

做人的一等智慧 · 经商的一流学问

李嘉诚 做人经商之道

李嘉诚作为华人世界最成功的商人，不仅创造了大量的金钱和财富，而且还身体力行地创造了一套具有丰富内涵的人生韬略和经商哲学。他的财技和资本运营手段成为人们争相研究的对象；他以信为本的处世哲学让众多的同行对他交口称誉；他不遗余力的慈善行为让其他的企业家难以望其项背。

孙郡铠◎编著

李嘉诚的成功，源于他的中国式领导与经营管理。



 中国时代经济出版社



做人的一等智慧 · 经商的一流学问

李嘉诚 做人经商之道

孙郡铠◎编著



中国时代经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚做人经商之道/孙郡铠编著. - 北京: 中国时代经济出版社, 2011. 1

ISBN 978 - 7 - 5119 - 0440 - 9

I. ①李… II. ①孙… III. ①李嘉诚—生平事迹②李嘉诚—企业管理—经验 IV. ①K825.38②F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 232109 号

书 名: 李嘉诚做人经商之道

出 版 人: 宋灵恩

作 者: 孙郡铠

出版发行: 中国时代经济出版社

社 址: 北京市西城区车公庄大街乙 5 号鸿儒大厦 B 座

邮政编码: 100044

发行热线: (010) 68320825

传 真: (010) 68320634

邮购热线: (010) 88361317

网 址: www.cmepub.com.cn

电子邮箱: zgscdj@ hotmail.com

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京画中画印刷有限公司

开 本: 787 × 1092 1/16

字 数: 250 千字

印 张: 18

版 次: 2011 年 2 月第 1 版

印 次: 2011 年 2 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5119 - 0440 - 9

定 价: 32.00 元

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社发行部联系更换

版权所有 侵权必究

前 言

成功依靠实力，这是人所共知的道理。但是，所谓“实力”并不像一般人想象的那样是金钱，是关系，是学历。人们看待成功人士，往往只见表面，专注于人家一时的运气和干事业的客观条件，却忽略了人家赖以成就大事的内因，忽略了成功背后所付出的努力和多年的辛苦修炼。

香港商界超人李嘉诚是一位可供研究的成功典型。这位朴实厚道的中国人，从做茶楼小二起家，连小学学历都没有，居然能在几十年时间里，建立起一个繁荣强大的财富帝国，成为香港历史上首位“千亿富翁”。如今，他的财产仍在以几何级数增长，他在商业领域的每一个动作，都为世人极度关注。由于他非凡的商业成就，他被美国《时代》杂志评为全球最具影响力的商界领袖之一，香港《资本》杂志选举李嘉诚为香港十大最具权势的财经人物之首。李嘉诚创造的成功奇迹，为全世界的人仰慕和惊叹。

走过人生 70 几个年头，李嘉诚开始总结自己的经商生涯，向世人道出了自己成功的秘密。他在许多场合发表的有关做人、做事、做生意的言论，常常令人如饮醇醪，茅塞顿开；使人如梦方醒，耳目一新。

听其言，观其行，研究其走上富贵之路的历程，我们可以得出以下结论：

一个体面、有尊严、彬彬有礼、和善可亲的人，到处都受人欢迎，凡是与他交往的人，也都会觉得亲切愉快。一个人有了这种品格，就



无疑为自己增添了无穷的资源。这就是李嘉诚成功做人的秘密。

一个聪明机智，做事有板有眼，养成一身良好的习惯、消除了事业误区，虚心勤奋、肯于钻研的人，定会在人生事业的道路上步步高，拥有很好的前程。这就是李嘉诚成功做事的秘密。

一个有生意头脑，洞察行情，有着良好的人缘关系资源，具有良好的经商心态的人，就会在商场上左右逢源、稳步发展、天天向上、财源广进。这就是李嘉诚成功做生意的秘密。

本书多角度、全方位地解析李嘉诚做人和经商之道，为商界朋友全面解析李嘉诚商战成功经验等方面的问题，以便最大限度地补充自己的经商弱项。



目 录

第一章 品质篇： 踏踏实实做人，实实在在做事

老老实实做人、踏踏实实做事、实实在在做生意，这是做人、做事、做生意的铁的定律。有些老板只知道盲目地赚钱，而忽视自己做人处世之道，结果表面上看赚了一些钱，实际上赚的却是一些小钱。只有把做人处世摆在第一位的老板，才能赢得别人的信任和合作，才能做得越来越大。

