

做事先做人

A portrait of Li Ka-shing, an elderly man with glasses, smiling and wearing a dark suit, white shirt, and a blue and yellow striped tie. He is speaking into a microphone.

李嘉诚的

生意经

当你建立了良好的信誉后，
成功、利润便会随之而至。

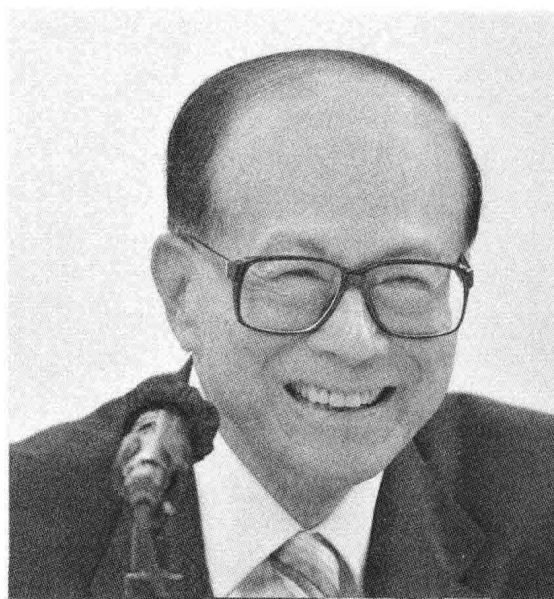
苏建军 编著



学林出版社

www.xuelinpress.com

做事先做人



ZUO SHI XIAN ZUO REN

——李嘉诚的 生意经

苏建军 编著

当你建立了良好的信誉后，
成功、利润便会随之而至。

学林出版社

图书在版编目(CIP)数据

做事先做人：李嘉诚的生意经/苏建军编著. —
上海：学林出版社，2015. 1

ISBN 978 - 7 - 5486 - 0788 - 5

I. ①做… II. ①苏… 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(2014)第 244296 号

做事先做人

——李嘉诚的生意经



编 著——苏建军

责任编辑——吴耀根

特约编辑——钮君怡

封面设计——周剑峰

出 版——上海世纪出版股份有限公司学林出版社

地 址：上海钦州南路 81 号 电话/传真：021-64515005

网址：www.xuelinpress.com

发 行——上海世纪出版股份有限公司发行中心

地 址：上海福建中路 193 号 网址：www.ewen.co

排 版——南京展望文化发展有限公司

印 刷——上海展强印刷有限公司

开 本——640×965 1/16

印 张——14.75

字 数——22 万

版 次——2015 年 1 月第 1 版

2015 年 1 月第 1 次印刷

书 号——ISBN 978 - 7 - 5486 - 0788 - 5/G · 278

定 价——26.00 元

(如发生印刷、装订质量问题，读者可向工厂调换。)

前 言

古谚有云：“小富勤劳出，大富天成就。”那么，有“华人第一商”之称的李嘉诚是怎样天成为大富的呢？

作为华人商界来说，恐怕我们最崇拜的就是李嘉诚，到现在他已经 80 多岁了，仍然在商场上叱咤风云。从某个意义来讲，他是华人商界的不倒翁。

李嘉诚是中国商人的偶像，是华人财富的状元。从 1988 年伊始便登上华人首富的宝座，近 30 年以来，李嘉诚已成为华人商业圈里最引人瞩目的明星。《福布斯》于 2011 年 1 月份公布了华人富豪排行榜，李嘉诚以 240 亿美元的身价继续领跑。他依然是世界上最有钱的华人，他稳坐 10 多年的首富名衔让很多华人商人们俯首诚服。

在中国现代商人当中，李嘉诚毫无疑问称得上“商神”。“商神”并非是一个虚构之词，而是对于一个有抱负的杰出的商人的总括。可以说李嘉诚对这个称谓是当之无愧的。

香港媒体曾有如下评价：“李嘉诚发迹的经过，其实是一个典型青年奋斗成功的励志式故事，一个年轻小伙子，赤手空拳，凭着一股干劲儿勤俭好学，刻苦而劳，创立出自己的事业王国。”

