

创业正能量

稳步前进，控制浮躁
勤奋是创业成功的要素

商道正能量

商者无域，相融共生
捕捉风险的气息

做人正能量

重义轻利，一诺九鼎
行事一定要顾及信誉

团队正能量

大企业就像大家庭
唯才是用而非唯亲是用

经营正能量

发展中不忘稳健
不疾而速，一击即中

管理正能量

「修己」是首要任务
东西结合的管理之道

李嘉诚的正能量

成力◎著

会做人才能成大事



李嘉诚

☆☆☆
超级正能量
系列



深圳出版发行集团
海天出版社

会做人才能成大事

李嘉诚的正能量

成力◎著



深圳出版发行集团
海天出版社

图书在版编目(CIP)数据

会做人才能成大事：李嘉诚的正能量 / 成力著. —
深圳：海天出版社，2013.10
(超级正能量系列)
ISBN 978-7-5507-0741-2

I. ①会… II. ①成… III. ①李嘉诚一生平事迹
IV. ①K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第111074号

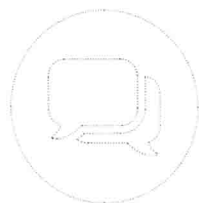
会做人才能成大事：李嘉诚的正能量

HUI ZUOREN CAINENG CHENG DASHI: LIJIACHENG DE ZHENGNEGLIANG

出品人 尹昌龙
责任编辑 杨帆 张绪华
责任技编 梁立新
封面设计 元明·设计

出版发行 海天出版社
地 址 深圳市彩田南路海天综合大厦7-8层(518033)
网 址 <http://www.hthp.com.cn>
订购电话 0755-83460293(批发) 83460397(邮购)
装帧设计 深圳市知行格致文化传播有限公司
印 刷 深圳市新联美术印刷有限公司
开 本 889mm×1194mm 1/32
印 张 7
字 数 175千字
版 次 2013年10月第1版
印 次 2013年10月第1次
定 价 35.00元

海天版图书版权所有，侵权必究。
海天版图书凡有印装质量问题，请随时向承印厂调换。



前言 POSITIVE ENERGY OF LIJIACHENG

作为华人首富，李嘉诚这个名字的含义在中国人的心目中几乎等同于“财富”。他的公司被美国《商业周刊》誉为“全球最赚钱的公司”；他统领的“和黄集团”被美国《财富》杂志封为“最赚钱的企业”。

在半个多世纪的奋斗历程中，李嘉诚由原来的白手起家到现在的富可敌国，他不仅左右了香港经济，而且在全球经济舞台上也占据了举足轻重的地位。

李嘉诚的成功得益于在逆境中自强不息的奋斗精神，得益于胜人一筹的经商观念和灵活多变的商业谋略，得益于与人为善、兼济天下的人生理想。

纵观李嘉诚的传奇人生会发现，李嘉诚的成功离不开他自强不息的奋斗精神。自强不息的奋斗精神奠定了李嘉诚成功的基础。正如李嘉诚自己所说：“在逆境的时候，你要问自己是否有足够的条件。当我自己处于逆境的时候，我认为我够！因为勤奋、节俭、有毅力，我肯求知及肯建立信誉。”战乱中辗转来港的李嘉诚，勇敢面对生活中的困境。李嘉诚的事业成功，不仅仅是因为他个人孜孜不倦的奋斗精神，更重要的是他敏锐的判断力和善变又果敢的行动力。他及时进军地产，智取和记黄埔入主英资企业，

将事业推向多元国际化等一系列大动作，都表现了他这一方面的才能。在李嘉诚的事业发展进程中，他的很多慧眼独具的决策造就了他的成功。

在李嘉诚的身上，我们可以看到很多闪光的智慧，比如诚信、勤奋、节俭、谦虚、忍耐、宽厚、正直、善良等等，这汇集了中华传统文化的智慧。然而李嘉诚作为全球华人心中的偶像，却是那样的平易近人、亲切质朴。会做人、善处世，为李嘉诚在商界赢得了口碑，赢得了同行、同业、同仁的尊重和爱戴。甚至他的商业竞争对手，也不得不由衷地敬佩他。

李嘉诚一贯秉持低调做人的原则，从步入社会之初直至登上事业巅峰，自始至终不曾将其丢弃；每每置身惨烈的商战中却可以全身而胜，成就杰出，人生完满，体现了其出众的智慧。李嘉诚的做人原则就是讲诚信，同时这也是他经商的首要原则。真正的成功者是以诚实为做人之道。李嘉诚认为：以诚为实，才能永远有饭吃，才能做大生意。作为一个商人，诚信就是他自己的品牌，是他的事业的品牌，是吸引客户、吸引消费者的首要法宝。

