

经商必读必懂必学
全球华人敬仰的成功典范

创造自我，追求无我

李嘉诚的经商哲学

郭 敏◎著

建立自我，
能让个人梦想成真；
追求无我，
能让更大的理想成真。



中华工商联合出版社

创造自我， 追求无我

李嘉诚的经商哲学

郭敏◎著

图书在版编目(CIP)数据

创造自我,追求无我:李嘉诚的经商哲学 / 郭敏著.

—北京:中华工商联合出版社,2015.2

ISBN 978-7-5158-1228-1

I. ①创… II. ①郭… 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(2015)第035486 号

创造自我,追求无我:李嘉诚的经商哲学

作 者: 郭 敏

策划编辑: 付德华

责任编辑: 俞 芬

特约编辑: 徐 畅

封面设计: 可圈可点

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 北京建泰印刷有限公司

版 次: 2015 年 5 月第 1 版

印 次: 2015 年 5 月第 1 次印刷

开 本: 787 毫米×1092 毫米 1/16

字 数: 169 千字

印 张: 15

书 号: ISBN 978-7-5158-1228-1

定 价: 28.00 元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮箱: 北京市西城区西环广场 A 座

19-20 层, 100044

Http: //www.chgslcbs.cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915

前言

他主导了香港半个世纪的地产风云，影响着香港的经济走势；他经营着世界上最大的港口，垄断着面向内地的输电线……从地产到港口，从零售到能源，他赤手空拳地构筑了一座财富的王国。

他被世人誉为“超人”，他被人看作是财富与成功的象征，但曾经的他其实很贫穷，甚至可以说是一无所有。他凭借着自己的头脑，凭借着不懈的追求，打造了一个属于李氏家族的财富帝国。

他就是李嘉诚。

在我们仰望他的商业帝国的同时，也不禁会好奇：一个没有背景、没有金钱、没有人脉的毛头小子是如何开创这样的财富帝国的？这其中有些什么样的秘密和诀窍？

李嘉诚说：“创业的过程，实际上就是恒心和毅力坚持不懈的发展过程，其中并没有什么秘密，但要真正做到

中国古老的格言所说的勤和俭也不大容易。而且，从创业之初开始，还要不断学习，把握时机。”

虽然成功是没有什么秘密，但是说到诀窍，恐怕其中还真有一个，这其实也是李嘉诚的商业哲学，那就是——创造自我，追求无我。

所谓创造自我，就是在自己思想观念和为人处世尚不成熟的时候，培养自己的思维意识，锻炼自己的处事能力，成就自己的个人品牌。

所谓追求无我，则是在自己的个人品牌建立起来之后，在自己的个人理想实现之后，就要学会追求一种无我的境界，要将眼界放得更加开阔，要学会追求更高的精神层面的价值。

也许成功的模式不能复制，但我们可以学习成功者的思维方式和商业智慧；也许成功的道路不能重走，但我们可以学习成功者的创业秘诀和人生哲学。我们可以通过学习，站在巨人们的肩膀上，成就自己的人生。

本书不仅仅向你讲述李嘉诚创业道路上的波澜壮阔，更会向你阐述如何从别人的经验中创造一个真实的自我；本书不仅向你讲述李嘉诚经营道路上的跌宕起伏，更会向你阐述如何从自我的打拼中追求一个无我的境界。



目录 CONTENTS

第①部分 人弃我取： 生活不缺少商机，缺少的是发现商机的眼睛

- 003 / 与其人云亦云，不如人弃我取
- 006 / 想成功，就不要惧怕失败
- 009 / 生活不缺少商机，缺少的是发现商机的眼睛
- 013 / 敢于走别人不敢走的路
- 018 / 做慈善表现的是商人的气度
- 021 / 赚钱不是企业家的最终目的
- 024 / 即使满腹才华，也要学会藏拙
- 027 / 身体是生命的本钱
- 029 / 会学习，更要会总结

第②部分 德行天下： 要做事先做人，要经商先立德

- 035 / 要么不做，要做就要负责到底
- 038 / 做生意，做的是人情
- 041 / 人品是商人的个人品牌

- 044 / 商场不仅有竞争，更需要合作
- 048 / 想要做大生意，就得有豁达的胸襟
- 051 / 真正让人骄傲的事情就是谦虚
- 053 / 成功没有固定的公式可循
- 055 / 要学会给别人留面子
- 058 / 经商最忌贪得无厌

第③ 人诚事成： 部分 有了信誉，就有了利润

- 063 / 信誉是企业生存之本
- 066 / 以诚为本，方能创造财富
- 069 / 有了信誉，就有了利润
- 072 / 诺言一旦说出，就要言出必行
- 074 / 做坦坦荡荡的生意，赚清清白白的钱财
- 077 / 小企业靠诚信立身，大企业靠诚信发展
- 080 / 企业家需要有社会责任感
- 083 / 一次实实在在的行动，抵过百次华而不实的承诺

