



林 然 ◎ 编著

李嘉诚给年轻人的 十五条财富准则



带你寻找一个不一样的李嘉诚

寻找“李嘉诚”，就是寻找李嘉诚做人与做事的精髓，寻找李嘉诚的精神，来分享给那些渴望成功的奋斗者。相信没有人愿意拒绝成功，如何才能让成功来找你？李嘉诚会告诉你，从这本书中我们来一起寻找“李嘉诚”！

十五条财富准则涵盖了李嘉诚做生意的方方面面，从一个成功者的角度为读者奉上一席精彩的“财富盛宴”！

李嘉诚给年轻人的 十五条财富准则



带你寻找一个不一样的李嘉诚

林 然 ◎ 编著

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚给年轻人的十五条财富准则 / 林然编著. —北京: 北京理工大学出版社, 2012.2

ISBN 978-7-5640-5503-5

I: ①李… II. ①林… III. ①李嘉诚—商业经营—经验 IV. ①F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第003010号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街5号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室) 68944990 (批销中心) 68911084 (读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京市通州京华印刷制版厂

开 本 / 710毫米×1000毫米 1/16

印 张 / 17

字 数 / 370千字

版 次 / 2012年2月第1版 2012年2月第1次印刷

责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 35.00元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题, 本社负责调换

序言



聆听“李嘉诚”

现实生活中总有人在抱怨：做人难，事难做。这是现实中的每个人都会面临的问题，在困惑与摸索的过程中，每个人都会凭借自己对人生所走过的路的感悟，走着属于自己的一条做人、做事之路，也经历着属于自己的成功和失败，就如同俗话说的那样：“一样米养出百样人。”

他，是华人世界的骄傲，是华人世界的焦点，围绕着他，各种传记重复杜撰了无数传说。对于他个人身份的猜测，则像一种无穷的动力，驱动整个世界密切关注他的生意、健康及家庭。李嘉诚通常被描绘为一个天才，依靠对交易天生的敏锐，不停地扩大自己的财富。这种情况，与其说人们因此熟悉了李嘉诚，倒不如说，李嘉诚被神秘化了。

李嘉诚刚开始也和常人一样，甚至他的条件还不如别人。他从小家境不好，父亲病逝之后，自己一个人扛起了生活的重担，经过了重重磨难，历经了种种考验，才有了今天的这个地位。可以说，这个“首富”的宝座



没有大家想的那样简单。

万事之果皆有因，大家通过各种渠道都了解到李嘉诚的生平和经历。可很少有人去追究更深一层的原因。大家都看得到他表面的风光，可很少有人去真正了解他为此付出了多少。没有人会去关心他刚开始跳槽的时候面临的压力，也没有人清楚他创立长江实业所经历的大起大落，更没有人会去了解他为什么能够在生意场上如此风生水起，为什么他能够受到比其他富豪更多的尊重与敬佩？

李嘉诚的过人之处就在于：当别人不明白的时候，他明白他在做什么；当别人不理解的时候，他理解他在做什么；当别人明白了，他富有了；当别人理解了，他成功了。

李嘉诚的远见、洞察力、技巧、捕捉机会的能力……都是只可意会不可言传的，而真正有价值的东西——商业哲学——甚至不是能学得来的。

在李嘉诚创业的过程中，他有着自己的做人和做事的底线和原则。本书从李嘉诚的创业过程中精心提炼了十五条，作为是对他创业成功的总结。

这十五条准则几乎涵盖了李嘉诚做生意中的方方面面。他会让你明白，想做好生意，首先做好人。他会让你清楚，生意场上，最需要注意的是什么。

这本书就像一个平台，通过这个平台你能够聆听到李嘉诚对于做生意的独到的见解，而且通过这个平台，你能够感受到李嘉诚的睿智和眼光，同时你也会听到李嘉诚对于年轻人创业的期望和忠告！

相信阅读此书，你会收获到许多有用的东西。让你在今后的生活和工作甚至是创业过程中少走不少弯路，逐渐接近成功的彼岸！

目录

CONTENTS

准则一 用真心来换取真心 / 1

众所周知，李嘉诚13岁丧父，从那时候开始，李嘉诚开始了自己的创富之路。他忠厚善良，对每一个人都心怀善心，对每一件事情都充满感恩。“欲做事，先做人”是他一贯的准则，正因为如此，他才能够建立起自己的财富帝国，才能够把自己的对手变成朋友，才能够舍得花大笔大笔的钱来办学和帮助他人。

