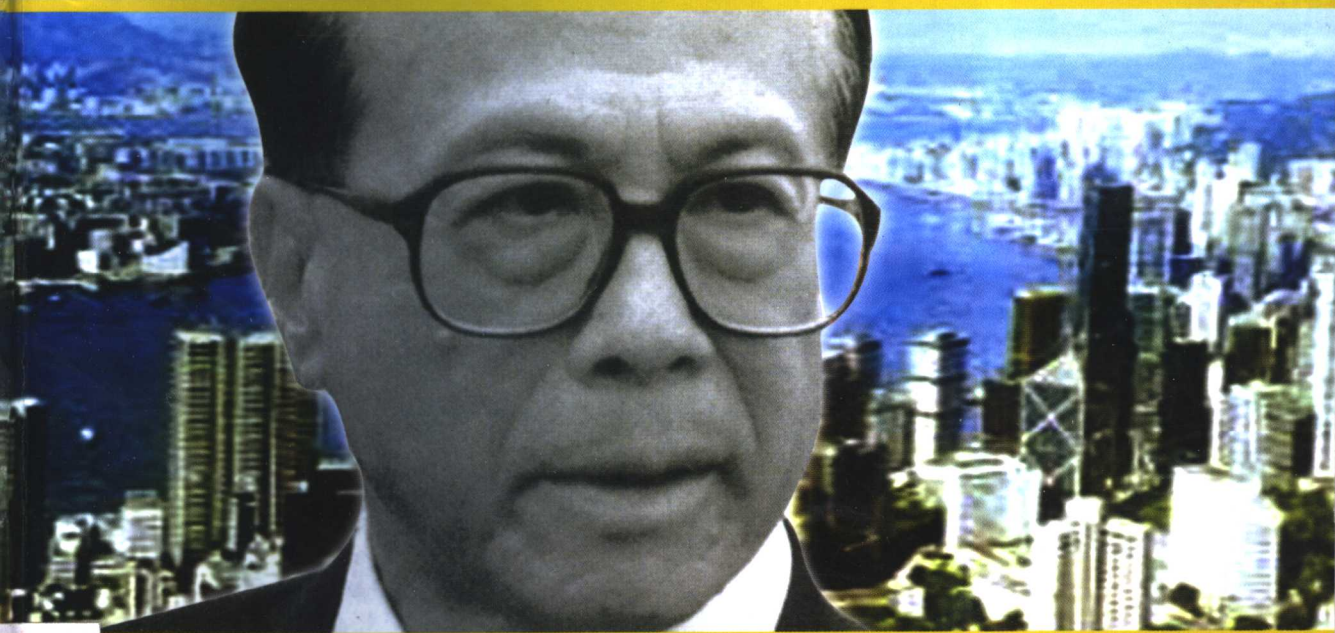


李嘉诚的 商业智源

「做生意同打球一样 若第一杆打得不好 在第二杆时 必更要保持镇定及有计划」



梁小刚 / 著

商海自有沉浮，
每个人都应该学会忍受生活中属于自己的一份悲伤，
只有这样，才能体会到什么叫做成功，
什么叫做真正的幸福，做生意也同样如此。

中国社会科学出版社

李嘉诚的商业智源

染小刚 编著

中国社会出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚的商业智源/梁小刚编著. —北京: 中国社会出版社, 2004.4

ISBN 7-5087-0051-1

I.李... II.梁... III.传统文化—影响—商业经营—中国 IV.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 019462 号

李嘉诚的商业智源

编 著 梁小刚

责任编辑 向 飞

出版发行 中国社会出版社

地 址 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

邮政编码 100032

电 话 (010) 66051698 (发行部)

