

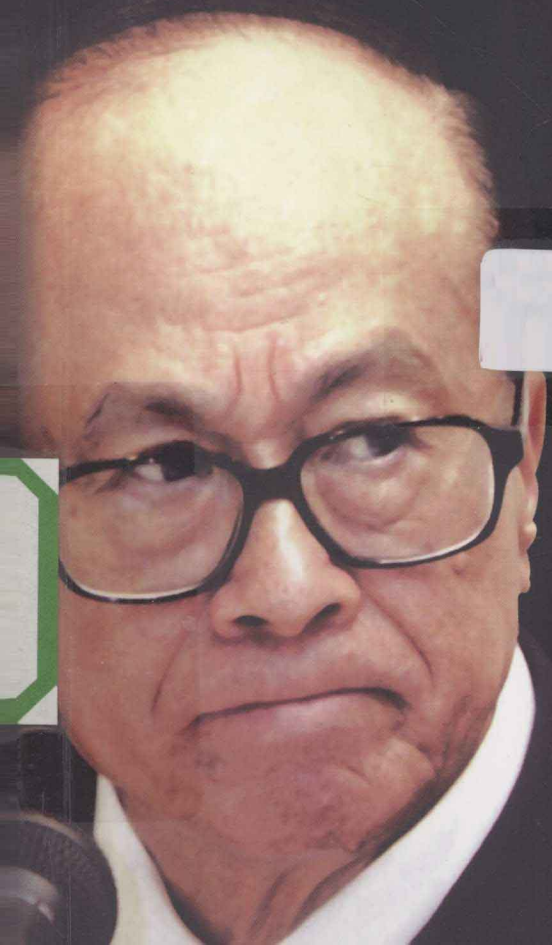
小胜凭智，大胜靠德

——从推销员到华人首富的真正秘诀

王 剑◎著

李嘉诚50年 经商哲学

——跟李嘉诚学做人
做生意



台海出版社

李嘉诚50年 经商哲学

——跟李嘉诚学做人做事做
忌

王剑◎著



图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚 50 年经商哲学 / 王剑著. - 北京: 台海出版社,
2013. 9

ISBN 978 - 7 - 5168 - 0274 - 8

I. ①李… II. ①王… III. ①李嘉诚 - 人生哲学②李
嘉诚 - 商业经营 - 经验 IV. ①B821②F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 201747 号

李嘉诚 50 年经商哲学

著 者: 王 剑

责任编辑: 王 品

装帧设计: 天下书装

版式设计: 刘 栓

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市朝阳区劲松南路 1 号 邮政编码: 100021

电 话: 010 - 64041652 (发行, 邮购) 010 - 64010206 (编辑室)

传 真: 010 - 84045799 (总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京高岭印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710 × 1000 1/16

字 数: 180 千字 印 张: 16

版 次: 2013 年 10 月第 1 版 印 次: 2013 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5168 - 0274 - 8

定 价: 36.00 元

版权所有 翻印必究



前言

在中国乃至全世界，提起李嘉诚，几乎无人不知，无人不晓。通过创业经商，李嘉诚不仅赢得了大量的金钱和财富，更重要的是，他为自己树立了良好的社会形象，宣扬了良好的思想，留下了美好的名声，赢得了社会大众的高度认可。

作为一名商人，李嘉诚创立了一套具有丰富内涵的人生韬略和经商哲学。在半个多世纪的经商生涯中，他传播了“诚信打天下”、“勤奋与吃苦”、“有钱大家赚、让利于人”、“谨慎投资”、“回报社会”等丰富的做人做事做生意的思想，向社会传递了正能量，影响了一代又一代人。

作为福布斯全球排名前十的大富豪，李嘉诚连续六年荣膺世界华人首富，是这个时代最杰出的商人之一。从1950年创业至今，李嘉诚历经两次石油危机、文化大革命、亚洲金融风暴等动荡形势，但李嘉诚从未在哪一年亏损过，他的企业横跨世界55个国家，从香港走向内陆，从中国走向欧美，称得上是“日不落商业帝国”。

