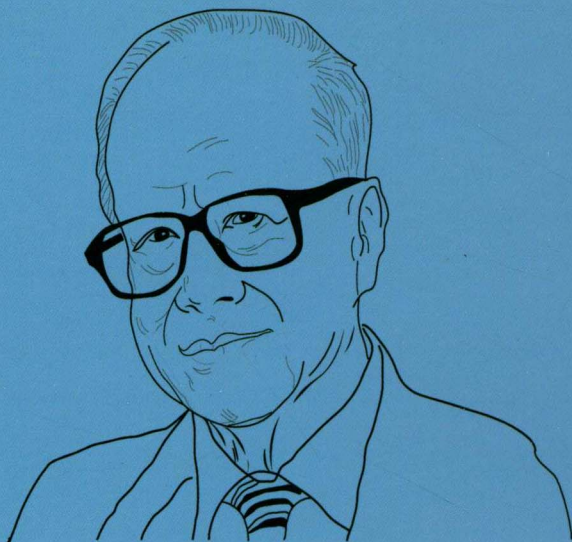




思维格局文库



李嘉诚

经商谋略

“思维格局文库”编委会◎编著

商业巨头的成功奥秘
谱写了一段精彩传奇

打开这本书，仔细阅读，领悟李嘉诚的人生智慧，白手起家的少年，创造了一个财富王国。



海峡出版发行集团

THE STRAITS PUBLISHING & DISTRIBUTING GROUP

福建科学技术出版社

FUJIAN SCIENCE & TECHNOLOGY PUBLISHING HOUSE

思维格局文库

李嘉诚 经商谋略

“思维格局文库”编委会◎编著

常州大学图书馆
藏书章



海峡出版发行集团

福建科学技术出版社
FUJIAN SCIENCE & TECHNOLOGY PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚经商谋略 / “思维格局文库”编委会
编著. —福州: 福建科学技术出版社, 2017. 6
(思维格局文库)
ISBN 978-7-5335-5343-2

I. ①李… II. ①思… 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 (2017) 第096565号

- 书 名 李嘉诚经商谋略
思维格局文库
- 编 著 “思维格局文库”编委会
- 出版发行 海峡出版发行集团
福建科学技术出版社
- 社 址 福州市东水路76号 (邮编350001)
- 网 址 www.fjstp.com
- 经 销 福建新华发行 (集团) 有限责任公司
- 印 刷 三河市中晟雅豪印务有限公司
- 开 本 710毫米×1000毫米 1/16
- 印 张 20
- 字 数 300千字
- 版 次 2017年6月第1版
- 印 次 2017年6月第1次印刷
- 书 号 ISBN 978-7-5335-5343-2
- 定 价 39.80元

书中如有印装质量问题, 可直接向本社调换



前言 Foreword

在中国乃至世界，“李嘉诚”这个名字几乎是无人不知。他自己创业从商，一步步走向成功，在商界有了一定地位，让世人瞩目，赢得的不仅仅是大量的财富，更多的是为自己建立了一个良好的社会形象，弘扬了经商中正面的思想，拥有了好名誉，更获得了大众的认可。人生起起伏伏，50年的商海沉浮，其中有多少经商谋略？

作为一名企业家，李嘉诚有自己的一套人生哲学和处世策略。他在经商的过程中，秉持着“诚信为本”“苦过才有甜”“有钱一起赚”“谨慎从商”等一些做人做事做生意的宗旨，并向人们传播正能量，努力展现自己高尚的商业品德。

作为全球排名前10位的富豪，李嘉诚连续几年都登上了华人首富的宝座，可以说他是这个时代最杰出的企业家之一。从创业开始，他先后经历过石油危机、金融风暴等危机，可是再大的危机，李嘉诚都没有亏损过，他的公司更是从香港发展到内地，又从中国发展到海外，成就了一个令人称赞的商业帝国。

从商这么多年，他也获得过多个美誉，有“塑胶花大王”“地产大王”“地产超人”等。李嘉诚涉足哪个行业，哪个行业就会刮起一阵旋风，尽管不是每一个行业都做到最大，却一直能平稳地前进，并为将来的成功奠定了坚实的基础。

