

守得住，才强大

李嘉诚的14堂 人生能量课

最新、最全面、最详实的李嘉诚奋斗史，
全球华人首富告诉你：
赚钱可以是无处不在、无时不在的……

成功没有必然方程式，你要煎熬，你要坚守，
你要蜕变，并最终脱胎换骨！

鲁克德◎著

上海出版社

守得住，才强大

李嘉诚的14堂人生能量课

鲁克德◎著

台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

守得住, 才强大: 李嘉诚的14堂人生能量课 / 鲁克

德著. — 北京: 台海出版社, 2014.12

ISBN 978-7-5168-0513-8

I. ①守… II. ①鲁… 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272709号

守得住, 才强大: 李嘉诚的14堂人生能量课

著 者: 鲁克德

责任编辑: 戴 晨

装帧设计: 尚世视觉

版式设计: 刘丽娟

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市朝阳区劲松南路1号, 邮政编码: 100021

电 话: 010—64041652 (发行, 邮购)

传 真: 010—84045799 (总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E - mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 固安县保利达印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 170×230 1/16

字 数: 218千字

印 张: 16

版 次: 2015年3月第1版

印 次: 2015年3月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5168-0513-8

定 价: 39.80元

版权所有 翻印必究



前言 |

向着梦想，全力以赴

这是一个真实的故事：

有一次，李嘉诚到香港某老人院做慈善，他给每位老人派发了一个红包。巧的是，他碰上了曾经在1940年一起从潮州老家逃到香港学徒的老乡阿四。阿四很激动：“还是你行，当年我们还一起学徒哩，看看现在！我们这些人也想当老板，可遇到难题就把目标改了。诚仔，你不改目标，就是改改办法，就成了大老板。”

提起李嘉诚，很多人对他都不陌生。他是著名企业家，也是世界闻名的投资人。在中国香港，李嘉诚更是传奇一般的人物：从穷困少年到华人首富，从小推销员到“塑胶花大王”，从地产大亨到货运霸主，从“超人”到网络传媒弄潮儿，从巨商到慈善家。他用不凡的人生经历和超人的商业智慧向世人诠释了什么才是真正的“成功”。

美国权威财经杂志《福布斯》曾这样评价李嘉诚：环顾亚洲，甚至全球，仅有少数的企业家能够从贫苦的出身中战胜种种艰险，成功挑战，建立起一个业务多元化且遍布全球56个国家的庞大商业帝国。李嘉诚在中国香港素有“超人”的美誉。事实上，全球各地商界翘楚均视其为拥有卓越能力、广阔视野与超凡成就的强人！

在中国大陆更多的人提起李嘉诚总是不免会把他和“华人世界首富”这个头衔联系到一起。人们在仰视他成功的同时，更多的是疑问：是什么让一位困境中的少年白手起家，在商海中拼搏奋斗而成长为今日的世界富豪？他的亿万财富神话是如何缔造的？他的独到的商业谋略是如何练就的？他的人格魅力又是缘何而来？或者用一句话来概括，是什么铸就了李嘉诚的成功？

正如李嘉诚所说的：“成功没有偶然。”他的成功不是偶然的，李嘉诚能取得今天的成就，得益于多种因素的共同作用。

他的成功与他的勤奋好学有关。正所谓：知识改变命运。正是因为李嘉诚一直都在践行这个真理，才使得他从一个14岁的辍学生成为了全中国乃至世界闻名的博学多识的成功的企业家。

他的成功与他高尚的品德有关。按照无情的自然法则，弱肉强食、优胜劣汰等都是自然规律，然而李嘉诚作为商界的巨头之一，除了以实力服人之外，还做到了以德服人，不仅投身慈善，捐助社会弱势群体，在竞争中也充分照顾对手的情形，不将竞争对手逼上绝路，做到了利与名望并收，鱼与熊掌兼得。

他的成功与他会使巧劲有关。李嘉诚懂得调度“力量”的技术，从创业之初到守业，他始终拒绝蛮干，而是懂得分析，避开对手的优势，集中自己的力量，攻破对方的弱点，并一击取胜。

他的成功与他的诚信有关。李嘉诚很小的时候就懂得了“先学做人，再学做事”的道理，将诚信奉为做人的准则，尊为做事的基础。自古以来，唯有诚信之人方能成大事，唯有诚信才能让人始终处于进退自如的主动地位。几十年来，李嘉诚奉行这一准则，从未动摇。

.....

