

LIKASHING

在大千世界之中，每一个人的一生都会遇上不同的挫折、逆境。有些人会鼓起勇气，去尝试自己在这个广大的竞技场中，所决定去做的事情，而不害怕它将来的结果会使自己一事无成。



李嘉诚

敢想敢干 (的)

超人胆识

**SUPER BRAVENESS
OF LIKASHING**

黄永军◎著

谨以此书献给——

所有气宇轩昂的中国人

敢想敢干

超人胆识

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚敢想敢干的超人胆识/黄永军著. - 北京:线装书局, 2003

ISBN 7 - 80106 - 295 - 7

I. 李… II. 黄… III. 李嘉诚 - 生平事迹
IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 081597 号

李嘉诚敢想敢干的超人胆识

著作责任者 黄永军
责任编辑 王长林
监 印 李国利
封面设计 尚农
出版发行 线装书局
社 址 北京朝阳区春秀路太平庄 10 号
邮 编 100027
电话传真 64153263
经 销 新华书店
印 刷 北京京宇印刷厂
开 本 1/32(880mm × 1230mm)
字 数 350 千字
版 次 2003 年 9 月第 1 版
印 数 1 - 10000 册
书 号 ISBN 7 - 80106 - 295 - 7/F·20
定 价 25.80 元



LI JIA CHENG



前 言

李嘉诚的成功因素是当今人们关注的重要话题。当然，因视角不同，自然观点也是不一样的。我们认为“敢想敢干”一词，则可概括李嘉诚的财富人生。

为什么这样讲呢？我们知道，一个人成功的因素，不是定量可以分析的，它是一种综合技能的汇聚和表现。没有人天生是一个成功者，他必须经过逐步强化积极的心态，形成一种敢想敢干的胆识，才有可能创造自己的人生天地。也许大家会问，李嘉诚敢想敢干的超人胆识，体现在哪些方面呢？

李嘉诚对于自己的人生目标非常清晰，知道究竟采取怎样的行动，才能实现它。在李嘉诚的身上灌注着“胆识”一词，他始终以之为坚强人生的根本，以之为挑战困境的依靠，以之为应对商战风云的信念。换言之，李嘉诚身上始终有一股不服输的精神，他敢于在各种经商的硬战前施展自己的聪明才智，找天下，打天下，稳天下，构成了他一连串的个人艰苦奋斗的进程。

我们知道，有些人在做事之前会有超人胆识，认为自己是敢想敢干的第一人，但一碰到挫折，就退避三分，不敢应

L I J I A C H E N G



战，这些人就叫弱者。李嘉诚不求顺境，敢于激发自己的潜能，去自我做主，主动捕捉机会，借势跃起，做大自己的商势。

总起来看，李嘉诚敢想敢干的胆识主要方面有：

一、李嘉诚在各种场合，都能凭借敏锐的眼力去发现问题，从而制定一个个切实可行的商策。尤其是李嘉诚精于商道中的各种变化，力戒因自己不慎，出现闪失。

二、李嘉诚善于靠自己的创新思维，去多方面经营自己，又常善于静观变化，这种能力使得他处处有活路。

三、李嘉诚即是如此，他不计小利，总是从长远考虑问题，一步一步地把自己的商势做大做强。这种放长眼光的经营方略，确保李嘉诚超出一般人。

四、李嘉诚做生意，以抢占市场为第一，把自己的经营计策均与市场开发结合起来，形成了一整套的市场体系。

五、李嘉诚把利润回报给大家，大行善举，这与他求淡求退的良好心态有密不可分的关系，这是大商人的胸怀！

本书的重点不是重复李嘉诚一般的成功经验，而是解析其敢想敢干的超人胆识，并以观点和个案相结合的方式对这种胆识作全面细致地研究，以便充分展现一个大商人的成功之处。

黄永军

二〇〇三年九月五日于清华园

LIJIACHENG



目 录

前 言	(1)
-----------	-----

敢挺：大作为者心中 总存一个“强”字

越是强者，越容易打开人生局面，这个道理人人皆知，但是有些人却做不到这种强势。惟有强者，才有强势，才可敢立人身大志，才能挺立前行。李嘉诚处处求强，他强化自己做事的胆量，总是尽最大努力去做好每一件事，不依靠别人的帮助，而是从内心爆发出强大的潜能，显示出大商人的强者姿态。

