

跟

GEN

LIJIACHENG

XUE

CHUSHI

李○嘉○诚

李豪○编著

假如今日，如果没有那么多人替我办事，我就算是
有三头六臂，也没有办法应对那么多的事情，所以成就
事业最关键的是有人能够帮助你，乐意跟你工作，这就
是我的处世哲学。

学 处 世



中国致公出版社

跟

李

嘉

诚

学

李 豪◎编著

GENLIJIACHENG

XUECHUSHI

处 世

中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

跟李嘉诚学处世/李豪编著. —北京: 中国致公出版社,
2004.3

ISBN 7-80179-267-X

I. 跟... II. 李... III. 人生哲学 IV. B821

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 016129 号

跟李嘉诚学处世

编 著	李 豪
责任编辑	田俊江
出版发行	中国致公出版社
地 址	北京市太平桥大街 4 号
电 话	66168543
邮 编	100034
经 销	全国新华书店
印 装	北京皇家印刷厂
开 本	880 × 1230 1/32
印 张	13.5
字 数	300 千字
版 次	2004 年 4 月第一版
印 次	2004 年 4 月北京第一次印刷
书 号	ISBN 7-80179-267-X/B·022
定 价	26.00 元

致公版图书印、装错误, 工厂负责退换。

前 言

市场不相信眼泪，商海之战充满血腥，但这并不是说每个商人都得奸诈投机，以赚钱为惟一目的。“华人首富”李嘉诚就是一位以诚信为原则，胸中自有公道的商人。他有一句名言：“最聪明的商人不是只看到手中的钱，而是想尽办法以做人头为头等大事。”

世上的富人大抵可以分为几类，各自生活在不同的境界中：一类是认钱为爷，甘当钱孙子的富人；有些生意人只知道赚钱，而忽视自己做人处世之道，结果表面上看赚了一些钱，实际上赚得的却是一些小钱；只有把做人处世摆在第一位的商人，才能赢得别人的信任和合作，事业才能越做越大。因此，一个有品位的老板，一定是一个善于做人的人。

生意场上的成功者大多信奉一个道理：“一个人的成功，百分之十靠能力，百分之五凭运气，而百分之八十五则是取决于人际关系和处世技巧。”李嘉诚的成功就印证了这句话。

李嘉诚出道伊始，既没有金钱，也没有学历，更没有什么特殊的人事背景，但却能够在生意场上顺利打开局面，并且人气越来越旺，事业步步高，在很大程度上，凭借的就是做人处世的功夫。他重信诺、重诚意、讲义气、宽厚待人。他遇事从不斤斤计较、拖泥带水。除了平等互利的商业关系外，他还十分重视与客户保持真挚友善的个人关系，从

而使双方获得深切的了解和紧密的合作，促进了事业的发展。会做人、善处世，为李嘉诚在商界赢得了良好的口碑，赢得了同行、同业、同仁对他的尊重和爱戴。甚至他的商业竞争对手，也常常是不得不由衷地敬佩他。而这些，恰恰是生意人赖以生存发展的最宝贵的资源。

有人说，传统文化与商业文化大相径庭，水火不容。作为商界巨子的李嘉诚，却能将这两者很好地结合成一体。他不仅创造了大量的金钱和财富，而且还身体力行地树立和实践了一套具有深厚内涵的经商哲学。他把儒家的情义与西方的进取精神很好地结合在一起，外圆内方，刚柔相济。在物欲横流的商业社会，他体现出一个人应有的传统美德，给人们留下了宝贵的思想财富。

人是世界的主人，也是财富的主人。依靠高人一筹的生意手腕、精明的用人方法、精湛的业务技能等等，固然可以在商界出人头地，取得骄人的业绩；但是要成就伟大的事业，成为被世人广泛承认、崇拜以至景仰的人物，还要靠杰出的素质能力、优秀的思想品质，以及丰富的人格魅力。李嘉诚和那些成功企业家教给我们许多，而这些是我们最应学习和借鉴的。