2000 年，由美国《商业周刊》评选的“25 位最佳经理人”，李嘉诚成为全球惟一入选的华人企业家，名列第 11 位。

2006 年，李嘉诚还获得中国经济年度人物特别荣誉奖，颁奖委员会评价他：“在与贫穷的角力中，他开始了人生。凭借超人智慧，他缔造

了财富王国。他喜欢穿旧皮鞋、戴便宜手表，却把 480 亿元财富弹指挥向民间。他用行动诠释财富的真谛：兼济天下。”

李嘉诚是个商业奇才，但他的成就和影响已远远超出商业领域之外。他不光是创造了众多的财富，更是身体力行地创造了有着丰富内涵的人生哲学和经商韬略。据媒体调查发现，李嘉诚不但在大众心中是形象最好，而且商业表现、社会责任、企业信誉、竞争力以及道德修养都首屈一指。

李嘉诚不同一般，他所创造的商业奇迹是其中一个方面。他从一个打工者开始走上经商之路，由零开始，以开设塑料厂作为事业的起点，及至最后他生意的触角几乎伸到了现在所有最赚钱的行业：房地产、股市、港口码头、零售、中药、石油、电信等等，并且在大多数行业都做到了最好。这样他拥有了“塑胶花大王”、“房地产大亨”、“股市大腕”、“石油巨擘”、“电信先锋”等称号。进而构建了一个渗透各个行业、遍及全球的商业帝国。

李嘉诚与众不同之处，在于他令人佩服的经商理念。他崇尚“有钱大家赚”、“让你的敌人都相信你”、“先做朋友后做生意”等信条，为自己在商界赢得了旺盛的人气。他以诚待人，以信交人，使自己的名字成为信誉的代名词，成为一块纵横商海的金字招牌。

所以说，李嘉诚是现代儒商的榜样，他将儒家的人情观与西方的进取精神完美地结合在一起。他为人处世外圆内方、刚柔相济，从而使他在商海中游刃有余。他的成功经验，最适合中国商人学习和借鉴；他白手起家的历史，最适合普通人研究和模仿；他独到的商业智慧，为当代中国商人提供了一个很好的路标。

我们把李嘉诚独到的经营理念、做人方式和成事技巧加以系统化，概以 10 个字诀——“稳”、“准”、“狠”、“创”、“谋”、“借”、“谦”、“信”、“勤”、“和”。李嘉诚的事业之所以能够在激烈的市场竞争中逐步发展壮大，靠的就是 10 个字诀。而且，这 10 个字凝成了一个整体，一直贯

穿在他所有的经营活动之中。

本书汇集了李嘉诚一生中最闪光的商道理念,具有较强的指导性和可操作性。本书以李嘉诚商道的10个字诀为主轴,并结合李嘉诚很多的成功案例进行全面、深层次地分析,能够使读者轻松地领悟到李嘉诚的商道精髓。

究竟应该怎样做人?怎样才能够发财致富?成了巨富后又该怎么办?这里有很多很深的商业哲学,这本书或许能给你启发。

经商者,先得弄清商道。为官者有政道,从军者有兵道,从文者有文道,经商者有商道。世界一切事物,各有其道。经营商业当然也有其道,明白了其中的道理,才有可能让事业经营成功!

目录

一、“稳”字诀 / 1

“稳”是做生意的根本,首先在于心态的平稳,其次是方法的稳妥,经营合理合法。反观那些浮躁、急功近利,甚至为小利而忘大义的生意人,他们也许能一时成功,但从来都不会长久。

1. 做生意首先要有平稳的心态 / 3
2. 稳扎稳打,步步为营 / 5
3. 攻守兼备,有攻有守 / 8
4. 稳步发展,头脑要清醒 / 11
5. 远虑在先,近处无危 / 14
6. 做生意要“稳”,学会知止 / 16
7. 重视风险,现金流是最注重的环节 / 18

二、“准”字诀 / 23

“准”是眼光的独到,需要相当的经验和经商天赋,很多成功商人能一夜成名往往在于他们的眼光准,或在商海中摸爬滚打所锻炼出来的独到见识。“准”字诀是每个成功的商人应具有素质及法则。

