

白手起家的青年李嘉诚如何赚
得人生的第一桶金？

出身寒微的李嘉诚如何从小老
板变身『塑胶花大王』？

胆识兼具的李嘉诚如何把握房
地产低迷中的巨大商机？

商儒相融的李嘉诚如何连续多
年稳居全球华人首富宝座？

何志源



干大事

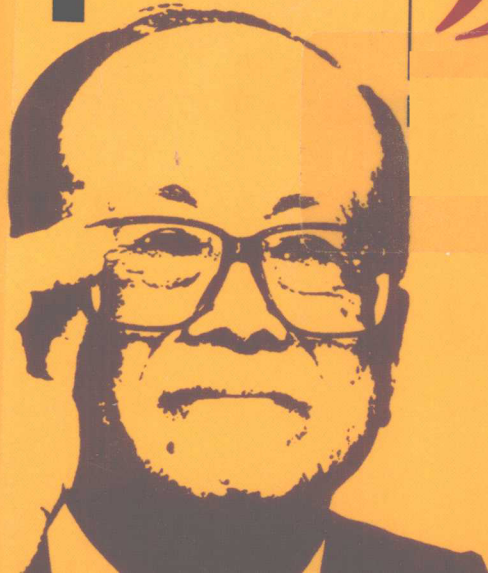
做生意

交朋友

传奇人生，讲述商界奇才的
成功秘密
超级智慧，看华人首富如何
做人、做事、做生意

教你

李嘉诚



中国长安出版社

财经 (91) 目录 商业 中国

中国 商业 财经 (91) 目录 商业 中国

李嘉诚教你交朋友做生意干大事

何志源
● 编辑



中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚教你交朋友做生意干大事 / 何志源编著. —
北京: 中国长安出版社, 2010. 9

ISBN 978 - 7 - 5107 - 0253 - 2

I. ①李… II. ①何… III. ①李嘉诚 - 商业经营 - 经验②李嘉诚 - 生平事迹 IV. ①F715②K825. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 179946 号

李嘉诚教你交朋友做生意干大事

何志源 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919

印刷: 北京普瑞德印刷厂

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 20

字数: 300 千字

版本: 2010 年 11 月第 1 版 2010 年 11 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5107 - 0253 - 2

定价: 32.80 元



序 言

Preface

数年前，李嘉诚已经成为香港历史上首位“千亿富翁”。如今，他的财产仍以几何级数增长，他在商业领域的每一个动作，都为世人极度关注。对于千千万万正在为事业苦苦奋斗的人们来说，李嘉诚的故事将成为他们人生道路上的一盏明灯。

由寄人篱下到富可敌国，也就是短短的几十年时间，李嘉诚个人的生命状况发生了如此巨大的变化，然而，我们看不到他有什么张狂和戾气。他仿佛无视自己财富的增长和力量的扩张，只是沉稳地谋划着下一单生意。

李嘉诚一生一直坚定地维护着自己的“规矩”，中西文明在他身上有着较好的结合。李嘉诚在亲身实践中将敬业与勤奋、财富积累与本分、自尊与孝顺成功地统一在一起。

纵观“超人”李嘉诚传奇的商旅生涯，他最为成功之处是善于审时度势、运筹帷幄。李嘉诚14岁投身商界，22岁正式创业，半个世纪的奋斗皆以“超越”为主题：从超越平凡起跑；为超越对手努力；达到巅峰，超越巅峰；实现自我，超越自我。

叱咤香江，纵横海外，李嘉诚这个神奇的名字，今天已是“成功”与“奇迹”的代名词。他统领着长江实业、和黄集团、香港电灯、长江

基建等四家上市公司，涉及各个行业，如地产、港口货运、超级市场、基建、电信、酒店、保险、水泥、电力、网络等，形成一个逾万亿资产的跨国企业帝国。根据福布斯2010年的全球富豪排行榜，李嘉诚的财富估值逾213亿美元，折合1654亿港元，位居华人首富，荣列世界富豪榜第14位。

2006年9月，福布斯全球行政总裁会议在新加坡的圣淘沙岛上举行，福布斯集团董事长及行政总裁亲自颁发给李嘉诚最高荣誉奖——马康福布斯终身成就奖。

福布斯这样评价李嘉诚：“环顾亚洲，甚至全球，只有少数企业家能够从艰苦的童年，克服种种挑战而成功建立一个业务多元化及遍布全球54个国家的庞大商业王国。李嘉诚在香港素有‘超人’的称号。事实上，全球各地商界翘楚均视他为拥有卓越能力、广阔视野和超凡成就的强人。”