想必很多人都希望探究李嘉诚的过去，本书便还原了李嘉诚一路走来的艰辛历程，包括十多岁九辍学当学徒、销售员，之后赚得第一桶金并在30岁时成为千万富翁，最终转战地产等行业，登上华人首富宝座等内容。

本书涉及的资料全面、详实，不仅讲述了李嘉诚富有传奇色彩的经商之路，也辩证地分析了李嘉诚获得成功，成为“超人”的原因。如果说，一门精彩的课程会使人受益终身，那么这本书有可能改变许多人，尤其是想要创业的年轻人命运。



目录

CONTENTS

上篇 经商要懂的原则

第一章 有原则，才有价值

为人处世有原则是关键 / 005

凡事靠自己，低调做人 / 007

懂得妥协才能做成生意 / 010

自律是成功的保证 / 013

第二章 诚信做人有财路

诚信是良好的品德 / 017

以诚待人，用心做事 / 018

信誉掌握着财路 / 019

诚信是成就事业的保证 / 021

讲信誉非常有必要 / 024

信誉是企业发展的武器 / 026

第三章 灵活应对不盲目

伺机而动，不急于求成 / 031

深入了解，然后行动 / 032

低进高出就能稳赚 / 034

为了长远利益沉着应战 / 036

发现对方弱点方能取胜 / 037

战略是取胜的关键 / 039

第四章 放长线钓大鱼

贪小利丢大钱 / 047

找对做生意的方向 / 048

经商要顾全大局 / 050

累积力量，迎难而上 / 053

不要盲目冒险 / 054

要有掌握自主权的魄力 / 055

技术改进不能停 / 057

第五章 要有正确的经商理念

珍惜时间就是珍惜金钱 / 061

赢在起跑线上 / 062

能赚钱就是好买卖 / 066

宁愿冒险，也不可坐等机遇 / 068

走到哪里都能赚钱 / 071

赚钱只需要赚到九成 / 072

第六章 稳中求进方能步步为营

小心驶得万年船 / 077

功利引发危机, 诚信赢得信赖 / 079

分析大背景, 制定小战略 / 080

有备而战, 战无不胜 / 082

别在一个篮子里装鸡蛋 / 084

做生意需要稳健地发展 / 087

第七章 顺势经营能成大业

商场中要有锐眼识金的能力 / 093

另辟蹊径找到更大的空间 / 096

如何正确借鸡生蛋 / 098

熟能生巧促进发展 / 103

买卖人情也可以赚钱 / 105

用以小博大的方法取胜 / 111

第八章 深谋远虑求发展

走有个性的发展道路 / 119

高瞻远瞩的商业奇才 / 120

运用化整为零的方式 / 123

不能用守株待兔追梦想 / 124

第九章 先义后利是经商之道的绝招

用情义征服全世界 / 129

用真心换来实意 / 132

学会考虑他人利益 / 134

竞争也要顾及合作者 / 137

以和为贵方能生财 / 142

钱财取之有道 / 144

第十章 经商者要有善谋敢干的气魄

别错过任何赚钱的机会 / 149

谋事在人，成事在天 / 150

始终要有危机意识 / 153

别忽略了传统行业 / 156

心中不能缺少镇定剂 / 160

合理经营，分散投资 / 162

第十一章 不要忘了你经营的目的

该出手时就出手 / 167

经商要“喜新厌旧” / 170

一门父子三巨擘 / 171

用广告来宣传企业 / 174

做生意要“脚踏多只船” / 177

下篇 经商要懂的智慧

第十二章 遇到逆境要自强不息

凡事想到靠自己 / 185

将目标定得远一点 / 188

成功需要不断努力 / 191

坚信自己可以适应环境 / 193

历经苦难终成事 / 195

通过调试使自己更成熟 / 196

逆境中寻找突破口 / 200

