

LIJIACHENG
ZuorenJingshangQusheZhida

李嘉诚曾经讲过：“经营企业，
‘知止’两个字最重要。全世界很多企业
之所以失败，最少一半都是因为贪婪。”

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，有的人只知道盲目赚钱，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，只有像李嘉诚这样把做人处事摆在第一位，才能赢得别人的信任和合作，生意才能做得越来越大。

孙郡钲
◎ 编著

做人经商 李嘉诚

取 舍 之道



中国华侨出版社



LIJIACHENG

Guoren Jingshang Qushe Zhidao

江苏工业学院图书馆
藏书章

孙郡锴
◎ 编著

李嘉诚 做人经商

取 舍 之道

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，有的人只知道盲目赚钱，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，只有像李嘉诚这样把做人处事摆在第一位，才能赢得别人的信任和合作，生意才能做得越来越大。

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚做人经商取舍之道/孙郡锴编著. —北京: 中国华侨出版社,
2009. 3
ISBN 978 - 7 - 80222 - 819 - 1

I. 李… II. 孙… III. ①李嘉诚—生平事迹 ②企业管理—
经验—中国 IV. K825. 38 F279. 23

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 006371 号

●李嘉诚做人经商取舍之道

编 著/孙郡锴

责任编辑/文 心

封面设计/纸衣裳书装

责任校对/钱志刚

经 销/新华书店

开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张 18 字数 260 千字

印 刷/北京东方圣雅印刷有限公司

版 次/2009 年 3 月第 1 版 2009 年 3 月第 1 次印刷

印 数/5000 册

书 号/ISBN 978 - 7 - 80222 - 819 - 1

定 价/32.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前言

对于这个时代的人来说，李嘉诚是一个财富神话，享有“华人首富”的美誉，而且早已进入“世界十大富豪”的行列。在这光芒耀眼的光环背后，必然有其做人经商的高明之处。

李嘉诚 1928 年生于潮州书香世家，1940 年逃难到香港，一年后香港沦陷，祸不单行，两年后，父亲因病去世，家徒四壁，室无余财，一家人生活窘迫，李嘉诚不得不中止学业，养活家人。李嘉诚当过茶楼堂仔，进过舅舅的钟表业，又跳去做推销员，工作勤奋，做事有法，当上了一家塑胶厂的总经理。但是他有更远大的目标，为了理想，1950 年，集资创办自己的企业——“长江塑胶厂”，开始了自己的事业，经过辛苦打拼，成为“塑胶大王”，站在塑胶行业的高峰。他居安思危，毅然投身地产业，人弃我取，凸显卓识。骑牛上市，纵横捭阖。地铁招标，大战地王，一飞冲天，名满香港。力助船王，收购九龙仓，蛇吞大象，入主和黄。之后又锐意进取，购入青泥、港灯，超越置地，成为香港地产大王。李嘉诚逐渐由小到大，由弱变强，登上了世界巨人的宝座。

有人说，李嘉诚的成功是时运所致。的确，时代给了他很多机会，但同时代的人中不知有多少塑胶大腕、地产大王，可时至今日，大浪淘沙，不知有多少人在浩浩荡荡的商业大潮中倾家荡产、一无所有。李嘉诚不仅能够站稳脚跟，而且鹤立群雄，创业 58 年无亏损，演绎“超人





传奇”。

李嘉诚在一次与学生的谈话中讲到：“我本身是一个很进取的人，从我从事行业之多便可以看得出来。不过，我看重的是进取中不忘稳健，原因是有不少人把积蓄投资于我们公司，我们要对他们负责任，故在策略上讲求稳健，但并非不进取，相反在进攻时我们要考虑风险及公司的负担。我在28个国家都有业务，可见我的进取心。在过去一年，我奉行的原则是保持现金储备多于负债，可以起到平衡作用。”从中可见李嘉诚的经商制胜之道在于其平衡之道。这便是李嘉诚的取舍之道，亦可谓是李嘉诚的成功之源。

本书选取李嘉诚人生道路中的几点关键之处，归纳出一些李嘉诚做人经商的取舍之道，希望能对读者的成功有所助益，其中不足之处，望请斧正。

目 录

第一部分 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珍贵	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.....	25
不要仅为薪水而工作.....	27
三、内要刚正不阿、秉持原则;外要顺其自然、通达圆润	30
不容质疑的正直.....	30
做生意要有所为有所不为.....	33
抓住机会,诚意做事	35
一个榜样的力量.....	37
待人以诚,公正无私	39
四、信达天下,知情知性超人超仁	45
做生意是无信不立.....	45
诚信可取.....	48
投资,而不是投机	50
以诚信立天下.....	52
五、要善于建立良好的人际关系	57
莫以善小而不为.....	57
善用客卿.....	59
善待下属绝不是盲从.....	61
以人为本,天下归心	66
与人为善的“白衣骑士”	69

第二部分 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	74
敢想敢干,大展宏途	74
看准了就大胆去闯	78
大胆尝试,积极运作经营方略	82
借股市做大做强	86
二、三分靠运气,七分靠打拼	91
艰辛童年,人穷志不穷	91
不安于现状,频频跳槽	95
创业伊始,备尝艰辛	99
塑胶大王,奋斗结出果实	103
三、大生意不放,小生意不弃	110
烈士暮年,壮心不已	110
屈臣氏传奇,小商品做成大生意	114





分散投资,化解风险.....	117
四、经商必须有智、有识	121
看准商机,提前布局.....	121
商机无处不在	123
准确的判断是投资成功的前提	126
知己知彼,纵观全局.....	130
具有前瞻性的眼光	134
抓住市场空缺点进行投资	136
五、“利益共沾”是合作的不二法门	139
善待功臣——老员工	139
化敌为友	142
顺应时势与中资合作	144
回报社会 造福于民.....	147

第三部分 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,但是掉下去也非常快,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	154
忍耐是一门必修课	154
不要躺在过去的成绩上自我陶醉	157
小利不舍,大利不来	159
钱不是一切	161
二、要成大事,有进还得有退	165
未想得,先算失	165
放弃同样是一种胜利	167
道德投资,能进能退	171
正当利益,该争还是要争	175
三、知止之行,可知之不行	180
3G 及时放手	180
宁可少赚,不可亏损	185
亏损业务,当断则断	187
过度发展就将淘汰	189
四、扩张中不忘谨慎,谨慎中不忘扩张	194
进取才能发展	194
浪漫经营,后果堪忧	197
居安思危,注意防范风险	200
进取不忘稳健	202
步步为营步步赢	205
完善的危机管理和风险管理	209





第四部分 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	214
有了伟大的开始才有伟大的结果	214
小处着眼,从赚小钱开始	216
机会来的时候一定要抓住	218
不要让人过早知道自己的底牌	223
长江不择细流	225
二、低调是身价的一种高度	231
做人要保持低调	231
用真诚化解别人的不满	233
学会给人面子	236
待人接物注重礼节	239
生活简朴,无损身份	242
三、有责任才能有担当	245
绝不迁册,扎根香港	245
要想获取,必先施予	249
君子之财,取之有道	250

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、众退力而富家，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



第一部分

Li Jia Cheng Zuo Ren Jing Shang Qu She Zhi Dao

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，德高才能望众，望众才能生财。

——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，在生活上乐于帮助人。

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，使自己的能力和表现有出色的表现。

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