

天野◎编著

中国档案出版社

LISTEN TO
LI JIACHENG'S
WORDS



听李嘉诚讲 做人·做事·做生意

天野◎编著

中国档案出版社

江苏工业学院图书馆
藏书章

听李嘉诚讲 做人做事做生意

图书在版编目 (CIP) 数据

听李嘉诚讲做人做事做生意 / 天野编著. —北京:
中国档案出版社, 2006.6

ISBN 7-80166-732-8

I. 李... II. 天... III. 李嘉诚—商业经营—经验
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 069228 号

责任编辑 / 于红霞 窦 尉

封面设计 / 刘大毛

出版发行 / 中国档案出版社

地址电话 / 北京市宣武区永安路 106 号 (010)83171091

邮政编码 / 100050

经 销 / 新华书店

印 刷 / 北京金瀑印刷有限责任公司

开本印张 / 700×1000 毫米 1/16 23 印张 280 千字

印 次 / 2006 年 8 月第 1 版 2006 年 8 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 7-80166-732-8

定 价 / 29.80 元

版权所有 翻印必究



中西合璧 智者勇存

李嘉诚是香港商界呼风唤雨的富豪。出身寒门的他通过半个世纪不懈的努力和奋斗，从一个普通人成为商界名人并取得了光芒四射的成就。半个多世纪以来，李嘉诚从一无所有，发展到今日拥有多家上市公司，市值数千亿。他面对的顺与逆，见证了香港自战后以来创出的经济奇迹。作为一个成功而且有着巨大影响力的商人，他那作风稳健、恪守信诺的形象已经深入人心。

英国人有句话叫做：“一盎司的幸运胜过一英磅的智慧。”李嘉诚曾被《时代周刊》称为“天之骄子”，言下之意他是命运的宠儿，李氏今天的成就是幸运之神格外眷顾的结果。纵观李嘉诚所走过的道路，究竟是幸运还是别的什么原因，让他在港九风诡云谲的商场中立于不败之地？

经商谋略不论古今。在商场打拼的人，从李嘉诚身上可以找到各种各样立足于商界的法宝。在本书中，我们将换一个视角来透视他。

我们注意到许多类似的事实，比如从李泽钜、李泽楷出生到长大成人，李嘉诚教他们教得最多的是怎样做人，怎样从古代圣贤的著作中吸收做人的道理。李嘉诚认为，作为企业家，每时每刻都在跟人打交道，注意人们怎么想，会怎么做，以及做什么，这都是日常生活中的必修课。他说：“工商管理方面要学西方的科学管理知识，但在个人为人处世方面，则要学习中国古代的哲学思想。不断修身养性，以谦虚的态度为人处事，以勤劳、忍耐和永恒的意志作为进取人生的战略。”

联系李嘉诚数十年商场内外的一贯表现我们会恍然大悟，李嘉诚本人，实际上就是东方式的儒雅和聪慧，以及西方式的精明与智性的综合

体。在李嘉诚的身上，我们可以看到浓厚的传统的中国色彩，比如中国商人的和气、灵活、机智；同时，在他身上，我们也可以看见西方文化的烙印，这些特质相互作用，让他变成了一道迷雾中的风景。

也就在这种中西交融的情形下，李嘉诚往往比其他商人显示出更多的智慧，他将中西优势结合在一起，形成了属于自己的一种经商理念。他有着一种最求稳妥、最讲平和、最具耐性的商人面貌，能够以源远流长的历史文化积淀作为背景，显示着一种温文尔雅的行商风格，同时具有很强的现实适应性。他在创业过程中稳健而行，稳中有进，经过一定的经验积累和实力打造后，又往往不乏长驱直入。那么，东方文化传统和西方商业精神对李嘉诚到底有什么样的重大影响？或者反过来，李嘉诚从东方文化传统和西方商业精神中学到了什么？他们到底是怎样作用于李嘉诚一生中的？这应该是一个有趣的话题，也是本书试图解答的问题。

博大精深、源远流长的中华传统文化，绵延数千年而不绝，既指导着中国人的行为准则和处世态度，当然其中也蕴含了丰富的管理思想。中国人的经营管理行为，无一例外地要受到中国文化和民族心理的影响，深深地打上民族的烙印。