传 真 (010) 66051713

印 刷 北京东光印刷厂

经 销 新华书店

开 本 16 787×1092

字 数 250 千字

版 次 2004 年 5 月第 1 版 2005 年 1 月第 2 次印刷

书 号 ISBN 7-5087-0051-1/F.68

定 价 38.50 元

未经出版者许可不得摘编、转载本书 中国社会版图书, 版权所有, 侵权必究。
中国社会版图书, 印装错误可随时调换。

前 言

李嘉诚是一位堪称世界华人财富楷模的精英人物。他的财富曾一度名列世界华人的前茅,他的商业意识总是赶在时代的潮头。他在全球的华人世界中几十年来一直有着不可替代的影响,并且至今为止仍然是中国商业社会中值得学习与借鉴的一个榜样。他的商业思想无论是现在还是未来都将是商业人士汲取智慧的一个源泉。

在李嘉诚的商业生涯中,中华传统文化对他的影响是深远的。李嘉诚将中国历代先哲们的智慧经过消化吸收,延展成为其从商的准则,从而成为一位有口皆碑的儒商。作为一代商业巨子的李嘉诚成功地将中国传统文化与西方优秀的管理经验融为一体,汇聚发展出一套独特的商业哲学。

李嘉诚说:“做生意同打球一样,若第一杆打得不好,在打第二杆时,必更要保持镇定及有计划”。他认为,市场是变幻莫测的,谁都不可能完全避免不做出错误的决策,关键在于及时发现错误的苗头,及时纠正。这时必须要保持镇定,不可自乱阵脚。

李嘉诚的商业智慧充满了辩证法的意识。他说:“好的时候不要看得太好,坏的时候不要看得太坏。”又说:“有时你看似是一件很吃亏的事,往往会变成非常有利的事。”李嘉诚认为,事物的好坏、人生的成败并不是泾渭分明的,要学会一分为二地认识事物,聪明的商人要懂得该舍什么,该取什么。

木秀于林,风必摧之。李嘉诚在暗藏杀机的商场中摸爬滚打了多年,自然明白这个道理。他在教育儿子时说:“一是树大

招风保持低调,二是做事要留有余地,不把事情做得太绝。”李嘉诚做生意从来都是跟随市场的发展规律,稳扎稳打地将事业一步步做大。他既不会妄自尊大,把自己置于竞争对手重点打击目标的境地,也不会穷追猛打,将对手逼上绝路,他“只是朝着个人订下的目标一步步推进,从来没有居心和任何人比拼”。

本书综览李嘉诚传奇的一生,综观其辉煌的商业历程,择其经典商战案例与从商心得,分析其商战的背景,挖掘其成功的方法,揭示其智慧的根源,为后来者解剖经纬,指点津要,期冀读者朋友们能从中得到一些有益的启示。

编 者

2004 年春

目 录

一、做生意一定要同打球一样,若第一杆打得不好的话,在打第二杆时,必更要保持镇定及有计划…………… (1)

西汉贾谊在其著名的政论《治安策》中说:“为人臣者国而忘家,公而忘私,利不苟就,害不苟去,唯义所在。”同时提出了不怕犯错,有错必改的思想。

人非圣贤,孰能无过。失败乃成功之母,大可不必因惧怕错误而谨小慎微,亦步亦趋。成大事者要有一飞冲天的气量,发现错误能及时矫正方向即可。

二、好的时候不要看得太好,坏的时候不要看得太坏…………… (9)

荀子在《解蔽》中说:“凡以知,人之性也;可以知,物之理也。”

在《正名》中说:“所以知之在人者谓之知,知有所合谓之智。所以能之在人者谓之能,能有所合谓之能。”

所谓“谋事在人,成事在天”,事物的好坏、人生的成败并不是泾渭分明的,要一分为二地来认识事物。

三、有时你看似是一件很吃亏的事,往往会变成非常有利的事…………… (15)

《老子》第三十六章曰:“将欲弱之,必固强之;将欲去之,必固举之;将欲取之,必固与之。”

聪明的商人要懂得该舍什么,该取什么,吃小亏能占大便宜。所以有时看似一件吃亏的事,往往会变成非常有利的事。

四、决定一件事,事先都会小心谨慎研究清楚,当决定后, 就勇往直前去做…………… (21)

《左传·曹刿论战》中曹刿说过这样一段话:“夫战勇气也。一鼓作气,再而衰,三而竭。”说的虽是“战略即却”、“敌疲我打”的战略方针,但从反面也说明了一鼓作气、趁热打铁的道理。

