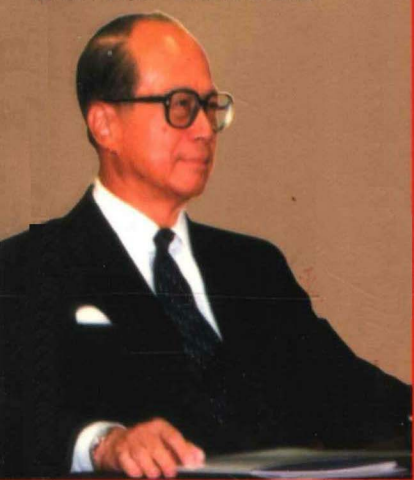


要 赚点小钱，只要有点商术就行了；可是，只有遵循商道才可能获得大财富。“小生意旨在得利，大生意旨在得人。”这句话很有道理，没有什么生意比获得人才利润更高了，没有什么资产比信用更宝贵



高手做势 ◎ 中手做市 ◎ 低手做事

李嘉誠

商道

秘訣

林峰 ◎ 译解

高手做勢◎中手做市◎低手做事

李嘉誠

商道

秘訣

李嘉诚与商道秘诀
LIJIACHENG YU SHANGDAOMIJUE

作者 林峰

责任编辑 李春兰 朱佳新

出版发行 黑龙江人民出版社出版发行

社址 哈尔滨市南岗区宣庆小区1号楼 邮编 150008

网 址 www.longpress.com E-mail hljrmcbs@yeah.net

经 销 新华书店总店北京发行所

印 刷 北京平谷县早立印刷厂

开 本 880×1230 毫米 1/32

印 张 14

字 数 320 千字

版 次 2004年6月第1版 2004年6月第1次印刷

书 号 ISBN 7-207-06220-6/F·1107

定 价 28.00 元

龙人版图书 版权所有 翻版必究

序言：道与术

真是有 100 个读者就有 100 个哈姆雷特，令许多人想不到的是，19 世纪朝鲜巨商林尚沃神秘传奇的一生，竟然引发当代中国企业家们无限的感慨，以林尚沃为原型的《商道》一书，更成了 2003 年中国书市一颗耀眼的星。

《商道》讲述的是 19 世纪初朝鲜正祖时期著名历史人物、朝鲜巨商林尚沃从一个卑微的杂货店员成为天下第一商真实而传奇的一生，以及他在经商中悟得的“财上平如水，人中直似衡”的所谓“商道”。

在这个世界上，道是无所不在的。老子早就说过：“道可道，非常道。”也就是说，可以称之为道的道不是简单的道。这句话蕴含了这样的内涵：世上万物都是道的化身。

历史上最出色的盗贼是盗跖。司马迁在其所著的《史记》中说他“性格残忍凶暴，然部下盛赞其信义。”然而，对盗跖这样一个盗贼，道家的庄子却为何称其为圣人呢？

一个小偷问盗跖：“盗亦有道吗？”

盗跖毫不含糊地回答：“当然，盗亦有道。”

小偷不理解，又问：“窃人东西的盗贼难道还有道？”

盗跖回答说：“世上万事皆有道，难道盗贼就不能有道吗？”



听了这话，小偷又问：“怎样做才能达到盗贼之道？”

“如果只想做小偷，你尽管去盗窃他人物事。但如果想成为一名大盗，你一定要守好五道。五道守不好，你就不能成为一名大盗。”盗跖告诉他，“能够在外面就推测出屋内财物的，称为圣，这是为盗必须遵守的第一道；其次，率先入户称为勇，是为盗必须遵守的第二道；再次，撤退在最后称为义，是为盗必须遵守的第三道；又次，能够预判行窃行动能否得手称为知，是为盗必须遵守的第四道；最后，少取盗窃所获，公平分赃，称为仁，是为盗必须遵守的第五道。如果不能修得圣、勇、义、知、仁这五道，绝对不会成为名扬天下的大盗。这就是为盗之道。”

小偷扑通跪下恳求盗跖：“师傅，请您教我为盗之道！”

