

李嘉誠獨步人生的終極學問

李氏

止學

成金著

李嘉誠之所以在為人、處世、
經商等方面均高人不止一籌，
成為商界的終極教練。

《李氏止學》是其惟一的壓箱秘笈。



NLIC2970746401

中華書局

止

學

系

列

李氏止學

成金 著



NLIC2970746401

中華書局

□ 責任編輯：劉華
□ 裝幀設計：肖葵

止學系列
李氏止學

□
編著

成金

□
出版 / 發行

中華書局（香港）有限公司

香港鰂魚涌英皇道1065號東達中心1306室

電話：25250102 傳真：27138202

電子郵件：info@chunghwabook.com.hk

網址：http://www.chunghwabook.com.hk

□
版次

2004年7月初版

© 2004 中華書局（香港）有限公司

□
印刷

深圳中華商務安全印務股份有限公司

深圳市龍崗區平湖鎮萬福工業區

□

國際書號：ISBN 962-231-492-9

前言

怎樣打造財富人生？怎樣守住財富人生？是所有商人都日夜思考的問題。

“華人首富”李嘉誠對此早有深思，他曾把寫有“知止”兩字的條幅作品懸挂在辦公室中，字跡遒勁，剛健有力！其意何在？不言自明！

無數慘痛的事實證明，此時之盛不等於彼時之盛，今日之富不等於明日之富。隋朝大儒文中子說：“眾逐利而富寡，賢讓功而名高。利大傷身，利小惠人，擇之宜慎也。天貴於時，人貴於明，動之有戒也。”財富是逐利之果。利大可以毀掉人，財富之巨同樣可以滅掉人。文中子認為“知止之行，可知之不行”。李嘉誠標明“知止”，其理相合。

從“利小”到“利大”，是一個積累財富人生的奮進過程。李嘉誠也不例外。也許，大多數人的眼光都過多地關注李嘉誠身上的“財富光環”，而對其內心世界或內心層次的理解卻失之膚淺。但是這恰好是李嘉誠以“知止”為上的關鍵。

根據我們多年的研究，李嘉誠是一個“知己之可行”的智者，即他明確自己每一次行動的目的和可靠性；同時李嘉誠還能“止己之不能行”，能克制住自己帶有危險性和毀壞性的每一種行為。他曾說：“最忌樹大招風”、“凡事都要留有餘地”，這些話是他對自己經商環節的清楚認識，也深得中國傳統處世哲學的精髓。在李嘉誠看來，世上之事，皆有物極必反之理，過度的行

為只能導致失敗的結局。所以真正的大商人應當明白“知止”的重要性，萬不可在鼎盛之時跌入低谷。此等經商止學之要義，是李嘉誠一生的商道！

李嘉誠關於“利”的認識超人一等，例如他對“止己之利”的觀點是：“寧虧自己之利，也不虧大家之利”、“捨小利可取大利”、“先讓利後謀利”，都是非常成熟的商業運作策略，正是因為這種開通，李嘉誠能夠恪守誠信經商、止己之利以回報社會。

商人之敗，多敗在不知止上，總想以貪慾之心佔得天下大小之利，大有滿盤皆收的衝動。這是可悲的。呂不韋、和珅就是這方面的教訓。的確，商人最怕敗，但商人最易敗。希望大家能深悟李嘉誠經商止學，給自己會診！

當然，李嘉誠經商止學遠不只上面內容，還有許多，例如，他對“惰”、“淺”、“險”、“偏”、“躁”、“虧”、“亂”、“短”、“弱”、“敗”、“欺”、“私”、“利”、“斷”的認識，都有獨到見解，提出了一系列相關的止學之道，都非常有實戰指導作用。本書均有論及，希望對大家有所幫助！

目 錄

一 止惰之效用	
——雙手不勤奮全身空蕩蕩.....	1
二 止淺之勝算	
——吃透賺錢的生意經.....	21
三 止險之選擇	
——拿定主意做不可能的事.....	59
四 止偏之道理	
——萬不可鑽入“牛角尖”.....	77
五 止躁之定力	
——不幹頭腦發熱的事.....	101
六 止虧之智慧	
——做生意就要靈變.....	129
七 止亂之絕道	
——沒有正確決策絕不幹.....	143
八 止短之眼光	
——一定要做長遠投資.....	181

