

李嘉诚是财富的象征，是中国人的
骄傲，是香港的至尊王者。

陈泰先◎编著

像 李嘉诚 一样做财富男人



 中国纺织出版社

商业巨子 传奇人生



陈泰先◎编著

像 李嘉诚 一样做财富男人

 中国纺织出版社

内 容 提 要

本书从李嘉诚经商的经验说起,深度剖析了一个成功男人的财富故事,对广大读者,无论是计划创业的还是正在守业的,都有很好的指导作用,必定会受益匪浅。本书从诚信、行动、变通、目光长远、知进退、互惠互利、商机敏锐、善假于物、稳步发展、做事先做人十个方面阐述李嘉诚是如何成为一个财富男人的,在感受李嘉诚成功的同时,教你一套成为财富男人的必备标准。

图书在版编目(CIP)数据

像李嘉诚一样做财富男人 / 陈泰先编著. —北京:中国纺织出版社, 2011. 2

ISBN 978 - 7 - 5064 - 7068 - 1

I. ①像… II. ①陈… III. ①李嘉诚—商业经营—经验
②成功心理学—通俗读物 IV. ①F715②B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 239075 号

策划编辑: 李秀英 向连英 责任编辑: 曹昌虹 责任印制: 陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号 邮政编码: 100027

邮购电话: 010—64168110 传真: 010—64168231

http: //www. c - textilep. com

E - mail: faxing@c - textilep. com

北京玥实印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2011 年 2 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 710 × 1000 1/16 印张: 18

字数: 195 千字 定价: 32.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

前言

李嘉诚，一位白手起家的亿万富翁，他的名字，早已响彻大江南北，俨然成为财富和成功的化身，成为中国财富的象征，他的人生充满了财富的魅力。

李嘉诚是贫民出身，他 17 岁独身出外闯荡；他从打工仔做起，靠塑胶花起家；他纵横商海数十年如一日，在激烈的商战中，不但站稳了脚跟，而且能鹤立群雄、叱咤风云。他凭借什么取得了如此辉煌的成就？很多人都想知道他打开财富大门钥匙是什么？并不断的苦苦思索、研究。

人人都渴望成功，渴望财富。每个人都具有成功的潜能，都有创造财富的机会，但成功不会垂青于每一个人，财富也不会像天上的馅饼，砸到头上。纵观李嘉诚商海搏击几十年的经历，也许他没有手握打开财富之门的金钥匙，但他在投资领域从白手起家到成为名副其实的商业霸主，创造财富神话，这其中却有许多令人深思的东西。

李嘉诚刻苦诚实、孜孜不倦的个人奋斗精神，独到的判断力、果敢的决策力以及善于用人，等等，这些都构成了他成功的要素。虽然他已是世界上屈指可数的巨富，但是他并不骄奢淫逸、大肆挥霍，依然是坚持以俭养德、养身，淡泊

宁静、朴实无华。除此之外，他还尽己所能的服务社会、回报社会。

李嘉诚已从香港走向了世界，地位十分显赫，但他并没有因此而不可一世、颐指气使，依然是那样的谦逊、平和，依然把自己作为一个平常人，一个市民，一个商人。

李嘉诚的成功是多元的，也是十分具有代表意义的。因此，他在经商和做人两方面的经验和技巧，无疑对现代社会的有志青年具有巨大的借鉴意义。

本书的编写目的和内容指向，就在于通过深入分析研究李嘉诚的创业成功史，来揭示他的成功秘密；从各个角度研究他的成功历程，向读者阐释巨富“超人”的财富人生。以期给广大读者一些启发和激励。或许我们不能像李嘉诚那样创造辉煌的财富和成功，但至少会对我们做事做人有些启迪，在人生的征程上，少走些弯路，少犯些错误。

本书从经商和做人两方面来阐述李嘉诚的经历和经验，希望能对读者了解、借鉴李嘉诚的思想有一些帮助。我们相信，这不仅是一本能够让你成就财富人生的经商秘笈，更是一本能使你领悟出做人真理的人生导航书。