他的成功虽然只是一个结果，但它不是一个简单的结果，是诸多因素相

互杂糅相互作用的结果，很难说是哪些具体的因素成就了李嘉诚。或许更为确切一些来讲，是李嘉诚把这些成功的因素发挥到了一定的水平，才造就了他现在的成功。

本书通过对李嘉诚的创业故事、讲话与观点等进行提炼，从中分析出对企业的现实管理颇有帮助的理念。虽然他的成功不能复制，但他的经验值得每一位创业者和企业经营者学习和借鉴。要知道，站在巨人的肩上我们可以看得更远。

目 录 |

Part 1 我的成功不是偶然

——李嘉诚的“勤” / 1

今日事今日毕：赎清企业管理的原罪 / 2

快十分钟的表：用勤奋占尽先机 / 6

向成功开拔：表面要谦虚，内心要骄傲 / 10

Part 2 领导别人前，先管理自己

——李嘉诚的“自控力” / 17

优柔寡断和盲目冲动是一种传染病 / 18

我常问自己，你是团队的老板，还是团队的领袖 / 22

我想和大家分享的是“自负指数” / 26

Part 3 经商从做人开始

——李嘉诚的“诚” / 33

信誉是我的第二生命 / 34

讲信用，够朋友 / 38

让对手都相信你 / 41

Part 4 小心经营，大胆赚钱

——李嘉诚的“审慎” / 49

认清危机：戴着危险面具的机遇 / 50

“审”与“慎”：步步为营，稳中求进 / 54

从3G到4G：在出手与收手中稳步前行 / 58

Part 5 千金难得好口碑

——李嘉诚的“义与利” / 65

赚钱有度：有所为，有所不为 / 66

李家真经：“商人轻利重别离” / 70

最强的实力，最好的形象 / 74

Part 6 得才者兴，失才者亡

——李嘉诚的“人才观” / 81

招贤纳士：无德无为，一个都不能要 / 82

知人善任：容人之短，用人之长 / 86

灵活架构：多元时代的管理思路 / 89

Part 7 如能做到“仁慈的狮子”，就成功了

——李嘉诚的“团队之道” / 95

起用“客卿”：李嘉诚的独门用人秘方 / 96

家的味道：公司管理也该“讲人情” / 99

动态管理：让团队在灵活中高效 / 103

团队气质：无傲心，有傲骨 / 107

团队能力：敢于借鉴，不拘一格 / 111

团队核心：把自己变成“仁慈的狮子” / 115

Part 8 没有知识，很难做成大事业

——李嘉诚的“学习观” / 123

眼界决定起点：用知识磨砺眼光 / 124

抢知识即抢起点，抢起点即抢未来 / 127

屈臣氏上市：灵活调整，寻找新起点 / 131

Part 9 做企业要懂得杠杆原理

——李嘉诚的“扩张之道” / 137

扩张标准：不给未来增添负担 / 138

成功成本：90%的时间用来思考失败 / 141

失败定律：不是没机会，而是没实力 / 145

Part 10 知己知彼，随“潮”而动

——李嘉诚的“战略思维” / 151

看清时局：“跟风”不都是坏事 / 152

知彼之短，不如知彼之长 / 156

全景思维：企业领导须有国际视野 / 159

Part 11 在趋势中发现未来的商机

——李嘉诚的“远见” / 167

赫斯基的奇迹：用远视寻得的机遇 / 168

善意收购置地：一场不疾而速的胜利 / 172

解读双赢：在让利中得利 / 176

Part 12 瞄准、眼疾、手快

——李嘉诚的决策“六字诀” / 185

吃透政策：握住机遇的“放大镜” / 186

越是司空见惯，越有机会可寻 / 189

时机就是生机：1/10秒就能定输赢 / 193

Part 13 重视大数据，讲求颠覆性革新