试想，就连向来被人所不齿的小偷都有“道”，其他还有什么者没有道的呢？换句话说，圣人有圣人之道，乞丐有乞丐之道，男人有男人之道，女人有女人之道，做官有做官之道，打仗有打仗之道，经商自然也就有经商之道——商道。

“条条大路通罗马”。对于每一个成功的商人来说，经商成功的道路固然不尽相同，但总有贯穿其中并且起着主导作用的因素存在，这就是商道。而一代商圣李嘉诚的传奇成功，似乎更加印证了笔者的这一说法。

李嘉诚，一个响亮的名字，多次荣膺全球华人首富的称号。不仅因为他拥有亿万财产，更因为他深深地懂得商道。

要赚点小钱，只要有点商术就行了；只有遵循商道才可能获得大财富。“小生意旨在得利，大生意旨在得人。”这句话很有道理。没有什么生意比获得人才利润更高了，没有什么资产比信用更宝贵。“财上平如水，人中直似衡”，这句迸发着禅学神光的至理名言，将佛道博大精髓内涵借经商之道阐发得淋漓尽致。

在当今的商业活动中，或多或少存在着权钱交易等不正当的商业行为，越是这样的时代，越需要一个“商道”来引领人们走出各种影响商业健康发展的桎梏。它的主题并非是教人如何获取眼前小利的“商术”，而是展现有利于社会的“商道”。

“商道即人道”，“高手做势，中手做市，低手做事。”为钱所累的人是发不了大财的，一个人只有把经商作为一项事业，顺其自然而为之才是经商的最高境界。人一定要警戒自己的欲望过于膨胀，安分自足才是人间正道。深处顺境不能骄傲，深处逆境不能卑屈；富足时不可骄蛮，困顿时不能自卑。有时要像哑巴一样沉默，有时要像杂草一样低调，要以火的热情去面对生活中的挫折和失败。要视金钱如粪土，要视良心如宝石。由此可见，所谓商道，应有人道作为支撑。

李嘉诚，这位在商海打拼了 50 余年的商界“超人”，对成功的看法有非常独到的见解。幸运的是，我们在深入剖析、研究李嘉诚的经商之道时，发现了使他获得成功的商道五秘诀：“健”、“变”、“诚”、“轮”、“和”，而且还意外地发现，这五秘诀恰好符合中国古代的五行相生说。健为金，变为火，诚为土，轮为水，和为木……实在是天地造化，变化无穷。

大道无形。“健”、“变”、“诚”、“轮”、“和”商道五秘诀，看似简单而且都是大白话，可以说无人不知，但内中机关却是奥妙无穷，非圣人无以全知。

关于“健”。“天行健，君子以自强不息。”天道如此，经商也要不断地奋斗才行。很多人都想知道李嘉诚的成功秘诀，而“成功非侥幸，勤俭与才能”可以说是他成功的第一秘诀。李嘉诚有许多引人注目的商道宝典。这第一条就是凭着勤俭创业，依靠才能与奋斗，不向困难低头，在逆境中百折不挠，不断向前。



关于“变”。李嘉诚有句名言：“好的时候不要看得太好，差的时候不要看得太差。”因为好与差是在变化的。在这个飞速发展的时代，可以说没有什么东西是一成不变的，只有求新求变才是惟一不变的经商之道。只有变才能带来机会，只有变才能带来发展。而变就要不断地学习，不断地向自己挑战，自我完善，自我发展，超越自我。

关于“诚”。要视财物如水一样平常，做人如秤一样公正刚直。对财富、权力和名誉之欲望必须如鼎之三足，保持平衡，人生才不会倾覆。传说有一只装得太满酒就会消失、斟入七分才可饮用的酒杯，该杯时刻提醒他的主人不可欲心膨胀。李嘉诚认为，事业上的“信”与对他人的“诚”是分不开的，一个公司一旦建立了良好的信誉，成功和利润便会自然而然。

关于“轮”，有两层意思。第一层意思作名词讲：像轮子一样圆滑，没有棱角。轮子确实是人类最伟大的发明之一，有了轮子，无论多么重的物件搬运起来都轻而易举。做生意也要像轮子一样圆通。第二层意思作动词讲：做生意要轮转有道，生生不息。公司能否发展壮大，关键看它的市场流通能力。