没有胆量者不可能前行	(3)
尽最大努力，发挥出自己的潜能	(6)
抛开身边的“拐杖”	(10)
王者之气，能让一个人超越平凡	(15)



能够挺身而出，舍己为人 (20)

敢成：磨炼苦功， 就会建大功

天下所有的成功都是被磨炼出来的，没有磨炼的成功非常容易破碎，更不能长久。李嘉诚敢于在逆境中磨炼自己的心态，不怕艰苦，让自己承受各种考验，从而为自己成为财富巨人奠定了坚实的基础。

- 成大事者都有英雄的气派 (27)
- 不动声色地去实现着自己的抱负 (34)
- 自己做主，一生才能幸运 (40)
- 只有斗志不息者，才能成为强者 (45)
- 逆境可以磨炼人，激励人 (50)
- 真正的财富巨人，都明白自己是如何从艰苦中度过来的 (54)

敢寻：眼力尖锐， 就不会闪失

眼力尖锐的人，总是比别人更容易获得成功的概率。李嘉诚在各种场合，都能凭借敏锐的眼力去发现问题，从而制定一个个切

实可行的商策。尤其是李嘉诚精于商道中的各种变化，力戒因自己不慎，出现闪失。

掌握“顺时而生、顺时而动”之策	(63)
在成熟之时迅速出手	(69)
想好的事就要做到底	(73)
自己要时刻提醒自己	(79)
采取“鸡蛋分装术”	(83)
买卖关系中学问大	(90)

敢动：站在高台上开始起跳

大商人总是把自己的人生平台制定在高处，力图做大自己的商势。李嘉诚有经商三大，即找大处，建大台，唱大戏，为此他运作了一次次大的手笔，在各种实战中强化了自己的经营功夫。这是他善于经商的本领之所在。

把积累及时地提高到一个新的高度	(99)
找大处，建大台，唱大戏	(103)
最成功的商人都有自己的“大手笔”	(108)
在身经百战强化自己的功夫	(113)
要想成大事，心中不能没有指南针	(117)



LI JIA CHENG



敢为：盯住时机，把它 变成惊人的财富

有机会就能有赢得财富的可能。怎样才能把商机变成财富呢？李嘉诚善于发现时机，抓住时机，并把各种时机变成一笔一笔财富。这是他极具商家之眼的表现。

4

李嘉诚敢想敢干的超人胆识

只要具备本事，就可另起炉灶·····	(123)
不让难题成为拦路虎·····	(128)
不能抓住商机的投资都会打水漂·····	(132)
抓住对手的致命弱点·····	(139)
借势跃起最聪明·····	(144)
拿出“借壳上市”的绝招·····	(151)

敢赢：摸准套路， 到处皆活路

只要摸准套路，就没有解决不了的问题。这是非常重要的一个道理。李嘉诚善于靠自己的创新思维，去多方面经营自己，又常善于静观变化，这种能力使得他处处有活路。



睁大眼睛，发现做事学问·····	(159)
创新才可达到多元化经营之路·····	(162)
悄然无声去行动·····	(170)
坐在静处观人之变·····	(175)

敢守：顶住压力是永不 失败的惟一选择

压力是弱者最恐惧的东西，对强者来说，压力却是最好的挑战。李嘉诚不惧怕任何失败，对自己持有信心，这是他拯救自我，扩大商局的一种动力。他这种敢守护自己的精神，是非常可贵的。

自己是自己成功的教师·····	(181)
不怕挤压，就怕无志向·····	(185)
随时应变，就没有解决不了的难题·····	(190)
千万不要把失败的责任推给你的命运·····	(193)
只要把握好自己，克服危机的路就在脚下·····	(196)

敢拼：发现自己与人 较量的硬功

商人之间总存在明暗较量，不敢拼者必



败。李嘉诚与人较量，有各种硬功，一则善于推销自己，二则善于融资发展。这些本领，使得他总是处于上风，容易得手，获得利润。

操纵推销自己的方圆	(207)
在关键时刻把自己推销出去	(211)
强化自己的融资能力	(214)
赚钱之道：找钱、挣钱、攒钱	(219)