我们决定做一件事,在小心谨慎研究清楚之后,务必要一鼓作气,勇往直前,切不可中途退缩,半途而废。

五、经商这些年来,我看过很多哲理的书,儒家一部分思想可以用,但不是全部…………… (29)

儒家思想提倡“仁、义、礼、智、信”,这是一个人修身养性、立身处世的基本要求。同时这种思想影响到中国许多商人的经商之道。

有许多儒商便是在这一原则指导之下从事商业经营而取得成功的。但儒学毕竟是传统文化,对于现代企业管理来说,又是跟不上时代发展的,所以又必须借鉴西方管理思想及制度。二者的切实结合,方能达到日臻完善的效果。

六、一是树大招风保持低调,二是做事要留有余地,不把事情做得太绝…………… (39)

唐高祖李渊在建立大唐王朝的过程中,由开始的坐山观虎斗,到暗中经营太原,再到谋立傀儡,最终一统天下,一步步蓄势谋力,终成大业。

木秀于林,风必摧之。能以为防树大招风,保持低调是必

要的。做事时要留有退路,不可把事情做绝,堵死出路。

**七、我只是朝着个人订下的目标一步步推进,从来没有居心和任
何人比拼…………… (45)**

朱元璋在打天下的时候,采纳了谋士朱升“高筑墙、广积粮、缓称王”的建议,转战南北,最终夺得天下做了皇帝。

俗话说:枪打出头鸟。“木秀于林,风必摧之”,在事业发展的初期,切不可追求虚名,妄自称大,把自己置于竞争对手重点打击目标的境地;而要稳步发展,不动声色地扩大自己的实力。

**八、商海自有其沉浮,每个人都应该学会忍受生活中属于自己的
一份悲伤,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,做生意也同样如此…………… (61)**

老子在《道德经》中说:“祸兮福所倚,福兮祸所伏。”

人要学会全面地看问题,不但要看到事物的正面,也要看到它的反面。在一定的条件下,坏的东西可以引出好的结果,好的东西也可以引出坏的结果。

**九、不论是经商,还是做其他事情,投入是十分重要的,你对你的
事业有兴趣,你的事业一定会做得好…………… (71)**

《东汉观记·梁鸿传》说梁鸿“不因人热者也,灭灶更燃火。”

一个人要有志气,不要老想着去依靠和仰仗他人,老想着沾别人的光。做事只要投入,挑自己感兴趣的做,不断超越自我,自力更生,照样能成就大事业。

十、要一边做事,一边学知识、科技…………… (77)

《三国志·吕蒙传》中说颇垂孙权器重的吕蒙未曾读过书,在孙权的劝导下以年长之身开始读书学习,终于改变“吴下阿

蒙”之境况。

一个人不仅要在艰难的条件下善于思考求变,而在事业发展顺利的时候同样要不安于现状,务求变革与进取,才能取得事业的更大发展。

十一、在商场中,你要别人信服,就必须付出双倍使别人信服的努力…………… (85)

汉武帝统治时期,由于采取了中央集权、反击匈奴等一系列措施,使得西汉王朝空前强盛,充分展示了他敢于进取的雄才大略,同时也获得了后世的赞誉。

人生同样离不开“勤奋”二字,要有雄心壮志,不断向确定的目标奋进,才能够取得成功。

十二、一个企业的开始意味着一个良好信誉的开始,有了信誉,自然就会有财路,这是必须具备的商业道德…………… (91)

《史记·商君列传》中说,商鞅在开始变法之前,怕百姓不信新法,于是采取了一个“徙木立信”的策略来取信于民。

信誉值千金。有了信誉,自然就会有财路,这是必须具备的商业道德,也是一个企业能否长远发展的必备条件之一。

十三、做生意最重要的是有远见,杀鸡取卵的方式是短视的做法…………… (95)

