄》的文章中写道：“任何一个干部都要清清白白做人、认认真真做事，做员工学习的榜样。不仅要严格要求自己，也要严格要求部属。只有一个群体具有高水平，才表明你这个干部的高水平。我们要持之以恒地在高中级干部中贯彻坚持原则，反对贪污，反对浪费，反对盗窃，反对假公济私，反对任人唯亲。”因此，华为从创立之初起，就要求所有管理者做到严格自律，并提出要制度化地防止干部腐化。每年华为都会聘请五大所之一的德勤对公司进行财务审计，并且还专门成立了纪律检查部门，在日常工作中对中高层管理者进行监督审查，干部离职前还要接受严格的财务审计。在华为内部，如果发现高层干部或其亲属与公司有关联交易，一经查实，立即免职，永不再录用。

2005年12月，华为召开了EMT民主生活会，并在会议上通过了《EMT自律宣言》。2007年9月29日，公司举行了首次《EMT自律宣言》宣誓大会，表明了高层领导从自身做起、严格自律、把所有力量都聚焦在公司业务发展上的决心。从那以后，华为每年都要举办一次这样的誓师大会，通过这种制度化宣誓方式使制度层层覆盖所有干部，使所有干部接受全体员工的监督，保持干部队伍的廉洁自律，这也确保了华为能够长足发展。

英国有一句谚语：“好人的榜样是看得见的哲理。”一个优秀的榜样，能够为其他人树立学习的典范，就像茫茫大海中的灯塔，为轮船指明前进的方向，使其不至于迷失在海中。同样，一个管理者如果不能以身作则，为下属树立良好的榜样，往往会导致“上梁不正下梁歪”，使企业走向衰败。所以，管理者首先应该做好自我管理。

承诺，要全力以赴地完成

李嘉诚哲学语录：

我生平最高兴的就是我答应帮助人家去做的事，自己不仅完成了，而且比他们要求的做得更好。当完成这些承诺时，那种兴奋的感觉是难以形容的。

经济学家亚当·斯密曾说：“商人本来最怕失去信用。他总是时刻小心翼翼地按照契约履行所承担的义务……”所以说，做商人应当以诚信为首。李嘉诚做生意讲诚信，诚信也帮了李嘉诚。

俗话说，“无商不奸”，许多商人以“厚黑”作为自己的经商准则，认为只有奸诈一些，才能赚取更大的利润。但是李嘉诚对这一观点嗤之以鼻，他一直坚守着中国人的道德之本，即“诚信”。李嘉诚曾说：“一个人一旦失信于人一次，别人下次就再也不愿意和他交往或进行贸易往来了。别人宁愿去找信用可靠的人，也不愿意再找他，因为他的不守信用可能会生出许多麻烦来。”李嘉诚一生都恪守商业道德，他将诚信落实到自己人生的每一步，为他在商界和社会上都赢得了极佳的口碑。

回顾李嘉诚在事业上的每一步，特别是在至关重要的转折点，他都将诚信落实得分毫不差。第一次是离开打工的塑胶公司自己创业，辞行时，李嘉诚非常诚实地对老板说：“真我离开您的塑胶公司，准备自己单干，难免会用到在您这儿学到的技术和管理理念，甚至可能会开发同类的产品，请您理解。因为，从现在的形势来看，我不开塑胶厂，其他人也会开。不过，请您相信，我不会违背做人的原则，绝不会带走您的客户。我会另外开辟销售市场。”

第二次是李嘉诚自主创业后，代表自己的工厂和老外谈生意。由于用货量很大，外商要求李嘉诚出示担保人的亲笔担保书，但是李嘉诚的企业太小，没人愿意为他担保，他只得告诉外商：实在抱歉，我没有找到担保人。外商见李嘉诚如此诚实，竟然破例同意和李嘉诚的工厂签合约，并夸赞李嘉诚，说他的为人就是最好的担保。

外商告诉李嘉诚：“说实话，我们从来没有和没担保的公司合作过，但是，你的诚意打动了我，我们做生意最看重的就是诚信，你不必去找担保公司了，我愿意与你合作。”

没想到，面对渴望已久的合约，李嘉诚却拒绝了。他对外商感激地说：“感谢您这么信任我，可是，由于资金问题，我没有办法给您这么多货。谢谢您的好意，我们还是无法签约。”