- ◇ 每一段经历都是人生的财富 / 3
- ◇ 感恩生活，苦难磨砺了李嘉诚 / 6
- ◇ 善待他人，每个人都能成为朋友 / 9
- ◇ 真诚是人际交往最好的凭证 / 13

准则二 低调，也是一门艺术 / 15

低调是一种艺术，是一种学问，更是一种境界。
低调是一种心怀高远的梦想，却甘愿处低的修养。低



调是一种耐得住低就，才可以厚积薄发，达到人生、事业最高点的冲力；拥有处低瞻高的胸襟，才可以更好地展现登高望远的风度与气魄。不管是在家庭还是在工作中，李嘉诚都用他一贯的低调来管理他的员工，教育他的孩子。从而使公司蒸蒸日上，两个儿子都蜕变成为展翅大鹏！

- ◇ 勤俭的生活，平淡的幸福 / 17
- ◇ 内心的宁静最重要 / 20
- ◇ 谦虚加厚道，员工的好领导 / 23
- ◇ 教育爱子，父母不是你们的靠山 / 26

准则三 诚信是获得客户肯定的唯一的通行证 / 31

欲做事，先做人。一个人无论成就多么大的事业，人品永远是第一位，而人品的第一要素就是诚信。对于商海中的人也是一样，不管什么情况下，都要把诚信两个字摆在最显眼的位置上。一个成大事的人，情义是他无形中的资本。做人当讲真情、知道报恩，这是成大事者恪守的人生准则。用真心，动真情，做人不狡猾，不奸诈。这样事业将会走向成功，人生将会亮丽多姿。

- ◇ 靠小伎俩做生意，终究靠不住 / 33
- ◇ 质量是一个企业赖以生存的命脉 / 36
- ◇ “信义”需要亲力亲为 / 40
- ◇ 立人之前，先要立己 / 42

准则四 独享的蛋糕吃不甜 / 45

合作双赢为永恒之道。利益对人的行为有着最为持续和强烈的激励作用，要想使合作行为持久地维持下去，就必须兼顾好各方的利益，让大家都有利可图。李嘉诚不管对待什么样的朋友，他始终讲究一个“和”字，处处从他人的利益出发，坚持“利益共沾”的原则，主张让利于人和不占他人便宜，“义”字当头，这使他与别人能够长久地合作下去，实现自身事业的长足发展。

- ◇ 眼前吃亏不见得是坏事 / 47
- ◇ 共同的利益，一起分享最甜蜜 / 51
- ◇ 我为人人，人人也会为我 / 54

准则五 用善缘来给自己铺财路 / 59

人是社会关系的总和，与他人有着千丝万缕的联系。不管在哪儿，朋友和人缘都十分重要。多结善缘，可以让你的人生之路少点坎坷；也可以让你收获属于自己的友情，让你不会感到孤独。处于商场上的李嘉诚深谙这个道理，他用自己的真诚为自己赢得了一个又一个成功。

- ◇ 商场上的声誉比一切都重要 / 61
- ◇ 好的人缘是成功的根本 / 65
- ◇ 用自己的真心来换取他人的信任 / 69



准则六 尊重自己的下属，下属才会支持你 / 73

一个人想要下属能全心全意为自己服务，那么你一定要让他看到希望所在，这样他才会拼搏向上；你要给予他一定的后备保障，这样他才会免除后顾之忧，一心向前；你要让他感觉到你对他的重视，这样才能让他更清楚地认识到自己的价值，更加自信，更加努力。

- ◇ 对待下属要一视同仁 / 75
- ◇ 凡事以人为本 / 79
- ◇ 用行动来赢得下属的支持 / 83
- ◇ 和气生财，善于和下属沟通 / 87

准则七 态度决定高度 / 91

艰难困苦，玉汝于成。人生之路不是一条坦途，而是充满各种挑战和困难，因此成大业者必须自强不息，要有战胜一切的雄心，只有敢于向一切艰难挑战，并做到永不言弃，方才能开创出一片属于自己的天地。李嘉诚具有一种坚忍不拔之力，这使得他总是自强不息，勤奋做事，面对困难敢于迎难而上，并永不放弃，最终成就了他的伟业。

- ◇ 认真做好每一件事 / 93
- ◇ 立志高远，才能有动力 / 96
- ◇ 积极的态度会催你奋进 / 100
- ◇ 幸运的人不是天生的 / 106
- ◇ 最终的成功靠的是自己 / 110