九 止弱之強力

——顯示出大商人的大氣魄..... 193

十 止敗之手段

——讓有用人才為自己打天下..... 215

十一 止欺之原則

——做商人必須講誠信..... 243

十二 止私之大度

——大家一起吃蛋糕..... 253

十三 止利之胸襟

——回報社會是人生幸福..... 269

十四 止斷之成局

——把財富的接力棒傳下去..... 289

後 記..... 304

一 止惰之效用

——雙手不勤奮全身空蕩蕩

天下商人，一夜暴富者少而又少。但有些人就想不勞而獲、天降橫財，而不願意付出勞動，懶惰成性，故終究還是兩手空空。

李嘉誠的止惰之學有兩個關鍵：一是勤於鍛煉自己的韌勁，二是勤於補充自己的素養。正因為此，李嘉誠憑藉自己的勤奮之手，改變了人生境況，推開了經商致富的大門。

李嘉誠止惰之學的核心觀點是：(1) 勤於吃大苦，就不怕小苦，人生之成就在於“勤奮止惰”四字上。(2) 商人不能推銷自己，別人就不會了解你，你就會失去許多機遇，而不能推銷自己，完全是懶惰在作怪。(3) 我的成功是有一個過程的，從最初的起點來看，止惰與守勤是我的信條。



李氏止情原典

在逆境的時候，你要自己問自己是否有足夠的條件。當我自己逆境的時候，我認為我夠！因為我勤奮、節儉、有毅力，我肯求知及肯建立一個信譽。

人生自有其沉浮，每個人都應該學會忍受生活中屬於自己的一份悲傷，只有這樣，你才能體會到什麼叫做成功，什麼叫做真正的幸福。

士人第一要有志，第二要有識，第三要有恒，有志則斷不甘為下流。

天下事成敗都在自己，勤奮者自然有較大成功的把握，懶惰者必然會面臨種種失敗。

在知識經濟的時代，如果你有資金，但缺乏知識，沒有最新訊息，無論何種行業，你愈拚搏，失敗的可能性愈高。但你有知識，沒有資金的話，小小的付出都能有回報，而且有達到成功的可能。

知識最大的作用是可以磨礪眼光，增強判斷力，有人喜歡憑直覺行事，但直覺並不是可靠的方向儀。時代不斷進步，我們不但要緊貼轉變，最好還要走前幾步。要有國際視野，掌握和判斷最快、最準的資訊。不願改變的人只能等待運氣，而機會屬於膽大心細、敢於接受挑戰又能謹慎行事的人。



李氏止惰事典

勤於吃大苦，就不怕小苦

“惰性是成功的大敵”，這句話是大家都明白的，但能真正做到止惰，卻是需要極大毅力的。天下沒有唾手可得的
大筆財富，總要經歷各種吃苦的過程，才能一步一步登上財
富的金字塔。因此，必須要吃苦。根據李嘉誠的止惰之學，
他認為“勤於吃大苦，就不怕小苦，人生之成就在於‘勤奮
止惰’四字上。”可以講，這極好地傳達了大商人贏得財富
人生的艱辛過程。因此，不妨把李嘉誠的吃苦哲學視為一種
難能可貴的止惰之學。

勤奮身心，是李嘉誠一貫的主張。少年李嘉誠曾在茶樓工作
過一年，他努力工作，受到了極好鍛煉。辭去茶樓的工作後，他
去了舅父莊靜庵的中南鐘錶公司，初時還不能接觸鐘錶活，他從
小學徒幹起，做掃地、煲茶、倒水、跑腿的雜事。他很敬業，被
許多職員表揚為“伶俐勤快”，“甚至看別人的臉色，就知道別
人想做什麼，他就會主動幫忙”。