1. 做生意关键是眼光要准 / 25
2. 依靠敏锐的商业嗅觉,捕获商机 / 27

3. 准确的判断力是生意成功的重要条件 / 29
4. 抓住时机首先要掌握准确的最新信息 / 32
5. 摸准对手底牌 / 34
6. 先发制人,要准更要快 / 37
7. 瞅准行业趋势,顺应世界潮流 / 40

三、“狠”字诀 / 43

商场不相信眼泪,以“狠”求发展。“狠”自然不是“奸”,而是一种做事坚决的态度,一种敢想敢干的胆识,一种敢于决策的魄力,一种坚忍不拔的毅力。

1. 狭路相逢狠者胜 / 45
2. 商场竞争不相信眼泪,要敢于竞争 / 47
3. “狠”最根本在于,先下手为强 / 49
4. 当断则断,该出手就出手 / 52
5. 只要值得,冒险也要全力抓住 / 55
6. 执着追求,永不放弃 / 57
7. 耐心等待,笑到最后才笑得最好 / 60

四、“创”字诀 / 65

“创”,就是创造、创新。做生意要靠创造性开创局面,要提升自我,有胆有识去超越自我。什么是超越?超越就是敢于吃螃蟹,敢于创新。而创新就意味了险中求富贵、敢冒风险。想别人想不到的,干他人不敢干的,敢于为天下先,在于思维的创新。

1. 敢于超越,不可满足于一时成功 / 67
2. 像艺术家一样思考,逆向思维反寻商机 / 70

3. 另辟蹊径,寻找市场空缺 / 72
4. 人弃我取也能创奇迹 / 75
5. 以变应变,开创新局面 / 78
6. 标新立异能创造绝对竞争优势 / 81
7. 依靠管理制度创新做大做强 / 84

五、“谋”字诀 / 87

善于谋算者,总能先得天下,不善于谋算者,必然是输家。经商是一种高智商的较量,必须善动脑筋,靠谋划运筹取胜。经商不仅需要资本,更需要智慧,需要精明的头脑。商场如战场,一个有勇无谋的人,早晚会成为别人的盘中餐。

1. 经商是斗智不斗力 / 89
2. 趁对手不注意时,以奇制胜 / 92
3. 退一步,会获得更多的回报 / 94
4. 做生意需要灵活的头脑,要善于变通 / 96
5. 单刀直入,有时不如迂回前往 / 99
6. 避实击虚,乘虚而入 / 102
7. 以小博大,去收购对手 / 105

六、“借”字诀 / 109

“好风凭借力,送我上青天。”经商之路就是要善于借力。借力就是巧妙借用他人的人力、物力以及财力,来构建赚钱的商业运作模式。俗话说:借力发力不费力。凡是一个成功的商人,都要借他人的力量。借力既是一个成功的秘诀,又是一种达成终极目标的方式。

1. 借鸡生蛋,借钱生钱 / 111
2. 借助股市杠杆,快速发展 / 114
3. 借树开花,造势宣传创奇迹 / 117
4. 借时局东风,顺势而上 / 120
5. 借大众之力,天下无敌 / 123
6. 善借外脑,广采博纳 / 125
7. 借力发力,以鬼制鬼 / 128

七、“谦”字诀 / 133

做生意唯“谦”字了得。谦和是做生意的起跑线。经商是要求人的,求人是处于劣势,处于劣势就要谦和。中国人有一种传统意识,比他低的人求他,他才肯帮助你。若心理上总想胜过别人,以气势压人,生意就不成功。所以,做生意要不怕显示谦和的态度。

1. 得意不要忘形 / 135
2. 不要过分张扬自己 / 138
3. 低调是大商人的本色 / 140
4. 经商须放低身段,前方是大道 / 143
5. 做生意要保持一颗谦和的心 / 145
6. 做人做事要把握分寸 / 148
7. 追求无我,建立自我 / 151

