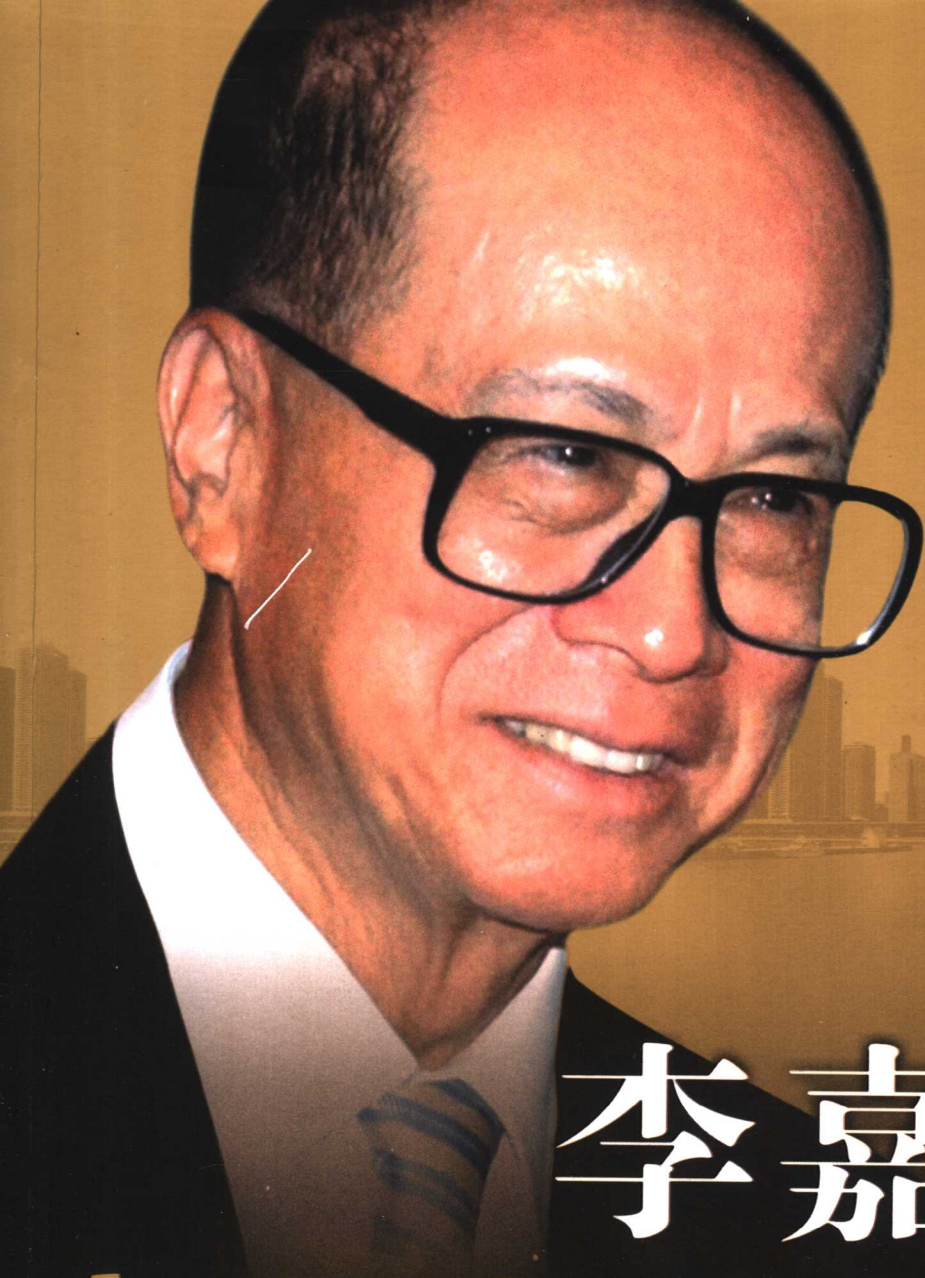


财富不是单单用金钱来比拟的。衡量财富就是我所讲的，内心的富贵才是财富。

——李嘉诚

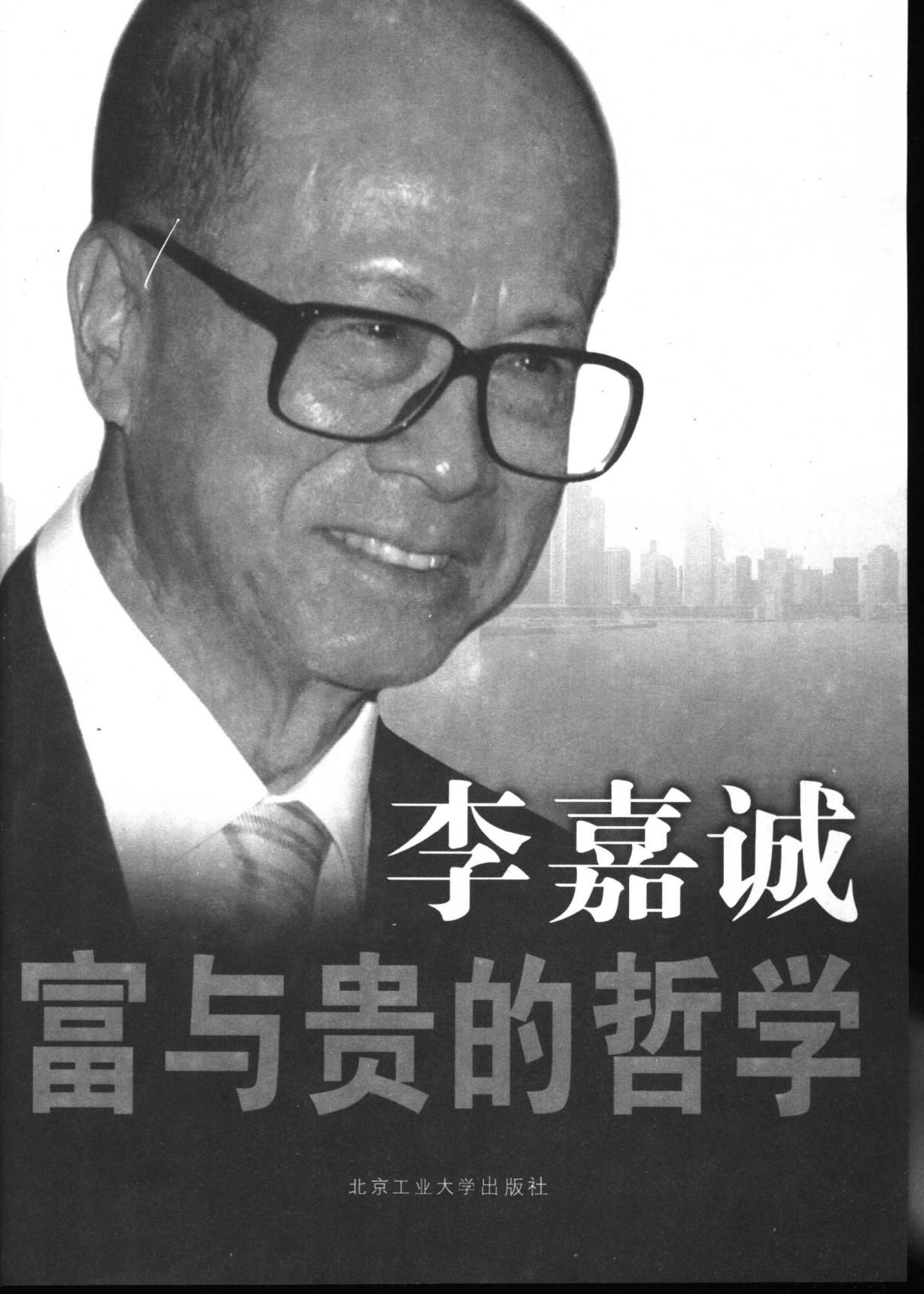


李嘉诚

富与贵的哲学

北京工业大学出版社

LIJIACHENG
Fuyuguidezhexue



李嘉诚

富与贵的哲学

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚富与贵的哲学/武文编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2006.4

ISBN 7-5639-1648-2

I. 李... II. 武... III. 李嘉诚—商业经营—经验

IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 022233 号

李嘉诚富与贵的哲学

武 文 编著

*

北京工业大学出版社出版发行

邮编: 100022 电话: (010) 67392308

各地新华书店经销

北京市平谷县旱立印刷厂印刷

*

2006 年 5 月第 1 版 2006 年 5 月第 1 次印刷

787mm×1092mm 16 开本 19 印张 263 千字

ISBN 7-5639-1648-2 / B · 42

定价: 29.50 元

前 言

关于李嘉诚经商的书已经很多，但从哲学的高度系统地诠释李嘉诚的商业理念的却并不多见，本书试图在这方面有所突破。

正如李嘉诚所说，“财富不是单单用金钱来比拟的。衡量财富就是我所讲的，内心的富贵才是财富。如果让我讲一句，‘富贵’两个字，它们不是连在一起的。这句话可能得罪了人，但是，其实有不少人，‘富’而不‘贵’。真正的‘富贵’，是作为社会的一分子，能用你的金钱，让这个社会更好、更进步，更多的人受到关怀。”