一、善心做人，将人品看作生命一样金贵	2
好的人品是一个人立身之本	2
从不害人，乐于助人	4
致富不忘乡亲	7
为社会贡献力量是一种莫大的快乐	10
救人一命胜造七级浮屠	13
二、止惰与守勤是成功的信条	17
铁脚厚茧，勤能补拙是良训	17



双脚踏到实地，才能跳得高远·····	20
勤奋是通往成功的最短途径·····	23
艰苦奋斗是一种好习惯·····	26
不要仅为薪水而工作·····	28
三、内要刚正不阿、秉持原则；外要顺其自然、通达圆润·····	31
不容质疑的正直·····	31
做生意要有所为有所不为·····	34
抓住机会，诚意做事·····	37
一个榜样的力量·····	38
待人以诚，公正无私·····	41
四、信达天下，知情知性超人超仁·····	46
做生意是无信不立·····	46
诚信可取·····	49
投资，而不是投机·····	51
以诚信立天下·····	53
五、要善于建立良好的人际关系·····	59
莫以善小而不为·····	59
善用客卿·····	61
善待下属绝不是盲从·····	63
以人为本，天下归心·····	68
与人为善的“白衣骑士”·····	71



第二章 经商篇： 大商人才有大气魄

创业伊始，李嘉诚各项业务，亲力亲为。一是因为没有足够的资金聘请更多的人才，二是有意锻炼自己的能力。但是事业慢慢做大以后，李嘉诚就慢慢放权给下面的人，而自己则是统观全局，运筹帷幄。因为一个人的精力毕竟有限，事业大了，再亲力亲为，就难免顾此失彼，而且也不一定比聘请的人才做得更好。大商人一定要有这样的大气魄，想要作出更大的成绩，就要适时转变观念，将工作重心放在企业未来发展的战略思考上，在大的、宏观的方面进行探索，掌好企业发展的舵。

一、善谋敢干，谋后身动	76
敢想敢干，大展宏途	76
看准了就大胆去闯	80
大胆尝试，积极运作经营方略	84
借股市做大做强	88
二、三分靠运气，七分靠打拼	93
艰辛童年，人穷志不穷	93
不安于现状，频频跳槽	97
创业伊始，备尝艰辛	101
塑胶大王，奋斗结出果实	105
三、大生意不放，小生意不弃	112
烈士暮年，壮心不已	112



屈臣氏传奇，小商品做成大生意	116
分散投资，化解风险	119
四、经商必须有智、有识	123
看准商机，提前布局	123
商机无处不在	125
准确的判断是投资成功的前提	128
知己知彼，纵观全局	132
具有前瞻性的眼光	137
抓住市场空缺点进行投资	139
五、“利益共沾”是合作的不二法门	142
善待功臣——老员工	142
化敌为友	145
顺应时势与中资合作	148
回报社会 造福于民	151

第三章 知止篇：

忍得住才能挺得住，输得起才能赢得了

李嘉诚曾经讲过：“经营企业‘知止’两个字最重要。我从12岁就开始投身社会，到22岁创业时就已经过了10年非常刻苦的日子，到今天我已工作60多年了。在香港我看过有些人成功得容易，但是摔下去也非常快，是什么原因呢？‘知止’是非常重要的。全世界很多企业之所以失败，最少一半都是因为贪婪。”要想成就大事业，就必须忍得住心中的贪念，亦要对自己的事业坚持得住，当做子女一般，



珍惜，不放弃，唯有忍得住才能挺得住，输得起才能赢得了。古往今来，留名千古的人物，皆是百折不挠、能够克制自己的人。

一、放得下才能拿得起	158
忍耐是一门必修课	158
不要躺在过去的成绩上自我陶醉	161
小利不舍，大利不来	163
钱不是一切	166
二、要成大事，有进还得有退	170
未想得，先算失	170
放弃同样是一种胜利	172
道德投资，能进能退	176
正当利益，该争还是要争	180
三、知止之行，可知之不行	185
3G 及时放手	185
宁可少赚，不可亏损	190
亏损业务，当断则断	192
过度发展就将淘汰	194
四、扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张	199
进取才能发展	199
居安思危，注意防范风险	202
进取不忘稳健	204
步步为营步步赢	207
完善的危机管理和风险管理	211