李嘉誠進中南公司的目的，是要學會裝配修理鐘錶。他利用
打雜的空隙，跟師傅學藝。他心靈手巧，僅半年時間，就學會了
各種型號的鐘錶的裝配及修理。

舅父對少年李嘉誠刮目相看，將李嘉誠調往公司屬下的高升
街鐘錶店當店員。



他很快又掌握了鐘錶的銷售工作，做得十分出色。與李嘉誠同在高升鐘錶店共事的老店員，接受記者採訪時介紹道：“嘉誠來高升店，是年紀最小的店員。開始誰都不把他當一回事，但不久都對他刮目相看。他對鐘錶很熟悉，知識很全，像吃鐘錶飯多年的人，誰都不敢相信，他學徒才幾個月。當時我們都認為他會成為一個能工巧匠，也能做個出色的鐘錶商，還沒想到他今後會那麼顯赫。”

這個高升店年紀最小的店員時刻關注鐘錶業的市場信息，經過半年的觀察和分析，李嘉誠對鐘錶業的現狀和未來有了成熟的看法。

1946年初，17歲的李嘉誠突然辭別舅父莊靜庵。臨行前，他對舅父就香港鐘錶業的前途做了一番今天看來依然堪稱大商家眼光的分析。

瑞士的機械表生產技術爐火純青，世所無敵。其時，日本人避其鋒芒，瞄準空檔，搶先開發了電子石英錶的新領域。世界鐘錶市場便形成這樣的態勢：高檔錶市場為瑞士人獨霸，中檔錶市場為日本人獨步。這樣，中低檔錶市場就是可開拓的空檔。李嘉誠建議舅父迅速搶佔這一灘頭。

歷史已經證實，後來的香港鐘錶業就正如李嘉誠所預言，以價廉物美的中低檔錶迎合中下層顧客的需要，成為繼瑞士、日本外的又一大鐘錶基地，中低檔錶生產成為香港的支柱產業之一。

後來，莊靜庵的中南鐘錶公司成為香港鐘錶業界的巨擘，這其中是否與少年李嘉誠的建議有關聯，就無從考證了。但不管怎樣，李嘉誠此時的商業眼光已經具備了大家風範。

人人都會遇到生活的重壓，有些人由於適應不了而失敗，有些人則敢於挑戰，贏得成功。



李嘉誠力除身上的惰性，相信以下做人之訓，比如“貧窮志不移”；“做人需有骨氣”；“求人不如求己”；“不義富且貴，於我如浮雲”；“失意不灰心，得意莫忘形”；“窮則獨善其身，達則兼濟天下”等等。有人說，傳統文化與商業文化大相逕庭，水火不容。作為商界巨子的李嘉誠，卻能將這兩者很好地結合成一體。在物慾橫流的商業社會，他體現出了一個中國人應有的傳統美德。

“勤奮止惰”這個賺錢謀略是間接的，是戰略性的，但比直接的戰術性的賺錢謀略更具威力。因為這樣的賺錢術不是一樁兩樁的生意，而是連綿不斷永無窮盡的生意基礎。

【精評】

凡是成大事者，都是一定要在艱苦環境中磨煉心智的。勤於做事，這樣才能更堅強。有些人之所以在競爭中被打敗，原因之一正是在於不勤如此。對於李嘉誠來說，他在艱苦環境中磨煉出了止惰之功，勤身不已，所以他最終實現了自己的人生目標。這證明：一切成功皆源於止惰。

勤於補充自己的不足

有些商人做些小生意還可以，但要做大買賣，就不行了。因為他們的素質不夠格，力不從心。毫無疑問，商人的素質直接決定其最終的成就。這一點毫不含糊。對於李嘉誠來說，尤為可貴之處正在於他對自己的經商素質極為重視，用心勤奮於求知，並因此提出了“以知識為經商家底”的著名觀點。



我們都知道，香港改寫了李嘉誠的人生之路；香港造就出一代商界俊傑李嘉誠。

如果不是舉家遷港，李嘉誠或許會在家鄉沿着求學治學之路一直走下去，或許就沒有今日的李嘉誠。

到港之後，父親李雲經對李嘉誠的教育大有改觀。他不再以古代聖賢的言行風範訓子，而是要求嘉誠“學做香港人”。

首要的交際工具是語言。香港的大眾語言是廣州話，在香港，不懂廣州話寸步難行。香港的官方語言是英語，這也是香港社會的一種重要語言工具。李雲經要求李嘉誠必須攻克這兩種語言，一來立根香港社會，二來可以直接從事國際交流。