八、“信”字诀 / 155

“信”,就是信誉,是指值得别人相信的地方。如果有多少人能相信你,你便得到多少次成功的机会。信誉是一种人格的力量,是

超越金钱的友情,是了解、是欣赏、是覆水,具有不可逆转性。商人如果没有信誉,就不可能长期不断地获得商业利润,自然也就不能再成为商人。所以,经商要守信。

1. 诚信是经商之本 / 157
2. 一诺千金,言而有信 / 160
3. 做事先做人,做生意要以诚待人 / 162
4. 赚钱要走正途,合法经营才是本钱 / 165
5. 最成功经商就是让你的敌人都相信你 / 168
6. 商人最重要的素质是信誉 / 170
7. 注重自己的名声,创出金字招牌 / 172

九、“勤”字诀 / 177

勤奋是自古以来就有的创业格言。如果多一份努力,便多一份成功的机遇。很多事例证实:勤奋是成功的最短途径。对一个商人来说,不要怕辛劳,勤奋是传家宝。只有多吃苦,才能积极思考、正确思考,才能找到财富之路。

1. 天道酬勤,成功的最短途径是勤奋 / 179
2. 勤于实干胜于勤说,成功关键在于行动力 / 181
3. 勤奋学习是取得成功的基础 / 184
4. 挣小钱靠勤奋,挣大钱靠智慧 / 188
5. 经商不能光靠勤劳,还要靠知识取胜 / 190
6. 切勿懒惰,懒惰则百事废 / 192
7. “勤”在于:抓紧时间,讲效率 / 194

十、“和”字诀 / 199

中国人经商讲究“以和为贵”、“和气生财”的道理。和气生财意味着大家都能够获利，不仅利己而且利人，不要在意一时的得失。做人第一，赚钱第二，家和万事兴，人和诸事顺。和气生财，走联合经营之路，扩大经营规模。这样走合作道路，才能够造成声势，来提升个人在商场中的号召力和影响力。只要每个人心中朝一处想，力量向一处使，沙石也能变成黄金。

1. 商人求财，以和为贵 / 201
2. 团结就是力量，靠合作能做大局面 / 204
3. 通力合作，共建双赢 / 207
4. 有钱大家赚，利益共享 / 210
5. 成功合作，要照顾对方的利益 / 213
6. 舍小利，求大利 / 215
7. 家和万事兴，家庭幸福是最重要 / 218

一、“稳”字诀



“稳”是做生意的根本,首先在于心态的平稳,其次是方法的稳妥,经营合理合法。反观那些浮躁、急功近利,甚至为小利而忘大义的生意人,他们也许能一时成功,但从来都不会长久。

1. 做生意首先要有平稳的心态

一个人要成功第一点就是心态,所以要成功就要控制情绪,保持良好的心态,常带一付“镇定剂”,才会冷静处事,超越自我!

——李嘉诚语录

李嘉诚曾说过:“一个人要成功第一点就是心态,所以要成功就要控制情绪,保持良好的心态,常带一付‘镇定剂’,才会冷静处事,超越自我!”

李嘉诚认为,做生意就像打高尔夫球那样,首先要有良好的心态。如果第一杆发挥得不好的话,那么,在打第二杆的时候,心中要保持沉着镇静,要按原有的计划进行。第一杆失败并非代表你就会输掉下面所有的比赛。这就好比做生意一样,有赔有赚,有低谷也有高潮。身处困境当中,你首先要镇定地考虑怎么应对。你的头脑也会保持沉着、冷静的状态,从而随时了解和对付新的问题,来捕捉新机会。

无论做任何事情,都在保持轻松从容的心情。李嘉诚不管晚上什么时间睡觉,早晨一定会按原来规定好的时间起床。他通常早晨五时五十九分就起床。因为他在一天当中第一件事就是听电台的新闻报告。接着,他打一个半小时的高尔夫球,这一个半小时才完全属于他自己,李嘉诚说:“这后面的时间就要处理工作上的事情,这一时间未必属于自己,但这一个半小时间一定要属于我自己。”

在经商过程中,常常会遇到很多不尽如人意的事情。李嘉诚说:“不管在任何场合,如果能够保持从容不迫、顺应自然的态度,那么,任何事情都能应付自如。”

