

为什么他总看得比别人远，做得比别人高，想得

比别人全？本书为你揭开李嘉诚纵横商场常胜不败的秘密。

李嘉诚作为华人世界最成功的商人，不仅创造了大

量的金钱和财富，而且还身体力行地创立了一套具有丰富

内涵的人生韬略和经商哲学。

他的成功经验，最适合中国人学习和借鉴。

他白手起家的历史，最适合普通人研究和模仿。

李嘉诚

经商自白书

LIJiachengJINSHANZIBAISHU

华人首富领先商界的

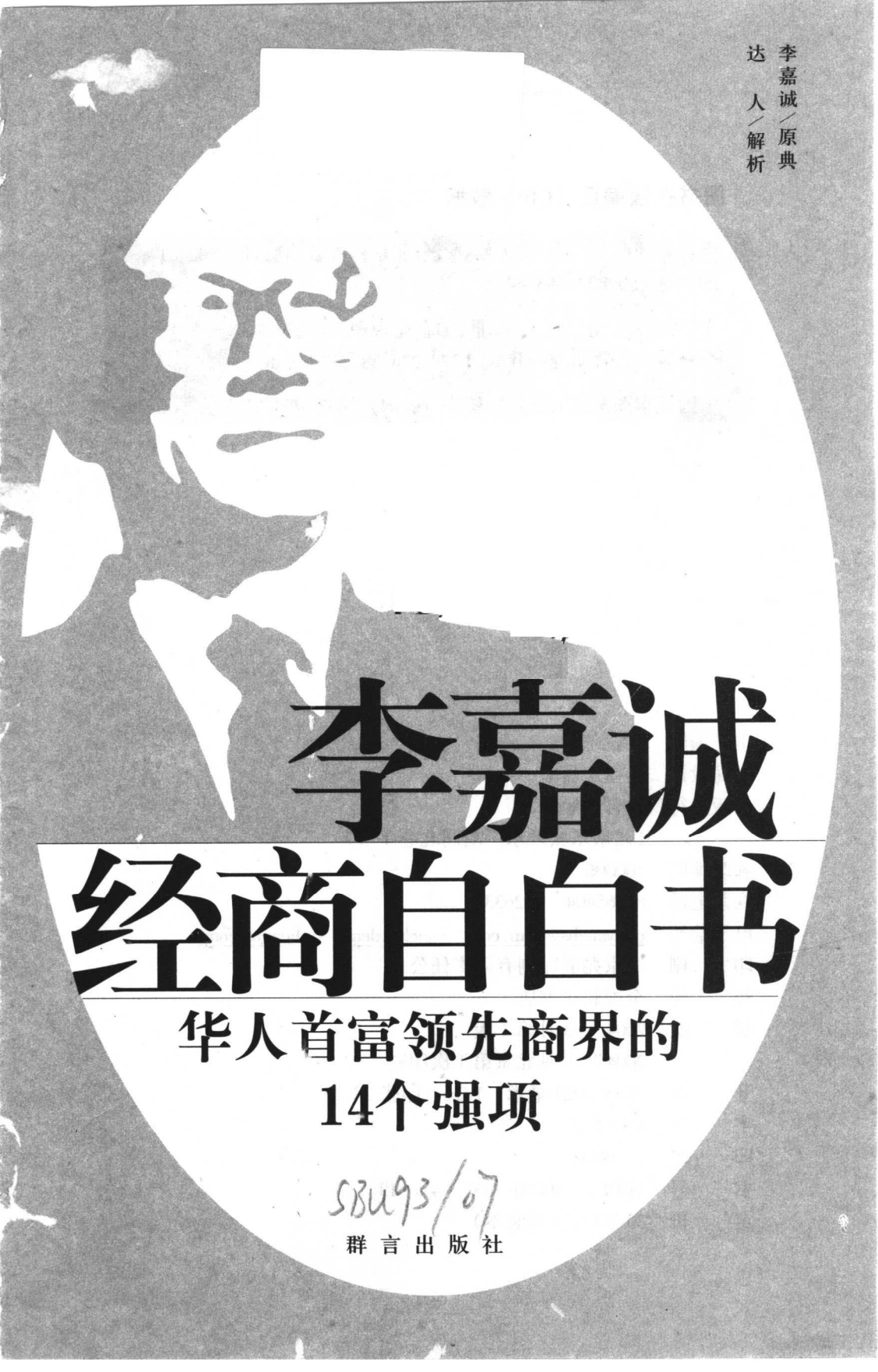
14个强项

群言出版社

李嘉诚/原典
达人/解析



李嘉诚／原典
达人／解析



李嘉诚 经商自白书

华人首富领先商界的
14个强项

SBU93/07
群言出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚经商自白书/达人解析. —北京: 群言出版社, 2004.1

ISBN 7-80080-355-4

I. 李... II. 达... III. ①企业管理-经验-香港
②李嘉诚-人物研究 IV. ①F279.276.58②K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 000131 号



责任编辑 刘亚华

封面设计 垦垦工作室

出版发行 群言出版社

(北京东城区东厂胡同北巷1号)

邮政编码 100006

联系电话 65265404 65263345

电子信箱 gunyancbs@tom.com yancbs:dem@xinhuanet.com

印 刷 北京兆成印刷有限责任公司

经 销 全国新华书店

版 次 2004年3月第1版

2004年3月北京第1次印刷

开 本 787×1092毫米 1/16 印张 28.25

字 数 400千字

印 数 1-5000

书 号 ISBN 7-80080-355-4/F·13