李嘉诚的这一举动让外商很诧异，对这个中国人也更感兴趣，生意圈内没有谁不想着占便宜谋利润，而李嘉诚却将做人看得比利润还重要，是一个真真正正的君子。于是，外商决定无论冒多大风险都和李嘉诚合作，帮这个年轻人一把。李嘉诚的诚实为工厂解决了资金问题，他做人的诚实也为同行所称赞。

上述两例只是李嘉诚诚实经商中常见的表现。李嘉诚曾多次讲过这样一件事情：“20世纪50年代，我刚做塑胶花的时候，常在皇后大道看到一个行乞的老妇，四五十岁，很斯文的样子。她从不伸手要钱，但我每次都给她钱。一天，我问她会不会卖报纸，她说有同乡干这行，我便让她带同乡来见我，我想帮她做这小生意。在约好的那天，有个客户刚好要到我工厂参观。客户至上，我必须接待。交谈中，我突然说：‘Excuse me!’便匆忙离开。客人以为我上洗手间，其实我跑出工厂，飞车奔向约定地点。途中，违反交通规则的事差不多全做了，但好在没有失约。见到那妇人和她的同乡，问了一些问题后，就把钱交给了她。她问我姓名，我没说，只要她答应我一件事，就是要努力工作，不要再让我看见她在香港任何

地方向人乞钱。事后，我又飞车回工厂，客户正着急，他说：‘为什么洗手间里找不到你。’我笑一笑，这事就过去了。”在生活和经商中，李嘉诚每时每刻都在用自己的行动证实着自己做人的诚实和道德的完善。

诚信对一家企业的发展是至关重要的。企业不但要对客户诚信，对市场诚信，也要对自己的员工诚信，让员工能够百分之百地信任企业。任正非曾说过：“如果我们企业内部不能够依靠诚信制度建立起一种互相信任的关系，企业就不可能有好的发展。”《第五代管理》的作者查尔斯·萨维奇说：“怀疑和不信任是真正的成本之源。”所以说，管理者和员工之间如果没有诚信基础，彼此之间互相猜忌，就会对员工造成心理压力，工作效率会降低。

企业越发展越大，成员越增加越多，彼此之间只有相互信任，才能协调工作。而信任是建立在诚信的基础上，企业要有一个诚信的管理制度，如果管理者欺瞒员工，不然会让员工在心理上对企业产生隔膜，对工作不能够尽心尽力，所以管理者要将“德”放在企业文化的首位，要让员工知道，企业是不会欺瞒员工的，但员工也不要试图靠小聪明来欺上瞒下，双方之间要彼此诚信、彼此信任。

同时，经商虽然要赚钱，但千万不能为了赚钱而放弃道德底线。只有人品好、讲信誉、诚实可靠的人，才能在商海沉浮中立于不败之地。那些投机取巧、偷奸耍滑的人最终会被大家看清，与之划清界限。

有一个人开了一家酿酒坊，自己酿酒自己卖，由于待人热情，酿出来的酒也非常好，所以生意兴隆，常常是供不应求。

有一天，这个人因为琐事要外出半个月，于是将生意交给弟弟，让他帮忙代为打理。半个月后，这个人回来了，弟弟一见到他就兴奋地邀功说：“哥哥你看，这半个月我赚的钱比你一个月赚的都多。”

听了弟弟的话，哥哥也很高兴，问弟弟买卖为什么变得这么好，弟弟神秘地说：“我往酒里兑了水，节约了成本，当然赚得要比平时多了，你……”

弟弟还没有说完，哥哥就气得瘫坐在地上，因为他深知自己酿的酒好，给的量足，大家才愿意买他的酒，如今弟弟这样不诚信地坑害顾客，无疑是砸了自己的招牌。后来果然如哥哥所料，尽管哥哥采取了补救措施，但是“酒里兑水”这一事情还是被传得沸沸扬扬，因为失去了人们的信任，店里的生意日渐冷清，最终不得不关门停业。

如今商海竞争激烈，唯有讲求诚信者方能长久。正如李嘉诚所言：“诚实的人，方能永远有饭吃。”人人皆知诚实，却未必人人都能践行。李嘉诚却可以做到将诚信落实到自己人生中的每一步，这一点值得我们尊敬和学习。