《韩非子·十过》中说了这样一句极富商业谋略的话:“顾小利则大利之残也”,意思是贪图小利益就会损害大利益。

一个人做事应该有远见,不能只顾赚取眼前的小利而损害长远的大利。杀鸡取卵的方式是短视的做法,最终只能是捡了芝麻,丢了西瓜,得不偿失。

十四、中国古老的生意人有句说法：未买先想卖。我只有1%的时间，是想可以赚多少钱……………（103）

范仲淹在《岳阳楼记》中写下了流传千古的名句：“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”，表现出一个政治家的高尚品质和广阔胸怀，成为后代从政者的座右铭。

“先天下之忧而忧”的思想同样适用于其他领域。一个人做事必须要有充分的准备然后才能去做。一定要比其他人想得更多，想得远，把最坏的结局考虑在内，才可以放手去做。

十五、彻底了解市场的需求，才能百战百胜……………（107）

孙子在《谋攻篇》中提出：“知彼知己者，百战不殆；不知彼而知己，一胜一负；不知彼不知己，每战必殆。”

企业只有先知竞争对手、消费者、自身、环境等各方面信息情报，才能做出正确判断，才能制定出正确的战略决策，企业经营才能获得成功。

十六、只要你愿意做某件事情，就不会在乎其他的……………（111）

庄子在《逍遥游》中说了这样一个故事：大鹏不顾蜩与学鸠的嘲笑，毅然“崛起而飞”，终“以之九万里”而至南冥。

一个人做事情也应当这样。只要你认准了目标，就不要去管别人如何说三道四，冷嘲热讽，而要义无反顾去实现自己的理想，“走自己的路，让别人去说吧”。当然，善意的建议除外。

十七、我喜欢友善交易，这是我的哲学……………（127）

长篇章回体小说《东周列国志》集中反映了春秋战国时期各诸侯国内外的斗争。全书充满了权术、强权、阴谋、斗争，令人眼花缭乱。

在现代商业社会中,商场上时时处处硝烟弥漫,尔虞我诈的事也层出不穷。但从另一个角度来看,“和气生财”亦不失为上策。

十八、生意场上你只有以诚待人,别人才会以诚相待…… (137)

《管子·法禁》中说:“故有国之君,苟不能同人心,一国威,齐士义,通上之治以为下法,则虽有广地众民,犹不能以为安也。”

孟子也说:“天时不如地利,地利不如人和。”

做人处事也就是如此。无论什么时候,遵从“以和为贵”的原则,都是有利无害的。

十九、在激烈的竞争中多付出一点,便可多赢一点,所以快一点就是赢 …………… (153)

《孙子兵法·九地篇》中说:“兵之情主速,乘人之不及,由不虞之道,攻其所不戒也。”

这对商战同样适用,展现在你面前的商机,同样也展现在你的竞争对手面前,你只要比别人慢半拍,你就只能眼睁睁地看着别人把商机抢走。所以,“快一点就是赢”。

二十、重要的是首先顾及对方的利益,不可为自己斤斤计较。

对方无利,自己也就无利…………… (163)

司马迁在《史记·货殖列传》中多处提到,“君子富,好行其德”,“人富而仁义附焉”,强调以德致富。

做生意是个双赢的过程,首先要让对方有钱可赚,自己才有利可图,这也是商业首先的基本准则之一。

二十一、惟亲是用,必损事业。制度比血缘更可信,人才比亲人

更可贵 (167)

《管子·权修》中说：“一年之计，莫如树谷；十年之计，莫如树木；百年之计，莫如树人。一树一获者，谷也；一树十获者，木也；一树百获者，人也。”充分强调了人才的重要性。

没有合理化的人事管理体制，企业就会失去秩序化的管理。用人唯贤，制度为先，才能使企业进一步发展壮大。

二十二、在知识经济时代，如果你有知识，即使没有资金，

小小的付出都能有回报而达到成功的可能 (173)

《管子·海王》中说：“我未与其本事也，受人之事，以重相推，此人用之数也。”

如果你的知识足够丰富，即使你不具备资金等资源，你仍然可以利用他人的资源来实现自己的愿望。所谓“空手套白狼”、“无中生有”、“借鸡生蛋”等都是凭借丰富的知识为基础的。

二十三、必须紧跟时代，超越时代，有创业家精神 (179)