走过人生的八十二个年头，李嘉诚常常总结自己的经商生涯，向世人道出自己一生成功的秘密。他在许多场合发表的有关经商、做人的言论，常常令人如闻醇香，耳目皆染；教人茅塞顿开，如梦方醒。

本书辑录众多李嘉诚谈商论道的精彩章句，作者一并结合李嘉诚成功奋斗的实战经验，加以具体阐释与分析。这些经验来自于李嘉诚几十年的商海沉浮，其中会聚了他一生中最为闪光的智慧精华。在虎狼相争、你死我活的商海中，这些宝贵的人生财富必将给更多人带来深刻的人生教益与成功启示。



目 录 Contents

交朋友

人望财旺，结聚天下人脉圈

成功的庞大资源往往就在身边，那就是无数的“人”。只要善于把握、打理、培植你的人脉，就能聚集人气，进而铸就人望。有了这样的人脉，资金、技术、渠道，成功还不是唾手可得，何愁大事不成。李嘉诚一句话道出了他成功的秘诀：多栽树，少种刺；多铺路，少拆桥。谁能广结善缘，谁就朋友满天下；谁朋友满天下，谁就能量无边。

- 信用是人最无价的隐性资产 / 2
- 要踏实做人，须认真做事 / 5
- 将诚信视做人的第二生命 / 8
- 人才比金钱更重要 / 13
- 超人的智慧源于集思广益 / 18
- 真心才能换来众人实意帮 / 21
- 尚德尚贤，重用“客卿”做高参 / 24



- 要责己以严，应待人以宽/ 27
- 广纳贤才，让手下人各尽所长/ 30
- 注重名声，坚守信诺/ 34
- 打造做人的金字招牌/ 37
- 赚钱就要赚得“漂漂亮亮”/ 39
- 识才重才聚人脉，栽培良将成大业/ 43
- 别让虚名拖累自己/ 46
- 视利国利民为人生第一大乐事/ 49
- 永远对生活心存感激/ 56
- 善待他人，做对手不做敌人/ 59
- 体恤下属，铸就团队凝聚力/ 63
- 友善交易的经商哲学/ 67
- 以和为贵共进步，互惠互利同发展/ 70
- 把握友情在商战间的平衡/ 73
- 以德服人，广结善缘/ 77
- 倡导“富”“贵”，奉献华夏/ 81
- 有能力选择和作出贡献是种福分/ 84

做生意

眼光独到，胆识兼具赢商机

许多商人的成功经验告诉我们：抓住一次良好的商机会改变人的一生。超人李嘉诚善于在“平淡”之中洞察先机，以其敏锐独到的眼光和富有远见的预测，准确地发现并迅速地抢占商机，进而占领成功的制高点。



- ※ 逆境是改变命运的机会/ 88
- ※ 让知识成为革新命运的根底/ 92
- ※ 勿贪享安逸，别怯惧挑战/ 95
- ※ 独到的商业眼光让人领先群伦/ 98
- ※ 执著求进，敢于创业/ 101
- ※ 立志突破方能独领风骚/ 104
- ※ 出奇制胜，就能成为强中强/ 112
- ※ 一定要争取商战的主动权/ 114
- ※ 真诚和信用是人生最好的担保/ 117
- ※ 把握机遇，就得敢于挑战/ 122
- ※ 果断取舍，超前眼光拓新途/ 126
- ※ 慧眼独具，敢打敢拼抓商机/ 129
- ※ 骑牛上市，勿忘根本是正途/ 132
- ※ 敢于人弃我取，善于随机应变/ 136
- ※ 等待时机，更要及时出手/ 139
- ※ 等机会平心静气，抓机遇一击奏效/ 142
- ※ 此时失利、彼时得利的商道玄机/ 147
- ※ 做生意，靠智取别靠蛮力/ 154
- ※ 经商要灵活，投资宜多元/ 158
- ※ 深思熟虑，谋定身动铸大业/ 161
- ※ 坚持弱能胜强，信奉柔能克刚/ 165
- ※ 在合作中把生意做活做好/ 168
- ※ 勇气是立足商界的宝器/ 171
- ※ 潇洒出手，做漂亮收购的商界赢家/ 174
- ※ 见好即收，笑到最后/ 180
- ※ 别骄傲，多上进/ 184
- ※ 忍耐是成大事者的真功夫/ 187