在别人无助的时候，帮他们一下

李嘉诚哲学语录：

假如今日，如果没有那么多人替我办事，我就算有三头六臂，也没有办法应付那么多的事情，所以成就事业最关键的是要有人能够帮助你，乐意跟你工作，这就是我的哲学。

李嘉诚从小接受儒家思想的熏陶，深深懂得“和为贵”、“和气生财”、“善有善报”的道理。他还信奉一句古训：滴水之恩，当涌泉相报。这句话他始终牢记在心中，几乎成了他的座右铭。他一生都奉行这些做人原则，并以此为他的事业发展开辟了坦途。

当年，李嘉诚在五金厂打工时，由于头脑灵活，干活勤快，深受老板的器重。后来当李嘉诚决定跳槽到更有前途的塑胶行业时，五金厂的老板更是数次诚恳挽留，但是李嘉诚的去意已决。为了报答老板的知遇之恩，在离开前，他向老板提出了自己对五金厂日后发展的建议。

李嘉诚告诉五金厂老板，目前塑胶业正在突飞猛进地发展，由于塑胶制品容易成型、重量很轻、色彩丰富、美观适用，日后必然会很快取代众多木质或金属制品，这也会导致五金厂出现危机。因此他劝告老板最好尽快转行做更加有前景的行业，或者是调整产品的种类，开发新的金属制品，以适应新的市场竞争格局。

然而，在李嘉诚离开后，五金厂老板并没有听从他的建议，仍然按照旧的生产模式进行经营，没过多久，这个五金厂就受到来自塑胶行业的冲击，濒临破产。

当五金厂即将倒闭的消息传到李嘉诚的耳中时，李嘉诚万分焦急，虽然自己已经不是那里的员工，但是五金厂老板一直对自己非常好，现在老板有难了，自己不能坐视不管。李嘉诚马上赶到五金厂找到老板，经过一番详谈之后，五金厂老板决定听从李嘉诚的意见，停止生产镀锌铁桶，转而生产系列铁锁。

李嘉诚自从离开五金行业后，仍不忘经常抽时间了解五金制品的市场行情。这次知道昔日工作的五金厂濒临破产，他根据以往的调查分析得出结论，目前市场上还没有一家专门生产铁锁的五金厂，如果此时五金厂能及时转型，制订计划生产系列铁锁，不仅能够避免与其他行业竞争，也能够先人一步推出新产品制胜。

果然，在调整了五金厂的产品种类后，五金厂没过多久就度过了危机，并且收益颇丰。五金厂老板在对李嘉诚表示感谢的同时，也对其知恩图报的处世态度非常钦佩。

后来，李嘉诚又一次从塑胶厂辞职，准备自己创业，在临别的当天，十分赏识李嘉诚、并在工作中对其照顾有加的塑胶厂老板设宴款待了李嘉诚，这让李嘉诚非常感动。尽管李嘉诚离开后开的也是一家塑胶厂，但是他尽量避免与原来的厂子形成竞争，当原来厂子的一些客户找到李嘉诚想要和他合作时，李嘉诚都一一谢绝了，同时他也杜绝用原来厂子的销售网络推销自己的产品，而是另外开辟了新的销售渠道。

当塑胶行业在 20 世纪 70 年代受到冲击时，李嘉诚更是将自己公司库存原料分出一部分给原来的塑胶厂，将其从倒闭的边缘挽救了回来。

《圣经》上说：“一生一世，都是恩惠。”任何一个幸福、成功的人，都应该是一个懂得感恩的人。无论是亲朋好友还是那些陌生人，只要他们给过你些许的帮助，你就应该去感谢他们，而那些整天只知道抱怨的人，必然不会发掘出自身的价值优势。

相传在一个寺庙里，住持规定每到年底，寺庙里的和尚都要对他说两个字。第一年年底，一个新来的和尚对住持说了“食劣”两个字，第二年年底，这个和尚说的是“劳累”，第三年还没到年底，这个和尚直接找到住持，说道：“再见。”然后转身走出寺庙。望着这个和尚远去的背影，住持叹息说：“唉，心中有魔，难成正果。”