定 价 39.80元 (精装本)



前言

FOREWORD

美国《时代》周刊评选的全球最具影响力的商界领袖之一、香港《资本》杂志评选的香港十大最具权势的财经人物之首、闻名世界的商业巨子、从一无所有到世界华人首富……这些荣誉和名望的后面，跟着一个当代中国人最熟悉的名字——李嘉诚。

在世人的心目中，李嘉诚越来越成为一个凝聚和代表着中国人奋斗的精神、领先商界、与时俱进、不断创造新记录的卓越商人和企业家。

李嘉诚成为人们的偶像不是偶然的。香港《星岛经济纵横》评论道，李嘉诚赢得财富的历程，其实是一个典型青年奋斗成功的励志故事：一个年轻小伙子，赤手空拳，凭着一股干劲，勤勉好学，刻苦耐劳，创立出属于自己的事业王国。数年前，李嘉诚便成为香港历史上首位“千亿富翁”。如今，他的财产仍在以几何级数增长，他在商业领域的每一个动作，都为世人极度关注。

李嘉诚创造的成功奇迹，被全世界的人仰慕和惊叹。他的传奇人生告诉我们一个人的历史是怎样被自己书写的，英雄是怎样成长起来的。对于千千万万正在为事业前程苦苦奋斗的年轻人来说，李嘉诚的故事将成为他们人生道路上的一盏明灯。

李嘉诚作为成功的商人，不仅创造了大量的金钱和财富，而且还身体力行地树立和实践了一套具有深厚内涵的经商哲学。这些经验来自于他几十年的商海沉浮。在无数个挫折面前，社会这个大熔炉已把他磨砺成一把锋锐无比的剑，使他能虎狼相争、你死我活的商海中游刃有余。李嘉诚虽然没有受过很高的教育，没有很好的社会和家庭背景，但他总能看得比别人远，做得比别人高，想得比别人全。这无一不是得益于他过人的远见、智慧和洞察力。



前言

FOREWORD

走过人生七十个年头，李嘉诚开始总结自己的经商生涯，向世人道出了自己成功的秘密。他在许多场合发表的有关经商做人的言论，常常令人如饮醇醪，茅塞顿开；使人如梦方醒，耳目一新。本书辑录了李嘉诚谈商论道的精彩章句，结合李嘉诚奋斗成功的实战经验，加以阐释和解析。其中汇聚了李嘉诚一生中最闪光的智慧精华，将给你带来深刻的启示。