由于水平所限，书中有些错误在所难免，恳请广大读者朋友批评指正，不吝赐教。

编 著 者
2010 年 11 月

目录 CONTENTS



第一章

诚实守信成伟业

“诚实”、“信誉”是企业经营发展的基石。“人无信不立，商无信不盛”，做人经商都要讲究信用。信用是市场经济得以运行的一个重要基础，信用是一种道德品质，是一种公共义务，是一个人在社会中安身立命的根本。一个人只有讲信誉，说到做到，才能得到同仁的认可，才能获得更多的合作伙伴、更好的发展机会。

1. 得人心者得天下 (3)
2. 精诚所至，金石为开 (6)
3. 做人比赚钱更重要 (9)
4. 以诚经商，救人于危难之际 (13)
5. 重情义讲规则不徇私 (16)
6. 善意收购，光明正大的赢家 (19)
7. 广施善举，塑造好形象 (22)
8. 识人用人，完善管理模式 (25)





第二章

比机会更重要的是行动

在激烈的市场竞争中，机会比想法重要，行动比机会重要。梦想是成功者的起跑线，决心是起跑时的发令枪声，行动犹如全力地冲刺，只有坚持到最后一秒，才有可能获得成功。要想真正干一番事业，直至事业有成，关键在于行动，只在口头上逞英雄是成不了真正英雄的。机会对任何人都是均等的，差异只在于行动的快慢。先下手为强，后下手遭殃。

1. 重视学习，积累知识 (29)
2. 摆脱依赖，自谋职业 (33)
3. 机遇只宠爱有准备的人 (36)
4. 抓一线机会，放手一搏 (40)
5. 有胆有识，长江后浪推前浪 (43)
6. 先谨慎研究，再勇往直前 (46)
7. 看准商机，强势进攻 (49)
8. 以 Tom 网为契机，建立“通信产业王国” (52)



第三章

商无定法，有变则通

商场如战场，充满机遇也布满陷阱。无数的变化与玄机，要求商人必须遵从“商无定法，有变则通”的规则。在这个飞速发展的社





CONTENTS 目录

会，没有什么是一成不变的，只有求新求变才是取胜的王道，只有变才能带来机遇，只有变才能带来发展。

1. 运用资本，灵活变通 (59)
2. 精明善变，有钱一起赚 (63)
3. 审时度势，稳中有变 (66)
4. 灵活机动，人无我有 (70)
5. 创新求变，铸就事业辉煌 (73)
6. 睿者，攻其弱而避其芒 (76)
7. 机变为用，转弱为强 (80)



第四章

运筹帷幄，目光远大者终成大事

商场的竞争是知识和头脑的竞争，是谋略与智慧的竞争。想在商场中稳操胜券，除了一定要有实力与能力外，更需要远大的目光。一个有远大目光的商人决不会满盘皆输，反而是那些急功近利、目光短浅的商人，只能在商场中获得一些小利，财富之路不会长远。

1. 弄斧到班门，下棋找高手 (85)
2. 时机未到，不可心急如焚 (87)
3. 改弦更张，化险为夷 (91)
4. 做有眼光的投资人 (94)
5. 全球性的经营战略 (97)
6. 要有长远的投资眼光 (100)
7. 顺时应运，以情投资 (103)



第五章

择机而动，当进则进、当退则退

不断进取是经商成功的前提。经商如同逆水行舟，不进则退，但是一味地努力前行却未必会取得成功。商人在追求利润的时候不能只看到赚钱的机会，更要看到对手设下的陷阱。否则，稍不注意就会落入圈套难以抽身。所以，只有懂得当进则进、当退则退的商人，才是经商中的智者。

1. 寻找机会，主动出击 (109)
2. 看清大局，迎头赶上 (112)
3. 做生意不能冒进，要随机应变 (115)
4. 有创新才会有进步 (119)
5. 成就事业，有进有退 (123)
6. 天时、地利、人和之外还有大局 (126)
7. 挑选伙伴，合作收购 (129)