“贵为天子，未必是贵，但是，贱如匹夫，不为贱也。”

但李嘉诚带给世界的最大财富，并不是他那上百亿的身价，而是他的商业思想，及其做人之道。李嘉诚曾经这样总结自己的成功：我创业初期，几乎百分之百不靠运气，是靠智慧、靠辛苦、靠工作能力而赚钱的。

李嘉诚的巨大成功，要归结于他的大视野、大胸怀、大境界，而在这一切背后，是一套“富与贵的哲学”——

君子爱财，取之有道。靠掠夺来的财富不会长久，只有靠创造而来的财富才会源源不断。

有付出才有回报，有舍弃才有获得，敢冒险才有机会，守财奴永

远不会做大。

物质财富是有限的，文化附加值却是无限的。产品靠文化发展，企业靠文化支撑，财富因文化而贵。

和为贵。企业的成功要靠团队的力量。

人才是最大的财富，赢得了人才等于撒下了财富的种子。

经商思想和做人哲学原本就是相通的。在一个商人眼里，人生和商场并没有分别，你所有的行为取舍无非是在衡量着成本和收益的差值。而在商场上的种种行为也都取决于你对人生的态度。在阅读本书的过程中，读者也会发现书中提到的商业准则几乎无一不与做人的准则息息相关。

一个企业家仅仅有钱并不能赢得尊重，只有把财富和文化、精神联系起来，做到富而贵，才能赢得社会的尊重。

看透财富，才能创造财富，驾驭财富。李嘉诚的“富与贵的哲学”将启迪人们快乐地发财，快乐地生活。

目 录

第一章 不义而富且贵，于我如浮云

——分享和共赢的哲学

能够在这个世上对其他需要你帮助的人有贡献，这个是内心的财富。这个是我自己创造出来的，这个是真财富。因为金钱的财富，你今天可能涨了，身价高很多，明天掉下去了，你的财富可以一夜之间变为一半。只有你做出使世人受益的事情，这个才是真财富，任何人都拿不走。

1. 诚信是一张永恒的存折/ 3
2. 财富因分享而加倍增值/ 5
3. 关系网是无形资产/ 7
4. 人不可太“烧包” / 9
5. 沉默是金，合宜为重/ 11
6. 宽容待人，不轻易树敌/ 14
7. 何必万事不求人/ 17
8. 信用是最大的资本/ 19
9. 听人劝，吃饱饭/ 22
10. 培养自控能力/ 25

11. 做人做事的方圆之道/ 28
12. 提升你的朋友层次/ 30
13. 人情是一笔财富/ 33
14. 不做虚伪之人/ 35
15. 理直不可直说/ 38

第二章 富而不骄方为贵

——管理和激励的哲学

我绝不同意为了成功而不择手段，如果这样，即使侥幸略有所得，也必不能长久。

1. 唐僧的成功/ 43
2. 职业之术与谋略之术/ 45
3. 打造企业的精神领袖/ 48
4. 沟通产生共识/ 50
5. 用个人魅力影响他人/ 52
6. 单打独斗不可取/ 54
7. 管住自己的嘴巴/ 56
8. 关系管理的智慧/ 58
9. 管理者必备的习惯/ 61
10. 把人当人看/ 63
11. 收敛你的坏脾气/ 65
12. 许诺的艺术/ 67
13. 老板为员工打工/ 69

14. 残缺才是美丽的/ 71
15. 用好“幽默”艺术/ 73
16. “六商”成就你的职业道路/ 75
17. 管理者的“刺猬”法则/ 77
18. 互动管理的魅力/ 79

第三章 守财奴永远不会做大

——选择和放弃的哲学

世界就是这么富于哲理，越懂得放弃，就越会得到更多的回报，事业也更容易达到巅峰。

1. 不把鸡蛋放在一个篮子里/ 85
2. 做老虎还是做猴子/ 87
3. 一切来自于对市场的感悟/ 89
4. 农夫的战略/ 91
5. 方法比想法更重要/ 94
6. 找准你的生态位/ 96
7. 了解你的竞争对手/ 98
8. 怎样制定长期战略/ 101
9. 善于放弃也是一种战略/ 103
10. 用转型来防止衰退/ 105
11. 成功也是失败之母/ 107
12. 既面对现实，又敢于冒险/ 110
13. 家族企业如何突破困境/ 112
14. 利润是重要的，但不是最重要的/ 115
15. 老虎与跑鞋/ 117