听其言，观其行，我们可以发现，李嘉诚把儒家的情义与西方的进取精神很好地结合在一起，外圆内方，刚柔相济。他重信诺、重诚意、讲义气、宽厚待人，他平和、勤奋、坚忍，这一切，把中国文化中的立身之道发挥得淋漓尽致。他的成功经验，最适合中国人学习和借鉴；他白手起家的历史，最适合普通人研究和模仿。

人是世界的主人，也是财富的主人。依靠高人一筹的生意手腕、精明的用人方法、精通业务等等，固然可以在商界出人头地，取得骄人的业绩；但是要成就伟大的事业，成为被世人广泛承认、崇拜以至景仰的人物，还要靠杰出的素质能力、优秀的思想品质，以及丰富的人格魅力。李嘉诚教给我们许多，而这些是我们最应学习和借鉴的。



目 录

CONTENTS



第一章 勤敬是成事之本

认为做生意没有乐趣，很难使你真正喜爱你的工作，以致窒息自己的进取心和创造欲，使你的生意停滞不前，无所作为，甚至导致失败。

你应把你的生意看做自己的情人。这样，你与“情人”的关系就充满了激情，充满了乐趣。你投入的感情越真诚，得到的回报就越多，生意就更为顺手。

1. 事业成果百分百靠勤劳换来 (3)
2. 运气不是天上掉下来的 (4)
3. 要亲身体会挣钱不易 (6)
4. 不珍惜时效就不能获得成功 (7)
5. 时间是最可宝贵的 (8)
6. 仔细体察世事人情大有好处 (9)
7. 有敬业精神的人 (13)
8. 有恒心有毅力的人 (14)
9. 拥有单打独斗的能力 (15)
10. 先打工，后创业 (16)
11. 累不累，想想商界老前辈 (17)
12. 保持对生意的兴趣和热情 (20)
13. 只有自己才能拯救自己 (22)
14. 享受工作 (24)



目 录

CONTENTS

第二章 做生意不忘做人情

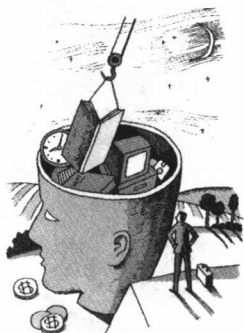
商场上，人缘和朋友显得尤其重要。善待他人，利益均沾是生意场上交朋友的前提，诚实和信誉是交朋友的保证。就像在积累财富上创造了奇迹一样，李嘉诚的人缘之佳在险恶的商场同样创造了奇迹。李嘉诚生意场上的朋友多如繁星，几乎每一个有过一面之交的人，都会成为他的朋友。

1. 在关键时刻把自己推销出去 (31)
2. 人缘是最宝贵的财富 (34)
3. 朋友也是生产力 (35)
4. 跨出自己的社交圈 (38)
5. 互相帮忙 (39)
6. 别后不忘报恩情 (41)
7. 赢得同行的赞美 (43)
8. 听得进劝告 (47)
9. 弄懂成功交际的原则 (49)
10. 锻炼沟通能力 (51)
11. 多多参与同行往来 (54)
12. 缘分可带来钱财 (55)
13. 与成功者合作 (56)



目 录

CONTENTS



第三章 磨炼商人的胆与识

“冒险中求”，与风险不沾边的人，是与成功无缘的人。“风险与机遇并存”，如果一件事没有什么风险，那么大家都能想得到，都敢去试，这里对于你来说是没有多少机会的。只有风险非常大，大多数人因此不敢想、不敢试，而你却能迎难而上，成功的概率自然就大了许多。