应当承认，儒家伦理的有些方面，如等级思想、反功利意识、中庸之道、崇古与人治传统等，多少对企业家精神的生成起了些消极作用。但是，儒家伦理是极其宽容的。它与企业家精神的某些冲突，不是不可逾越的；相反，它们有可能在更高层面上实现统一，找到契合点。如仁爱、忠恕、诚信、和谐、奉献、济世报国、自强不息、舍生取义、厚德载物、正己修身等精神品格，对于提升企业家精神，矫正市场经济中的不道德行为，医治市场经济条件下企业家所患的“综合症”（如极端个人主义、贪得无厌的赚钱冲动、紧张的心理状态等）具有不可替代的积极作用。

中国历史上有所谓由商而进儒者。这类商人原本不属儒家，但大都有较深的文化素养，或本身受儒家义理精神的熏陶，入商海后痛感有克

服奸、贪、机巧之弊端的必要，或深切意识到高洁的名声和德性亦是获得良好的商业效应所不可缺失的，所以“虽营商业者，亦有儒风”。我们注意到一点，由于信守商规谋事的本则，李嘉诚的经营往往有其表面看来的保守性，纵然是创造力的勃发，也并不违背商业的原轨。可见，用儒家的人生理想和行为规范作为商人的做人之则，有助于促使商人在德行和品格上向较高层次皈依。尤其对于一位现代儒商来说，商人求利的实惠和儒者名声显彰同样是必不可少的。

西方管理科学源于工业经济时代，经过几百年的发展不断成熟。最近十几年来，随着信息经济、知识经济时代的到来，西方管理科学的发展更是突飞猛进，日新月异。理论体系之完整，思维之严密，逻辑性之强，令国人叹为观止。在经济全球化浪潮中，西方管理成果已深入到全球的每一个角落。

西方管理科学的成果，对于我们这些刚步入市场经济国度的企业而言，有宝贵的知识和经验可供学习借鉴。我们中国目前的管理学研究，基本上没有跳出西方的框架。例如，行为科学作为管理学的一个重要分支，它以科学方法对人类行为作出系统的研究，自1956年以来，对管理的助益，十分显著。然而行为科学的许多结论，都是根据西方的社会环境和人文特征而得出的，诚然有其科学性，但难免也会产生局限性。但应当承认，西方经营管理的内在科学精神，更有利于弥补中国式经营管理的某些不足之处。

所以有一个不争的事实是，21世纪是中国文化携手西方管理科学，共同获得发扬的时代，两者缺一，都将跛脚难行。学过西方现代管理的人士，若能平心静气，看看中国式管理，必能百尺竿头，更进一步，将现代化管理，活用得更加有声有色。不谈西方管理科学，先看看中国式管理，必能对现状的演变，以及未来变化，更为一目了然，对于掌握未来，安身立命，必有很大助益。李嘉诚的成功，应当就是此一理论最有力的注脚。

本书从中西结合的角度，对李嘉诚的成功之道进行了全面的系统的

阐述。在革新命运、立身入世、合作共赢、求贤纳士、创新经营、决断应变、搏击商海、稳健发展、济世报国、修身齐家这十个做人与经商的领域中，可以说是汇聚了李嘉诚成功的几乎所有因素；同时我们也由此清晰地发现，李嘉诚将中国传统文化与西方商业管理的结合运用得炉火纯青，臻于化境。也正是因为这完美的结合，才将李嘉诚送上了成功的峰巅。所以，这两者对于李嘉诚而言，也可以说是像他的两只腾飞的翅膀，缺一不可。以此为主线，我们结合李嘉诚奋斗成功的实战经历及其生活中的许多事例，加以具体地分析和论述。我们相信，读者会在书中恍然悟出李嘉诚成功的独得之秘。

“达则兼济天下，穷则独善其身”，这是中国传统士大夫的理想人格。李嘉诚发达了，报效社会，并没忘记内心的“善”，而是独守一片心灵的宁静。他一边赚钱，一边用钱，然后再赚钱，已超过七十高龄的李嘉诚虽皈依于“善”，但并未吃斋念佛绝尘出走，壮心也未与年岁俱老，他还在不断地拓展业务，为即将成为李氏家族继承人的长子李泽矩埋下更多的腾挪天地。这一方面又显示出李嘉诚西方式的求索与奋斗精神。也让我们继续一如既往地关注他，看看这位李超人，在中西结合的道路上到底能走多远。