半个多世纪的创业经商历史，李嘉诚为自己赢得了一个又一个美誉，从“塑胶花大王”到地产大王，再到“超人”。李嘉诚每跨入一个行业，就能立即引来行业旋风。虽然他不一定在每个行业都能成为先行者，但他总能稳稳盈利，为壮大自己的商业帝国添砖加瓦。

李嘉诚不仅是财富的化身，还是品德高尚的企业家的杰出代表。从当年的白手起家、以小博大，到后来乃至今天，创造了一个又一个财富神话，李嘉诚为世人展现了一个又一个财富奇迹，那么李嘉诚到底是怎么取得如此巨大的成就的呢？

苦难造就了商业天才。李嘉诚的家境并不富有，甚至说非常清贫，他

的父亲是一位老师，后来因为肺病去世。作为家中的长子，14岁的李嘉诚不得不放弃学业，毅然挑起了赡养母亲、照顾弟妹的重担。他在茶馆里当过跑堂的伙计，在舅父的钟表店做过店员，在五金厂当过推销员。在工作中，他吃尽了苦头，但也极好地磨炼了心性和意志力。

推销成就了商业天才。李嘉诚的成功，与他走南闯北的推销生涯是分不开的，推销不仅锻炼了他的商业头脑，丰富了他的商业知识，而且也使李嘉诚结识了很多好朋友，教会了他各种各样的社会知识。同时，在推销过程中，他学会了宽厚待人、诚信处事的做人哲学，为他日后事业的发展打下了良好的基础。

白手起家，一鸣惊人。1950年，年仅22岁的李嘉诚创办了长江塑胶厂。“长江”取意于“长江不择细流，故能浩荡万里”，足见李嘉诚的雄心壮志。三年之后，李嘉诚的塑胶厂就渐入佳境，之后通过积极开拓世界市场，他成为了“塑胶花大王”。

李嘉诚的成功是冥冥之中的理所当然，又充满了传奇色彩，这与他做人、做事、经商之道有很大的关系。他的做人之道是：令人信服并喜欢你交往，那是最重要的。在激烈的竞争中，他认为只要多付出一点，你便可多赢一点。这就是李嘉诚的经商之道。

当然，李嘉诚的成功与他的用人之道、管理之道显然分不开。他深知不仅要在企业发展的不同阶段大胆起用有不同才能的人，还要在企业发展的同一阶段注重发挥人才特长，恰当合理运用不同才能的人。在他的领导班子里，充满了各种类型的人才，他们为李嘉诚的成功作出了巨大的贡献。

在总结用人之道时，李嘉诚曾形象地说：“大部分人都有长处和短处，需各尽所能、各得所需、以量材而用为原则。这就像一台机器，假如主要的机件需要用五百匹马力去发动，虽然半匹马力与五百匹相比小得多，但也能发挥其部分作用。”这句话透彻地点出了李嘉诚的用人之道的关键所在。

在取得商业成就的同时，李嘉诚还用心经营另一个事业——公益慈善事业。他在这方面的付出和投入，足以让他成为亚洲有史以来最伟大的公益慈善家。“一个人有了衣食住行这个条件之后，应该对社会多一点关怀。”李嘉诚一直在追求内心的富贵，这种富不忘本，懂得回报社会的奉献精神，值得每一个企业家乃至普通人学习。

目 录

第一章 思路决定出路，观念决定命运

1. 经商不是靠蛮力，而是靠智力 / 3
2. 人弃我取，这是做生意的大智慧 / 6
3. 只要有成功的思路，失败了也能东山再起 / 9
4. 领先商界的本钱在于创新 / 12
5. 商机无限，生意场中敏锐的嗅觉最值钱 / 15
6. 要有放眼全球的决策头脑 / 18
7. 不为自己设限，生意就没有极限 / 21