目 录

第一章 英雄不论出身 1

家世如何、智商高低、运气好坏，都无法解释所有的成败现象。一个不向命运低头的人，一个善于发现自身长处的人，一个虚心勤奋肯于钻研的人，定会在人生事业的道路上步步走高，拥有很好的前程。这就是李嘉诚成功的秘密。

跨越逆境，强者愈强	1
把苦难当成一笔财富	4
智慧的潜力是无穷的	8
找寻自身发展的富矿	13
积极面对生活	17
创业法宝，成功钥匙	21
最大的对手不是别人而是自己	25
成功者并非天设地造	27
没有谁注定是平庸之辈	30
不要因挫折而动摇计划	34
寻找机遇，但不相信命运	38



失败了一定要站起来	41
-----------------	----

第二章 做人是事业成功的前提

44

有些老板只知道赚钱，而忽视自己做人处世之道，结果表面上看赚了一些钱，实际上赚得的却是一些小钱。只有把做人处世摆在第一位的老板，才能赢得别人的信任和合作，才能做的越来越大。因此，一个有品位的成功老板，一定是一个善于做人的人。

富有哲理的人生哲学	44
人品是立身之本	46
做人是人生成功的前提	48
做人做事都要重情义	51
助人者善自助	53
不可专谋一己之私	56
好心总会结出善果	58
做人的宗旨是要刻苦	61
“商业道德”的精髓	63
心胸狭隘做不大生意	66
老板要具有强大的责任心	68
老板的形象很重要	71
以朴实的本性来生活	73
生意人应具备的八种性格	75

第三章 用心体察人情世故

78

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点的，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。

人情练达即文章	78
积善必有善报	81
学会给别人面子	83
给他想要的东西	84
要有纳百川而归大海的气节	89
出奇制胜，借花献佛	91
莫以善小而不为	92
礼多人不怪	93

第四章 中庸之道是立身之本

97

中庸之道是儒家思想的精髓，是聪明人立身处世的法宝，更是大商人为人处世的策略。持中庸之术，低调做人，在处世中可进可退，可方可圆，游刃有余。不过分显示自己，就不会招惹别人的敌意，别人也就无法捕捉你的虚实。

夹着尾巴做商人	97
金钱就像流水一样	99
最清醒之道：“满招损，谦受益”	100
“为有源头活水来”	105
做人要“货真价实”	106
千万不要得意忘形	108



不要轻易张扬个性	110
一生不能丢“艰苦”二字	112
勤劳节俭：华商的传统美德	117
以洁身自好为人生大要	122
盛名之下，其实难副	126
底牌不要亮得太早	128

第五章 富贵不忘回报社会

130

金钱来自于社会，应该用之于社会。但只有懂得正确地施予，才能真正获得。而“锦上添花”式的施与固然可以让人称道，但“雪中送炭”才能使人铭刻在心。透过李嘉诚的一桩桩善举，可见做善事也大有学问。

产业报国，服务社会	130
品牌本身就是财富	133
赚钱的同时也要回报	137
在投资中赢得声誉	141
教育报国是心愿	146
救人一命胜造七级浮屠	148
关心弱势群体	152
金钱永远仅是金钱	155
多行善举，胸怀济世精神	157
富贵不忘乡亲	161
培养公德心	162
关于环保事业	164
经商也可以为国争光	166

第六章 以诚心赢得人心 168

老老实实做人、踏踏实实做事、实实在在做生意，这就是做人、做事、做生意的铁定规律，是立身处世的法宝，是纵横商场常胜不败的奥秘。李嘉诚遵循这些规律行事，因此成为一个举足轻重、魅力与实力并存的人物。

做生意是无信不立	168
对待老板：忠诚	169
不可失信于人	173
诚信可取	178
远离诚信的“灰色地带”	180
与朋友一起做生意	182
道亦有道，商道何在	184
过河拆桥断财路	187
老板要诚实守信	188
道德与诚实是商人第一美德	192
以良好形象赢得荣誉	193
亮出你内心的坦诚来	196