第一章 革新命运之道

人的一生中会有各种各样的梦想，当机遇降临时，就应当为了梦想果断力行，义无反顾。在这一点上，李嘉诚没有一丝一毫的遗憾。他敢想敢干、敢打敢拼的性格，让他在创业的路上没有错过任何一次机遇。奋发实干是李嘉诚一生受用不尽的精神资源。如果他的成功是命中注定的话，那也是命运对他勤劳坚毅的回报。李嘉诚成功的故事，其实是一个青年奋斗成功的典型励志式故事，是他将中国文化中刚健有为、自强不息的奋斗精神，和西方的进取精神极好地融合的过程。

1. 艰难起家，自强不息 003

在逆境中奋起往往是成功商人的必经之路。李嘉诚之所以成就大业，与他在逆境中奋起，愈挫愈坚、百折不回、勇往直前的精神是分不开的。而这种拼搏精神，可以从中国传统文化中找到它宝贵的精神源头。

2. 奋发实干，天道酬勤 009

中国文化中不乏刚健有为、自强不息的奋斗精神。孔子称自己“学而不厌”，“其为人也发奋忘食，乐以忘忧，不知老之将至。”《易经》中说：“天行健，君子以自强不息”，意思是说，日月星辰的天体永远在运动，永不停息，有作为的人应效法它的“刚健”，努力向上，绝不停止。可以说，奋发实干是李嘉诚一生受用不尽的精神资源。

3. 起于底层，热忱创业 016

卡耐基说过：“你想知道自己是否具备经商的素质，最好去当一当推销员，因为这会验证你对自己的工作是否葆有热忱。”的确，一个热诚的人，不论是在做推销员，或者经营大公司，都会认为自己的工作是一项神圣的天职，并怀着深切的兴趣。

4. 敢想敢干，敢打敢拼 025

据有关专家研究发现，人的潜能是无限的，一般人真正发挥出的潜能尚不足10%，也就是说，每个人都有成为伟大人物的条件，只是由于没有遇到能够激发潜能的境遇，才成了一个平庸的人。而李嘉诚敢于梦想的精神潜能，终于让他成为时代的强者。

5. 生命不息，学习不止 035

经济全球化是当今世界经济发展的一个重要特征。而知识爆炸时代，信息和知识已成为企业财富的核心。现在，全球的品牌在一个平等自由的平台上竞争，促使每个企业在管理革新方面运用知识管理工具、分享知识、传播知识。学习的意义于是在当今时代超常地凸显了，李嘉诚更是有其深刻的体会。

第二章 立身入世之道

孔子说：“义以生利，利以平民。”西方的现代企业经营者把类似于“义以生利”的思想转化成一种经营理念，认为在管理企业的活动中，就是精神价值创造物质价值、精神价值制约物质价值的过程。可见，儒家伦理思想和西方管理思想在管理活动中的表现形式和基本原则在这里是共同的。李嘉诚显然是充分地认清了这一点：一个商人会不会做人，他以何种方式立身处世，这是一个直接关系到他事业成败的大问题。所以，他特别注重自己的处事能力，强调为人应当坦荡诚信，并将这些作为对自己的首要要求，甚至到了苛刻的地步。在李嘉诚身上，其处事能力和经商能力都表现了一个大商人不同凡响的做人法则，以及中西结合的强烈色彩。

1. 稳健经营，低调行事 049

我们无论做再大的事业，都要把握“做事开张，做人收敛”的原则，善于韬光养晦，善于以退为进，善于见好就收。这是中国传统文化中关于为人处世的最大智谋，也是一个人深谋远虑的具体体现。李嘉诚在这方面给了我们非常有益的启示。

2. 坚持原则，灵活处事 056

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。”当然他也强调灵活变通的重要性，比如说投资，世界之大，企业之多，实在没有必要在一棵树上吊死。这充分显示了李嘉诚灵活机动、随机应变、不拘一格的经商作风。

3. 以义为先，以义致利 063

义利关系是儒学思想中的重要内容，孔子把“义”看作人立身做事的根本，谋求物质利益必须建立在合乎道义的基础上，他主张“见利思义”、“见得思义”。孟子继承孔子的义利思想，也主张“以义制利，以义胜利”。儒家义利观长期教化结果是使李嘉诚格外具有道德感，这在他的商务活动中充分体现出来。

4. 直面失败，笑对风雨 073

一个企业在变化莫测的市场环境中，随时都面临陷入困境的危险，因此西方的经营管理学非常强调一点，那就是经理人必须具备在顺境和逆境中经营企业的能力。在逆境中，经理人面临着更大的困难、更大的风险，这就要求经理人要有职业道德、坚强意志、冒险精神，特别还需要有解决危机的能力。