1. 一招鲜，吃遍天 (61)
2. 动脑筋想问题，等待最佳时机 (65)
3. 在极盛时期洞悉危机所在 (69)
4. 风险越大越具有吸引力 (71)
5. 胆识来自于背水一战的决心 (73)
6. 审时度势把握机遇 (76)
7. 注重长远投资地产 (78)
8. 习惯镇定 (80)
9. 敢冒风险 (81)
10. 做独家买卖才能挫败对手 (83)
11. 养成敏锐的直觉 (85)
12. 有头脑但不依赖创意的人 (87)
13. 过度投机要不得 (88)
14. 切忌紧随人后 (89)
15. 忌一锤子买卖 (90)
16. 识时务 (92)



目 录

CONTENTS

第四章 知识决定了商人命运

人有两种力：自然力和知识力。自然力是人能力的低级形式，靠自然力，获得劳动成果，非常有限；知识力是用知识武装起来的力，有了这种力，人可以由笨拙变灵巧，由丑陋变精细，由羸弱变强大，由世俗变神奇，因而能开创人间奇迹。

一个有知识力与一个仅有自然力的商人相比，就像电气化机车与牛车，万吨巨轮与一叶扁舟一样，能量、功效绝对是天壤之别。

1. 自己给自己补上关键的课 (97)
2. 知识能决定商人的命运 (100)
3. 人生就要不断学习和总结 (101)
4. 做有心人才能成功 (103)
5. 审时度势，李嘉诚挺进地产王国 (105)
6. 做 IT 时代的新资本家 (107)
7. 做人要“货真价实” (109)
8. 积累做人做事的“本钱” (110)
9. 有不断学习的能力 (113)
10. 训练竞争能力 (116)
11. 知本资产是生意人最大的财富 (118)
12. 时常给自己“充电” (124)
13. 掌握新知识 (126)
14. 向年轻人学习 (128)
15. 触类旁通，提升自己 (130)



目 录

CONTENTS



第五章 领先商界的用人观

多用点脑子来观察身边的事物，多用些时间来倾听各类的意见和评语，观察别人对你的做法有何反应。从这些与你聊过的人当中，你可以发现，谁愿意与你一路同行，谁又会让你后患。然后再对你身边的人进行选择，找到真正可以共同发展的伙伴。

1. 一个篱笆三个桩	(135)
2. 要善于大胆使用人才	(137)
3. 一代新人换旧人	(138)
4. 用人才要洋为中用	(143)
5. 拿出一套合理化的人事管理制度	(144)
6. 用人之道以真诚至上	(149)
7. 用人的观念也要更新	(151)
8. 新经济发展关键是人才	(152)
9. 要有海纳百川的容才之量	(155)
10. 人才“内阁”是企业发展的动力	(157)
11. 多使用专家参加企业管理	(159)
12. 借用别人的智慧	(161)
13. 善于合作	(164)
14. 精心培养管理骨干	(167)



目 录

CONTENTS

第六章 大商人要有领袖气质

领导的言行往往具有很大感召力，在紧要的时候，你能够敞开胸怀、乐观豪放，相信你的员工也会增添无穷的力量，增加对你的信任感，齐心协力，共同去克服困难。

作为一名老板，要是连自己的情绪都无法调节，那么，你肯定也不会关心你的员工，也就不会受到员工的欢迎。

1. 是员工养活了公司 (173)
2. 同甘共苦，乃用人之道 (175)
3. 管理企业要有领袖素质 (178)
4. 管理者要以功绩服人 (180)
5. 出色的领导才能 (182)
6. 让员工觉得快乐 (185)
7. 手心还要手背 (187)
8. 不可过分挑剔 (190)
9. 有钱难买六月雪 (191)
10. 解读人性的自私 (193)

