

李嘉诚

一生三论

吕叔春 编著

LI JIA CHENG
YI SHENG
SAN LUN



论谋事 论经商 论做人

LUN MOU SHI LUN JING SHANG LUN ZUO REN

李嘉诚：革新命运的胆识超人：

他胸怀大志，将苦难视作人生的历练；

他善谋敢干，将天下当作展示自身才华的舞台。

李嘉诚：傲视商海的华人首富：

他勤奋坚忍，靠智慧叩响财富的大门；

他谋后身动，将财富神话演绎成时代的传奇。

李嘉诚：知情知性的商儒楷模。

他善心做人，将人品看作生命一样金贵；

他爱国爱家，做有骨气、有英气的中国人。

 中国长安出版社

李嘉诚

一生三论

论谋事 论经商 论做人

吕叔春 编著

LI JIA CHENG
YI SHENG
SAN LUN



中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚一生三论/吕叔春编著. —北京:中国长安出版社,2005. 8
ISBN 7-80175-322-4

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 096693 号

李嘉诚一生三论:论谋事、论经商、论做人

吕叔春 编著

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街14号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:ccapress@yahoo.com.cn

发行:中国长安出版社 全国新华书店

电话:(010) 65271800 (编辑部) 65270593 65270433 (发行部)

印刷:北京普瑞德印刷厂

开本:787×1092 1/16

印张:18.5

字数:260千字

版本:2005年9月第1版 2005年9月第1次印刷

书号:ISBN 7-80175-322-4/F·021

定价:29.80元

(如有印装错误 本社负责调换)

前 言

Preface

每一个人都有他自己的生长季节。尽管每一代人的生活轨迹、创业经历都有可借鉴和大致的可重复性，但李嘉诚成功创业经历的影响力却是空前绝后的。李嘉诚是香港市场诸巨人中少有的出身贫寒者，少有的长青树，他在谋事、经商和做人的多个层面都是成功的佼佼者。

从穷困少年到“塑胶花大王”，从地产大亨到救市的白衣骑士，从超人到新经济的领袖，从管理大师到传媒高科技弄潮儿……李嘉诚的路还在继续。在一个行业、一个产业、一种潮流里领先，从小到大，从夕阳产业到高科技产业，到后来，跨产业、行业、领域，由经济到文化传媒到政府公共领域，他总能占据主动，引导前行。到后来，李嘉诚不仅富可敌国，而且与一个地区的经济、民生和社会发展有了难解的联系。用学者们的话说，他是跃进到现代化的永无止境的变动之中。

凡是跟李嘉诚同过事的人都对他的能力有着极深的印象，几乎没有人认为他会甘于平庸。以诚待人，这个少年对环境的老实姿态，延续成为他的做人方式，李嘉诚因此在商场上获得了很高的信誉。数年之后，他已是经理人了，并很快拥有了自己的塑胶公司，从塑胶企业开始，他掌握了自己的命运，他父亲“盈亏有定”的教育在实证中给他留下了印象。到20世纪70年代初，他已是香港小有名气的成功商人了。

无论李嘉诚是否以商人自居，他的作为却已超越了单纯的社会角色。他时时追求第一的信心令人叹服。他不断地自我挑战，永不放弃学习，这使得李嘉诚在众多的领域里都能进入最高境界。到八九十年代，李嘉诚的发展已超越商人进入了当代世界精英人物之列。他不仅与世界著名的企业家、银行家建立了良好的关系，还与一些国际政治家交上了

朋友。他的家族市值一度占全香港的 1/4。李嘉诚创造了一种神话：黄金白银时代的神话。

李嘉诚由寄人篱下到富可敌国，也就是短短的几十年时间。个人的生命状况发生了如此巨大的变化，然而，我们看不到他有什么张狂和戾气，他只是沉稳地、老谋深算地注视着下一单生意。李嘉诚一生中一直坚定地维护着自己的“规矩”和本分。中西方文化在他身上有着恰到好处的好处结合：敬业与勤奋、创新与安分、自尊与孝道完美地统一在了一起。

纵观李嘉诚 50 多年的商海生涯，其经营方式始终透着大开大阖的王者风范。王者处世，须得镇定自若，以不变应万变，即使泰山崩于前，亦谈笑布阵，挥洒自如。这得益于李嘉诚以诚信求生存之地，以诚信谋发展之途，以诚信入巅峰之境的经营理念。把目光放长远，方能不拘于一时之图圈；将心胸放宽，方可汇聚八方之商机。李嘉诚是位商人，但他又打破了人们心目中惟利是图的商人形象，他以赚取人生的财富为最高目标，在沉浮变幻的商海中，纸醉金迷的香港社会里，仍能辟一方净土，留一份清宁。作为一名具有极高知名度，富有社会责任感的大企业家，生于潮汕、成于香江的李嘉诚，常怀着一颗热爱家乡、热爱祖国的拳拳赤子心，将自己的财富和精力奉献给故土。