关于“和”。商道，无外乎平时、地利、人和，其中最重要的是人和。天时不如地利，地利不如人和，正所谓商道即人道。李嘉诚处理人际关系的商道是多栽花，少种刺，多铺路，少拆桥，多交朋友，少树敌人。

中国自古以来就是一个注重“道”的国度。李嘉诚更是创造了一个商道的神话，他浓缩了一个地区、一个民族、一整代人的历史。这种跨度之大在历史上是罕有的。

每一个人都有他自己的生长季节。尽管每一代人都有可重复性，但李嘉诚却是空前的。李嘉诚大概是香港市场诸巨人中少有的出身贫寒者、少有的长青树，在市场和管理的各个领域和各个层面都成功过的佼佼者，其中的关键就在于他深谙商道

之精髓，并且始终奉行“健”、“变”、“诚”、“轮”、“和”商道五秘诀。

当今注重商术的不乏其人，但真正懂得商道的实在是少之又少，使李嘉诚由商人变成商圣的商道五秘诀更是历史上罕有的。但愿读者诸君读了这本书后，能够摆脱对商术的纠缠，而对商道有一个全面深刻的认识。本书力求从多角度、深层次挖掘李嘉诚洞悉商道真谛的成功秘诀，以求给每一个期望事业有成的人士提供一条步入成功殿堂的捷径。

愿人人都能成为像李嘉诚和林尚沃那样真正“得道”的商圣！

目 录

一、健道：成功非侥幸，勤俭与才能 (1)

“天行健，君子以自强不息”。天道如此，经商也要不断地奋斗才行。很多人都想知道李嘉诚的成功秘诀，而“成功非侥幸，勤俭与才能”可以说最能体现他的成功秘诀。他有许多引人注目的商道宝典。这第一条就是凭着勤俭创业，依靠才能与奋斗，不向困难低头，在逆境中百折不挠，不断向前。

■ 健道一：永不言倦，永不言休 (1)

李嘉诚浓缩了一个地区、一个民族、一个时代的历史。他说“创业时要百分之百靠双手勤劳换来”。在一个有才有灵性的人百倍地付出后，命运之神再也没有放弃他。没有硝烟的战争，没有疆域的王国。李嘉诚乐此不疲。当一个企业家将工作当成一种兴趣，人生的意义便可从中寻找。

◎ 做足二百分，立于不败之地



- ◎ 抱着坚定不屈的信念
- ◎ 付出双倍使别人信服的努力
- ◎ 勤力、节俭、有毅力

■ 健道二：商海沉浮，忍受悲伤 (30)

“人生自有其沉浮，每个人都应该学会忍受生活中属于自己的一份悲伤。”失败并不是毫无意义的。如果我们能够在失败中认识到为什么失败，有什么方法在下次不会失败，则即使失败，也有其意义所在。遇到挫折和逆境，我们应该视之为上天给我们一个机会去磨练自己。

- ◎ 视失败与逆境为磨练
- ◎ 学会忍受生活中属于自己的一份悲伤
- ◎ 拚命创业的原动力
- ◎ 不积小流，无以成江海
- ◎ 自强不息是非常重要的

■ 健道三：目光如炬，不图小利 (63)

作为一个企业家，要获得成就，需要有远大眼光，不要斤斤计较短期的利害得失，长远的利益才最为重要。做生意要看长线，不要眼光太短。这是我们从李嘉诚的经商哲学中，学习到的成功之道。只有像李嘉诚目光如炬，看得长远，才会得到这样的成就。

- ◎ 有广阔胸襟器度才可成大业
- ◎ 小生意旨在得利，大生意旨在得人
- ◎ 争分夺秒地“抢”学问
- ◎ 杀鸡取卵的方式是短视的作风

二、变道：好不看太好，差不看太差…… (87)

李嘉诚有句名言：“好的时候不要看得太好，差的时候不要看得太差。”因为好差是在变化的。在这个飞速发展的时代，可以说没有什么东西是一成不变的，只有求新求变才是惟一不变的经商之道。只有变才能带来机会，只有变才能带来发展。而变就要不断地学习，不断地向自己挑战，自我完善，自我发展，超越自我。