第四章 境界篇：

让名者名归之，让利者利归之

宽大的胸怀是成就一个人的重要本质，生意场上的你来我往、尔虞我诈，还不如胸怀坦荡来得轻松快意。得之名、获之利的李嘉诚，凭借的就是他老老实实做人，勤勤恳恳做事，赢得了今天的商业王国。

一、有多大胸怀，就有多大事业	216
有了伟大的开始才有伟大的结果	216
小处着眼，从赚小钱开始	218
机会来的时候一定要抓住	220
长江不择细流	225
二、低调是身价的一种高度	230
做人要保持低调	230
用真诚化解别人的不满	232
学会给人面子	235
待人接物注重礼节	238
生活简朴，无损身份	241
三、有责任才能有担当	244
绝不迁册，扎根香港	244
要想获取，必先施予	248
君子之财，取之有道	249



四、得而有所舍，是智慧之心	252
受人滴水恩当以涌泉报	252
骑牛入市，惠及他人	255
不取袍金，惠及公众	257
五、众逐力而富寡，贤让功而名高	260
和你的对手握手	260
兵不血刃，蛇吞大象	266
文武之道，一张一弛	269
能进能退，不争一时之气	273



第一章 品质篇：

踏踏实实做人，实实在在做事

老老实实做人、踏踏实实做事、实实在在做生意，这是做人、做事、做生意的铁的定律。有些老板只知道盲目地赚钱，而忽视自己做人处世之道，结果表面上看赚了一些钱，实际上赚的却是一些小钱。只有把做人处世摆在第一位的老板，才能赢得别人的信任和合作，才能做得越来越大。

一、善心做人，将人品看作生命一样金贵

人品是一个人的立身之本，遵守道德规范是经商的重要前提，也是我为人处世的基础。要知道，德高才能望重，望重才能生财。

——李嘉诚

好的人品是一个人立身之本

人品是一个人品质的外在表现的标志，是别人对你的一个衡量标准，好的人品不仅会让你得到周围人善意的对待，还能让在做事的时候事半功倍。李嘉诚作为一个成功的商人，他的成功，不仅来自于他的精明能干，还来自于他诚实坦荡的为人。

也许很多人会说，人品不能当饭吃，又何必太过计较。但人品是立身之本，对事业的成败影响颇大。一个人品欠佳的人，谁也不愿与其合作共事。

世间的人，人品各个不同，用单一的道德标准品评人，分出好人、坏人，并不一定公平和正确。人或诚实或虚伪，一时之间，很难分辨。但随着时日的增长，两者分界逐渐明显，一个人是诚实还是虚伪，其日常的言行举止，总会有所表现。



李嘉诚很重视人品的高下，一个人仅仅才华出众是不够的，还要有上等人品，他喜欢诚实的人，对那些做事自私、不够诚实的人，尽管他们十分聪明，也会请他走人。

李嘉诚的这种态度来自于童年时代的一件往事。

那是1943年的冬天，这个冬天深深地刻在他的记忆深处，是他一生中最难以忘怀的。

当时，父亲的去世使李嘉诚对那渗透他柔嫩、幼弱的身躯由肉体达到心灵深处的酷寒感到不堪忍受，更使他觉得整个世界像一座巨大且黑暗的冰窖，似乎人世间的最后一丝热气也被父亲带走了。然而，即使是这样，他还是咬紧牙关、鼓足勇气，希望自己能够带领全家平安地度过这个肃杀凄凉的冬天。