准则八 财富不是等来的，是靠自己争取的 / 113

有一句话说得好：天下没有免费的午餐。在这个世界上，“一份辛劳，一分收获”是亘古不变的道理。对于财富也是一样，我们不可能奢望“天上掉馅饼”。那些每天浑浑噩噩的人总梦想着有一天自己能够衣锦还乡，荣归故里。可他们并没有拿出实际的行动来，因此这对于他们来说永远只是一个梦想。要想取得财富，最重要的还是自己主动去争取。

- ◇ 心动不如行动 / 115
- ◇ 敢于自我推销，信心是胜利的保证 / 119
- ◇ 李嘉诚的“广告效应” / 122
- ◇ 时刻准备着，居安思危 / 125

准则九 做事要动脑，三思而后行 / 129

任何一个产业，都有它自己的高潮与低谷。在低谷的时候，相当大的一部分企业都会选择放弃，有的是由于目光短浅而放弃，还有的是由于资金不足等各种各样的原因而不得不放弃。这个时候就应该静下心来认真分析一下，是不是这个产业已经到了穷途末路，是不是还会有高潮来临的那一天。这个时候就需要企业家有一种敏锐的观察力。在这个方面，李嘉诚是当之无愧的智者。

- ◇ 冒险之前需谨慎 / 131
- ◇ 稳中求胜才能进退自如 / 134
- ◇ 分散投资，降低不必要的风险 / 139



准则十 失败并不可怕，信心比什么都重要 / 143

有一句被亿万人说了很多遍的话：失败是成功之母。许多人一听这句话都会感觉不耐烦，可是真正面对失败的时候他们丧失了战胜失败的勇气。失败之后开始萎靡不振，郁郁寡欢，没有了一点生气。也正因为如此，这个世界上历经失败取得成功的人才更让人值得钦佩，也更容易成为别人学习的榜样。正像一首歌里面唱的：不经历风雨，怎么见彩虹，没有人能随随便便成功！

- ◇ 失败只是成功的垫脚石 / 145
- ◇ 逆境之中的发愤图强 / 149
- ◇ 迎难而上的勇气 / 153
- ◇ 自弃其实弃的是自己 / 158

准则十一 机会不是等来的，是靠自己寻找的 / 161

眼界决定成败。要想获得成功，就一定要有过人的眼光，掌握其中蕴涵的机会，做人之所未做，行人之所未行。李嘉诚拥有过人且独到的眼光，这使得他能够审时度势，把握住市场的脉搏，并能先想一着，先走一步，通过运筹帷幄来处处占领先机，从而让他在复杂多变、竞争激烈的当代社会中脱颖而出，不断地从一个成功走向下一个成功。

- ◇ 用发展的眼光来寻找时机 / 163
- ◇ 审时度势，做出正确的判断 / 167
- ◇ 识时务者，方能成大事 / 172

◇ 胜利往往属于先人一步的人 / 175

◇ 决策的时候要果断 / 178

准则十二 识才爱才，招贤纳才 / 183

事业发展靠人才。人才是一个企业最重要的资源，也是一个人成事最重要的基础。只要集众人之长，采众人之优，就能做到无所不能，百战百胜。李嘉诚是知人善任的用人高手，他把人才当做第一资源，敢于根据事业的需要起用新人，做到量材而用、各尽所能，并能以良好的待遇留住这些人才，这使得他周围聚集了一大批志同道合、才华横溢的商界英才。

◇ 人才是企业发展的命脉 / 185

◇ 要有识才的眼光 / 188

◇ 让每个人都能尽其所用 / 192

◇ 能者居之，新人也不例外 / 196

◇ 用真心来留住人才 / 201

◇ 长短互补，资源利用最大化 / 205

准则十三 不打无准备之仗 / 207

《礼记》有云：凡事预则立不预则废。迎接每一次到来的挑战之前，要做好充足的准备，运筹帷幄才能决胜千里。生意场上也是如此，做每一件事情，都要经过认真的思考才可以；作每一个决策，都要审时度势，考虑周全。只有这样，做出的决策才能对公司的发展起到非常有效的推动作用；也只有这样，才能对公司的前景和企业的员工负责。

◇ 放长线才能钓大鱼 / 209

◇ 取长补短，谋求双赢 / 213



准则十四 做生意的同时，也是交朋友 / 219

人是社会关系的总和，与他人有着千丝万缕的联系。不管在哪儿，朋友和人缘都十分重要。多结善缘，可以让你的人生之路少点坎坷；也可以让你收获属于自己的友情，让你不会感到孤独。处于商场上的李嘉诚深谙这个道理，他用自己的真诚为自己赢得了一个又一个成功。