《吕氏春秋·尽数》中说：“流水不腐，户枢不蠹，动也。”意思是说水和枢在不停的运动中抵抗了微生物和其他生物的侵蚀。

人生也是如此。一个人必须紧跟时代，超越时代，不停地向前运动、发展，才能保持基业长青，保持企业的长远发展。

二十四、根据投资的法则，不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里

..... (187)

《孙子兵法》中提出五个“知胜”之道位居首位的条件就是：

“知可以战与不可以战者胜。”又说：“备前则后寡，备后则前寡，备左则右寡，备右则左寡，无所不备，则无所不寡。”

企业开展多元化经营,一方面可以分散风险,“东方不亮西方亮”;另一方面则容易把战线拉得过长,顾此失彼,结果导致全线崩溃。这时就需要“知可以战与不可以战”。

二十五、你要相信商场上每一个人都精明,要令大家信服并喜欢和你交往,那才最重要…………… (195)

墨子在《鲁问》中提出了十项治国之策,其核心是在全社会实行“兼相爱、交相利”的管理原则,体现了人们之间互助互爱、各不相害的生存与发展的要求。

商场上也应“兼相爱、交相利”,大家要互相合作,做到“你中有我,我中有你”,共同协作,共同发展,联手打天下。

二十六、准确而及时的市场预测是经商致富的法宝。身处瞬息万变的社会中,应该求知,求创新,加强能力,在稳健基础下力求进展…………… (215)

司马迁在《史记·货殖列传》中说:“知斗则修力求,时用则知物,二者形则万货之情可得而观也。”

按部就班不能大富,但盲目冒险也难以成事。所以应在有准备的前提下冒险,不打无准备、无把握之仗,应在稳健基础上力求发展。

二十七、你不能花太多钱在自己身上,但你要在你的朋友身上使。对自己慳俭,不能对其他人吝啬…………… (227)

《三国演义》中有一段刘备“三顾茅庐”的故事。诸葛亮用他的全部智慧与才能帮助刘备实现政治抱负,建立大业。从此,刘备才真正拉开了称霸一方的序幕。

一个人不能包打天下。真正的领导者要善于吸纳人才,任

用人才,留住人才。对人才除了要委以重任,用人不疑外,还有遵循利益共享原则,充分考虑对方的利益,这样才能得到大家的支持。

二十八、经商赚钱要“取之于民,用之于民”,“方寸之间,自有天地”,我一生引以为荣和自傲的,是付出金钱、时间和心血去贡献 (241)

《史记·陈涉世家》中记载中国历史上第一次农民起义的领导者陈胜曾对一起佣工的伙伴们说:“苟富贵,毋相忘。”但在他称王以后却杀害了共过患难的父老兄弟,导致众叛亲离。

中国自古有“能共患难不能同富贵”的先例,但“有福同享,有难同当”则更能显示出一个人的博大胸怀。“方寸之间,自有天地”,无私地奉献他人与社会,更是“不忘本”的高尚情操。

二十九、任何一个国家的人,任何一个省份的中国人,跟我做生意伙伴的,合作之后都能成为好朋友 (249)

孔子在总结前人经验的基础上,提出“君子和而不同,小人同而不和”,主张“和为贵”,“君子群而不党”,“四海之内皆兄弟”。

商战中有没有友情,每个人都有不同的答案。但一个人要在社会上立足,单凭商场上的东拼西杀是远远不够的。只有以诚为本,以和为贵,与人为善,广交朋友,才能左右逢源,赢得更多机遇。

三十、士人第一要有志,第二要有识,第三要有恒,有志则断不甘为下流 (255)

李斯师从大儒荀卿学习帝王之术,堪称一代有识之士。但

李斯不光用不光彩的手段除去了潜在对手韩非,后又辜负秦始皇对他的信任,与宦官赵高同流合污,自甘堕落,不但损名折节,还落了个腰斩夷族的下场。

所以有学问的人不光要有识、有恒,还要有志,有志则断不甘为下流,才不会做出有辱斯文之事。

三十一、事业上应该多赚些钱,有机会便要用钱,如此,

这一生赚钱才变得有意义 (263)