第四章 内心的富贵才是财富

——文弛与武张的哲学

“富贵”两个字，它们不是连在一起的，这句话可能得罪了人，但是，其实有不少人，“富”而不“贵”。真正的“富贵”，是作为社会的一分子，能用你的金钱，让这个社会更好、更进步，更多的人受到关怀。所以我就这样想，你的贵是从你的行为而来。

1. 尊重人，也尊重人的责任感/ 121
2. 企业文化就是企业的素质和品行/ 122
3. 企业文化是一种心理感受/ 125
4. 企业文化重在体验/ 126
5. 文化也是一种能力/ 129
6. 塑造企业文化形象/ 131
7. 道不同不相与谋/ 133
8. 吸纳经世济众的佛教精神/ 135
9. 文化也时尚/ 137
10. 企业文化的馒头之道/ 139
11. 管理者的表率作用/ 141
12. 两条腿才能走好路/ 143
13. 真正的啤酒在泡沫之下/ 145
14. 企业文化与个人色彩/ 147
15. 流水不腐，户枢不蠹 149
16. 由紧箍咒到松箍咒/ 151
17. 速度就是一切/ 154

第五章 和为贵 合为高

——竞争与合作的哲学

人总有一天要离开这个世界，当你离开这个世界之前，如果你能够快快乐乐地回想起，这一生虽然人家也为我服务很多，但我也为人家服务不少，那么，你就会真真正正快乐的。

1. 团队绩效中的情感因素/ 159
2. 三只小狼狗怎样吃掉一只斑马/161
3. 雁群的力量/ 162
4. 打造“臭皮匠”团队/ 163
5. 公司与员工的双赢/ 165
6. 留人要留心/ 166
7. 把分力化为合力/ 168
8. 团队不能抹杀个人/ 170
9. 切忌团队内部皆兄弟/ 171
10. 在团队中包容个性/ 173
11. 真正的竞争是双赢的 174
12. 老板要成为员工的偶像/ 176
13. 优秀团队的标志是持久/ 178
14. 团队建设中的危险信号/ 180
15. 有效地配置最好的“运动员” 182
16. 团队精神的三个“信”字/ 184
17. 有效的沟通必须要懂得倾听/ 186

第六章 最宝贵的是人才

——识才与用才的哲学

一个有眼光的领导人需要真正能做事的人。

1. 有容乃大/ 191
2. 奖励得当，种瓜得瓜/ 193
3. “臭皮匠”的智慧/ 195
4. 给你的员工“加冕”/ 197
5. 让“野马”不失“野性”/ 199
6. 总经理的阅人术/ 201
7. 怎样给猎狗分骨头/ 203
8. 心理契约的约束力/ 206
9. 神父的用人之术/ 207
10. 善用比你强的人/ 209
11. 领头羊和牧羊犬/ 211
12. 疑人也用，用人也疑/ 214
13. 不让人才埋没/ 216
14. 海鸥和小公司 218
15. 不求完人，但求能人/ 219
16. “吾任天下之智力”/ 221
17. 量才而用的用人术/ 223
18. 给下属你最宝贵的东西/ 225

第七章 时刻想着长远利益

——“推”与“拉”的哲学

做生意一定要有大局观，如果我们只看到短期利益或者局部利益，必然会遭受损失。

1. 善观察，会分析/ 231
2. 超级推销员的秘密武器/ 232
3. 自信心会创造奇迹/ 234
4. 出类拔萃的自我包装/ 235
5. 学会赞美客户/ 237
6. 亲身尝试 体验营销/ 238
7. 创造市场影响力/ 239
8. 成交，从被拒绝开始/ 242
9. 攻心为上，不战而胜/ 243
10. 广告切忌耍花枪/ 246
11. 企业营销拒绝浮躁/ 248
12. 情感营销/ 250
13. 双赢式营销/ 252
14. “推”与“拉”的营销战略/ 253
15. 为什么做不好营销/ 255
16. 知己知彼的销售策略/ 257
17. 销售理念一定要独特/ 258