■ 变道一：稳中求进，死地而生 …………… (87)

是在稳中求发展？还是在发展中求稳？就像骑单车，如果你停下来，单车就很难稳住，但是你保持一定的速度向前行驶，单车则很容易稳稳地前进。经商之道鼓励每一位智者要不安于现状，在创新中前进，在前进中求稳。创新，当然是有风险的，但是往往风险越大的，收益也就越大，创造的价值也就越大。

- ◎ 胆色过人，成就过人
- ◎ 根据需要采取相应的经营方式
- ◎ 机会不会坐着等你
- ◎ 百尺竿头须进步
- ◎ 出奇制胜会有意外的收获

■ 变道二：敢为人先，见好就收 …………… (121)

机遇是个前脑门长头发后脑勺光秃秃的半秃子。机遇到来时，应该抓住它的头发不放。如果等它眨眼



间溜走的时候，只剩下一个光秃秃的后脑勺，就算你想抓，也抓不住了。机遇是无处不在的，但不是每个人都能抓住机遇，关键就在于是否敢冒风险。李嘉诚敢为人之不敢，又能见好就收。

- ◎ 应进则进，应退则退
- ◎ 慎抓每次机遇
- ◎ 富出如粪土，穷取如珠玉
- ◎ 身处逆境时要镇定
- ◎ 把握突然降临的商机
- ◎ 智勇仁强，商人四德

三、诚道：财上平如水，人中直似衡 …… (162)

要视财物如水一样平常，做人要如秤一样公正刚直。对财富、权力和名誉之欲望必须如鼎之三足，保持平衡，人生才不会倾覆。传说有一只装得太满酒就会消失、斟入七分才可饮用的酒杯，该杯时刻提醒他的主人不可欲心膨胀。李嘉诚认为，事业上的“信”与对他人的“诚”是分不开的，一个公司一旦建立了良好的信誉，成功和利润便会自然而然。

■ 诚道一：诚实守信，不失信誉 …… (162)

“信”是使其他人得到信任和信服；“誉”，却是由其他人给予的名声和声誉。在长期建立了其他人心目中的信任和信服之后，这个人就会得到赞许，其他人就会给这个人极高的声誉。信誉的来由，就是以诚信去赢得他人的称誉。

- ◎ 建立他人的信心
- ◎ 建立了信誉，利润便会随之而至
- ◎ 信誉是生存和发展的法宝
- ◎ 名誉是我的第二生命
- ◎ 令人家信服并喜欢和你交往

■ 诚道二：双倍努力，使人信服 (197)

“要使别人信服，就必须付出双倍使别人信服的努力。”顾客不是上帝，而是朋友。朋友之交，贵在“诚心”，为其考虑周到，不留任何私心，李嘉诚把每位客户都当成是自己的朋友。这“朋友”可比“上帝”实在得多，亲近得多，也温馨得多。

- ◎ 不贪人家便宜
- ◎ 诚信相合，即为“义”
- ◎ 吃亏可能是福
- ◎ 一经承诺之后，便要负责到底
- ◎ 面对利益的诱惑不能铤而走险

■ 诚道三：戒盈勿满，不可贪多 (231)

传说有一种杯子，只能倒七分满，如果倒得十分满，反而会神秘地消失得一滴不剩。对于身外之物，诸如荣华富贵，老子则认为应该“致虚极，守静笃”。人们应该对自己的言行举止有清醒的、准确的认识，凡事不可贪多求全。过分地追求名利财富，不但无益，反而会弄得行伤德坏，身败名裂。

- ◎ 财富源于社会，因此也要用于社会
- ◎ 助人为快乐之本



- ◎ 贡献别人令我引以为荣
- ◎ 心安理得，方寸间自有天地

四、轮道：商流流不断，财源源不息 …… (258)

“轮”有两层意思。第一层意思作名词讲：像轮子一样圆滑，没有棱角。轮子确是人类最伟大的发明之一，有了轮子，无论多么重的物件搬运起来都轻而易举。做生意也要像轮子一样圆通。第二层意思作动词讲：做生意要轮转有道，生生不息。公司能否发展壮大，关键看它的市场流通能力。