《论语·卫灵公》中曰:“君子义以为质,礼以行之,孙以出之,信以成之。”

《孟子·告子下》中曰:“摩顶放踵利天下为之。”

人类为了生存,不能没有利。当得利之后,则应更多的讲求义。一个商人要想做大局面,必须要懂得回报社会,经营和挖掘自己的无形资产,如此对自己、对社会都有利,这样赚钱也才会变得更有意义。

三十二、任何一种行业,如有一窝蜂的趋势,过度发展,就会造成摧残 (275)

《吕氏春秋·义赏》中说:“竭泽而渔,岂不获得,而明年无鱼;焚林而田,岂不获得,而明年无兽……非长术也。”

做生意就要做得灵活,要随着市场的变化迅速调整战略。对于自己所从事的行业的前景必须有清醒的认识,这样才能立于商场的不败之地。

三十三、钱要赚,但是原则也要讲。不只商人,一个国家亦是无信不立 (287)

胡雪岩在胡庆余堂“戒欺匾”上有这样一句话:“余存心济

世,誓不以劣品取厚利。惟愿诸君心余之,采办务真,修制务精。”

钱要赚,但原则也要讲。商人不能只活在钱眼里,还要活在人心中,人心即是财富。

三十四、扩张中不忘谨慎,谨慎中不忘扩张…………… (291)

《孙子·势篇》中说:“善动敌者,形之,敌必从之;予之,敌必取之;以利动之,以卒待之。”

在事业发展鼎盛时期,在企业扩大规模时期,更要稳打稳扎,不可急于求成,盲目求大不求强,避免造成企业稳定发展的隐患。

三十五、深信事在人为,人生之路在于不断探索,而不是乞灵于迷信…………… (299)

汉武帝曾在误杀太子后感叹说:“天下岂有仙人,尽妖妄耳!节食服药,不过能减少疾病而已。”

人生之路在于不断探索,锐意进取,深信事在人为。乞求于迷信则只能信天由命,终将一事无成。

三十六、三分之一谈生意,三分之二教他们做人的道理,

因为世情才是大学问…………… (307)

《战国策》中一篇《触詔说赵太后》的文章中说:左师触詔说服赵太后把太子送到齐国作人质,以便增加太子后来立足政坛的资本,从长远方面为子女的前途考虑。

温室里的细苗是能够茁壮成长的。只有经过磨炼,亲自实践,才会知道做事、做人的艰辛,才能领会人生的艰辛,才能增强生存和发展的本领与资本。

三十七、人们过誉我是超人,其实我是经历过很多挫折和磨难,

才悟出一些经营的要诀的 (327)

北宋著名史学家司马光为了编著《资治通鉴》,用了整整十九年的时间,把全部精力都放在了这部著作上。到完稿的时候,他的身体已十分衰弱,眼睛昏花,连牙齿也大都脱落了。

挫折和磨难是人生最好的老师,而恒心和毅力亦是成就大业不可或缺的必备条件。只有具备了这些条件,才能感受到成功的滋味。

三十八、时刻都做好迎接下一秒钟风暴来临的准备 (333)

唐太宗李世重的重臣魏 常说:“居安思危,戒奢以俭。”

魏 多次规劝唐太宗要吸取秦亡教训,居安思危,善始善终。

一个人在春风得意时,应预先考虑世事的变幻莫测,居安思危,时刻防备下一秒钟变故的出现与风暴的来临,确保人生事业的长远发展。

三十九、做利国和利民的事,乃人生第一大乐事 (345)

《孟子·尽心上》中曰:“尊德乐义,则可以嚣嚣矣。故士穷不失义,达不离道。……得志,泽加于民;不得志,修身见于世。”

一个人的财富来源于社会,因此也要用于社会。为社会和国家多做贡献。卑不足忧,达不失志,方为做人之最高境界。

四十、当你建立了良好的信誉后,成功便会随之而至 (365)

孔子曰:“人而无信,不知其可。”

又曰:“言忠信,行笃敬,虽蛮貊之邦,行矣。”