- ※ 眼光开阔，把生意做活做稳做大/ 189
- ※ 不怕没生意做，就怕做断生意/ 194
- ※ 以变应变，就能打开新局面/ 197
- ※ 做大事最需要敢作敢为/ 201
- ※ 善于利用传媒，制造非凡影响力/ 204
- ※ 稳健中求发展，发展中保稳健/ 207

干大事

敢作敢为，抱定大志成大业

事业是人生的基石，需要用一生的努力去构筑。李嘉诚说：“创业时要百分之百靠双手勤劳换来。”在一个有理想、有抱负的人百倍地付出后，命运之神便绝不会放弃他。当一个人将创建事业当做一种兴趣，人生便有了无穷的意义。

- ❖ 胸怀大志方能成就大业/ 212
- ❖ 适应新环境，征服新世界/ 215
- ❖ 靠自我开创一片新天地/ 218
- ❖ 在逆境中磨砺，在奋斗中崛起/ 222
- ❖ 展示不凡自我，广交天下良朋/ 226
- ❖ 人生最怕是满足/ 229
- ❖ 勤能补拙是良训，逆境立志好成才/ 232
- ❖ 有心无难事，有志逾奇峰/ 236
- ❖ 敢开风气之先，勇立时代潮头/ 239
- ❖ 敢于放弃潜隐大智慧/ 242



目 录

Contents

- ❖ 有胆有识，保持清醒状态/ 245
- ❖ 着眼未来，放眼全局兴大业/ 249
- ❖ 勇谋兼具，沉着应战成大器/ 252
- ❖ 要在绝望处看到希望/ 255
- ❖ 有一颗雄心，做一番大事/ 258
- ❖ 让金钱真正成为自己的帮手/ 264
- ❖ 开发“商业意识”，成就伟业先机/ 267
- ❖ 一定要到有鱼的地方撒网/ 270
- ❖ 商海沉浮的三条秘诀/ 274
- ❖ 培养不凡气质，树立领袖形象/ 277
- ❖ 勤俭持家善理财，谨慎守业别虚妄/ 281
- ❖ 教子有道，苦心经营好成才/ 285
- ❖ 深谋远虑，后继有人兴基业/ 289

附录一 李嘉诚精彩人生言论集/ 294

附录二 李嘉诚的人生历程/ 305



交朋友

人望财旺，结聚天下人脉圈

成功的庞大资源往往就在身边，那就是无数的“人”。只要善于把握、打理、培植你的人脉，就能聚集人气，进而铸就人望。有了这样的人脉，资金、技术、渠道，成功还不是唾手可得，何愁大事不成。李嘉诚一句话道出了他成功的秘诀：多栽树，少种刺；多铺路，少拆桥。谁能广结善缘，谁就朋友满天下；谁朋友满天下，谁就能能量无边。



信用是人最无价的隐性资产

有多少人信任你，你就拥有多少次成功的机会，“信”是什么东西？信是一种人格的力量，是超越金钱的友情，是了解，是欣赏，像覆水具有不可逆转性。所以，言必信，行必果，能帮上的忙就帮，但不可轻易许诺！

——李嘉诚



年轻时的李嘉诚，曾在一家五金厂做推销员。

推销员的工作是需要诚心与耐心的，不是一开口就能够把产品推销出去的事情。很多时候，推销都是以失败告终的。早年在职场上打拼的李嘉诚就是凭着自己的诚挚和意志，凭着自己不达目的誓不罢休的决心获得客户的好感和信任的。难能可贵的是，他总是能够替客户着想，最终就会感动客户，达到推销的目的。

李嘉诚独辟蹊径，开辟了酒楼旅馆的直销路线后，其他推销员也跟风而上。渐渐地，酒楼旅馆的推销业务又不好做了。虽然如此，李嘉诚的销售业绩仍远远超过他的同事。

有一件事足以显示李嘉诚与众不同的商业素质。

有一家刚落成的旅馆正准备开张，大家都知道，这是推销铁桶的大好时机。李嘉诚的几个同事兴冲冲地去找旅馆老板洽谈生意，不料全都



碰了一鼻子灰，无功而返。原来，旅馆老板自己早已看好了另一家五金厂的铁桶。

由于李嘉诚的推销业绩不凡，已在同事中有了一定的影响，他们无不对这位聪明的少年刮目相看。因此，知难而退的同事们公推李嘉诚出马。李嘉诚也不愿放弃这一难得的推销机会，欣然应允。