- ◇ 人人都喜欢和善良的人打交道 / 221
- ◇ 人人都得到好处，这样的生意才好做 / 224
- ◇ 做人在前，图利在后 / 228

准则十五 用该用的钱，做该做的事 / 233

资本运作才能创造财富的神话。资本运作是一项复杂的智慧活动，不是一般意义上的加减乘除，而是需要高超的运作能力，去巧妙进行运筹，以一搏十，让自己的投资得以增值。在李嘉诚身上，对于资本运作可谓是长袖善舞，他能准确抓住市场的脉搏，巧妙进行投资以及融资，做到有利则进，无利则退，而且他还能做到创业与慈善并举，在他赚钱的同时，他也向社会上伸出了自己的援助之手，这为他后来成为人人景仰的“首富”奠定了基础。

- ◇ 合适的价格是打开销路的必要途径 / 235
- ◇ 经商也需要巧策 / 239
- ◇ 用别人的钱来为自己赚钱 / 244
- ◇ 慈善彰显商人本色 / 249
- ◇ 身外之物，取于社会，用于社会 / 254

寄读者朋友 / 258



用真心来换取真心

众所周知，李嘉诚13岁丧父，从那时候开始，李嘉诚开始了自己的创富之路。他忠厚善良，对每一个人都心怀善心，对每一件事情都充满感恩。“欲做事，先做人”是他一贯的准则，正因为如此，他才能够建立起自己的财富帝国，才能够把自己的对手变成朋友，才能够舍得花大笔大笔的钱来办学和帮助他人。

每一段经历都是人生的财富



人情是一种复杂的关系，人的心理很难用法则来规范，但是人心是有着某些共通的，因此追求成功也有大致的法则可以遵循，能够体会出这些法则的人，便是能洞悉人情世故的奥妙的人。

人的眼睛的作用在于发现、洞察世事人性，从中找到为己所用的知识、机会，以便让自己在更高的起点上、宝贵的经验上起步。古人说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”一个人要做好任何事情，都离不开“世事洞明”和“人情练达”这八个字，对于有志于经商的人来说尤其是这样。

我们常见这样一种对比：一个大学毕业生来到社会上，往往踌躇满志，自以为满腹经纶，可以大有作为。可是经过一段时间之后，却往往士气锐减，甚至变得消沉起来，因为事实上他的实际能力比不上那些小混混。小混混虽然缺少文化，却富于社会知识，懂得世态人情，而大学生虽然不乏书本知识，却不懂得社会，在人际关系上处于弱势。

李嘉诚由于家庭生活所迫，不仅走向社会很早，而且十分早熟，在还是个14岁少年的时候，就已经开始有意识地体察世事人情了。这可以说是他远远聪明于一般后生之处，也是他一生作为的重要基础。



茶楼是个浓缩的小社会，三教九流，什么人都有。也许是泡在书堆里太久的缘故，李嘉诚对于茶楼里的人和事，有一股特别的新鲜感。

李嘉诚喜欢听茶客谈古论今，散布小道消息。他从这里了解了社会和世界的许多事情。这些事情大部分都是在家中、课堂上闻所未闻的；许多说法，都与先父和老师灌输的那一套大相径庭。世界在李嘉诚面前展现了错综复杂、异彩纷呈的一面。李嘉诚的思维不再单纯得如一张白纸。尽管如此，父亲的遗训刻骨铭心，他在纷纷变幻的世界中并没有迷失自我。

渐渐地，他发现茶楼的客人各具特色，又各有喜好。言谈举止间，有的儒雅风流，有的粗俗不堪，有的则默默无语。

于是，在干好自己手头工作的同时，他开始暗暗观察起每个客人来。

他首先根据各位茶客的特征，揣测他们的籍贯、年龄、职业、财富、性格等，然后找机会验证。接着他又揣摩顾客的消费心理，看他们喜欢喝什么茶，喜欢什么茶点。

刚开始，他一点也猜不透茶客的情况。但他没有气馁，继续观察，不断总结规律。终于，他发现自己能猜个八九不离十了。他高兴极了，觉得观察人太有趣了。

后来，李嘉诚对一些常客的消费需要和消费习惯了如指掌。如谁爱吃虾饺、谁爱吃干蒸烧麦、谁爱吃肠粉加辣椒、谁爱喝红茶、谁爱喝绿茶、什么时候上什么茶点，李嘉诚心中都有一本账。甚至一个陌生人来到店里，李嘉诚也能把他的身份、地位、喜好和性情猜出来。

李嘉诚投其所好，又真诚待人，顾客感到特别受尊重，高兴之余，自然乐得掏腰包。

能赢得顾客并能让顾客乖乖掏钱，自然也能获得老板的欢心。于是，