李嘉诚丰富多彩的人生经历和坚持不懈的奋斗精神足以渴望成功的人照亮人生的道路。李嘉诚说过：“要成为一位领导者，不但要努力，更要听取别人的意见，要有忍耐力；提出自己的意见前，要考虑别人的意见，更重要的是创出新颖的意念……作为一个领袖：第一，最重要的是责己以严，待人以宽；第二，要令他人肯为自己办事，并有归属感。机构大必须依靠组织；在二三十人的企业，领袖是走在最前面的第一人。要打便要靠组织，否则，迟早会撞板，这样的例子很多，百多年的银行也一朝崩溃。”

《会做人才能成大事：李嘉诚的正能量》将从不同的角度带你领略李嘉诚身上各种正能量，全方位挖掘这位传奇商人的正能量、传递其身上独具魅力的超级正能量。全书翻开的每一页都将为你呈现与众不同的精彩内容，为你带来不一样的视野！这本书值得每一个人阅读、学习和珍藏。

目录

第1章 李嘉诚的创业正能量 /001

勤奋是创业成功的正能量 /002
吃苦耐劳是创业的必修课 /005
立下远大目标才有动力 /008
稳步前进，控制浮躁 /011
用 90% 时间考量失败 /013
抓住不寻常事的机会 /017

第2章 李嘉诚的经营正能量 /023

经商者需要长远眼光 /024
“发展中不忘稳健” /025
“不为最先”的理念 /028
不疾而速，一击即中 /031
创新吃的是“一招鲜” /033
“东方不亮西方亮” /036
稳定回报，平衡盈利 /040
决策要“知己知彼” /041
延伸阅读：李嘉诚：赚钱的艺术 /044

第3章 李嘉诚的商道正能量 /047

- “做生意的最高境界” /048
- 商者无域，相融共生 /050
- 名誉比赚钱更为重要 /053
- 保持最低的负债 /055
- 坚守“重视现金流”原则 /057
- 捕捉风险的气息 /060
- “敏锐的政治眼光” /062

第4章 李嘉诚的做人正能量 /065

- 做生意，先学会做人 /066
- 越成功，越要保持低调 /068
- 静以修身，俭以养德 /072
- 重义轻利，一诺九鼎 /077
- 守信：一定要顾及信誉 /081
 - 赢得别人的信任 /082
 - “吃亏是福” /084
 - 争取赚那种漂亮的钱 /085
- 追求“内心的富贵” /088
- “成就加上谦虚” /091
- 延伸阅读：李嘉诚：奉献的艺术 /094

第5章 李嘉诚的做事正能量 /101

- 无限热情成就任何事情 /102
- 赚自己该赚的钱 /103
- 一定要顾及对方利益 /105
- “共赢”：互惠精神 /109
- “知止不败”最重要 /111
- 时间比金钱更宝贵 /113
- “抢学问”：终生的资产 /116