第三章 合作共赢之道

在中国人的传统观念里面，“和”与“合”是极为重要的一个思想范畴，它的立足点在于社会的稳定与协调，以及人与人之间的协作。自己发达后不忘提携同道，使大家都沾到好处，更是中国文化中一种“推己及人”的广阔胸襟。李嘉诚以其谦和亲切的姿态，最好地阐述了这一点。而在现代西方营销观念中，重视建立和巩固与同行的合作关系，也显得尤为重要。每个企业都不可能拥有全部的资源优势，只有着眼于长线经营，与同行真诚合作，取长补短，互惠互利，

携手并进，才能获得源源不断的收益。毕竟单枪匹马的英雄时代已经过去，在对手林立的环境中，惟有选择合作。一个人可以一枝独秀，但是不能独霸天下，只有懂得真诚合作的人才能生生不息地发展。

1. 高效高利，善于合作 087

美国《财富》杂志介绍李嘉诚的成功时，说其是“靠与友人合作投资和贸易生意发迹”。李嘉诚自己也曾说过：“我做生意一直抱定一个信念，就是不投机取巧而是以诚待人。”事实上，从这个角度我们也确实更容易看清楚，李嘉诚为什么会成为千年一出的商业超人。

2. 仁心为质，诚信至上 091

西方的经营管理理论认为，信誉是现代市场经济运行中一种重要的新的资本形态，是一个企业精神财富和生命力所在。诚信是企业从事生产经营活动的一个必备要素，对于企业存亡起决定性作用。讲诚实、重信用、求质量，是现代企业经营最基本的原则。李嘉诚深知以诚信待人的社会名声可以转化为商业经营的效益，也因为恪守这一原则而成为商界的“常青树”。

3. 谋求共赢，皆大欢喜 099

一个人致富是很难实现的，要组织很多人一起去致富。这一点已为越来越多的人所共识。对企业来说，现在所要面对的压力和社会挑战太大，困境颇多。要实现成功，没有好的人脉，实在是很困难的。而且，还要强调团结，要有共同的目标。否则，即使一个人再有追求，想创造巨大的物质财富并把它贡献给社会，恐怕累死也不能实现目的。做学问可以是一个人的事，保持自己的特性。但创造财富却好比一大批人在沼泽地里行走，如果不紧紧团结在一起，不互助，个人就有可能陷在沼泽里不能自拔。

4. 温和敦厚，和气生财 106

中国人心目中理想的立身处世方式，从来都不会以自我为中心，总是提倡要设身处地多为对方着想。多多站在他人的立场上来考虑问题，而不是把自己的立场或观点强加给别人，这正是谦谦君子的作风。此外，多数中国人也有着一颗感恩戴德之心，当自己发达以后，往往不忘提携同道之人，使大家都沾到好处。这是中国文化中一种“推己及人”的广阔胸襟和博大情怀。

第四章 求贤纳士之道

人才，是一个组织最重要的资源。有了人才，企业才能运作，才能成长，才能基业常青。李嘉诚的人才观是开放的，做到了中西合璧，博采众长。这是他事业蒸蒸日上的一个重要因素。他曾说过一段充满智慧的话：“建立同心协作团队的第一条法则就是聆听沉默的声音：团队与你相处有无乐趣可言？你是否开明公允、宽宏大量，承认每一个人的尊严与创造力？你是否拥有原则与坐标，而不是矫枉过正、过于执著？”这也让我们想起惠普公司创始人比尔·休利特曾说过的话：“我相信男男女女们全都想把工作干好，有所创造，只要给他们提供了适当的环境，他们就能做到这一点。”的确，每个人都是人才，只要给他恰当的发挥空间，他就能展现优异的一面。李嘉诚在用人上，也表现了一种超人的风范，值得我们借鉴。

1. 尚德尚贤，博采众长 115

人才永远是一个企业成功的最大资本，所有西方经营管理学在用人方面的典型案例中，决策者无不有着敢于重用人才，给人权利，给人责任，同时给人信心的魄力。尤其要注意的一点是，凡是遇到有利的事情，要注意分配；凡是遇到有名的事情，要注意分享。用利益来引导工作，往往是最有成效的。从中我们也可以得到这样的启示，就是一定要注意合理的利益分配和利益引导。这是决定人才能否为你所用的基础。这一点做不好，就谈不上用人。

2. 中西合璧，任人唯贤 123

对于管理者来说，用人是需要一点儿冒险精神的。著名的美国管理学家杜拉克曾经说过：倘若所有的人都没有短处，其结果至多是一个平平凡凡的组织。所谓“样样都是”，必然一无是处。才干越高的人，其缺点也往往越明显。有高峰必有低谷，谁也不可能是十项全能。

