

经商·做人·做事·用人·处世·经营·管理

LIJIACHENGDEZHENGMIAN
HECEMIAN 徐 谦 ● 编著

李嘉诚的 正面和侧面



还原一个最真实的华人商界领袖

李嘉诚纵横商界六十余载内心独白，妙语金
言诠释做人经商的非凡智慧。



 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

LIJIACHENGDEZHENGMIANHECEMIAN

李嘉诚的 正面和侧面

徐 谦 ● 编著



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚的正面和侧面 / 徐谦编著. —北京: 北京理工大学出版社, 2011.10
ISBN 978-7-5640-5107-5

I. ①李… II. ①徐… III. ①企业管理—通俗读物 ②成功心理—通俗读物
IV. ①F270-49 ②B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第184014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 / 北京紫瑞利印刷有限公司

开 本 / 710毫米×1000毫米 1/16

印 张 / 16

字 数 / 360千字

版 次 / 2011年10月第1版 2011年10月第1次印刷

责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 32.00元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题, 本社负责调换

| 编者序 |

寻找“李嘉诚”

成功的花，人们只惊羡它的明艳，然而当初的芽儿浸透了奋斗的泪泉，洒遍了牺牲的血雨。

——冰心

李嘉诚作为当代华人世界最杰出的领袖，他连续六年荣膺世界华人首富，连续八年雄踞香港商人首富，是无数做事者心目中崇拜的成功人士。直到今天，李嘉诚对外界而言仍然如同一个谜。

围绕着他的名字，各种传记重复杜撰了无数传说。对于他个人身价的猜测，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。

总有人在哀叹：做人难，事难做。这是每个人都必须要面对的难题，在困惑与摸索中，人们各自凭借自己对人生的历练，走着自己的做人、做事之道，也有着各自不同的成功和失败，就像一句俗语说的那般：“一样米养出百样人。”

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了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。

世界上渴望成功的人不计其数，但没有几个人能够做到真正的成功。这是因为他们光看到了那些成功人士的表面。以为成功就是“照猫画虎”“照葫芦画瓢”那样简单，结果最终变成了“邯郸学步”。其实，他们错了，错在一个“悟”。他们虽然没有“临渊羡鱼”，但他们不会“退而结网”。他们没有领会到成功者做人做事的精髓。

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”。

上篇：正面做人——诚信为金

Chapter 1



志向远大，少时理想终非梦

一个只读完初中的人，一个茶楼里小小的跑堂者，一个五金厂普通的推销员，经过短短几年的奋斗，竟然成为香港商界的风云人物，乃至风光无限的香港首富。这听起来有点像天方夜谭，但这却是不折不扣的事实，创造这一商业神话的人便是被誉为香港超人的李嘉诚。从刚开始的跑堂者，到最后的华人首富，这其中的艰辛，对命运的不屈，对机会的把握，都是值得我们好好学习的。

01 少年磨砺，一生财富	002
02 逆境之中，一往无前	005
03 抓住机遇，迎难而上	009
04 独具慧眼，一鸣惊人	014
05 自己命运，自己把握	018

Chapter 2



多结善缘，以诚为本铺财路

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。

- 01** 与人为善，广结善缘 024
- 02** 与人为善，积累声誉 027
- 03** 与人为善，注重人缘 031
- 04** 与人为善，“诚”字为先 035
- 05** 与人为善，重情守诺 037

Chapter 3



低调做人，不为名利遮望眼

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。从而达到了公司蒸蒸日上，两兄弟都蜕变成成为展翅大鹏！

01	勤俭持家，享受平淡	042
02	财不外露，投身公益	045
03	与人和气，低调取胜	049
04	谦卑和逊，宽以待人	053
05	言传身教，望子成龙	057

Chapter 4



尊重他人，进退取舍皆自如

一切成功人士对于别人都会很尊重，不管这个人的身份地位如何。而懂得尊重他人，也是一种为人的高尚品质。我们每个人所从事的职业只有分工的不同，没有高低贵贱之别。一个真正懂得尊重他人的人，必然会以平等的心态、平常的心情去面对所有人，不论他是幸运抑或不幸、成功还是不成功。李嘉诚就是这样，对于自己的员工，对于自己平时的接人待物都很注意，这既为他赢得了尊重，又为他积累了人缘，何乐而不为？

01	尊重他人，一视同仁	064
02	尊重别人，以人为本	067
03	待人接物，仁义忠厚	070
04	懂得取舍，换得人心	073

Chapter 5

对待朋友，利益均沾成美谈



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。

- 01 让利于人，有福同享 078
- 02 利益均沾，平等合理 081
- 03 我为人人，人人为我 085
- 04 以和为贵，化敌为友 089
- 05 义字先行，而后图利 093

Chapter 6

信义为上，一切行为“义”担当



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。

01	信誉第一，永远维护	100
02	商海沉浮，信义护航	103
03	若要立人，先要立己	106
04	“信义”何解？亲力而为	110

下篇：侧面做事——取财有道，用财有方

Chapter 1

有什么样的态度，就有什么样的高度



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，在面对困难时敢于迎难而上，并永不放弃，最终成就了他的伟业。

01	茶楼小舞台，人生大智慧	116
-----------	--------------------------	------------

02 成功不来，自己过去	119
03 敢于放弃，从零开始	125
04 面对失败，勇往直前	129
05 取长补短，谋求双赢	133

Chapter 2

先下手为强，机遇不放过



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。

01 富有远见，伺机而动	140
02 人弃我取，低进高出	144
03 识时务者，方成大事	149
04 先放长线，再钓大鱼	152
05 先想一着，先走一步	156