第④ 吃苦是福： 部分 成功者第一是能吃苦，第二是会吃苦

- 087 / 苦难是一笔最宝贵的财富
- 090 / 没有人天生就适合做生意
- 093 / 挺过风雨，便能迎来阳光
- 096 / 超越苦难，才能收获成功

098 / 不要抱怨生活的不公

101 / 居安思危，凡事准备好再做

第⑤ 部分 | **大商无疆：** **走到哪里，哪里就有生意**

107 / 做生意，请时刻准备着

110 / 在小钱中发现大价值

113 / 拿得起放得下，才是大智慧

117 / 心有多大，舞台就有多大

120 / 商人眼中，没有不可能

123 / 你的眼光决定你的视野

127 / 天下没有陌生人，只有未结识的朋友

第⑥ 部分 | **竞中求存：** **要无惧竞争，更要敢于竞争**

133 / 没有勇气，就不要进入商业领域

137 / 自己选的路，就不要回头

141 / 要无惧竞争，更要敢于竞争

145 / 不打无准备之仗

148 / 坚持，再坚持

153 / 你只看到别人的幸运，却没有看到别人的努力

156 / 给自己留张底牌

第⑦部分 | **时不我待：**
抢先一步，走在对手的前面

- 161 / 在司空见惯的事情中寻找机遇
- 165 / 积极行动，抢占先机
- 168 / 一时成功，不意味一世成功
- 172 / 做生意要敢于打破常规
- 176 / 掌握核心科技
- 179 / 创新才是竞争力
- 182 / 先人一步，看穿新闻中的商机
- 185 / 当机会来临，你能看到吗

第⑧部分 | **勤能补拙：**
永不满足现状，奋发图强

- 191 / 一分耕耘一分收获
- 194 / 运气不是成功的决定因素，勤奋才是
- 197 / 利用时间创造财富
- 200 / 你在努力的时候，别人也在奋斗
- 203 / 商人需要有一颗坚强的心
- 206 / 永不满足，从不停歇

第⑨部分 | **众志成城：
善待员工，才能获得力量**

- 211 / 善待自己的员工
- 214 / 做生意，首先要有“分享”的意识
- 217 / 满足员工的需求
- 220 / 给员工改正错误的机会
- 223 / 绝不轻易裁掉任何一个员工
- 226 / 给人再多的钱不如给人一个好前途

第 1 部分

人弃我取： 生活不缺少商机，缺少的是发现商机的眼睛

生活中从来都不缺少商机，
缺少的是发现商机的眼睛。

李嘉诚的经营思路是：

亦步亦趋无法获得成功，
走别人不敢走的路，才能更快获得成功。

与其人云亦云，不如人弃我取

你们大拍卖！我来大收买——冬则资纱，旱则资舟，实乃经商的大智慧。

——李嘉诚

成功的企业家往往具有这样的一种能力，那就是审时度势。所谓时，一个是“时势”，一个是“时机”。在正确的时机出手，生意便成功了一半。李嘉诚一生奉行的投资哲学就是稳中求进。在没有遇到合适的机遇之前，他宁可手持现金。但一旦他看准了机会，他便采取灾难投资法，实行人弃我取的战略。

一个没有独立眼光的商人是永远成不了大气候的，而这种与众人行为反其道而行之的策略是要冒很大风险的。但风险并不能成为人们畏缩退避的借口，取人所弃，在别人意想不到甚至不敢去做的地方取得成功，才是真正精明的商人。

让我们先看这样一个故事：

在第二次世界大战期间，全球大部分国家都卷入到了战争之中。在战争中，人们想得最多的就是如何自保。然而，在这个兵荒马乱的时节，依然有人创造出了巨大的财富。

两个德国年轻人看到准备逃跑的欧洲战区的居民都在不顾一切地变卖家产，他们立刻意识到这是一个绝佳的赚钱机会。因为战争总有结束的一天，百姓总会回到正常的生活轨道上。如果此时低价买入人们变卖的东西，等到战争结束后再高价卖出，肯定收益不菲。

就在此时，其中的一个年轻人心里有了动摇，他想：自己花钱买了东西，一旦军队过来后，这些物资都会被充军，那自己的努力就只能白费了。于是，他选择回到了乡下。

另一个年轻人没有因为伙伴的离开而动摇。他对现有的情况进行了详细的分析，最后决定采取实际的行动。他一面大量低价收购，一面及时将这些东西转移到乡下。

几年之后，战争结束了。这个年轻人果真在战后发了一大笔财，成了有名的富翁。很多年后，当年的两个年轻人又相遇了，那个缺乏勇气的年轻人仍然只是一个普通人，他看着以前的伙伴感叹道：“早知道我也应该收购那些东西，也不至于落到现在这个田地，我就是太胆小了。”