自幼饱承书香的李嘉诚堪称“厚德载物”的一代儒商。儒家“仁、义、礼、智、信”的传统奠定了李嘉诚“宽厚仁慈”的品格基础，少年时代颠沛流离的艰苦生活又令他体会到刻苦上进和勤劳节俭对于人生的重要意义。李嘉诚“低调”的处世作风和“豁达”的待人胸襟，使其清誉得守一生。正是这种崇高的品质，建立了李嘉诚“谦忠和逊，真挚无伪，信守然诺”的君子形象。而这种良好的形象也为李嘉诚和他的企业带了不少机遇和财富。

李嘉诚的传奇人生浓缩了一个地区、一个民族，上百年乃至几十代人，从一穷二白到兴旺发达的发展历史。这种跨度之大在历史上是惊人的、罕有的。

目 录

contents

论谋事

世事洞明,参透天下商道玄机

1. 有心无难事,有志逾奇峰/3

只要勤奋,肯去求知,肯去创新,对自己节俭,对别人慷慨,对朋友讲义气,再加上自己的努力,迟早会有所成就,生活无忧。

2. 学出来的智慧,磨出来的坚韧/7

在知识经济的时代里,如果你有资金,但是缺乏知识,没有最新的讯息,无论何种行业,你越拼搏,失败的可能性越大。反之,如果你有知识、没有资金的话,小小的付出就能够有回报,并且可能达到成功。

3. 从最底层开始,自挑战中奋起/15

我一生最好的经商锻炼,是做推销员,这是我今天用10亿元100亿元也买不来的。

4. 学会把自己推销给别人/19

眼光要放远,做好自己的工作,最重要的是充实自我。

这样很多本来不可能的事，也可以变为可能。

5. 创业，就要胆识双全、勤俭兼具/24

成功实际上是相对的，创业的过程，实际上就是恒心和毅力坚持不懈的发展过程，这其中并没有什么秘密，但真正做到中国古老的格言所讲的“勤”和“俭”也不大容易。

6. 远大理想为标，雄心壮志为本/30

我们做任何事，都应有一番雄心大志，立下远大目标，才有压力和动力。犹疑之间，寸金即逝。

7. 越是困难当头，越要镇定自如/40

镇定的心态能让烦躁不安的人冷静下来，以便休养生息，精力充沛，看清局势，找准决策点。

8. 集思广益，智囊人物不可少/44

决定大事的时候，我就算百分之百的清楚，我也一样召集一些人，汇合各人的资讯一齐研究。因为始终应该集思广益，排除百密一疏的可能。这样，当我得到他们的意见后，看错的机会就微乎其微。这样，当各人意见都差不多统一的时候，那就绝少有出错的机会了。

9. 旷达胸襟能容人，稳健合作铸大业/46

取名长江，基于长江不择细流的道理，因为你要有这样的旷达的胸襟，然后你才可容纳细流——没有小的支流，又怎样成为长江？只有具有这样博大的胸襟，自己才永远不会骄傲，也不会认为自己样样出众，而不承认其他人的长处，得到其他人的帮助，这便是古人说的“有容乃大”的道理。

10. 着眼长远，敢打敢拼才会赢/49

一般做生意的人，总是斤斤计较眼前利益，只有商界大腕，才能不计较眼前的得失，而把目光投向未来。

11. 互惠、互利，双赢/53

何解我每年只收 5000 元薪水？我收 5000 元薪水，却给大家这么好的待遇，如此好的花红，还照顾你一世，你敢贪污？敢做对不起我的事？所以我公司的雇员都非常忠诚。