那个和尚心中的“魔”就是无穷无尽的抱怨，他只知道抱怨，却从来不考虑对别人感恩，这恐怕是世界上最大的悲剧和不幸。

班尼迪克特说：“受人恩惠，不是美德，报恩才是。当他积极投入感恩的工作时，美德就产生了。”一个不懂得感恩的人，不会是一个快乐的人。因为不懂感恩，他对生活的要求总是不能得到满足，无论别人为他做什么事，在他的眼中都是理所应该的；因为他内心的期待总是远远大于现实，他会对生活越来越不满，甚至会认为全世界都对自己不公平，最终他就会变得越来越麻木，以至于对任何事情都缺乏热情，变成行尸走肉。

“阿里妈妈”是阿里巴巴旗下的网络营销平台，马云曾公开表示过，创建“阿里妈妈”的初衷并不是为了自己盈利，而是为了表达对当初支持阿里巴巴和淘宝的中小网站的感激。

在众人眼中，马云的阿里巴巴创造了令世界瞩目的成就，可是大家没有看到阿里巴巴在

艰难时期，那些给予过马云支持的人。阿里巴巴创建起来的时间还不长，与一个已发展几十年甚至上百年的成熟企业相比，它还是一个稚嫩的孩童。假如没有投资者的信任和帮助，仅凭自身的力量，这个孩童如何能一路成长起来呢？

淘宝网现在已是一个尽人皆知的大型交易平台，也是阿里巴巴的支柱产业。然而，支撑起今日辉煌的背后，是曾经的那些困难和风浪。那时候，国际巨头几乎将所有大型网站的广告都买断，这也就意味着淘宝网处于一个被软禁的境地，步履维艰。万般无奈之下，马云不得不找到众多的中小型网站，并最终依靠它们突出重围，战胜了对手。

试想下，如果当时那些中小网站没有及时地伸出援手，那么今天的阿里巴巴还会存在吗？当然不会。所以，马云今日的成功从某种程度上来说是那些中小网站所给予的。若不是它们，当初阿里巴巴也不会突出重围，在险恶的环境中成长起来。

这样的恩情，马云没有忘记。到成功之后，他记得自己在困境中接受过的种种帮助，甚至于回报这些中小网站成了马云的一个心结。在马云看来，中国的互联网要想健康持续地发展下去，就完全不能由几个大型网站将其垄断和控制，而是要由各中小企业参与竞争，形成良好的网络生态环境。为了达到这个目的，也为了回报让他“起死回生”的众多中小网站，马云认为无论如何也要支持它们的发展。于是在这样的背景下，诞生了“阿里妈妈”。

马云明确地表示，“阿里妈妈”能否为他带来盈利他并不在意，他所看重的是“阿里妈妈”能否创建一种合理的盈利模式，能否让中小网站获利。而“阿里妈妈”创建后收获的一系列“数字”表明，马云再一次成功了。他那颗感恩的心也得到了安慰。

纵观各路成功人士，懂得感恩是他们共同拥有的美德。无论是李嘉诚还是马云，无论当初别人对他们多么好或者多么差，他们都好像从放大镜中看到了对方的恩情一样，用一颗感恩的心回报一路走来让他们得以成功的人。试着学会感恩，摒弃那些阴暗自私的欲望，不要再计较，不要再抱怨，用感恩滋养你的生活，让平和抚慰你的身心。

保持低调，才能避免树大招风

李嘉诚哲学语录：

保持低调，才能避免树大招风，才能避免成为别人进攻的靶子。如果你不过分显示自己，就不会招惹别人的敌意，别人也就无法捕捉你的虚实。

1993年，在儿子李泽楷自立门户的时候，李嘉诚显得很豁达：“年轻人到底有自己的理想，和记黄埔管理层有人手，我不会强迫他做。”不过，对儿子放单飞，李嘉诚送了他一句话：树大招风，保持低调。

有人曾做过一个形象的比喻，认为金钱就像流水一样，从高处向低处流，流到最后，覆盖的面积也就是整个流动过程中最大的。赚钱也是这样，一个始终保持低调的人，金钱就会顺势向他流去。对于这一观点，李嘉诚是非常认同的。很多人都曾向他请教过赚钱的秘诀，而他给出的答案往往只有一个，那就是保持低调。

成名之后，李嘉诚的经商策略被人们奉为经典，人们争相效仿，渴望也能够一夜成名。但是对于李嘉诚低调做人的观点，很多人并不接受，认为用自己辛辛苦苦赚来的钱使自己过得奢华一点儿，没有什么不好。不管别人怎么评说，李嘉诚依然保持着自己一贯的低调作风。