第十三章 经商要经得起磨砺

从茶楼伙计做起 / 205

学会自己思考人生 / 207

敢于找到自己的位置 / 208

学习做一名合格的推销员 / 210

初次创业要以身作则 / 214

要学会适应新事物 / 216

第十四章 事要办到位，人要做到家

做人比经商更重要 / 219

答应他人的事就要认真负责 / 221

懂得知错就改 / 224

做人不能太精明 / 225

做一个合格的人 / 227

吃亏是福 / 229

第十五章 人格魅力给商业注入利润

要拥有自己的魅力 / 235

学会赢得人心 / 237

明白勤俭能养德的道理 / 240

善行义举可以获得声誉 / 242

名誉比任何事情都重要 / 245

开始做慈善事业 / 247

第十六章 品牌是开拓市场的营销战略

好的形象是无形的品牌 / 253

开拓市场可以扩大产量 / 254

找到适合自己的品牌 / 257

用挂帅的方式救业 / 258

物美价廉是产品的武器 / 260

第十七章 熟谙商道把握大局

看问题要透彻 / 265

经商可以以退为进 / 269

发现顺流逆流的规律 / 272

掌握大局才能有保障 / 275

选择进攻才有成效 / 278

心急吃不到热豆腐 / 282

第十八章 双赢能得更多的财富

经商要平衡双方的利益 / 289

双方要考虑到彼此的利益 / 292

效率高低在于合作 / 293

与人合作产生好的效果 / 295

求利要适可而止 / 298

善于同他人合作 / 300



上篇

经商要懂的原则



有原则，才有价值



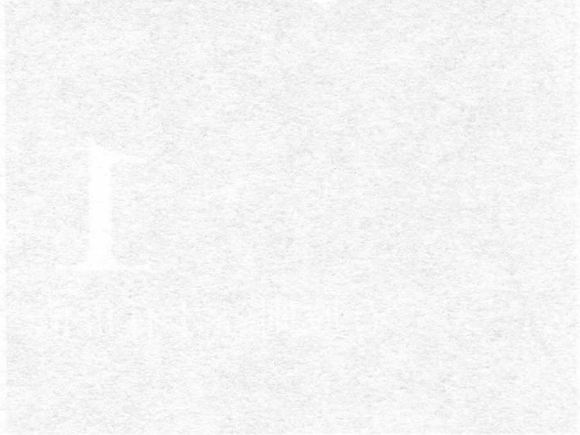
PART

第一章

1

有原则，才有价值

原则是做人的根本，是成功人士的标语。一个人恪守原则，他的行为就有所节制，办事也有规则，说话更有尺度，与人交往有分寸，从而会变成最受欢迎的人，这也是做人的典范。成功的商人就更应该有原则，讲诚信。生活中人们对原则理解得并不多，所以在成功的道路上会感到茫然。商人能否受人尊敬，能否干成一番大事业，关键就要看是否有原则了。



为人处世有原则是关键

现代社会节奏加快，人心日益浮躁，有人为了成功不择手段，李嘉诚对此不以为然，在他看来，不讲原则的人，就算侥幸一时，也不会长久。

有媒体将李嘉诚的成功归功于他的勤奋刻苦，但李嘉诚觉得，懂得为人之道才是自己成功的关键，他多次在亲友面前谈到，人情世故是最大的学问。其实，每个人都很聪明，重要的是让他们相信自己、服从自己，并愿意与自己交往。

成功商人所共有的精明头脑和人情练达，李嘉诚都具备了。事实上，他还有更多可贵的品质，他生活节俭，工作勤勉，对他人坦诚相待，这都是他事业成功的基石。

李嘉诚出身寒门，在他14岁时，父亲的离世使得本来就不富有的家庭更加清贫，他只好中断学业，肩负起养家糊口的重担。他的第一份工作是在小茶馆跑堂，一会儿倒茶、扫地，一会儿擦桌、摆椅，忙得团团转。他每天早出晚归，工作十几个小时，异常辛苦。但李嘉诚没有放弃学习，一有空闲，就留心观察茶楼里往来的客人，揣摩他们的性格、做事习惯等，在与不同顾客的接触中，他慢慢摸索着与人交往的方法和做生意的门道。

茶楼的工作固然辛苦，但他一天天成熟起来，更加勤快，也更加善于察颜观色，而这些，为他日后的成功打下了基础。

过了一段时间，李嘉诚萌生了做推销员的想法，于是他辞去茶楼的工作，去了一家五金厂。推销工作需要吃苦耐劳，还要察言观色，抓住顾客的心理。李嘉诚起初没有经验，屡屡碰壁，但他相信勤能补拙，每天早上，他都会背着大包的商品，挨家挨户地推销。遇到不同的顾客，就拿出不同的策略，做茶馆时学到的本领，在这里有了用武之地。