李嘉誠把學廣州話當一件大事對待，他拜表弟表妹為師，勤學不輟，很快就學會了一口流利的廣州話。困難的是英語關。李嘉誠進了香港的中學念初中。香港的中學，大部分是英文中學，即使是中文中學，英文教材也佔半數以上。

李嘉誠學英語，幾乎到了走火入魔的地步。上學放學路上，他邊走邊背單詞。夜深人靜，李嘉誠怕影響家人休息，獨自跑到戶外的路燈下讀英語。天剛蒙蒙亮，他一骨碌爬起來，口中念念有詞，還是讀英語。

即使後來因父親過早病故，李嘉誠輟學到茶樓、到中南鐘錶公司當學徒，在每天十多個小時的辛苦勞作後，他也從不間斷堅持學習英語。功夫不負苦心人。幾年後，李嘉誠熟練地掌握了英語。

學會了廣州話，李嘉誠得以在香港商場自由來往。英語更給李嘉誠帶來了無法估量的巨大財富。長江塑膠廠創業的過程中，李嘉誠就憑一口流利的英語與外商直接接洽，從英文版的塑膠雜誌中獲取到可貴的信息，而贏得了使長江塑膠廠起飛的訂單，為



成為世界首屈一指的“塑膠花大王”打下基礎。至於李嘉誠後來大規模的跨國經營，就更離不開英語了。

可見李嘉誠之所以成功，是離不開他對自己的嚴格要求，不斷地求知補拙、苦練“基本功”的態度和精神。

【精評】

素質和韌力是一個人成就大事的“基本功”。“競爭越激烈，越需要素質和韌力”，這是傑克·韋爾奇的著名觀點。美國著名成功學大師皮魯克斯在《成就大業的潛能》一書中說：“成就大業的基點就是一個人素質和韌力的高度結合，凡是成功者，在這方面都是出類拔萃的。”也就是說，任何人沒有素質和韌力，要想去實現自己的大業，無疑等於空想。同樣，我們從這個角度去觀察李嘉誠的成功，也能發現素質和韌力是李嘉誠成就大業的兩個基本功。

力戒惰於推銷自己

推銷自己是一門學問，也是成功的路徑。有些商人因為好面子，能力弱，懶於推銷自己，因此與成功無緣。李嘉誠特別注意這一點，他說：“依我看來，成功商人不能夠推銷自己，是惰性在作怪。不能推銷自己，別人就不會了解你，你就會失去許多機遇。”可以看出，李嘉誠力戒惰於推銷自己，這是很好的成功經驗。

李嘉誠根據多年的經驗，總結出了推銷三絕：

首先，善於包裝自己：李嘉誠十分注意自己的包裝。他覺得，產品需要包裝，而推銷員就更應該包裝。



推銷員的包裝，服裝是其一，還包括言談舉止、行為修養。李嘉誠對自己的高標準是要具有紳士風度。因此，李嘉誠雖然收入不高，家庭負擔很重，而且還有遠大抱負，要攢錢辦大事，但是，李嘉誠十分重視自己的儀表修飾。他的服裝雖不新又非名牌，但相當整潔。他對自己的行為有一個簡單而又包羅萬象的衡量標準，就是給任何人都能產生好感。

其次，善於建立友誼：李嘉誠有意識地去結交朋友。先不談生意，而是建立友誼。友誼長在，生意自然不成問題。

另外，李嘉誠結交朋友，不全是以能否成為客戶為選擇標準。他認為，今天成不了客戶，或許將來會是客戶；他自己做不了客戶，可能會引薦其他的客戶。即使促成不了生意，幫忙出出點子，敘敘友情，也是一件好事。有道是：“一個籬笆三個樁，一個好漢三個幫。”