3. 德才为本，利益共享 133

商业的竞争在某种程度上而言就是人才的竞争。在任何时代，人才都是成功最重要的资本，只有广纳贤才，知人善任，才能成就大业。自古以来，许多贤哲之士都论述过人才的重要性。商业的竞争在某种程度上而言更是人才的竞争。商而好儒的李嘉诚深谙此中道理，在用人方面也发挥出了自己的风格。

4. 念旧感恩，以情动人 142

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。

第五章 创新经营之道

中国古人云：“盛极必衰，月盈必亏。”这就要求我们明察善断，抢占先机。创新才能求发展，识时务者为俊杰。而在西方的经营管理学中，有一个名词叫一体化战略，是指企业充分利用自己在产品、技术、市场上的优势，根据物资流动的方向，使企业不断地向深度和广度发展的一种战略。的确，任何事物的性质都是由其自身的特殊规定性决定的，技术创新和战略转型是企业市场竞争中取得成功的重要前提。而李嘉诚也以其出色的表现告诉我们，企业的经营环境随时都在发生变化，企业的地位也在发生变化。一些大型企业能渡过难关，继续发展，往往离不开除旧布新的改革创新。如果因循守旧，固

步自封，不能够及时地分析环境、审视自己，企业曾经的辉煌很快就会成为过去。因而，改革创新和战略转型是企业保持发展活力的重要源泉。

1. 大胆创新，适时转型 149

在西方的经营管理经验中，企业的持续发展战略必须具有很强的适应性。适应性是指企业可以跟随市场发展，也可以指引市场发展。在企业的持续发展战略中，创新处于核心地位，因而创新是实现持续发展的基本途径、重要途径。墨守成规的企业不可能有前途，因为没有不变对手，更没有不变的市场。要在变化的环境中保住地位，就要随变化而变化，动态发展。

2. 勇于开拓，敢于竞争 157

西方商业理论认为，一个合适的生长点对企业非常重要，直接决定企业生死。那么，李嘉诚是如何找到房地产这个对于他来说弥足可贵的生长点？

3. 与时俱进，紧随时代 164

“盛极必衰，月盈必亏”，这样的辩证法同样适用于商界。李嘉诚向来以明察善断，抢占先机见长。在经营自己的商业帝国的过程中，李嘉诚深知，创新才能求发展，识时务者为俊杰。随着新世纪的到来，传统型产业必将在竞争中被淘汰，而新的产业一定与高科技密切相关。所以，企业的发展一样要跟上时代的步伐。

4. 居安思危，稳渡险关 172

任何一个企业的灭亡都是从危机开始，有的危机是突发性的，有的危机经过长期滋长而成。任何一个企业都不可回避的事实是：企业必会遭遇危机。企业在经营的过程中总会遇到一些危机，有的企业经不住考验消失在商海中，有的企业顺利渡过难关再显辉煌。事实上，危机并不可怕，可怕的是没有应对危机的能力。

第六章 决断应变之道

“反者道之用，弱者道之动”。阴阳的转化观，是中国传统谋略学的辩证思维方式之一，早在两千多年前就已形成，并成功地运用于军事战争、政治斗争和经商活动中。美国学者皮鲁克斯也曾说：“成功最主要的原动力始于思考。缺乏思考的任何行动都会面临绝境，离成功的目标就会越来越远。所以，真正的成大事者都是让自己的思维达到一种极度灵活的状态。”的确，事物都在不断地变化之中，互相对立的事物也还有相互依赖、相互促进的一面。这就要求我们有快速反应和决断应变的能力。李嘉诚在战略决策中，定位准，行动快，眼光敏锐，不以他人的决断为决断，而是相信自己的判断。同时，他善于把握事物的变化方向，以变应变，寻找新路。所以，他总是能快人一步，抢先得手。这样的本事，应当是得益于他对中西文化的双重承领。

1. 妙手回春，死棋走活 181

财商是指一个人抓住财富的能力和智慧。一个人的财商也不是天生就有的，财商的多少，也就是一个人的财商指数，取决于一个人在成功前吃了多少苦，有多少经验和接受教育的积累程度。举例说，就像把一个球放到水里，压得越深，最后的反弹越大。李嘉诚的财商绝对超一流，他经常能在绝境中反戈一击，在危机中全身而退，这一点也让很多人感到困惑。这难道完全能用天才和运气来解释吗？