第二章 做事先做人，会做人才能成大事

1. 要做事先做人，要经商先立德 / 27
2. 小商做事，中商做市，大商做人 / 29
3. 有些生意，利润再高也不能做 / 32
4. 绝不为了成功而不择手段 / 34
5. 生意人必须学会维护自己的名声 / 36
6. 成功没有定式，但一定要有原则 / 39
7. 得人心者得天下，得人气者得财气 / 41

第三章 诚赢天下——宁可破产，不失信用

1. 信誉是立人之本，诚信是“金字招牌” / 47
2. 一个高明的商人会依靠“诚”字驰骋商场 / 49
3. 把承诺看得与合同同等重要 / 52
4. 宁可破产，不失信用 / 55
5. 信誉要实实在在，不要夸夸其谈 / 58
6. 过河绝不拆桥，害人者终将被害 / 61
7. 做人不能太精明，厚道一些不吃亏 / 63

第四章 不断学习，知识是企业家最大的资本

1. 没有知识，很难成就大事业 / 69
2. 知识的积累远比金钱的积累重要得多 / 71
3. 记住，永远跟住科技发展的步伐 / 73
4. 社会是一本大书，需要终生进修 / 76
5. 生搬硬套书里的东西有时会吃大亏 / 79
6. 不仅要勤于学习，还要善于总结 / 82

第五章 人脉即财脉，做生意离不开人脉圈

1. 一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮 / 87
2. 贵人相助，麻雀也能变凤凰 / 90
3. 人脉枝繁叶茂，生意才会畅通无阻 / 93
4. 多结善缘就能多得帮助 / 95
5. 没有私心才能结交到良友 / 98
6. 有钱一起赚，自己发财也让别人发财 / 100
7. 交友就像做生意，投“本钱”才有回报 / 103

第六章 眼光长远——要高瞻远瞩，才能事业做大

1. 商人的目的是利润 / 109
2. 能从不同寻常的事件中嗅到大商机 / 112
3. 正确的决策来源于对市场的精准把握 / 115
4. 谋略决定局面，顺势经营才能做大 / 116
5. 长线投资，获取利润 / 119
6. 借鸡生蛋，要学会善借外力以小博大 / 122
7. 投资，要果断进入，断然抽身 / 126

第七章 投资非投机——步步为营，稳步发展

1. 要做大事，谨慎二字不可丢 / 131
2. “一夜暴富”往往意味着“一朝破产” / 133
3. 花90%的时间，不想成功想失败 / 136
4. 稳扎稳打才能把事业做大做强 / 138
5. 要冒险，但不能盲目冒险 / 140
6. 两条腿走路：稳健中求发展，发展中不忘稳健 / 144

第八章 细节决定成败，注重细节胜过注重结果

1. 最终极的竞争在于细节的竞争 / 149
2. 忽略小细节可能会丢掉大生意 / 151
3. 事业之成败在于不断地调试 / 154
4. 紧跟政府风向，政策就是机遇 / 157
5. 眼明手快，看穿新闻中的商机 / 160
6. 简单的招式练到极致就是绝招 / 163

第九章 广纳人才，人才是立事之本

1. 儒商气质：重情、重义、重信 / 169
2. 用人之道：科学化、专业化、年轻化 / 171
3. 众人划桨才能开动大船 / 172
4. 与下属分享利益，增强凝聚力 / 174
5. 宁亏自己，不亏大家 / 177
6. 举贤不避亲，举亲不避嫌 / 180
7. 把人才放在最恰当的位置才是最高明的用人哲学 / 182