第6章 李嘉诚的管理正能量 /119

东西结合的管理之道 /120

“修己”是管理者首要任务 /123

西方的制度化管理 /125

规模大，但不能臃肿 /129

管理的“杠杆定律” /131

家族企业的传承之道 /134

李泽钜 /140

李泽楷 /144

延伸阅读：李嘉诚：管理的艺术 /148

第7章 李嘉诚的团队正能量 /153

“不做老板做领袖” /154

“有容乃大”的胸襟 /155

“大企业就像大家庭” /158

“唯才是用” /162

授权是高超的艺术 /165

用人要看忠诚度 /171

让下属分享利益 /173

知人善任，量才为用 /176

不同阶段用不同人才 /179

霍建宁 /181

周年茂 /183

洪小莲 /185

中西合璧的用人策略 /187

任何人都是核心人物 /189

第8章 李嘉诚的投资正能量 /193

投资，而非投机 /194

投资不像“买古董” /196

只做长线的投资 /199

“分散投资，分散风险” /201

不与业务“谈恋爱” /202

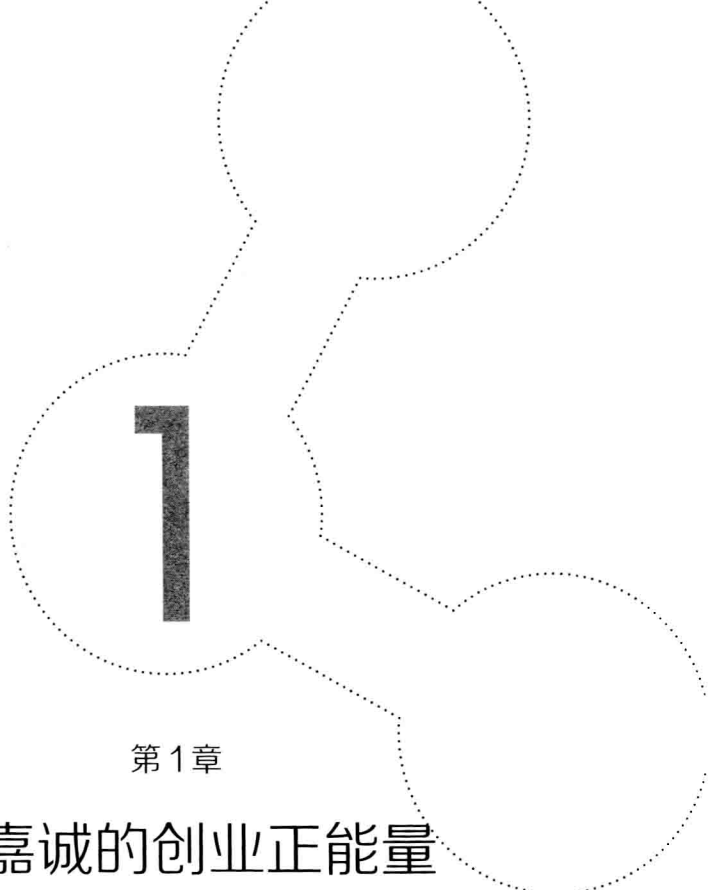
反周期的投资策略 /204

附录一 李嘉诚全球化不能承受之重压 /210

附录二 李嘉诚精彩语录 /212

参考文献 /214

后记 /216



1

第1章

李嘉诚的创业正能量

POSITIVE ENERGY OF
LIJIACHENG

勤奋是创业成功的正能量

车胤“萤入疏囊”是勤奋；孙康“雪映窗纱”是勤奋；匡衡“凿壁偷学”是勤奋；苏秦“悬梁刺股”是勤奋；祖逖“闻鸡起舞”也是勤奋，勤奋使他们最终都成就了一番伟业的正能量。

李嘉诚认为，勤奋是创业成功的正能量。所谓“一分耕耘，一分收获”，一个人所获得的报酬和成果，与他所付出的努力有极大的关系。运气只是一个小因素，个人的努力才是创造事业的最基本条件。

李嘉诚的发迹，其实是一个典型青年奋斗成功的励志故事。一个年轻小伙子，勤俭好学，吃苦耐劳，凭着一股干劲，赤手空拳创立出自己的事业王国。

李嘉诚指出，年轻人要想创业成功首先要勤奋。他说这句话我们信服，因为他本人就是靠自己的勤奋、吃苦耐劳获得成功的，他有说这句话的资格。他在别人休息玩乐的时间里学习、工作，所以成功的机会总是眷顾着他。

当李嘉诚还是孩子的时候，他母亲就教他“吃得苦中苦，方为人上人”、“只要功夫深，铁杵磨成针”的道理。在李嘉诚

幼小的心灵就有了只有勤奋、吃苦耐劳，才能达到目标、才能成大事的认知。

每当谈及勤奋的时候，李嘉诚都会说：“对成功的看法，一般中国人多会自谦那是幸运，很少有人说那是由勤奋及有计划地工作得来的。”

对于勤奋和努力，李嘉诚是看得很重的，所以每当提及自己多年来为了获得成功所付出的勤奋和努力的时候，从来就不会讲过多的自谦之词。

李嘉诚14岁时，父亲病逝了，他不得不辍学到茶楼当伙计。茶楼工作异常辛苦，店伙计每天必须在凌晨5时左右赶到茶楼，为客人们准备好茶水茶点。李嘉诚是地位最卑下的堂倌，大伙计休息时，他还要在茶楼侍候。晚上是茶客最多的时候，茶楼打烊时，已是夜深人静了。李嘉诚后来回忆起这段日子，说他是“披星戴月上班去，万家灯火回家来”。尽管这样，他也不敢有丝毫懈怠。李嘉诚每天都把闹钟调快10分钟，定好响铃，最早一个赶到茶楼。