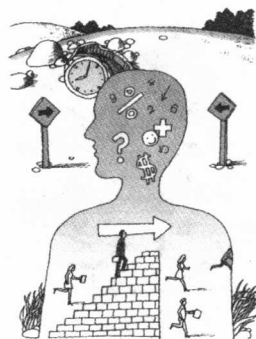
第七章 靠天赋赚钱的秘诀

读书成绩好的人，未必能够在商场上得心应手，特别是那些死读书的“书呆子”，在商场上的成绩，很可能跟在学校里的成绩截然相反。谁也不敢保证一个医学



目 录

CONTENTS



硕士在商场上肯定会强过一个初中生，也没有人能够打保票，一个哲学博士可以在商场上赚个大满贯。正如一个读书不成的小伙子，不一定必然穷困潦倒一生一样。

1. 商人成功的三个条件	(199)
2. 事在人为但必须努力为之	(200)
3. 李嘉诚创业五谋略	(201)
4. 认准大道朝前走	(203)
5. 把自己置身于新行列之中	(205)
6. 书里的东西不能全信	(208)
7. 做生意不是靠学历	(210)
8. 不要太在乎别人的“眼光”	(213)
9. 不要走极端	(214)
10. 用变化的眼光看市场	(215)
11. 赚钱要不断出奇招	(217)
12. 敢于承担风险	(218)
13. 早一些体会赚钱的难处	(220)
14. 了解自己适合做什么生意	(222)

第八章 懂得合作与分享

有的人本来是和别人合作，现在看到生意不错就想自己独揽或自己多拿点，别人少拿点。久而久之，双方产生不愉快造成分手。有的人觉得分开后自己干更好，其实不然。试想，一个人的力量毕竟有限，况且又多了一个强劲的对手，而这个对手比任何敌人都可怕，因为他最了解你的底细。



目 录

CONTENTS

1. 发展时应多找几人合作	(229)
2. 与朋友一起做生意	(231)
3. 即使竞争也要照顾对方的利益	(233)
4. 对手也可以是朋友	(235)
5. 一定要给人以丰厚的回报	(236)
6. 钱是一个人赚不完的	(240)
7. 舍不得孩子套不住狼	(241)
8. 采取双赢的竞争策略	(244)
9. 吸引优秀的合作者	(246)
10. 朋友归朋友, 生意归生意	(247)
11. 合作是你腾飞的起点	(249)
12. 合伙生意如何做	(252)
13. 心胸狭隘做不大生意	(254)

第九章 培养决断大事的能力

要成就事业, 必须学会胸有成竹, 使你的正确决断稳固得像山岳一样。不为情感意气所动, 也不为反对意见所阻。

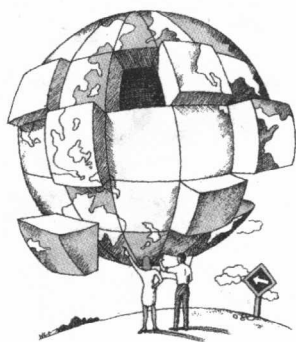
决断、坚毅是一切力量中的力量。假如你想做一名成功的老板, 成就一番事业, 你必须养成坚毅与决断的能力, 否则你的一生都将漂泊不定, 事业也将无所成。

1. 嗅觉敏锐的人	(259)
2. 政治嗅觉很重要	(260)



目 录

CONTENTS



3. 关键是眼光要准	(261)
4. 质量是企业的生命	(263)
5. 调整方向填补空白	(265)
6. 耐心是致富的法宝	(267)
7. 科学决策要注意审时度势	(269)
8. 决定之后决不更改	(270)
9. 重要的是笑在最后	(271)
10. 多谋善断	(273)
11. 优柔寡断者一事无成	(275)
12. 沮丧抑郁时不可决断大事	(276)
13. 要有失败的心理准备	(278)

第十章 心态对于商人的重要性

积极是一份活力，使你对于眼前的一切，感觉到充满生机，你喜欢参与任何活动，看到每件事物，皆觉生趣盎然，每一口饭都好吃，每个女人都美丽，路上每朵花、每棵草都是那么称心，每个小孩子都那样可爱。创业人具有积极的态度，才能应付诸般挑战。