1988年,李嘉诚联合李兆基、郑裕彤等华商以32亿港元的竞标获得加拿大“1986年温哥华世界博览会”旧址的地皮。这块地皮有1000英亩,处于温哥华市区边缘黄金地段。他们准备在这块地皮兴建成片

住宅楼及一系列配套设施和商业场所，计划 15 年才完成。这个项目投资达到 100 亿港元以上，李嘉诚占有这个项目 50% 的股权，余下的 50% 的股权被其他的股东分有。如此庞大的投资项目，被称作“加拿大有史以来最大的一个地产发展项目”。

李嘉诚在加拿大首都温哥华的大量投资，引发温哥华一些民众极大的不满。可是加拿大一些政界名人和商界名流隆重地为李嘉诚等华商举行了盛大的酒会。这些政界名人和商界名流称赞李嘉诚的投资项目是“东方人的大手笔”，并希望彼此之间能够愉快的合作。接着，李嘉诚又先后投资了 69 亿港元收购了加拿大赫斯基公司。在世博会和赫斯基两大巨大的投资之后，李嘉诚在加拿大当地的投资变得很低调，尽管当地民众的情绪并不能影响李嘉诚在加拿大的投资，可是也未必要针锋相对。

李嘉诚在接受记者采访时，谈及往事曾感慨道：“我的坎坷经历不少，辛酸处书写不尽，长期以来靠意志克服逆境。通常名利不会造成对内心的冲击，我有一套人生哲学来相对待。可是树大招风，是每天面对的困扰，也非常烦恼。其实，要懂得这不可能避免的，只有学会处之泰然的方法。”

心态是决定财富的关键，李嘉诚拥有良好的心态，所以他取得了巨大的成功。不少的人只是从关注于他的财富、羡慕他发财的机遇和敬仰他的理财能力方面来看待李嘉诚的成功的，不过，李嘉诚能有今天的成功，良好的心态起着很大的作用。

由此可见，在关键时刻，要把握好自己、稳住情绪，这样才能获得成功。机会就是财富，时机决定你的成败得失。关键时刻能抓住时机，把握住时机，你才能取得胜利。然而，是否抓住机遇在相当程度上取决于一个人是否有“沉着镇静”的内心。

很多时候，生意人输的原因不是外在的条件，他们拥有的条件甚至更优越。他们之所以不能获得生意上的成功，是因为他们未能控制好自己的情绪，未能调整好自己的心态。

凡是成就大事业的商人都善于控制自己的情绪。他们经常修身养性，保持一种稳重的心态。这种稳重的心态是处理各种问题的前提所

在,什么样的心态决定什么样的结果。

所以,商人只有控制住自己的浮躁情绪,才不会因为很多诱惑而迷失前进的方向,才能稳步地向自己的奋斗目标迈进。惟有稳步前进才能坚持到终点,赢得成功。

生意指南

做生意首先在于心态的平稳。所谓“稳”,就是要稳住自己的情绪,稳住自己的阵脚,在这个基础上再图良策。否则,浮躁的情绪只会干扰你对商业行情准确的判断。那么,商人如何远离浮躁,去保持一种平稳的心态呢?

(1) 要对自己进行客观分析。首先要合理地进行定位,根据自己的实情去设计和确立商业目标,然后,随着环境的变化加以修正和调整。

(2) 不断学习。提高自身素质,修养品行,诚信做人,踏实做事。

(3) 要处理好自己与周围环境的关系。明确自己的社会责任,这样才能使自己的事业做强做大。

(4) 遇事善于思考。考虑问题必须从现实为出发点,不要跟着情绪走,不以主观意志随意判断事物的好坏。遇事多动脑筋,多想办法,做到分析问题切合实际。

2. 稳扎稳打,步步为营

稳健经营,适时慢跑,扎扎实实地做好各项基础性管理,就是实现企业可持续发展的奥妙所在。

——李嘉诚语录

做生意要以“稳”为基石,这是经商之道。有进取必须有稳健,在进取中不能忘记了稳健。一个优秀的商人往往本着“在稳健中不忘掉进