第十章 居安思危，不要总沉迷在眼前的辉煌中

1. 一时的成功不等于一世的成功，要有危机意识 / 187
2. 身处瞬息万变的社会，要居安思危 / 190
3. 危机与风险策略：未雨绸缪，处变不惊 / 193
4. 更重要的不是看到机会，而是看到灾难 / 195
5. 见招拆招，变“危”为“机” / 198
6. 越是有风险的地方，越是有大的利润 / 201
7. 风险太大，利润再高也放手 / 203

第十一章 天道酬勤：成功 10% 靠运气，90% 靠勤奋

1. 幸运成功一时，勤奋成就一世 / 209
2. 一分耕耘一分收获，任何事业都一样 / 212
3. 商道是从挫折和痛苦中磨炼出来的 / 214
4. 人家做 8 个小时，我就做 16 个小时 / 217
5. 人生最怕的就是满足 / 219
6. 把时间当对手，你将无往而不利 / 222

第十二章 大胸怀、大气魄，成就大商人

1. 和气生财，有多大的胸怀，就能容纳多少财富 / 227
2. 要有豁达的胸襟，才可以容纳细流 / 229
3. 大局为重，大气量才能有大作为 / 231
4. 要有听取别人意见的气量 / 234
5. 利益共享，生意场上没有永远的敌人 / 237
6. 胸怀天下，才能做天下人的生意 / 239
7. 富不忘本，回馈社会才是真富贵 / 242



第一章

思路决定出路，观念决定命运

英国哲学家培根在《习惯论》中写道：“思想决定行为；行为决定习惯；习惯决定性格；性格决定命运。”一位哲人也说过类似的话：“人的思想是万物之因。播种一种观念，收获一种行为；播种一种行为，收获一种习惯；播种一种习惯，收获一种性格；播种一种性格，收获一种命运。”作为商人，李嘉诚坚信“思路决定出路，脑袋决定口袋”，他认为商场竞争，既是搏命，更是斗智斗勇，因此，必须用智慧取胜。正是凭借智慧的力量，李嘉诚才能将他的商业帝国版图扩张得越来越大。

1. 经商不是靠蛮力，而是靠智力

人有一双眼睛，它们是用来发现新事物，洞察人性的；人有一双耳朵，它们是用来耳听八方、收集信息的；人有一双手，它们是用来实干的。但主导双眼、双耳、双手的，是人的思想和智力，如果没有“世事洞明皆学问，人情练达即文章”的智慧观念，就不可能用眼睛去发现机会，用耳朵去捕捉信息，用双手去抓住扭转命运的转轮。

对于李嘉诚而言，他之所以能走出生活的困境，攀向事业的高峰，很大程度上得益于他的智慧。由于家庭生活所迫，李嘉诚14岁就开始工作，而且非常早熟。在年少的李嘉诚眼里，跑堂工作不只是一个饭碗，更是一个接触他人，学习社会经验、体验人生智慧的机会。

要知道，茶楼是一个社会的缩影，这里面三教九流什么样的人都有。李嘉诚对形形色色的人都充满兴趣，在工作期间，练就了超强的察言观色的能力，学会了投其所好、见机行事的人际交往技巧，使他很好地胜任了茶楼跑堂这份工作。

后来，当他进入五金厂、钟表厂、塑胶厂当推销员时，他这种察言观色、见机行事的本领派上了大用场，成为他了解客户需求，驾驭客户心理的绝招。可以说，如果没有这些本领，李嘉诚不会有后来的辉煌成就。

命运对每个人都是平等的，在困境中，李嘉诚没有向命运屈服，没有抱怨工作低贱，抱怨出身低下，而是选择逆风而上，用自己的聪明才智和勤奋吃苦与命运抗争。这就是一个人的人生思路造就的命



运。一个思想积极的人，其人生永远不会黯淡，这就是李嘉诚所具备的成功者思维。

创业之后，李嘉诚的智慧在商场竞争中表现得淋漓尽致，他曾经说过：“不必再有丝毫犹豫，竞争既是搏命，更是斗智斗勇。倘若连这点勇气都没有，谈何在商场立足、超越‘置地’！”他之所以说这样的话，很大程度上在于他对当初长实能够超越英资置地留下了深刻的印象。因为在与置地的竞争中，长实在很长一段时间内，实力都逊色于置地，李嘉诚能够带领长实一举击败置地，充分展现了他的商业智慧。