12. 凭眼光谋大事，靠智慧求发展/56

做事业必须放大眼光，努力赚来的钱还要加以妥善运用，继续发展下去，追求更大的成就和贡献。

13. 人生字典中没有“满足”两字/59

对于商人来说，最可怕的是止步自满，满足于眼前的一些小利润，因为这种满足感等于失去前行的动力，要想做大事业必须对自己已有的成就不满足。

14. 谋事在人，成事在天/62

深信事在人为，人生路在于不断探索，而不是乞求迷信。不要相信天上会掉下来美味可口的馅饼。

15. 精于谈判，靠智慧与对手竞争/66

机遇是不可以金钱估量的，是生存和发展的法宝。但要把握好机遇就得敢于挑战竞争对手。

16. 用睿智的头脑去抓住机遇/70

睿智的重要作用是可以引导人生走向正确的成功之路。经商更需要睿智，如此才能保证出手时不失手。

17. 做大要靠一步一步来/74

以弱胜强的结果是逐步强化自己的实力，一步一步地做大自己。

论经商

商者无域，胆识兼备冠绝群伦

1. 眼光独到，才能领袖群伦/81

准确而又有远见的预测，对于一个商人的成功至关重要。眼光独到是事业成功的重要因素。

2. 空手也能套白狼/85

天时地利人和是商业兴隆的因素，但必须靠个人去创造和争取。要想取胜，单刀直入有时不如迂回前往，稳步推进。

3. 步步为营，步步赢/89

经商一定不能缺少勇与谋，两者是相辅相成的，凡遇小利能沉着冷静者，必当能在商战中谋取大利。

4. 会投资，让金钱为你赚钱/92

正像日本商人觉得本国太小，需要为资金寻找出路一样，香港的商人也有这种感觉。说一句大家都明白的道理，根据投资法则，不要把所有的鸡蛋放在一只篮子里。

5. 看准时势，稳健经营/96

聪明而谨慎的商人既然知道是山雨欲来风满楼，那么在经济过热，炒风过劲时，就应该认真研究整个市场趋势，要居安思危，该出货时，要毫不犹豫地出货。

6. 人才是最大的资源/101

对于我来说，人才是相当重要的，甚至比金钱还要看得重要。在我心目中，不论你是什么肤色，不论你是什么国籍，只要你对公司有贡献，忠诚肯做事，有归属感，有长期的打算，我就会帮你慢慢地经过一个时期而成为核心分子，这是我公司一向的政策。

7. 知己知彼，攻其弱而避其芒/108

做生意一要对自己有明确的定位，要自信，二要了解竞争对手的情况，做到知己知彼。

8. 以退为进，蕴含大学问/112

商场上没有永远的朋友，只有永远的利益，精选收购对象，适时出手，是收购者必须注意的。

9. 发挥广告的潜效应/119

做生意要注意捕捉尽可能多的信息和机会，有时不妨利用一下广告的作用。

10. 根系香港，做商界常青树/122

祖国是我们强大的后盾，只要国家安定，继续实行改革开放政策，21世纪将是中国人的世纪。香港是我的根，树再高根也不断。

11. 打造自身的金字招牌/125

我希望能在我的有生之年尽量做些能做到的事，尽量在人间播下种子，这才是值得的。

12. 赢在比他人快一步/127

在剧烈的竞争中多付出一点，便可多赢一点。就像参加奥运会一样，你看一、二、三名，跑在第一的胜出，这

比第二及第三就是快了那么一点点。若是跑短程的可能是不够一秒之差，只赢一点；所以快一点，就是赢！

13. 棋逢对手，将遇商界良材/132

在我看来，做生意不是一种艺术，也不是一种科学，而是一种高深莫测令人入迷的兴趣。

商海的较量，可以讲处处都有对手，甚至有“杀手”。只有那些棋逢对手者，才能磨炼出胆量和智慧。

14. 经商不是靠蛮力，而要靠智力/136

最重要的是要有远见，杀鸡取卵的方式是短视的行为。

15. 做生意要会随机应变/140

做生意随机应变很重要。不要得意忘形，过度的自信会招致失败。

16. 做好承担风险的准备/143

一向以来，我做生意处理事情都是如此。例如天文台说天气很好，但我常常会问自己，如果5分钟后宣布十号台风警报，我会怎样。在香港做生意，就要保持这种心理准备。

17. 稳健中求发展，创新中谋强大/149

商场如战场，单枪匹马的勇士，总不如一支军队强大。事业有了，但不能停滞不前，而要勇于向前看，积极地令其发展。

18. 经商赚钱要讲原则/154

钱要赚，但原则也要讲。商人不应该自私地只顾自己盈利，而不照顾业务对手，要知道信誉最要紧。

19. 凡事应以大局为重 /165

人生自有其沉浮，每个人都应该学会忍受生活中有时遇到的悲伤，只有这样，你才能体会到什么叫做成功，什么叫做真正的幸福。

论做人

信达天下，知情知性超人超仁

1. 自强不息，胸怀大志成大业/175

人第一要有志，第二要有识，第三要有恒，有志则断不甘为下流。

2. 适应新环境，才能打开新局面/178

适应环境的能力是成大事者必备的能力。处在新环境中无所适从的人是难有作为的，因为时势变迁，计划撵不上变化快，只有适应新的环境才能征服新的世界。人生中，只有善于适应环境并能营造新的环境的人，才是真正的强者。