——李嘉诚的“高科技投资原则” / 199

投资App：移动互联正在穿越国界 / 200

低调的Tizen：大款投资也要问效率 / 203

85岁的运筹：投资科技可以变“年轻” / 207

Part 14 能力越大，责任越大

——李嘉诚的“社会责任” / 215

做慈善：花时间去，而不只是捐点钱 / 216

投资公益，就是投资社会资本 / 220

回馈社会：勇担社会的责任 / 223

附 录 李嘉诚经典语录100条 / 233

Part 1

我的成功不是偶然

——李嘉诚的“勤”

古人云：一勤天下无难事。“勤奋”可以说是从古至今几乎所有成功者都在践行的真理。然而更多的人则把成功寄托于“勤奋”之外的偶然性。

对于此，李嘉诚认为：“勤奋是个人成功的要素，所谓一分耕耘，一分收获，一个人所获得的报酬和成果，与他所付出的努力是有极大的关系的。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。”

今日事今日毕：赎清企业管理的原罪

我有晚上在办公室加班的习惯，因为白天应酬太多，有个员工也跟我一样，晚上经常出现在公司办公室里。我就跟他说：“不要太晚，注意休息。”他说：“今天还有工作没完成，做完就休息。”有一天晚上，我发现他走了，可过了一会儿又回来了，我过去问他，他说在路上突然想起电脑系统的一个数据弄错了，所以马上回来，改了再回家。他的这种敬业精神深深打动了，后来公司成立一家新部门，我让他做了部门经理。因为工作交给他，不会耽误在他手里，我放心。他现在已经公司的副总。

——摘自《李嘉诚自传》

在《南方周末》里有关于李嘉诚的一段采访提到：李嘉诚的办公室陈设非常简单，桌面上干净得一张纸都没有，因为多年来他坚持“今日事今日毕”。

在另一篇报道中，记者问到李嘉诚的退休计划时，他这样说道：“我已做好退休准备，但现在还没有这个计划。我每天都乐于为股东或基金会付出时间和精力，数十年如一日，我可能是公司请病假最少的人之一。”

这就是李嘉诚，他就是这样的一个不拖延的人，同时在他管理的世界

里，他又是孤独的。因为他对不拖延的坚持，也让很多人在感佩他能力和魅力的同时，对他产生了距离感，尽管他是一个儒雅和蔼的人。但是，对于一个管理者来说，适当的孤独能够帮自己立业。

李嘉诚的世界里没有拖延，在他看来，每一个向往未来的人都要做到“今日事，今日毕”。不论是谁，管理者也好，员工也罢，只要有了拖延这样的恶习，那么他的进取心就一定会逐渐减少，最终丧失。每个人在快要取得成绩的时候，往往因为一个懒惰的念头而放弃了一秒钟，而这一秒钟就是最大的错过。

拖延容易产生小的错误，而在时间的累积上，错误会由小变大，由简单变复杂，最后这小的问题就很难再去解决。在企业经营上面，一个管理者是没有能力去承担拖延带来的损失的。唯一的办法就是，从现在开始，今日事，今日毕。

李嘉诚在管理企业的时候，最注重的就是时效性，凡是能及时完成的工作他必然很快就付出努力。对于他来说，拖延浪费的不仅仅是时间，还有财富和荣誉。

1981年，置地成功地将曾为香港十大英资上市公司之一的港灯集团收购名下，之所以这样做，是因为当时的港灯拥有垄断权，收入稳定，加之香港政府鼓励用电的收费制度，港灯的供电量将会大幅增长，赢利肯定会增加。李嘉诚也看中了港灯。他在了解到市场的相关信息之后，一刻也没有拖延，第一时间着手准备，即便大佬怡和置地的卷土重来为收购港灯带来了阴影——高价收购，他也没有想过用“拖延”来观望。李嘉诚非常清楚收购港灯大有可为，一直在努力采集信息，对于他来说，也许现在他没有条件去经营这一项目，但这并不是他需要拖延下去的理由。努力行动就是管理者最智慧的战拖之术。