敢舍：从长算计，不为 小恩小惠动心

大商人敢于舍小取大，从长远角度去制定自己的发展目标。李嘉诚即是如此，他不计小利，总是从长远考虑问题，一步一步地把自己的商势做大做强。这种放长眼光的经营方略，确保李嘉诚超出一般人。

不求直线走动，而求曲线挺进	(227)
做生意不能一下把好戏演完	(232)

敢攻：抢占市场 就是大赢家

抢占市场是商家成功的标志。有些商人



在市场面前不敢争不敢抢，何以有所作为。
李嘉诚做生意，以抢占市场为第一，把自己的
经营计策均与市场开发结合起来，形成了
一整套的市场体系。

- 最成功的商战都是紧跟市场而进行的智慧之战…… (243)
做生意，绝不可浮躁…… (249)
憋足劲去做大事…… (252)
自己知道怎样做的秘诀…… (257)
市场不是坐在办公室中想出来的…… (262)

敢谋：与对手 打擂台靠智力

对于商人来说，最头痛的问题是与对手
较量。当然，聪明的商人，不是靠蛮力取
胜，而是靠智力致胜。李嘉诚与对手打擂
台，手法多变，常以智力占得先机，从而在
巧处赢得胜局。

- 做到如鱼得水的办法…… (271)
胜家之术：不战而屈人之兵…… (274)
不以力取胜，可以智取胜…… (279)
“软征服”同样起到大作用…… (284)



敢试：善于 推销出品牌

品牌是商家的“拳头”，没有品牌商家很难打开局面。李嘉诚善于推销自己，运用灵活的方法四处出击，以获得利润为重要方面。

- 灵活运作，让产品畅销…………… (291)
- 靠真产品获得利润…………… (295)
- 广告是看不见的金子…………… (298)

敢用：用人之道 是经商的底牌

一个商人能否用人，直接关系到能做多大的生意。李嘉诚善于用人，因为他知道，只有抓住人才，才能形成强势资本，把自己的局面做大，因为人才比财富本身更重要。

- 让有能力的人冒出尖来…………… (305)
- 最大的事业需要争取尽可能多的人合作…………… (309)
- 人事问题是头等大事…………… (312)
- 不管是什么猫，只要能抓老鼠…………… (316)



- 把别人的智能嫁接在自己头脑中…………… (322)
- 做人三大：大胸怀、大气魄、大商人…………… (327)
- 抓管理就会全盘开花…………… (330)

敢立：学会为人是 最大的无形资产

商人的为人之道，特别应该值得重视，因为不善为人者，总是会失去好人缘。李嘉诚以诚待人，与人为善，把做人看得比经商还重要，因为他懂得人与人之间的回报法则。

- 丢掉诚实，一切皆无…………… (337)
- 与人为善，必定有好的人缘关系…………… (341)
- 你对别人怎样，别人就对你怎样…………… (344)
- 区分友情与商战，就可以不受伤害…………… (350)

敢奉：做明白人， 把利润回报大家

商人必须有一颗明白人之心，才能做好自己的生意。有些商人总是十分贪利，但是最终结果是失去更多的利润。李嘉诚把利润回报给大家，大行善举，这与他求淡求退的



良好心态有密不可分的关系，这是大商人的
胸怀！

善行义举体现人格和品德·····	(359)
不只为利润，而为大家做事·····	(364)
做一个有良知的人·····	(370)
在事业的顶峰，求一个“淡”字·····	(374)
记住“满招损，谦受益”的古训·····	(381)

敢放：放开 手脚造就能人

“人才梯队”的重要性，对于李嘉诚来说是考虑的重点。他在平时就善于给自己看准的人提供一个广阔的平台，供他们成长和发展。他这种放开手脚造就能人的做法，是站在管理前沿的角度，去制定人才战略计划。

物色能托起大财富的人·····	(389)
凡是经不起磨砺的商人，注定会失败的·····	(396)
做“搭桥引线”之人·····	(402)

后 记·····	(409)
----------	-------

敢 挺

大作为者心中总存 一个“强”字

越是强者,越容易打开人生局面,这个道理人人皆知,但是有些人却做不到这种强势。惟有强者,才有强势,才可敢立人身大志,才能挺立前行。李嘉诚处处求强,他强化自己做事的胆量,总是尽最大努力去做好每一件事,不依靠别人的帮助,而是从内心爆发出强大的潜能,显示出大商人的强者姿态。