1. 俭朴的生活更有趣	(285)
2. 做生意有赔有赚	(286)
3. 不图一朝一夕的风光	(287)
4. 每天都过感恩节	(288)
5. 不要有怀才不遇的想法	(290)



目 录

CONTENTS

6. 时刻保持积极的态度	(292)
7. 量力而行	(294)
8. 意气用事的危险	(296)
9. 知足常乐好	(298)
10. 享受俭朴	(300)

第十一章 经商做人的朴素真理

不因洞察别人的弱点而咄咄逼人，不因自己比别人高明而盛气凌人，任何时候也不会因坚持自己的个性和主张让人感到压迫和惧怕，任何情况都不会随波逐流，要潜移默化别人而又绝不会让人感到是强加于人……这需要极高的素质，很高的悟性和技巧，这是做人的高尚境界。

1. 做人的宗旨是要刻苦	(305)
2. 积善必有善报	(307)
3. 勤、俭、诚，李嘉诚创业的三字真言	(308)
4. 一生不能丢“艰苦”二字	(313)
5. 个人生活一定要简单	(319)
6. 经商先做人	(320)
7. 保持正直的品格	(322)
8. 商德与商谋	(324)
9. 文化修养高	(326)
10. 天天努力做新人	(327)
11. 敢于正视自己的人性缺陷	(329)



目 录

CONTENTS

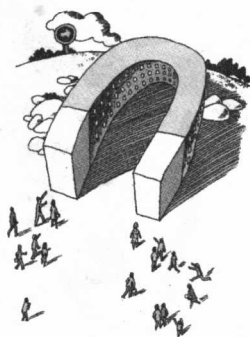


12. 做事要方，做人要圆 (331)
13. 包装一副好形象 (334)

第十二章 发挥道德的力量

古人说“人无信不立”，强调的就是信用，你做事有信用，做人有信用，别人自然会相信你，敢和你来往，敢和你合作。有信用的人，专业能力就算稍差，别人也愿意给他机会；专业能力强但没信用，别人一次就怕了，这种人的成就有限。你有信用，这种评价在人与人之间传播，将带给你无限的益处。

1. 做生意是无信不立 (339)
2. 最大的资产是信誉 (340)
3. 如果没有实力来证明自己值得信任 (341)
4. 信誉是不可以金钱估量的 (348)
5. 积累无形资产 (351)
6. 生意不成人意在 (352)
7. 信守承诺 (355)
8. 以好品质吸引人 (357)
9. 培养公德心 (359)
10. 富贵不忘乡亲 (361)
11. 不可专谋一己之私 (363)
12. 品牌本身就是财富 (365)
13. 在投资中赢得声誉 (370)
14. 救人一命胜造七级浮屠 (376)



目 录

CONTENTS

15. 让自己为别人所用	(381)
--------------------	-------

第十三章 精明商人的处世之道

商业基本精神是追求利润，企业家的责任在于财富的创造。只要你有能力追求利润，创造财富，而又不忘记企业的社会责任，企业家的声望自会如影随形而来，实在用不着任何人的选拔或吹捧。反之，你经营的企业年年亏损，赤字连连，纵使你醉心于虚名的追求，声望的培养，到头来退股倒闭，这些虚名、声望还不是有如春水东流一去不回吗？

1. 教子以做人为先	(385)
2. 不轻易张扬个性的人	(388)
3. 克制欲望	(391)
4. “花架子”不可能长久	(392)
5. 处安勿躁	(393)
6. 生意成功后也要冷静	(395)
7. 脸皮厚一点的人	(397)
8. 赚了钱不要太张扬	(399)
9. 盛名之下，其实难副	(402)
10. 看不顺眼的事不要太多	(404)
11. 糊涂一点好	(406)