李嘉诚为人谦虚谨慎，他的行为举止非常检点，他非常重视自己的名誉，时刻保持低调做人的风范。他虽然经营着规模庞大的企业，管理着众多员工，可出风头的意识一点儿也没

有，他并不经常接受采访，不参加电视节目。据传，香港记者没有一个人专访过他，就连香港记者中名气很大的林燕妮女士想要采访李嘉诚，都被他拒绝了。后来在万般无奈之下，林燕妮以广告商的身份去长江实业洽谈业务，这才见到了李嘉诚。

当年李泽钜举行婚礼的时候，李嘉诚破例让记者进入自己的家中参观。李家住宅并不奢华，只有区区的三层，李嘉诚本人住在第三层，李泽钜和新婚妻子则住在第二层。面对蜂拥而入的记者，李嘉诚自嘲说：“一层才 2000 平方英尺，不算大呀……长实集团公司起码有 100 个职员住的地方不比这里差……你们记者去过多少富豪家宅，好多都靓过我这里。”

在筹建汕头大学时，有的人建议李嘉诚以自己的名字命名这所大学，这本是一个很出风头的行为，但是李嘉诚却拒绝了。他说：“这个名呢，真的是……如果你建起一个大学，太多的股东的名字，这边一个，那边一个，我自己好像感到有不好的地方。有的人希望最好自己的名字更大一点儿，更醒目一点儿。但是，一个人有一个人的人生观，我的人生观就是我做的是自己认为对这个国家民族有利的，只要能这样做下去的话，那么没有我的名字是不要紧的。只要做好这个事业就行。”

古人曾说过：“地低为海，人低为王。”意思是地不畏其低，方能聚水成渊；人不畏其低，故能孚众为王。以低求高，以曲求直，是一种姿态，一种修养，也是做人的一种品格。正如明朝杨慎所著《韬晦术》中说所说“谋大者无形，音大者无声”，真正的伟大往往弥漫于普通、谦逊之中，是无边无界、浩然无限的。

同李嘉诚一样，华为的老总任正非也一直非常低调。华为缔造了一个又一个传奇，但华为的领军人任正非却总是“神龙见首不见尾”，作为一家大企业的管理者，他性格低调，从不张扬，他被贴上了各种标签：“土狼”“军人”“硬汉”……但他从不对此做出回应。他就被称之为“中国最神秘的企业家”。

不管媒体怎么追踪，任正非都一直与其保持距离，他在公众面前很少露面，总是把自己隐藏在幕后。任正非对各种采访、活动都避而不去。他还向华为的高层下过死命令：“除非重要客户或者合作伙伴，其他活动一律免谈，谁来游说我就撤谁的职。”整个华为由此上行下效，全体以近乎本能的封闭和防御姿态面对外界。任正非就这样一直躲在幕后，当有人问他为什么不愿意接受采访时，任正非是这样回答的：“我们有什么值得见媒体的？我们天天与客户直接沟通，客户可以多批评我们，他们说了，我们改进就好了。对媒体来说，我们不能永远都好呀！不能在有点儿好的时候就吹牛，我不是不见人，我从来都见客户的，最小的客户我都见。”

任正非这样低调，一是因为性格使然，他沉稳大气的性格让他成了一个稳重低调的管理者；另一方面，任正非也是为华为考虑，华为做出的成绩过于突出、过于优秀，俗话说树大招风，任正非也是不想为华为招惹是非。在一次去国外出差的旅途中，任正非发自肺腑地说道：“当台风来的时候，什么措施最保险？不是站得高、挺得直，而是趴下，尽量低一些，再低一些，才能不被吹倒！我们不知道什么时候会来大风，所以，我们一直要尽量低一些。”

正是由于任正非的低调做人，才使得他有更多的时间和精力思考公司大战略，从而带领着华为创造了一个又一个辉煌。

从某种意义上来说，低调做人是一个人成熟的标志，因为只有阅尽了世事沧桑的人才会懂得低调做人的重要性，低调做人同样也是生存的大智慧，因为过分地彰显自己，就会像暴露在外边的椽子一样，在饱受风吹雨打之中，最先腐烂。