虽然港灯被置地收购，但是李嘉诚不拖延的准备后来也派上了大用场。

置地虽以锐不可当之势，以高出市价31%的条件，收购了港灯，但由于在香港急速扩张，其现金储备也消耗殆尽，大笔贷款开始让置地不堪重负。此时形势陡变，移民卷走资金，汇率大跌，加上欧美日本经济衰退，中国香港地产受到严重影响。置地所欠银团的贷款无法偿还，陷入空前危机，万不得已中，置地做出了决策——出售港灯减债。

这时候，李嘉诚前期的积极准备就极为有用了，由于李嘉诚发挥了不拖延的行动艺术，前期积累了大量的资金，又能吃透形势，因而轻而易举便在16个小时内，与置地完成接洽并快速拍板。不但节省了时间，而且比之前收购价还低出了很多，真可谓大获全胜。

不单如此，李嘉诚捐5000万助西部病童时“3分钟内即拍板决定”也无疑显示出了他不拖延的行事作风。

李嘉诚向企业管理者很好地证明了不拖延的重要作用，对于任何一个管理者来说，不拖延是保证其执行力的前提。身为企业管理者，若在工作执行和员工分工安排上面形成拖沓的习惯，这无异于是在贬低自己的职业价值。也许在短时期内，这样的“拖沓”会让管理者轻松无忧，但是这就如同“温水煮青蛙”。当有一天，管理者在拖延之中弱化了职业能力，从而大大降低了执行力，那么最后迎接他的就只有老板潇洒地“炒鱿鱼”或者是自己企业安然地“倒闭”。

拖延，对于管理者来说就是职业效能的“窃贼”，管理者要做的是：今日事今日毕，让每一个小目标都及时完成，让拖延的坏习惯见鬼去吧！

》》 拓展透析

战拖之术，关键是自律。不论管理者所在的企业和位置有多么强悍，不懂得自律，那么拖延就一定能找准机会在其身上施放“魔咒”，然后管理者就会变成温水里的青蛙，管理能力越来越差，职业素养越来越差，甚至连基本的工作都做不好了。

然而，在自律这条道路上，管理者通常都是孤独的。管理者其实在企业里已经有很高的地位，他们有时候为了管理的高效不得不严格要求自己，这必然会让周围的下属对自己产生一些误会，诸如太苛求别人、有精神洁癖等。可以说，管理者在企业生存中如果常常有孤独的感觉，这就说明他的确是在强调下属的执行力，而且他们的确是在践行一种“强迫”。

凯特林曾经说过：“有人做事喜欢瞻前顾后，总是希望等到万事俱备的情况下才去行动。这是不现实的！因为等到条件成熟，可能会错失良机，况且在懒惰者的眼里，可能永远没有条件成熟的时候。凡事马上行动起来才是正确的做法。”

王石喜欢运动，包括爬山。王石从四十七八岁开始爬山，用了大约5年时间完成了“7+2”（七大高峰和南极点、北极点），能创造这样一个不俗的纪录，他靠的就是严格的自我管理。这份自律正是来自管理的不拖延。王石跟别人的行动很不一样，最大的区别就是他能管得住自己。每次爬山前他都非常认真地做准备工作，比如涂防晒油，要求两层，他一定会涂两层，而且涂得特别厚。

所谓管理自己其实就是自律，是人的一种重要的品质，同时也是最容易被人忽略的。很多企业的领导者管理做得很好，但在自律上不太注重，很多都是放纵自己，放纵自己的欲望，结果战略上多样化、组织系统等都受到影响，甚至因此失败。