例如，在地铁中环站和金钟站上兴建建筑的招标问题上，长实之所以能够战胜置地，就是因为李嘉诚善于投地铁公司所好，他知道地铁公司急需现金，于是提供资金盖楼，而且在利益分享上，只要小头，把大头让给地铁公司。地铁公司自然把两个地铁站上的开发权交给他。通过这次竞争，李嘉诚不但以弱胜强，而且击败了置地等30多家竞争对手，在商界一鸣惊人，为他日后获得银行的信任、同行的支持打下了良好的基础。毫无疑问，这仅仅是李嘉诚“斗智”成功的案例之一。下面这个案例，更是充分彰显了李嘉诚的智慧、勇气和魄力。

在长江塑胶厂的塑胶花成功打入了欧洲市场之后，李嘉诚决定进军北美市场，进一步扩大国际市场的占有率。为此，李嘉诚主动负责设计精美的产品广告画册，并通过香港有关机构，了解欧美各贸易公司的地址，然后把这些广告画册寄出去。

不久之后，北美那边有了反馈。有一家实力强大的贸易公司（S公司）对长江塑胶厂的塑胶花十分感兴趣，对其报价也颇为满意，他们表示在一周之后派人来香港参观，以便更好地考察工厂、洽谈合作。

李嘉诚对S公司的反馈十分重视，他了解到S公司是北美最大的生活用品贸易公司，销售网络遍布美国和加拿大。如果能够抓住这个

机会，那么，长江塑胶厂将迎来腾飞的机会。然而，李嘉诚不敢确定这个机会一定属于他，因为对方的意思很明显，他们来香港为的是考察整个塑胶行业，然后从中选择一家或几家作为合作伙伴。

这是一次斗智斗勇的竞争，比的是信誉、是质量、是企业规模，说到底，比的是企业领导者的智力和勇气。当时长江塑胶厂论实力、产品质量、企业规模，都算不上老大，拓展欧洲市场时，由于他的企业规模有限，不被客户信任。因此，他决定吸取之前的教训。

李嘉诚是怎么做的呢？他立即召开公司高层会议，宣布了一个令人振奋又惊讶的计划：在一周之内，将塑胶花生产规模扩大到令外商满意的程度。为此，要把旧厂房退租，把可用的设备搬迁到新厂房，购置新的设备，安装调试，招聘新人并对新人进行上岗培训。这一切都要在一周之内完成，任何一个环节出了问题，都可能使这个计划前功尽弃。

在这短短的7天里，李嘉诚与员工们一起战斗，每天他们只休息三四个小时。李嘉诚虽然紧张，但是毫不慌乱，哪组人该干什么，哪些工作由谁做，每一天的工作进度，他都安排得非常妥当。从这一点上来看，足见李嘉诚的冒险并非草率，也足见他在关键时刻的沉稳气度。

当S公司派购货部经理来到香港的那天，新厂设备刚刚调试完毕，李嘉诚让副手负责安排全员上岗，自己亲自开车去机场迎接客人。同时，他已经在港岛希尔顿酒店为外商预定了房间，在接外商回程的路上，外商表示要先参观工厂。

李嘉诚心中忐忑不安，他担心全员上岗会不会出现问题。可是，当汽车驶入工业大厦时，李嘉诚听到了熟悉的机器声音以及塑料气味，顿时安下心来。这一次，S公司一下子就看到了长江塑胶厂的实力，他们与李嘉诚签订了长期的合作协议，而李嘉诚也由此蜚声全港，成为“塑胶大王”，让同行们刮目相看。