第六章

信守“共同赚钱”的经商之道

商场上，任何人都不可能赚尽所有的利益。如果一个商人懂得“一块蛋糕大家吃”的道理，那就会取得双赢的局面，这就是经商中的双赢战术。不谙此道的商人总想着让自己挣尽天下所有的利益，其实，这种心态只会让他失去更多。只有懂得“共同赚钱”的生意经，才能得到更多人的支持，自己才能坐在财富的宝座之上。





CONTENTS 目录

1. 知恩感恩，有容乃大 (135)
2. 利人方能利己 (138)
3. 让大家都有钱赚 (142)
4. 诚心对待属下，感恩员工 (145)
5. 让利对手，实现共赢 (148)
6. 不善合作难成大器 (152)
7. 强强联手，后劲十足 (155)



第七章

做一个嗅觉敏锐的财富男人

成功的商人普遍具备锐利的眼光和灵敏的商业嗅觉。他们对形势发展的洞察力远非常人所能及，在商机的把握上总是先人一步，让他人无法赶超。而那种感觉迟钝、闭门自锁的商人一般常常无所作为。预谋制胜兵法在现代科技信息传达迅速的今天依然有效。人们能够很快地掌握最新的事件和新闻，所以，采取预谋制胜的把握更大。

1. 始终保持清醒的头脑 (161)
2. 训练商业慧眼 (164)
3. 找准空白点，大胆进军 (168)
4. 睁大眼睛看准机会 (171)
5. 冷静分析，预测前景 (174)
6. “智”和“幸”孰轻孰重 (177)



第八章

要懂得“借鸡生蛋，以小搏大”

“假舆马者，非利足也，而致千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河，君子生非异也，善假于物也。”白手起家，处在创业阶段的商人往往会遇到资金有余，人脉不足的尴尬境况。若能将天下之才为我所用，不断发展壮大自己，就会在众多竞争者中脱颖而出，迈出成功的第一步。

1. 以小搏大，以弱制强 (183)
2. 避实就虚，一箭双雕 (187)
3. 强势发挥，扩大自己的商业势力 (191)
4. 主动吸纳，增强实力 (194)
5. 用别人的钱为自己赚钱 (198)
6. 收购战中“不计”成败 (202)
7. 善于挖掘无形资产 (208)
8. 借花献佛，借势发挥 (211)



第九章

稳健中求发展，发展中不忘稳健

经商顺利，势头大好的时候，切忌操之过急。冷静分析，把握时势才是上上之选。机遇不好的时候不能冒险，以稳健为妥，遭遇挫折时，务必及时总结经验。对于经商而言，李嘉诚是做到纵横捭阖，气





CONTENTS 目录

势恢宏，收放结合，张弛有道。李嘉诚将自己的经济发展计划订为：“稳健中求发展，发展中不忘稳健。”

1. 一步一个脚印，从基础做起 (217)
2. 不打无准备之仗 (221)
3. 做事须求稳，求稳才能做大 (224)
4. 果断加稳健，不走捷径看前景 (226)
5. 发展的本质是“稳” (229)
6. 步步为营才能步步赢 (232)
7. 头脑冷静，稳步前进 (235)



第十章

做事先做人的真理

立业先立德，做事先做人。做任何事，都是从做人开始的。古往今来，对人的要求，无不以做人为本。“做事先做人，人品最关键。”在现代社会中，每个人都不再仅是一个人，而是一个品牌，需要经营自己、推销自己、完善自己。

1. 生活简单，乐于简朴 (241)
2. 忠于爱情，坚贞不渝 (244)
3. 百善孝为先 (248)
4. 悉心教育，培养后代 (251)
5. 朋友是生产力 (254)
6. 培养自己的公德心 (257)
7. 洁身自好，做好人 (260)



8. 追求财富，造福百姓	(263)
9. 李嘉诚的理财秘诀：懂得勤俭	(269)
10. 用心良苦，延续财富神话	(271)
 参考文献	 (274)