李嘉诚并没有急于去见那位老板，而是找机会与旅馆的一个职员套近乎。没多久，他与那位职员拉上了关系，很快便和他像老朋友一样。通过这位职员，他得知了一些有关这家旅馆老板的情况。有一件事引起了李嘉诚的特别注意。

原来，这位老板中年得子，将儿子看得像宝贝一样。现在旅馆开张在即，千头万绪，而他儿子却整天缠着要去看赛马，他根本抽不出时间满足儿子这一愿望。

这位职员本是把这件事当做趣闻提起的。然而，言者无意，听者有心。李嘉诚听到这件事，便感觉他已经找到了突破口。

于是，李嘉诚让这个职员牵线，自掏腰包带老板的儿子去快活谷马场看赛马。在跑马场上，老板的儿子兴高采烈，十分快活，回家后就兴奋地向父母唧唧喳喳说个不停。

李嘉诚此举令旅馆老板十分感动，他一时不知如何答谢才好。在李嘉诚的劝说下，最终同意从李嘉诚手中买下了 380 只铁桶。

这次行动使李嘉诚成为五金厂的一等“英雄”。

善动脑筋、善作变通是一个优秀推销员的必备素质，李嘉诚在这方面显示出了自己突出的天分。

李嘉诚所用的这种小手腕，显得有点狡猾，狡猾虽是一个贬义词，不过他做的是一件利人利己的事，而不是损人利己，因此，恐怕只能用聪明来形容。他的聪明之处在于通过对客户有益的举动，表达了自己愿意与之做生意的诚意，这比纯粹用语言表达要有效得多。

李嘉诚生性腼腆、内向，并不喜欢主动与人交谈。这种性格，单就推销这一行而言，是一个缺陷。但李嘉诚靠他的诚实和灵活多变的推销



技巧，弥补了这个不足。

还有一次，李嘉诚进入一家酒楼推销铁桶，被老板毫不客气地拒绝了，李嘉诚只好沮丧地走出那家酒楼。

李嘉诚不是个轻易认输的人。离开酒楼不远，他便重新思考对策。很快，他便有了主意。于是，李嘉诚不再垂头丧气，又转身重新回到酒楼。

再次见到老板后，不等对方开口，李嘉诚就抢先开口说：“我这一次不是来推销铁桶的。我只是想向您请教，在我刚才进贵店推销时，我的动作、言辞、态度等行为有什么不妥当的地方，请您指点迷津。我是个新手，又是晚辈，您比我有更丰富的经验，在商界您已经是成功人士了。我恳求您的指点，好让我改善进步。”

李嘉诚这种虚心坦诚的态度令老板大为感动。他随之一改拒人千里的冷冰冰态度，善意地向李嘉诚提出了一些批评建议。虽然李嘉诚的本意并不在此，但一贯善于博采众长的他也确实得到了一番教益。

老板也喜欢上了这位谦虚诚实的少年，当即决定购买李嘉诚的铁桶。

李嘉诚这一招可谓是一箭双雕，既得到了成功人士的指导，又做成了生意。

后来，他辞去五金厂推销员的工作，逐渐创办了属于自己的企业——长江塑胶厂，但他谦虚诚信的品质并没有丢失，而是继续发扬光大。

■ ■ 首富心得

往往小事上持轻率态度的人，大事上也是不足信任的；而小事上持慎重态度的人，大事上也会让人信任。尤其对于年轻人来说，也许可以说，做人的信用是他最无价的隐性资产。



要踏实做人，须认真做事

我给塑胶厂取名长江，基于长江不择细流的道理，因为你要有这样阔达的胸襟，然后你才可容纳细流——没有小的支流，又怎能成为长江？只有具有这样博大的胸襟，自己才不会那么骄傲，也不会认为自己样样出众而不承认其他人的长处，从而失掉其他人的帮助。这便是古人说的“有容乃大”的道理。