为了安葬父亲，李嘉诚含着眼泪去买坟地。按照当时的交易规矩，买地人必须付钱给卖地人之后才可以跟随卖地人去看地。卖给李嘉诚地的，是两个客家人。他将买地钱交给他们之后，便半步都不肯离开，坚持要看地。山路出奇的泥泞，不时夹带着雨点，寒意逼人的北风迎面而来……仍旧沉浸在失去父亲巨大悲痛中的李嘉诚，想着这连日来和舅父、母亲一起东奔西走，总算凑足了这笔安葬父亲的费用；想着自己能够亲自替父亲买下这块坟地，心里总算有了一丝慰藉。这两个卖地人走得很快，他一步接着一步地紧跟不舍。然而，不幸的是卖地人见李嘉诚是一个小孩子，以为好欺骗，就将一块埋有他人尸骨的坟地卖给他，并且用客家话商量着如何掘开这块坟地，将他人尸骨弄走……

可是，他们并不知道，李嘉诚听得懂客家话。他震惊了，世界上居然有人如此黑心、如此挣钱的人，甚至连死去的人都不肯放过；想到父亲一生光明磊落，即使现在将他安葬在这里，九泉之下的父亲也



是绝对不会安眠的。而且，他也深知这两个人绝不会退钱给他，但他还是告诉他们不要掘地了，自己再另找卖主。

这次买地葬父的几番周折，深深地留存在李嘉诚的记忆深处，使他不仅受到了一课关于人生、关于社会真实面目的教育，而且对于即将走上社会、独自创业的他来说，这是第一次付出沉重的代价所吸取的相当痛苦的教训，也是所面临在道义和金钱面前如何抉择的第一道难题。这促使李嘉诚暗下决心：不管将来创业的道路如何险恶，不管将来生活的情形如何艰难，一定要做到生意上不能坑害人，在生活上乐于助人。

李嘉诚觉得，一个人的成功不在于他获得了多少财富，也不在于他做了多大的官，而最主要的是一个人的品德修炼。品德是心灵之根本。品德构成你的良知，使你明白事理，而非只根据法律或行为守则去判断是非。正直、诚实、勇敢、公正、慷慨等品德，在我们面临重要抉择之时便成为我们成功与否的首要因素。

“仁者无敌”，能够秉承“贫穷志不移”、“不义富且贵，与我如浮云”、“穷则独善其身达则兼善天下”这些传统道德的人是无往不胜的。

从不害人，乐于助人

有句俗话：“人人为我，我为人人。”话听起来似乎很简单，不就是人们互相帮助吗？的确道理很简单，就是人与人之间互相帮助，互相扶持，共同度过人生的难关，或者共同走向人生的成功。但人类世



界有个规律，一些看似简单的话语实际做起来难度却不小。

有人说过，人都是自私的，因为生命本身具有排他性。这种排他性并不是说我们都要视他人为敌人，甚至不允许别人生存，这种排他性主要是指别人与你一起消耗着有限的能源，占据着不变的生存空间的时候，由于竞争而引发的一系列矛盾。当别人的存在没有威胁到我们存在的时候，我们倒还能相安无事；而一旦别人的生存威胁到你的生存，人类就开始有了争斗以至于发生大规模的战争，用战争的形式和别人争夺生存空间。但是，人类从一开始诞生就已经合作了，如果我们人类没有一点合作精神，那么，今天在地球上占据统治地位的恐怕就不是人类了。

为什么要合作？道理也很简单，不合作就意味着灭亡，意味着种群的灭绝。

或许因为人与人的合作是难得的，所以，人类的先哲们用许多语言来说明合作的重要性，鼓励人们去爱自己的同类，去帮助自己的同类。“人人为我，我为人人”即是其中之一。

当一个人去热忱地帮助别人解决某一个问题的時候，会产生一种在自我状态下难以萌生的“智能受激状态”，一个具有积极心态的人在这种情况下就会促使自己的身体与精神机能处于一种“总动员”的状态，使自己的能力有出色的表现。

当别人求助一个你从来没有遇到过的问题或事情，在你为别人解决了问题，做了事情的时候，也会给你以启迪，迫使你从新的角度去思考你原来所学的知识和你原来积累的经验，这样。不仅帮助了别人，同时也得到了别人一定意义上的帮助。

在这个世界上，我们每个人都是彼此不同的，各有各的资质与技巧、各有各的能力、各有各的长处和短处。你今天在某个问题上帮助