3. 做人当自强，靠天不如靠自己/182

我不相信命中注定的大富大贵，却相信只要坚持不懈，勤奋努力就会定有所成。

4. 让机会成为命运的转折/187

苦难的生活，是我人生最好的历练。

5. 永远对生活心存感激/191

这虽然是件小事，在我看来却是大事。如果我还能找到那位客人，一定让他安度晚年，以报他的大恩大德。

6. 将诚信视比生命/194

一生之中，最重要的是守信。我现在就算再有多十倍的资金也不足以应付那么多的生意，而且很多是别人主动找自己的，这些都是为人守信的结果。

7. 让信用为你打开局面/200

如要取得别人的信任，你就必须做出承诺，一经承诺之后，便要负责到底，即使中途有困难，也要坚守诺言。

8. 诚信也须有心计/204

有多少人信任你，你就拥有多少次成功的机会，“信”是什么东西？信是一种人格的力量，是超越金钱的友情，是了解、是欣赏，像覆水，具有不可逆转性。所以，言必信，行必果，能帮上的忙则帮，但不可轻易许诺！

9. 留人先留心，真心换来实意帮/207

假如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。

10. 尚德尚贤，齐心协力创大业/211

你们不要老提我，我算什么超人，我现在的成功是大家同心协力的结果。我身边有300员虎将，其中100人是外国人，200人是年富力强的香港人。

11. 生意场上只有对手没有敌人/215

顾信用，够朋友。这么多年来，差不多到今天为止，任何一个国家的人，任何一个省份的中国人，跟我做伙伴的，合作之后都能成为我的好朋友，从来没有一件事闹过不开心，这一点我是引以为荣的。

12. 多替人着想，人家才会真心帮助你/219

一家企业就像一个家庭，员工是企业的功臣，理应得到这样的待遇，现在他们老了，作为晚辈，我们就该负起照顾他们的义务。老板养活员工，是旧式老板的观点，现代企业的观念应该是员工养活老板，养活公司。

13. 友善交易更得人心/223

有些生意，无论有多少钱给我赚，我都不赚……有些生意，已经知道是对人有害，就算社会容许做，我也不做。

14. 好形象是块金字招牌/227

做人最要紧的，是让人由衷喜欢你，敬佩你本人，而不是你的财力，也不是表面上让人听你的。

15. 责己以严，待人以宽/232

作为一个领袖，第一最重要的是“责己以严，待人以宽”；第二要令他人肯为自己办事，并有归属感。

16. 苦尽甘来尽孝道/239

中国传统文化最注重孝道，不论谁生意做得多大，官做得多大，落个不孝的名声，他的成功也就失去了光彩。

17. 追求真爱，洁身自好/243

我觉得生意起跌是小事，今日起，明日跌，一家人幸福最紧要。

18. 一生不能丢“勤、俭”二字/248

若我不捨这枚硬币，让它滚到坑渠里，这枚硬币便会在世上消失。而100元给了值班，值班便可将之用去。我觉得钱可以用，但不可以浪费。

19. 以身作则的教子之道/252

不管你拥有多少家财，对孩子则应该从小培养他们独立自强的能力，特别是不能让他们养成娇生惯养、任意挥霍的生活习惯。

20. 多行善事，心系天下苍生/261

我的钱来自社会，也应该用于社会，我已不再需要更多的钱，我赚钱不是只为了自己。为了公司，为了股东，也为了替社会多做些公益事业，把多余的钱分给那些残疾及贫困的人。

附录一 李嘉诚谋事、经商、做人言论集/269

附录二 李嘉诚的人生历程/281

论谋事

——世事洞明，参透天下商道玄机

人的眼睛的作用在于发现、洞察世事人情，从中找到为已所用的知识、机会，以便让自己在更高的起点——宝贵的经验上起步。正所谓：“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。

任何一个有意义的构想和计划都出自于思考，而且思考得越痛苦，收益就会越大。一个不善于思考难题的人，会遇到许多取舍不定的问题；相反，正确的思考能发生巨大作用，可以决定一个人应该采取什么样的行动。