——李嘉诚

李嘉诚在打了一段时间的短工之后，通过朋友介绍到一家小塑胶厂当推销员。年轻的李嘉诚时时不忘父亲的临终教诲：“好汉不怕出身苦”，始终以积极的心态对待人生。由于他的出色表现，很快就当上了工厂的业务经理，视野比以前开阔多了，与人的交往也相对增多了。在他当业务经理期间，工厂的产品十分畅销，致使不少推销员经常向他讨教，经他的指点、帮助后，一般都能较好地完成任务。

然而，正当别人认为他可以青云直上、大展宏图的时候，他却毅然地辞职了。原来，李嘉诚认为塑胶行业大有可为，他希望能拥有自己的事业。

辞职后，李嘉诚自己开设了一家小塑胶厂。想起亡父曾教他背诵荀



子的《劝学篇》，当中提到的“不积小流，无以成江海”这句话，意思是为学要成功，就要循序渐进。他觉得很有道理，就把工厂取名为“长江塑胶厂”。李嘉诚期望自己的事业也像长江一样，由小至大，由弱到强，并希望借这个响亮又富有气势的名字，令其日后的业务能得到完满的发展。

20世纪50年代中期，李嘉诚的机遇终于来了。为此，他急于扩大生产，便向朋友告贷，周转资金。同样，他也遇到所有不成熟企业家碰上的普遍问题：产品出现积压，资金周转不灵。由于他没有富亲，一般朋友的钱也不能长期占用。因此，李嘉诚一度面临破产的境地。

但李嘉诚并没有被困难吓倒。经过冷静的分析后，他果断地收缩生产规模，把得力的人派去推销产品。这时，李嘉诚已经注意到，物色优秀的推销代理商是非常重要的，他背着自己的产品跑遍了港岛，拜访了500个代理商。这次出访收获很大。因为产品好，得到了几个经销商的支持，支付给他一些定金，使他很快度过了危机。

但是好景不长，他的长江塑胶厂又遇到了新的问题：这次小小的成功，使得年轻且经验不足的李嘉诚忽略了商战中变幻莫测的特点，他开始过于自信了，心态出现了浮躁情绪。几次成功以后，他就急切地去扩大他那原本资金不足、设备简陋的塑胶企业。于是，他的资金又开始周转不灵，塑胶产品的质量也开始下降，迫在眉睫的交货期使重视质量的李嘉诚也无暇顾及愈来愈严重的质量问题。

于是，仓库堆满了因质量问题和交货日期的延误而积压的产品，工厂的亏损愈来愈严重。塑胶原料商开始上门催缴原料费，客户也纷纷上门寻找一切理由要求索赔。

这种代价几乎将李嘉诚置于破产的境地。

但难能可贵的是，李嘉诚并未就此灰心丧气，他勇敢地面对自己所遭遇的失败，坚定地树立起一定会战胜失败的信心。

最终，李嘉诚凭着坚忍不拔的毅力走出了困境。后来，为了使塑胶厂在行业内有所突破，年轻有为的他果断地引进了塑胶花这一新工艺。



这一次他没有再浮躁，而是沉着冷静地分析市场，打了一场漂亮的翻身仗。

明察秋毫的李嘉诚知道，塑胶花的工艺并不复杂，因此，长江厂的塑胶花一旦面市，其他塑胶厂势必会在极短时间内跟着模仿。所以，李嘉诚在经营策略上采用“人无我有，独家推出”的方针，在极短的第一时间内，以适中的价位迅速抢占香港的所有塑胶花市场。一时间，长江塑胶厂也由原先默默无闻的小厂一下子成了蜚声香港塑胶业的知名企业。仅1958年一年，长江公司的营业额就达1000多万港元，纯利100多万港元。塑胶花使长江实业迅速崛起，李嘉诚也因此成为世界“塑胶花大王”。

李嘉诚的成功就是因为他意识到一个人要想成就一番大事业，就必须克服急躁心理，踏踏实实做人，认认真真做事，一步一个脚印向前走，最终才能实现梦想。

■ ■ 首富心得

从来没有一蹴而就的成功。渴望成功的人切忌浮躁。成功之路艰辛漫长而又曲折，只有稳步前进才能坚持到最后，赢得成功。如果一开始就浮躁，那么，你最多只能走到一半的路程，然后就会累倒在地。在这里，浮躁与稳健对于一个人成功的影响一目了然。