第七章 与竞争对手共谋发展 201

商人之间表面上和和气气，实则都是市场竞争的对手。商人的功底往往体现在他所使用的竞争手段上，而商人的强弱之分也由此而出。李嘉诚处理同行关系的原则是，照顾别人的利益，与竞争对手共谋发展，实现真诚合



作。

采取双赢的竞争策略	201
以诚经商，常胜靠德	203
跟你的竞争对手握手	205
即使竞争也要照顾对方的利益	207
同行不是冤家是朋友	208
不搞恶性竞争	209
不挡别人财路	211
万不可制造死敌	213
与合伙人相处要讲艺术	217
多懂一些“双赢术”	219
堡垒最容易从内部攻破	222

第八章 算好人情这笔账 226

商场上，人缘和朋友尤其重要。善待他人，利益均沾是生意场上交朋友的前提。诚实和信誉是交朋友的保证。就像在积累财富上创造了奇迹一样，李嘉诚的人缘之佳在商场中同样创造了奇迹。李嘉诚生意场的朋友多如繁星，几乎每一个有过一面之交的人，都会成为他的朋友。

是员工养活了公司	226
学会感情投资	228
一笔不可估量的财富	230
一边做生意，一边做人情	232
制造人情债	235

为创业储备社会关系	236
助人得人助	241
人情投资要从长计议	244
生意场人情投资三原则	245

第九章 感情投资，种豆得瓜

247

高明的老板必须掌握感情投资的技巧，打动下属的心，才能让下属鞠躬尽瘁。都说商场无情，商人不是慈善家。李嘉诚却能化无情为有情，上演一幕幕动人的人情戏。企业富有凝聚力，员工精诚团结，为老板出力，企业必定大有前途。

同甘共苦，乃用人之道	247
加强企业凝聚力	250
企业管理的中心是人员管理	253
人是事业的根本	256
以人为本的经营哲学	259
同心协力，共筑命运	261
体贴民情，关心员工	264
用人 ES 战略	268
让企业充满家的温暖	271
掌握下属的“晴雨表”	273

第十章 从容面对输赢得失

277

商场如战场，既要发财的努力，也要有破产的思想准备，得意不忘形，失意不气馁。



看透输赢得失的生意人，可以经受失败的煎熬，可以平静地享受成功的快乐，可以进行更高层次的思考；面临危急形势能沉着冷静，泰然以对。

经商有得必有失·····	277
要有良好的求利心态·····	280
生意成功后也要冷静·····	282
先赔是为了后赚·····	284
能够舍弃才能有所收获·····	287
退一步常能进两步·····	288
轻视金钱反倒能获得金钱·····	290
以宽松心态迎接事业挑战·····	291
寻找快乐·····	293
处理工作与休息的秘诀·····	296
人生就要不断学习和总结·····	298

第十一章 经营好自己的人际关系····· 301

“人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做。”如何才能让生意来找你？那就要靠朋友。一个有着良好的人际关系资源的人，到处都受人欢迎，就会在商场上左右逢源，稳步发展，天天向上，财源广进。

善结人缘，财源广进·····	301
老板都有个好人缘·····	304
团队精神助你发展·····	306
永远使你成为受欢迎的人·····	309

让环境助你发展	313
找机会多与人接触	316
利用好身边的朋友	318
悄悄地为他人做点好事	321
对手也可以是朋友	323
保持奉献与回报的平衡	324
商业经营与感情投资	327
选择好合作伙伴	333

第十二章 敬业态度成就财富人生

运气只是一个小因素，个人的努力才是创造事业的最基本条件。然而如果一个人只会埋头苦干，他最多不过是个让人同情的老黄牛。只有苦干加上眼光，才会出人头地。李嘉诚正是这样一个既能苦干又有眼光的人。