柳传志也是一样，在十三四个企业界朋友组成的一个小团体中，十几年来，每年“五一”，这些老男人都会找个地方玩一周。那次他们一起在新西兰南岛度假，头一天老柳在车上宣布：“大家都别迟到，如果有人迟到我就翻脸，一天不理你。”结果第二天有一个人迟到，他马上就翻脸，说：“我今天不理你，你别和我说话。”大家全傻了，他当真一天不和迟到那人说话。那天以后，再也没人迟到了。

这些都是中国著名企业管理者的自律案例，当然这些自律的背后是他们习惯了的执行的不拖延。尽管这条路上，他们可能并没有多少跟随者，甚至是认同者，但是他们都管理了一个企业，带领好了一个队伍。管理者如果还想追求卓越，那就从自律开始，给自己的世界留一点孤独的地方，因为这就是更加成功的筹码。

快十分钟的表：用勤奋占尽先机

如果你只是站着不动，自然不会伤到脚趾，你走得越快，伤到脚趾的可能性越大，但是同样，你能达到某个机会的可能性越大。最重要的是早上的事下午必须有决定或答复。假如下午发生的事非常复杂，则必须24小时内答复，我的手表总拨快10分钟以便准时出席下一个约会。

——摘自《李嘉诚自传》

将手表调快10分钟是李嘉诚多年以来养成的一种习惯。在李嘉诚看来，这就是一种抓住机遇的表现。在商场中有所收获的人，一定都是勤劳的、善于把握先机的人。每天提前10分钟，就意味着每天多10分钟的机会。

在李嘉诚的眼里，什么是先机？当一个新事物出现，只有5%的人知道时，赶紧做，这就是机会，做早就是先机。当有50%的人知道时，你做个消费者就行了。当超过50%时，你看都不用去看了！这是使李嘉诚常胜不败的一个重要因素。透过这个“先机”要诀，我们不难发现，赶紧、做早等字眼无不传递着一个重要的信息，那就是——勤奋。

李嘉诚的勤奋习惯是年少时在茶楼养成的，这也为李嘉诚今后取得的商业成就铺垫了基础。细数李嘉诚在茶馆的经历，其中有两点值得评述，也是他“用勤奋占尽先机”的关键所在。

一是他的时间观念。广东人习惯喝早晚茶，大清早就有茶客上门。故茶楼规定必须在早上5时开始为客人准备茶水茶点。为此，李嘉诚的闹钟总是调快10分钟响铃，这样，每天他都是最早一个赶到茶楼，为的就是能够让自己随时走在别人的前面。长期以来养成的习惯让李嘉诚将“抢先”视为经商的头号要诀。

二是细心观察。这也是勤奋的一个重要表现。茶楼就是一个社会的缩影，这一点在香港表现得更为明显。茶楼里面汇集着各种不同类型的人，三教九流，形形色色。也正因为如此，李嘉诚接触了他幼年时从未接触的社会一面，他能在极短的时间里记住客人的姓名与习惯，揣测出其籍贯、职业、性格、财富等基本情况，因而，在每一次接触中，李嘉诚都能够获得一定的信息，为他的下一步行动做准备。

当塑胶花厂办起来之后，李嘉诚便开始琢磨，如何让这家厂子办得红红火火。从横向比较来看，李嘉诚的塑胶花与市面上其他的商家相比还有较大的差距。如何成为塑胶业的佼佼者？为此，李嘉诚主动向行业的专家询问有关塑胶花的知识，并且亲自学习先进技术。当得知生产塑胶花的公司缺勤杂工的时候，李嘉诚随即到这家公司报名，从勤杂工人做起，以打工的方式系统地学习制造工艺。假日里，李嘉诚便大方邀请数位新结识的工作朋友到餐馆吃饭，这些朋友都是某一工序的技术工人，李嘉诚十分虔诚地向他们请教有关技术，他们对于这位勤奋的工友也十分有好感，把自己知道的东西都毫不吝啬地告诉了他。这样，李嘉诚很快便掌握了塑胶花的技术。正是这种勤奋，让李嘉诚最终成为了一代“花王”，也为他今后的事业发展奠定了坚实的基础。