当看到别人成功时，很多人会说：“那是他的运气好。”也许在李



嘉诚成功获得 S 公司这个大客户时，同行也有同样的反应。然而，机会摆在那里，每个人都有同样的概率抓住机会，关键在于你是否为抓住机会做足了准备。在李嘉诚的“7 天计划”中，其积极把握机会、勇敢地斗智的行为背后，闪烁的是智慧的光芒。

除了在经营实体业上李嘉诚表现出足够的智慧，在股市博弈中，李嘉诚同样处处有斗智斗勇的身影。有人曾说，李嘉诚能有如今的成就，很重要的一个原因是他对股市有着深刻的分析，靠着这种分析，他才有斗智斗勇的实力，才能够在股市中游刃有余。这又一次充分说明了商业竞争靠的不是蛮力，而是靠智力、靠智慧、靠思想取胜。

2. 人弃我取，这是做生意的大智慧

在《史记·货殖列传》中，有一个成语叫“人弃我取”，其意思是在别人舍弃的时候我买下来，等到别人需要的时候我再卖给他。通过这种办法实现“低进高出”，从而大赚一笔。这个成语是怎么来的呢？

原来，在战国初期，魏文侯在相国李悝的辅佐下例行改革，加强统治，他所实行的措施是“平籴”法。所谓“平籴”，就是当农民丰收时，国家以平价买进粮食，等到饥荒的年月，再以平价把粮食卖给农民，这样可以维持粮价的稳定，从而有维护封建社会的统治。

有一个名叫白圭的商人从李悝的经济改革中受到了启发，经过反复思考，他想出了一种致富的办法，这个办法说起来很简单，那就是当别人不要时，我就想办法要过来。按照这个办法，白圭在农民丰收的季节——大家都有多余的粮食，这个时候他就以低价将粮食买过

来。等到饥荒年月，当人们需要粮食时，他再以高价把粮食卖出去，这样就可以实现致富的目的。白圭的致富办法总结为一句话，就叫“人弃我取，人取我与”。

其实，李嘉诚之所以能够从零开始、白手起家，成为人们心目中成功富豪的典范，与他善于运用“人弃我取”的经商智慧有很大关系。有人曾问李嘉诚：“这么多年，你在投资上最成功的思路是什么？”李嘉诚是这样回答的：“要永远相信：当所有人都冲进去的时候赶紧出来，所有人都不玩了再冲进去。”换言之就是“人弃我取，人取我弃”。

“文化大革命”时期，香港和大陆到处谣传“中国共产党即将武力收复香港”，这些谣言把整个香港笼罩在迷雾中，人们惶恐不安，于是引发了移民大潮。很多有钱人纷纷贱卖住宅、商铺、厂房、物品等，携带钱款远走他乡，楼市一片萎靡，到了无人问津的地步。

当时李嘉诚已经拥有了数个地盘、物业，他经过深思熟虑，认为中国共产党不会以武力收复香港，然后强行在香港推行社会主义制度，他说：“如果中国共产党想用武力收复香港，早在1949年就会趁解放广州之际把香港收复了，何必等到现在呢？再说了香港是内地对外贸易的唯一通道，保留香港现状，对中国共产党才是有好处的，它们不会让香港局势动乱的。”

有了这种认识之后，李嘉诚马上采取了惊人的举措：首先，他低价买下那些准备移民者的房子、商铺、厂房，然后把旧房翻新，出租给别人；其次，他利用地产低潮期建筑费用低廉的良机，在自己的地盘上大量兴建物业。

20世纪70年代初，香港已经摆脱了那种动荡的形式，百业复兴、地产市场从低潮期转入了旺季，而这个时候李嘉诚已经拥有了35万平方英尺的收租物业，每年收入租金达到390万港元。

就这样，李嘉诚从一个中小地产商迅速成长为香港房地产界的巨无霸。此外，他还以股市为杠杆，撬动了自己商业帝国的腾飞。在这