事业成果百分百靠勤劳换来	337
运气不是天上掉下来的	339
坚信“勤能补拙”之道	340
对待工作：勤奋	342
将自己融入工作中	346
累不累，想想商界老前辈	349
勤奋是人生游戏的常胜筹码	351
磨炼经商的毅力	353
用勤奋制造最好的“比萨饼”	356
不能陶醉于过去的成绩	362
对待公司：敬业	363



第十三章 让家庭成为事业的后盾 366

人体最大的快乐和最深的满足、最强烈的进取心，无不来自于充满爱的家庭。中国传统的家庭生活不仅对李嘉诚的事业影响重大，同时也是他生活中不可缺少的一笔，夫妻相处，教育儿子，待人处世，处处都体现了这一点。

家庭是事业的基础和核心	366
把企业和家庭都装在心中	369
尊敬母亲，力尽孝道	374
对孩子不能过分溺爱	377
给孩子面对社会的勇气	380
李嘉诚的教子经	383
家庭教育不可少	388
永久的栖息港湾	390
成功男人的身后	393
妻子好坏关系到男人一生成败	398
健康比赚钱更重要	399

第一章 英雄不论出身

家世如何、智商高低、运气好坏，都无法解释所有的成败现象。一个不向命运低头的人，一个善于发现自身长处的人，一个虚心勤奋肯于钻研的人，定会在人生事业的道路上步步走高，拥有很好的前程。这就是李嘉诚成功的秘密。

跨越逆境，强者愈强

人生总要碰到逆境和顺境，真正的成功者都是从逆境中磨炼出来的，因此不惧怕逆境是一名大商人的必须锻炼的能力。

李嘉诚的舅父庄静庵，是香港钟表业的老行尊。今日有关香港钟表业的著作，莫不提及庄氏家族的中南钟表有限公司。

庄静庵幼年在潮州乡间读私塾，小学毕业后，像众多的潮人一样离家外出闯荡。他先在广州的银号当学徒，渐渐晋



升为经理，后独立开业经营批发生意。

1935年，27岁的庄静庵来香港闯天下。那时香港还没有钟表工业，钟表皆是瑞士等国的进口产品，经销商大都是洋商。庄静庵涉足钟表业，从最简单的产品做起。他在上环开办了一间山寨式工厂，生产布质、皮质表带，交给港九的钟表商代销。庄记表带质优价廉，深受代理商和消费者欢迎，生产规模日益扩大，产品还销往中国内地。

40年代初，庄静庵兼营钟表贸易。购入瑞士钟表，销往东南亚各国。50年代，庄静庵正式介入钟表工业，渐成为香港最大的钟表制售商。

姐姐庄碧琴，带领全家投靠庄静庵。一家人风尘仆仆，面黄肌瘦，衣衫陈旧。庄碧琴要李嘉诚和弟妹叫舅父。舅父做梦也不曾料到，眼前这个额头高高，瘦骨伶仃的少年，日后会做出比他更惊天动地的业绩。

舅父是小学毕业即当学徒，白手起家独立创业而渐渐富起来的。舅父的创业经历无疑会给少年李嘉诚很大的影响，它起码让李嘉诚明白，苦难并不可怕，身无分文也可创富。

潮人在香港，大多经营米铺、酱园、餐馆、土杂山货铺。庄静庵并不满足眼下的业绩，他要不断地扩大规模，资金分外紧张，家庭生活仍是小康。姐姐一家的到来，无疑会成为庄家的负担。庄静庵未表露出丝毫不快，腾出房间让李家住下，设家宴为姐夫姐姐接风洗尘。

庄静庵问了老家的近况，然后介绍香港的现状。他劝姐夫不要着急，安心休息，逛逛香港的街市，再慢慢找工作。

“香港时时处处有发财机会，就怕人懒眼花，错过机会。潮州人最吃得苦，做生意个个是叻仔。我认识好些目不识丁，从潮州乡下来的种田佬，几年后都发达了起来。”

庄静庵未提起让姐夫李云经上他的公司做职员，这是李