李嘉誠廣博的學識，待人的誠懇，形成一種獨特的魅力，使人們樂意與他交友。有朋友的幫襯，李嘉誠在推銷這一行，如魚得水。

李嘉誠強調，對於有可能爭取的顧客，要堅持到底，不獲勝不收兵。相反，對根本沒有可能做成生意的客戶，則應當機立斷，絕不猶豫。這樣可以爭取時間。因為“東方不亮西方亮”，在你無端耗掉的這段時間裏，也許你在別處就做成了另一單生意。時間就是金錢。

第三，善於觀察：李嘉誠在推銷生涯中善於總結，培養了非凡的察言觀色的能力和準確的判斷力。

李嘉誠的推銷經驗可以充分體現他的經商智慧。李嘉誠說，如果進入辦公室後，你被請到客戶辦公桌的對面椅子上，與客戶面對面地談話，那麼意味着客戶有誠意與你對話，但是是純商務



式的，你必須措辭謹慎、簡潔而富有內容。如果你被請到辦公室的沙發落座，則表示客戶有興致與你長談。如果你根本沒有被請坐下，那麼，你是個不受歡迎的人。如果客戶請你喝茶，就表示他對你歡迎並感興趣。但千萬不要忘了，這也從另一個角度告訴你，拜訪談話的時間最好不要超過一杯茶的工夫。如果客戶對談話過程中打進來的電話安排秘書或別人代接，就說明客戶對你推銷的產品感興趣並可能有購買的意向。相反，客戶對每個電話都接，並且對來請示匯報的下屬沒完沒了地下指示做決定，那就是說，希望你盡快離開。推銷員就是要通過這麼一些細節，揣摩客戶對你的態度，然後綜合分析你推銷成功的概率有多大。如果毫無希望，你最好立即告辭。

李嘉誠除在推銷行內幹出了驚人的業績外，還利用推銷的行業特點，捕捉了大量的信息。他主要從自身的推銷行動中了解了香港的市場情況，又從報刊資料和四面八方的朋友那兒了解了塑膠製品的國際市場變化。

李嘉誠經過自己詳盡的分析，然後建議老闆該上什麼產品，該壓縮什麼產品的批量。他把香港劃分成許多區域，每個區域的消費水平和市場行情，都詳細記在本子上。他知道哪種產品該到哪個區域銷，銷量應該是多少。

李嘉誠推銷不忘生產，他協助老闆以銷促產，使塑膠公司生機盎然，生意一派紅火。

注重行情，研究資訊，是經商推銷之基本決策。年紀輕輕的李嘉誠在這方面已顯示出了過人的從商資質。

【精評】

怎樣才能把自己的推銷工作做好呢？許多商人為之煩惱，但是經商又離不開推銷。《世界上最偉大的推銷員》一書，倡導商



人把推銷作為一種打開商勢的手段。一個不懂得推銷的人，注定是經商的失敗者。因此，把推銷作為經商成功之本，就是一個人經商素質高低的體現。推銷不是一件簡單的事，其中有些道理必須加以探究。

止惰與守勤是成功的信條

在成功商人的身上，大家很容易發現他們克服失敗的最基本的方法，即以勤補拙。這就叫止惰之學。那麼在李嘉誠身上究竟有無這種止惰之學呢？答案顯然是肯定的。2003年10月，李嘉誠在接受香港一家媒體採訪時說：“我的成功是有一個過程的，從最初的起點來看，止惰與守勤是我的信條。”

李嘉誠為什麼要提出“止惰”的問題呢？在他看來，一個商人怎樣才能實現自己的商業目標呢？按照最切實的成功之道，用四個字就能回答，即“止惰守勤”。中國有句古話：“勤能補拙”，這說明不論一個人天分有多高，勤奮才是成功的保證。李嘉誠奉行的人生準則就是“止惰守勤”。在他看來，經商不能離開“止惰”二字，只有自己吃夠苦，才能換來大成果；在做生意的各個階段，同樣離不開“守勤”二字，如果你稍有怠慢，最後吃苦頭的還是你自己。總結起來，李嘉誠“止惰守勤”主要表現在以下幾個方面：

（1）祛除惰性，踏實做事

創業階段，李嘉誠勤於做事，依舊是初做推銷員時的老作風。每天一大清早，李嘉誠就外出推銷或採購。他從不坐的士，