Chapter 3



人才是命脉，识才更爱才

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，他把人才作为第一资源，敢于根据事业的需要起用新人，做到量才而用、各尽所能，并能以良好的待遇留住这样的人才，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。

- 01 人才第一，量才而用** 162
- 02 慧眼识才，巧妙用才** 165
- 03 任用人才，合适而已** 169
- 04 唯才是举，任用新人** 173
- 05 管理人才，人性之上** 177
- 06 量才而用，各尽所能** 181

Chapter 4



想做生意，从推销开始

做生意离不开推销，推销无处不在。做商业是在推销自己的产品，做人就是

在推销自己的实力。只是学会推销自己，才可以取信于人，获取做人的成功；只有学会推销自己的产品，才能把自己的产品卖得出去，获得商业的成功。但是做生意也往往伴随着风险，怎样才能消除这些风险？在这一章中李嘉诚会给你答案。

01 毛遂自荐，相信自己	186
02 耳听为虚，眼见为实	189
03 意识当中，广告为上	193
04 居安思危，时刻准备	196
05 分散投资，降低风险	200

Chapter 5

敏锐的观察力，洞悉一切



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。

01 冒险之前，谨小慎微	204
02 看准时机，大赚一笔	207
03 进退有道，来去自如	213

Chapter 6



取财有道，用财有方

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，它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。

- 01 价格适当，销量适中** 220
- 02 巧妙上市，顺利融资** 225
- 03 借鸡生蛋，十拿九稳** 230
- 04 慈善之路，赤子之心** 235

Chapter 1

| 诚信为金 |

志向远大， 少时理想终非梦

一个只读完初中的人，一个茶楼里小小的跑堂者，一个五金厂普通的推销员，经过短短几年的奋斗，竟然成为香港商界的风云人物，乃至风光无限的香港首富。这听起来有点像天方夜谭，但这却是不折不扣的事实，创造这一商业神话的人便是被誉为香港超人的李嘉诚。从刚开始的跑堂者，到最后的华人首富，这其中的艰辛，对命运的不屈，对机会的把握，都是值得我们好好学习的。

1

少年磨砺， 一生财富

李嘉诚忠告：苦难的生活，是我人生的最好锻炼，尤其是做推销员，使我学会了不少的东西，明白了不少事理。所以这些，是我花10亿100亿也买不到的。

未曾清贫难成人，不经打击老天真。
自古英雄谁如意，富贵从来入凡尘。

李嘉诚13岁丧父，从此，他不得不告别心爱的学业，过早挑起家庭的重担。他的第一份工作，是在一家小茶楼当跑堂的。每天，他起早摸黑，侍候客人——倒茶、扫地、擦桌，忙得不可开交。尽管如此，他于每天工作间隙，还细心观察学习别人如何做生意，如何接待主顾，如何成交。

而且从茶楼下班之后，他还要秉烛夜读。往往他想睡觉的时候，已经到了第二天他要上班的时间。就是这样，他靠着自己的努力，在工作的同时又充实了自己的大脑。

一直到到中南公司做学徒后，白天工作晚上的时间全都由自己支配。这时，李嘉诚又给自己定了一个新的目标——利用空闲的时间自学完成自己的中学课程。虽然李嘉诚有非常强烈的求知欲望，但常常因为缺少教材发愁。因为他的报酬不高，既要供养父母还要维持弟弟和妹妹的学业，几乎没有多少多余的钱用来买教材。但李嘉诚有自己的办法，他决定买旧教材。当李嘉诚回忆这段往事时这样感慨：“先父去世时，我不到15岁，面对严酷的现实，我不得不去工作，忍痛中止学业。那时我太想读书了，可家里是那样的穷，我只能买旧书自学。我的小

智慧是环境逼出来的。我花一点点钱，就可买来半新的旧教材，学完了又卖给旧书店，再买新的旧教材。就这样，我既学到知识，又省了钱，一举两得。”

这段艰辛的打工经历，使他变得勤快能干，而且又丰富了自己的头脑，也使他具备了察言观色的高超本领，所有这一切对他日后从事的推销工作大有裨益。

没有吃苦耐劳的精神，是做不好推销工作的。刚开始做推销工作，李嘉诚因没有经验而屡屡碰壁。为了做得比别人更出色，他只能“以勤补拙”。那段时间，他每天都要背一个装有商品的大包，长途跋涉，挨家挨户推销产品。在茶楼打工时，他就善于揣摩陌生人的心理，现在做推销，他的这一特长便有了用武之地。

正是凭着自己的勤劳、机敏以及对用户心理的准确把握，李嘉诚做推销的第一年就业绩骄人——年终统计，他的销售额是公司第二名的7倍。

而家庭的重担，使李嘉诚又不得不放弃了这样一份工作。对于频繁的跳槽经历，完全是因为家里的重担迫使他不得不这样做。因为频繁地换工作，使他变得缺乏安全感，他感受到的只有家中沉甸甸的担子和对于生活的无奈。一贫如洗的他于是产生了自己创业的想法。他觉得，一个人只有相信自己，具备一定的实力，才能对自己的命运做到很好地把握，才能实现自己的理想，做自己喜欢的事情。这样的一种自立精神，为他日后创建自己的雄图大业起了决定性的作用。

和很多创业者一样，李嘉诚的决定首先是因为家中生活的压力。因为家庭的贫寒，所以对于财富就有一种极强的渴望；因为一贫如洗，所以希望靠自己的双手来改变自己的命运。这种单纯的想法，让他从起步的时候就把希望寄托在自己身上，而不是只想着靠着别人成功。

有了自己创业的目标，李嘉诚就开始利用一切可以利用的机会来充实自己，积累创业的经验。不管是接人待物，还是学习理论知识，李嘉诚都是下定决心，