2. 以小博大，敢应强手 189

战国时的魏国大将吴起有一句名言：“三军之害，犹豫为大。”古往今来的将帅之才大多是勇于决断之人，他们敢于在紧要关头背水一战，这一点对于成大事者而言尤其重要。同时“富贵险中求”，如果有人一点风险都不敢沾，成功不会与他有太多的机缘。李嘉诚在有利时机果断出手，收购和黄，成为香港第一位入主英资洋行的华人大班，这一故事再次说明，成功的幸运之神只青睐那些敢应强手的人。

3. 隔岸观火，后发制人 195

在“三十六计”中，“后发制人”向来为人们所推崇。在现实中我们经常可以看到这样的情况，先发者未必易于制人，而后发者也未必受制于人。后发制人通常会起到以劣胜优、以弱胜强的作用。因为后发者往往心里更为有数，他知道强敌在什么时候会疲惫，在什么时候会暴露弱点，在什么时候会放松警惕，然后可以伺机乘虚而入，夺取胜利。李嘉诚隔岸观火，按兵不动，最后却成功收购港灯的故事，应当可以称得上是后发制人的杰出案例。

4. 针锋相对，当争则争 202

孙子十分重视谋略在战争中的关键作用，认为“兵者，诡道也”，说的是兵不厌诈，要极尽诱敌、惑敌之能事。所以说，“上兵伐谋，其次伐交，其下攻城。”只要战略对头，即使情势一时于己不利，也终将能够出奇制胜、化险为夷。在李嘉诚与新恒基的售楼大战中，双方针锋相对，奇招迭出，上演了一场两大高手激烈对决的好戏。

第七章 傲视商海之道

在李嘉诚指挥的一场场商战中，我们无不能领略到他所表现出来的一派王者气度。他挥洒开来，滴水不漏。他能够躲开对方誓死必夺的锋芒，避免两败俱伤的结局，最大限度地保存实力；又能在恰当的时候重锤出击，一招制敌。他有着近乎于得道高僧的耐性，能够长久地静观待变；又有着紧锣密鼓的速度，一直站在至高点，把握着先机。单就商战而论，我们认为李嘉诚综合了中式和欧美两方面的优点：一如欧美商人，他缜密细致，将对手在全面分析后长驱直入；也有东方商人的特征，干脆利落，将机锋很好地蕴藏在温和的表象之下。商场如战场，李嘉诚正是以其多变的战略风格，牢牢地掌握住主动权，从而在商业竞争中取胜。

1. 借力打力，事半功倍 209

中国的太极功夫讲究“借力打力”，在不动声色中掌握决胜的先机，或将劣势转化为

优势。李嘉诚不愧是龙的传人，他对刚柔之道纯熟于心。在很多次的商业运作中，都可以看出他对中国文化中太极式思维的纯熟运用。可见，太极功夫确实能够事半功倍，让人尽快实现自己的目标。

2. 善抓机遇，敢为人先 215

生意场上的胜败，有时就在于你“敢”与“不敢”。这里所谓的“敢”与“不敢”，是以胆识和谋略作为后盾的。“敢”是因为有勇有谋有胆识，“不敢”是因为无勇无谋无胆识。敢为人先，也正是在这“敢”与“不敢”之间的差别，产生出的结局就会截然相反：一胜，一败。

3. 低进高出，稳抓商机 221

商场如战场。商人应有敏锐的洞察力，在分析市场的基础上，作出正确的判断。没有敏锐的洞察力，就无法发现市场机会。而能否及时洞察市场的需求变化，捕捉准确的市场信息，并根据所得信息及时调整经营运作方式，都决定着商人是否能够在市场中占据优势，掌握主动权。李嘉诚父子能一次次地把握商机，把低进高出的手段一玩再玩，正在于他们对市场信息的准确把握。

4. 以守为攻，决胜商场 227

早先已有论者指出，李嘉诚笑傲商场的功力，应当部分地归功于他对中国传统文化中兵家思想的承领。一部五千年的中国历史，盛衰兴亡，起伏更替，一治一乱，分分合合；动荡、分裂与割据，团结、统一与融合，是中国历史前进中的两大永恒主题。战争改变了人类历史的进程，同时也丰富了人类的智慧，也给了后人许多有益的启发。而商场如战场，商家的竞争某种程度上表现为信息的竞争。准确地预测市场信息能够使商家提早获得商机，从而在商业竞争中取胜。