■ 轮道一：周详计划，未雨绸缪 …… (258)

做生意，一定要有周详的计划，尤其是要有足够的危机感。其中一点，就是在做生意之前，未投入资本之前，要考虑一下：如果情况逆转，市场有变会怎样？成功的生意人一定会思考这些问题。没有思考这些问题的，一定不会是成功的生意人。

- ◎ 未买先想卖的哲学
- ◎ 人弃我取，人取我与
- ◎ 不断挖掘其市场的利益
- ◎ 人无我有，人有我全；人全我新，人新我优
- ◎ 做生意就是要两面占便宜
- ◎ 在市场营销上下功夫
- ◎ 纵横交错的销售渠道

■ 轮道二：千方百计，小中求大 …… (303)

当李嘉诚事业成功之后，他并不是将自己的眼光

局限于香港，而是放眼世界，将业务走向国际化，原因就是整个世界的每一个角落都是一个市场。将产品和服务推向全世界，在全世界国家或地区都能够建立市场，事业就会迈向高峰。

- ◎ 放眼世界，每一处都是市场
- ◎ 彻底了解市场的需求
- ◎ 努力进行市场开拓
- ◎ “王婆卖瓜，自卖自夸”
- ◎ 迎接市场的挑战

五、和道：多栽花铺路，少种刺拆桥 …… (341)

商道，无外乎天时、地利、人和，其中最重要的是人和。天时不如地利，地利不如人和。李嘉诚处理人际关系的商道是多栽花，少种刺，多铺路，少拆桥，多交朋友，少树敌人。

■ 和道一：积累人心，交友得势 …………… (341)

商道即人道，“做人”与“做生意”的道理其实是一样的。“宁要二分誉，不要八分利。”要做好生意，最重要的不是积累金钱，最关键的是要积累人心，如果你真正拥有了人心，就有了钱。

- ◎ 多建立友谊关系，处处得助力
- ◎ 各抱地势，钩心斗角
- ◎ 了解当地的消费环境

■ 和道二：人和事兴，助人人助 …………… (357)

坚持家和万事兴，以和为贵，也是李嘉诚的经商



之道。孙子曰：“兵者五事，道天地将法。”道者，令民与上同意也。故可以与之死，可以与之生，而不畏危也。以“道”为企业文化的核心，可以谓之精矣。

- ◎ 乐于助人，心境快乐
- ◎ 世情才是大学问
- ◎ 交情和义气就是资本
- ◎ 打虎亲兄弟，上阵父子兵

■ 和道三：人才鼎立，严己宽人 (383)

鼎有三足，古代称之为“三足器”。一只鼎再大再重，如果没有三只足来支撑，必然翻倒在地。商道也在于此。李嘉诚用人不拘一格，惟才是用。他受儒家思想的影响，重承诺，重义气，“严律己”，“宽待人”。他爱才如命，求贤若渴，大有孟尝君昔日风范：任人惟贤，知人善任。

- ◎ 广纳人才，培养员工的忠诚度
- ◎ 轻松愉快地获得合作
- ◎ 烧冷灶，趋势门，捧场面
- ◎ 管理之道，就是知人善任
- ◎ 德与才的平衡点
- ◎ 公司一定要组织完善
- ◎ 重视员工的向心力

一、健道：成功非侥幸，勤俭与才能

“天行健，君子以自强不息”。天道如此，经商也要不断地奋斗才行。很多人都想知道李嘉诚的成功秘诀，而“成功非侥幸，勤俭与才能”可以说最能体现他的成功秘诀。他有许多引人注目的商道宝典。这第一条就是凭着勤俭创业，依靠才能与奋斗，不向困难低头，在逆境中百折不挠，不断向前。

■ 健道一：永不言倦，永不言休

李嘉诚浓缩了一个地区、一个民族、一个时代的历史。他说“创业时要百分之百靠双手勤劳换来”。在一个有才有气有灵性的人百倍地付出后，命运之神再也没有放弃他。没有硝烟的战争，没有疆域的王国。李嘉诚乐此不疲。当一个企业家将工作当成一种兴趣，人生的意义便可从中寻找。