的确，李嘉诚今天所取得的一切成就，都是依靠勤奋得来的。李嘉诚深知，没有吃苦耐劳的精神，是做不好推销工作的。刚开始做推销工作，李嘉诚因没有经验而屡屡碰壁。为了做得比别人更出色，他只能“以勤补拙”。那段时间，他每天都要背一只装有商品的大包，长途跋涉，挨家挨户推销产品。李嘉诚眼光远大，抱负不凡。几年推销员的生涯，让李嘉诚走南闯北，踏遍了香港每一条大街小巷，对市场的动向了如指掌。

曾有人问李嘉诚的成功秘诀。李嘉诚讲了下面这则故事：在一次演讲会上，有人问69岁的日本“推销之神”原一平其推

销的秘诀是什么，他当场脱掉鞋袜，将提问者请上讲台，说：“请你摸摸我的脚板。”提问者摸了摸，十分惊讶地说：“您脚底的老茧好厚呀！”原一平说：“因为我走的路比别人多，跑得比别人勤。”

李嘉诚讲完故事后，微笑着说：“我没有资格让你来摸我的脚板，但可以告诉你，我脚底的老茧也很厚。”

李嘉诚讲的这个故事，给我们这样的启示：人生中任何一种成功都不是唾手可得的，不能吃苦、不肯吃苦，是不可能获得任何成功的。

李嘉诚说：“别人做8个小时，我就做16个小时，开始别无他法，只能以勤补拙。”

在李嘉诚开始创办工厂时，他所保持的依旧是做推销员时的老作风——“行街仔”：风风火火、雷厉风行。李嘉诚每天大清晨就外出推销或采购，赶到办事的地方，别人正好上班。他从不打的，距离远的就乘巴士去，近的就用双脚行走。

李嘉诚深知创业之初，最值得信赖的是自己的肯于吃苦，因为这时候，除了依靠自己外，没有多少人可以依靠。身为老板，各种杂事千头万绪，操作工、技师、设计师、推销员、采购员、会计师、出纳员的工作他都一手包揽，总之什么事都要靠他一手操持。

李嘉诚的性情，是那种温和持稳，不急不躁之人，他行走起来却快步如风。如今李嘉诚年逾古稀，仍保持疾步的习惯。

李嘉诚的成功没有捷径可循，也没有侥幸可言，全部都是他勤奋、努力拼搏，用智慧和汗水一点一点换来的。

正如李嘉诚所说：“今天在竞争激烈的世界中，你付出多一

点，便可赢多一点。好像奥运会一样，如果跑短途赛，虽然是跑第一的那个赢了，但比第二、第三的只胜出少许。只要快一点，便是赢。”

当然，勤劳不仅仅意味着要埋头苦干，还要能够深入其中，不要浅尝辄止。业精于勤荒于嬉，勤奋是成功的阶梯，没有勤奋做基础累积起来的财富是无法长存的，因为没有经历过艰苦的奋斗，人就不会懂得成功的来之不易，就很容易滋生骄奢淫逸的坏习气。如果再没有经营财富的能力和本领，无法利用现有的基础创造更多的价值，那再多的财富也会很快流失掉。只有在珍惜现有财富的基础上，并一如既往地保持艰苦奋斗的作风，你才能取得事业的步步攀升。

吃苦耐劳是创业的必修课

中国古代著名思想家孟子说过：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。”

这段话的意思是：上天要想把重大的使命交给一个人，必定要首先困苦他的思想意志，使他的筋骨劳累，使他的身体肌肤忍受饥饿，使他身受贫困，拂逆、扰乱他的作为，用来使他内心警觉，性格坚忍，增长他不具备的能力。

世界船王包玉刚很欣赏香港人讲的一句话：“力不到不为财”，意思就是：从来不会有天上掉下来的馅饼，若要成功，就要有不怕吃苦的正能量。

在一次演讲中，内地首富刘永好说：“如果我的成功能给

人以启示的话，那么我认为，最重要的一点就是吃苦，在我以前的经历中，感受最深的就是吃苦教育。正是那些苦难，给了我一种信念、一种力量、一种雄视任何艰难困苦的毅力和勇气。我今天取得的所有成绩都是与我吃苦拼搏的精神分不开的。”

吃苦耐劳是上帝赋予创业者的重要财富，是创业者成功必须具备的正能量。一个有吃苦耐劳精神的人，会通过自己的勤劳创建自己的事业，并使之从小到大，从弱到强，最终成为一个令人尊敬的富豪。只有那些“又恶又懒”的人，才会坐等资金，并以没有资金为由而怨天尤人。在这个意义上，上帝又是公平的。