第八章 流动的钱才是力量

——投资和理财的哲学

一个人是不是富人，不在于你挣了多少钱，而在于你留下了多少钱，你将钱留住了多少时间。

1. 做金钱的主人/ 263
2. 赚别人看不到的钱/ 264
3. 只有投资才能创富/ 266
4. 资金的生命在于运动/ 268
5. 有钱不置半年闲/ 270
6. 财商是一种能力/ 273
7. 理财比的是耐力/ 274
8. 什么是第一流的投资/ 277
9. 金钱可以创造金钱/ 278
10. 珍惜点滴资源/ 280
11. 生活追求舒服而不是档次/ 282
12. 先拟出一套“亏损计划”/ 283
13. 把财商转化为成功者的素质/ 285
14. 中小企业如何联姻投资家/ 286
15. 保持稳健的财务状况/ 288
16. 有效周转资金的方法/ 290

李嘉诚富与贵的哲学

第一章

不义而富且贵，于我如浮云

——分享和共赢的哲学

能够在这个世上对其他需要你帮助的人有贡献，这个是内心的财富。这个是我自己创造出来的，这个是真财富。因为金钱的财富，你今天可能涨了，身价高很多，明天掉下去了，你的财富可以一夜之间变为一半。只有你做出使世人受益的事情，这个才是真财富，任何人都拿不走。

1. 诚信是一张永恒的存折

金言录

我绝不同意为了成功而不择手段，如果这样，即使侥幸略有所得，也必不能长久。

李嘉诚是香港首富，关于他的成功之道，已有洋洋大书记载。但其实他的核心成功秘诀只有一个字：诚。正如他所说：“我绝不同意为了成功而不择手段，如果这样，即使侥幸略有所得，也必不能长久。”

李嘉诚驰骋商界是从生产塑胶花开始的。在香港塑胶花市场抢滩成功之后，李嘉诚将目光瞄准了世界最大的欧美市场。当时，要进入欧美市场，一般都要通过香港当地的洋行代理。于是就派出得力的营销干将径赴欧美，这是欧洲的一位大批发商，他看到带去的样品，立即飞抵香港。

当时，这位大批发商认为，长江塑胶厂的塑胶花品质品种已超过意大利，居于世界先进水平，而价格还不到欧洲产品的一半。因此，他打定主意到香港大量订购塑胶花。但他通过一些渠道得知李嘉诚资金短缺。为保险起见，他答应可以与李嘉诚做生意，但条件是李嘉诚必须有实力雄厚的公司或个人进行经济担保。

李嘉诚知道这位批发商的销售网遍及欧洲最主要的市场——西欧和北欧。更深知，能与他结成生意伙伴，对长江公司有多重要的意义。

但是，李嘉诚竭尽全力，没有找到担保人。

但只要有一线希望，就要全力争取，这是李嘉诚的性格。用真诚去打动对方。于是，李嘉诚与设计师一道通宵达旦连夜赶出9款样品。批发商的意向是订购3种产品，李嘉诚则每种设计了3款。

翌日，李嘉诚带着样品到批发商下榻的酒店。批发商大为赞赏这9款样品，声言是他所见到过的最好的3组。望着李嘉诚通宵未眠熬

得通红的双眼，批发商心里便明白了一切。

李嘉诚坦率直言说：“感谢您的厚爱。我非常非常希望能与先生做生意。可我又不得不坦诚地告诉您，我实在找不到殷实的厂商为我担保，十分抱歉。”

李嘉诚的经商原则引起批发商的共鸣。批发商相信自己的判断，他确定合伙人就是这个诚实又深富潜力的年轻人，他微笑着对李嘉诚说：“你不必为担保的事担心了。我替你找好一个担保人，这个担保人就是你自己。”

外商的鼎力相助，使得李嘉诚既扩大了生产规模，又拓宽了销路，李嘉诚由此发展成为塑胶花大王。

也是在李嘉诚创业初期，他因资金不足，只雇用了一些经过短暂培训的工人进行生产，结果，产品的质量极为粗劣。很多客户前来退货，要求赔偿；原料商闻讯也扬言停止供应原料；银行这时也派人来催贷款。李嘉诚的塑胶花遇到前所未有的困难。

“四面楚歌”的李嘉诚真诚地一一向银行、原料商、客户负荆请罪，该赔的赔，该退货的退货。正是因为一贯诚实、守信，口碑极好，人们才宽容地接受了他的道歉，大度地原谅了他的过错。李嘉诚有惊无险地渡过了这次难关。

可以设想，如果李嘉诚早先没有将诚实的种子播在他人心中，那他这一次的过失或许就断送了他的前程，也就没有今天的香港首富李嘉诚。

感悟

做一个令人尊敬的可信赖之人，你会收获意想不到的成功。

商场上也需要朋友，诚信是你获得朋友的资本。

在他人心中播种诚实的种子，会让你在关键时刻渡过难关。