中国第一经理人唐骏在自传《我的成功可以复制》一书中提出“低调进入”是“职业经理人‘潜规则’之一”。他如此解释自己刚加盟盛大集团时的表现：“在还没有对盛大有更多了解前，尽可能不急于发表意见。在进入盛大的初期，我不希望因自己的任何言论影响未来做决策时的信服力。头几个月我真的做到一言不发，我想那是一个更好的学习和了解盛大的过程。”此外，他还认为新加盟的经理人应该尽量尊重企业原有团队，而不要以“企业的救

世主”自居。事实显示，唐骏在加盟盛大集团的 4 年里做成了许多大事，却“没有与陈天桥红过脸，就连小的争议都没有”。

所以，不论你想取得什么样的成功，低调做人都是必要的品质。只有懂得低调做人，你才能在社会这个大舞台上扮演好自己的角色，你才能在人生的旅途中平稳地走好每一段路，你才能拥有一颗平凡的心，才不会被外界所左右，才能够变得冷静、务实，最终确保你到达成功的顶峰，演绎精彩的人生。

原则，是生命导航的坐标

李嘉诚哲学语录：

有些生意，给多少钱让我赚，我都不赚……有些生意，已经知道是对人有害，就算社会容许我做，我都不做。

李嘉诚曾在巴拿马进行过投资，拥有集装箱码头、飞机场等项目以及大片的土地，带动了当地经济快速发展。为了表示感谢，巴拿马政府曾拿赌场牌照作为酬谢的礼物送给李嘉诚。开赌场可谓是一本万利的买卖，李嘉诚当时在巴拿马有三家旅馆，开在任意一家都可以为他赚取巨额的利益。但是就是这样一个赚钱的项目，却被李嘉诚委婉谢绝了。因为他认为自己的旅馆绝对不能开赌场，有些钱他是不会赚的，这是他的原则。

1943 年，李嘉诚的父亲因为肺病去世，为了安葬父亲，李嘉诚把母亲和舅父东拼西凑来的安葬费交给两个客家人，委托他们去寻找合适的墓地。

为了能找到一块好的墓地安葬父亲，在看墓地期间，李嘉诚坚持要跟着两个客家人一起去看。有一次，当他们来到一块埋有他人尸骨的坟地时，以为李嘉诚不懂客家话的两个人开始商量如何把这块坟地挖开，把尸骨弄走，然后骗李嘉诚把父亲安葬在这里。

听了两个人的话，李嘉诚感到万分震惊，从小就受到良好教育的他万万没有想到，在这个世界上竟然还有这样丧尽天良的人，连死人的尸骨都不放过！而如果自己的父亲被葬在这样的地方，无疑是鸠占鹊巢，他的在天之灵也不会得到安息。深知要不回来已支付安葬费的李嘉诚不得不做出一个痛心的决定，他告诉两个客家人不要挖掘他人的坟墓，已经支付的钱他也不再收回，他另外再筹钱寻找卖主。

这次经历给李嘉诚留下了深刻的印象。在李嘉诚以后的经商生涯中，他始终坚持一个原则，那就是：“绝不同意为了成功而不择手段，刻薄成家，理无久享。”并且李嘉诚还时常告诫员工，在生意场上不要占任何人的便宜，绝不要赚“黑心钱”。

1997 年亚洲金融危机，香港地产和股市受到很大冲击，国际对冲基金和大炒家们多次利用股市的崩盘来获取暴利，有人曾建议李嘉诚这时也抛售股票，加速股市崩盘，从中获取利润，但是李嘉诚却认为，这样做会对香港的经济造成很大的危害。

无论是创业之初还是大富大贵之后，李嘉诚始终坚守不赚黑心钱这一原则。李嘉诚曾说过：“我对自己有一个约束，并非所有赚钱的生意都做。有些生意，给多少钱让我赚，我都不赚……有些生意，已经知道是对人有害的，就算社会容许做，我都不做。”当然，在商人中间，像李嘉诚这样坚持自己原则的人并不多，大多数商人满脑袋只知道赚钱，不顾道德原则，做出恶劣行为，他们伤害到企业本身及整个行业的形象。也有一些企业钻营于道德标准和法律尺度的灰色地带。今天商业社会的进步，不仅要靠个人勇气、勤奋和坚持，更重要的是建立社群所需要的诚实、慷慨，从而创造出一个更公平、更公正的社会。