李嘉诚创立长江塑胶厂时，虽然身为老板，李嘉诚仍是当初做推销员时的那种老作风，每天工作 16 个小时，一周工作 7 天。他的时间太紧了，又要省的士费，又要讲究效率，只好疾步如飞，这都是让环境给逼出来的。

中午时，李嘉诚急匆匆地赶回筲箕湾，先检查工人上午的工作，然后跟工人一道吃简单的工作餐。没有餐桌，大家都是蹲在地上，或七零八落找地方坐。

第一批招聘的工人，全是门外汉，过半还是洗脚上田的农民，唯一懂行的塑胶师傅就是老板李嘉诚。机器安装、调试，直到出产品，都是李嘉诚带领工人一道完成的。

晚上，李嘉诚仍有做不完的事：他要做账，要记录推销的情况，规划产品市场区域，还要设计新产品的模型图，安排第二天的生产。

被奉为“经营之神”的世界塑胶大王王永庆，其创业的成功与经商的辉煌在很大程度上也取决于自身的吃苦耐劳。

王永庆出身之贫苦是远非一般人所能想象的。王家除了稍可躲避风雨的茅草屋外，一无所有。王永庆小小年纪，就不得不随母亲成天守候在附近的台车道旁，捡拾从这儿经过的运送木材或煤炭的台车上掉下的那些有限的木材、煤块，去换几个钱补贴生活。王永庆就这样在车道旁度过了满身煤灰、烂泥的幼年。

然而，这一段童年生活，虽然过得很辛苦，但却造就王永庆吃苦耐劳的品格。俗话说，穷人的孩子早当家。王永庆很早就开始捡废弃物来变卖，卖了钱不是拿来吃喝，而是给母亲用来养猪，这相当于一种投资行为，使钱的用途不在于消费，而在于从事生产，这是穷人翻身的第一步。

1931年，王永庆15岁，他放弃学业到嘉义一家米店当小工。一年后，王永庆已经大致掌握了米店经营的方法。于是，他以父亲王长庚的名义筹集了200元钱做本钱，在嘉义开起一间小小的米店，自己身兼老板与伙计，艰难地迈出了白手起家的第一步。

起初，王永庆的米卖不出去，于是他挨家挨户去拜访、推销，好不容易才争取到几家愿意试用。为了保住客户，吸引他们经常光顾，王永庆决定在品质与服务方面努力一把。他把米里的米糠、砂石、杂物都捡干净，使米的卖相更佳。每当顾客上门时，他就主动要求把米送到客人家去。到了客人家，则先把米缸里的旧米倒出来，新米放入，再倒旧米。同时，用笔记簿记下客人家里有几口人，每一顿吃几碗米。下回，在客人吃完米的前两三天，他就把米送到客人家了。

接着便是收款问题，他会记下客户发薪的日期，有的在月

初，有的在月尾。待领薪日过后，再去收米账，多半可以收齐。

客户不但吃到好米，也感受到了周到的服务，不久就一个传一个地介绍上门买米了。想当初，一包 12 斗的米，王永庆一天都卖不掉。一两年后，他一天就可以卖出十几包米，业绩增长了十几倍。

然而，每斗米送到客户家里卖 5 角 5 分，利润只有 20%，所以当时有句俗语：“柴米卖布，赚钱有数。”贩米利润微薄的现实使王永庆确信只有吃苦耐劳，才能改善自身的处境。累积了相当的客户之后，王永庆就买了碾米设备，米店的业务渐渐扩大了。后来由于业务的需要，王永庆又租了一家规模较大的碾米厂，做批发业务。这时候的王永庆，不仅仅是米店老板，还是拥有碾米厂的小商人，这是他走向成功与辉煌的第一步。

立下远大目标才有动力

卡耐基基金会曾组织科学家对世界上 1 万个不同种族、年龄和性别的人进行过一次关于人生目标的调查。调查发现，只有 3% 的人有明确的目标，并知道怎样把目标落实；而另外 97% 的人，要么根本没有目标，要么目标不确定，要么不知道怎样去实现目标……10 年之后，卡耐基基金会对上述对象再一次进行调查，但结果令人吃惊：调查样本总量的 5% 找不到了，95% 的人还在；属于原来那 97% 范围内的人，除了年龄增长 10 岁以外，在生活、工作、个人成就上几乎没有太大的起色，还是那么普通和平庸；而那原来与众不同的 3%，却在各自的领域里都取得了相当的成功。他们 10 年前提出的目标，都不同程度