这个故事告诉我们这样一个道理：敢于走别人不敢去走的道路，敢于抓别人不敢去抓的机会，这就是发家致富的大智慧。

在市场处于低潮的时候，正是李嘉诚做出重大投资的时刻。他是这样解释的：投资一个项目要看这个项目是否具备长远赢利的能力，而不是看价格是否便宜。

20世纪60年代中后期，香港整个房地产市场极为低迷。当时，李嘉诚拥有多处物业。他经过深思熟虑，毅然决定继续在香港房地产市场投入资金。

李嘉诚公开宣称：“你们大拍卖！我来大收买！以后，你们有追悔莫及的那一天！”于是，他以低廉的价格一座接一座地买进大楼，还趁建筑材料疲软之时大兴土木，建起了一座座高楼大厦。

到了 20 世纪 70 年代初期，香港地价再度回升，房价上涨。而此时的李嘉诚已经建起了一座座漂亮的大楼和厂房，不久即全部出售，利润成倍增长。就这样，李嘉诚凭借敏锐的洞察力，成为这次地产大灾难中的大赢家。

在商界，流传着这样的一句话：如果 80% 的人都发现有利润可赚，你就不要掺和进去，因为已经没有利润可赚了；如果 20% 的人发现其中有利可图，你要付出比别人更多的努力，才能取得较好的成功；如果只有 5% 的人看到其中的商机，那么恭喜你，你可以大赚一笔了。

冬则资纱，早则资舟，这看似很傻的行为，其实蕴藏着经商的大智慧。经商，说白了，就是追求低价买入、高价卖出。只要看准行业，瞅准目标，做到人弃我取，人取我弃，反其道而行之，就能获得利润。

冬则资纱，早则资舟，这看似很傻的行为，其实蕴藏着经商的大智慧。与其跟着众人人云亦云，不如培养自己的眼光，另辟蹊径，就能更快地到达成功的彼岸。

想成功，就不要惧怕失败

思路的高低决定了一个商人能取得成就的高低。

——李嘉诚

在现代社会中，人们往往会这样说，思路决定一切。经商之人往往畏惧失败，因为商场如战场，一旦失败，翻身的机会就很小。但成功的商人往往会觉得失败是一种锻炼，只要有成功的经营思路，东山再起也不是空想。没有人一次也不曾失败过，能从失败中走出来的才是真正的英雄。

史玉柱是创业者的传奇。1993年，史玉柱进军保健品市场，通过大规模的宣传，史玉柱创办的公司不到两年就实现销售额上亿元，史玉柱本人也成为受人追捧的明星商人。

但到了1995年，全国保健品市场全面萧条，1996年，巨人推出的“巨不肥”产品失败，最为致命的是巨人大厦建设资金告急，导致巨人集团财务严重告急，庞大的“巨人”轰然倒塌。1998年元月，巨人集团负债2.5亿，史玉柱成为人们眼中不折不扣的失败者。

但做统计出身的史玉柱知道，自己的失败不是因为产品思路的问题，而是产品质量的问题。中国的保健品市场是一个巨大的宝库，只要有适合的产品，自己一定能够东山再起。于是，“脑白金”出现了，史玉柱再次创业

成功。

没有人能确定自己一定能够成功，也没有人保证自己能不经历失败。人们常说，失败并不可怕，可怕的是被失败击倒。对成功的向往就像黑暗中的灯塔，即使你在航行中遭遇狂风暴雨，但只要能够看到方向，你就能到达目的地。

同时，还在坚持的人必须考虑清楚自己的思路是不是正确。因为只有思路正确，坚持才有意义。

吉利集团老总李书福的心目中一直有着一个造车的梦想。他看准了中国的巨大市场，更希望让每个低收入者都能够开得起汽车。

在最初的阶段，公司懂汽车的人，加上李书福本人也就三个人。面对这种情况，李书福想到了当初自己组装照相机和电冰箱的套路。他花了几百万元买来奔驰、宝马等名车，然后把汽车拆了研究。自己动手，自己画图，自己装配，没有模具，只能用水泥浇筑、胶水粘合。可是，一辆汽车有上万个部件，不可能每个部件都自己生产。一次，李书福到上海采购零件，对方一听他要造轿车，就认为这人异想天开，没听他说完就走了。

万般无奈之下，李书福只好选择与有生产权的德阳汽车厂合作，开始了自己艰难的造车生涯。按照李书福的设计，下线的第一批汽车表面粗糙，上了检测台之后发现汽车质量不合格，只能报废。第二批，接着报废。直到第三批，经销商才认可了李书福的汽车。

1988年8月8日，一个很吉利的日子，李书福的第一款轿车“吉利豪情”正式下线了。为了庆祝，李书福向全国发出了700份请柬，但没有人去参加。