第一章

诚实守信成伟业

“诚实”、“信誉”是企业经营发展的基石。“人无信不立，商无信不盛”，做人经商都要讲究信用。信用是市场经济得以运行的一个重要基础，信用是一种道德品质，是一种公共义务，是一个人在社会中安身立命的根本。一个人只有讲信誉，说到做到，才能得到同仁的认可，才能获得更多的合作伙伴、更好的发展机会。



I. 得人心者得天下

想让别人对自己好，真心实意地帮自己，就先要用诚意和仁义温暖他（她）人的心。

自古以来，人心所归是取得成功的关键，在现代的商场之中亦是如此。如果一个商人想在激烈的市场竞争中立于不败之地，将自己的事业做大做强，就必须赢得人心。

“得人心者得天下”是大家耳熟能详的一句话，可这句话到底是什么意思呢？

战国时四公子之一的孟尝君府上有个门客，这个门客很特殊。他常常挥剑而歌，歌里尽是抱怨之辞。要么抱怨食无肉、行无车，要么抱怨没有华丽的衣裳。并且，总是贪得无厌，没有丝毫的满足感。孟尝君非但没有责怪他，反而总是尽量满足他的要求。

有一次，孟尝君派此人到他的封地收租。门客到了那里，将佃户们召集起来，然后当着他们的面将地契和欠据一并烧掉，并告诉这些佃户，孟尝君有着慈善心肠，决定免去他们的地租和欠款。听了这位门客的一席话，众佃户无不欢天喜地，对孟尝君感激之极。后来，孟尝君在朝廷失势，一些敌对势力想乘机杀他。孟尝君当时身陷险境，无处藏身，幸亏得到那些佃户的收留，才逃过一劫。

这位门客没有执行孟尝君交待他的任务，而是将地契和欠据当众烧掉，但是使孟尝君得到了佃户们的心。结果，孟尝君危难之时便得



到了佃户们的救助。由此可见，孟尝君是一个将义看得比利还重要的典型人物。他对这位表面上看起来不识抬举的门客毫不吝啬。后来，这位门客为他笼络人心，作为回报。

我们熟悉的商界超人李嘉诚也是这样一个人物，他在领取董事袍金（年薪）上的做法更为明智。

长实系的盈利状况一直都不错，李嘉诚作为主席，每年所能拿到的袍金数额肯定不少。以 20 世纪 80 年代中期的水平看，李嘉诚每年都能拿到数百万港元。进入 20 世纪 90 年代，袍金自然会增多，李嘉诚理应每年可以拿到 1000 万港元左右的袍金，然而，他每年仅从公司拿出 5000 港元作为自己的袍金，并且一直这样做了 20 多年。李嘉诚的做法让人们感到惊讶，毕竟，在 20 世纪 80 年代初，5000 港元的袍金只相当于公司一名清洁工的年薪。

不仅如此，李嘉诚先后出任了十几家公司的董事长或名誉董事，每年从这些公司里同样能拿到数目可观的袍金。李嘉诚却没有将其放进自己的口袋，而是悉数归入了长实公司的账上。在兼任国际城市主席的时候，该公司为他开的袍金是 200 万港元，他同样将其归入了长实公司的账上。

李嘉诚在袍金上面的做法引起了人们的关注和不解，但李嘉诚却不以为然。美国《财富》杂志的记者采访他时，他曾说道：“确如外界所传，我的董事袍金是 641 美元，比办事员的工资都低很多。不过，我即使支取 1000 万美元的董事年薪，也比我所做的工作该拿的钱少。”

李嘉诚的做法，成为业界的美谈。商业界人士虽然对李嘉诚只拿象征性的袍金表示折服，但没有人敢效仿。因为他们都认为袍金本来就应该拿，那是自己参与决策管理得到的酬金，拿袍金完全是理所应当的。

舆论界的观点并不完全相同，一些舆论则认为李嘉诚这样做带有很强的目的性，他不取小利的目的是为了得到大利，是典型的“小利不取，大利不放”。李嘉诚虽然放弃了每年可以拿到的数千万袍金，

