

要成功就应早于别人发现商机，巧借东风风险中求胜！
要致富就应把握政策稳固利益，周旋应变开拓坦途！



崔智东◎编著

——李嘉诚最有价值的12条经商法则

跟李 嘉诚 学 商道 理念



- 这是一本成功者纵横商场的经验之书
教你练就一把开启机遇大门的金钥匙
- 这是一部从商者驾驭市场的策略宝典
教你把握一切铸就投资高手的新机遇

没有人生来就能指物为金，跟李嘉诚学习他最有价值的12条经商秘诀！

台海出版社

崔智东◎编著

——李嘉诚最有价值的12条经商法则

跟李 李嘉诚 商道理念



领悟华人首富的成功法则★续写商业巨子的不息传奇

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

跟李嘉诚学商道理念:李嘉诚最有价值的12条经商法则 / 崔智东
编著. --北京:台海出版社,2012.4

ISBN 978-7-80141-939-2

I. ①跟... II. ①崔... III. ①李嘉诚-商业经营-经验
IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 026745号

跟李嘉诚学商道理念:李嘉诚最有价值的12条经商法则

编 著:崔智东

责任编辑:禾 月

装帧设计:视界创意

版式设计:通联图文

责任校对:唐 霁

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市景山东街20号, 邮政编码:100009

电 话:010-64041652(发行,邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

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

E-mail:th-cbs@163.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京柯蓝博泰印务有限公司

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:160千字

印 张:15

版 次:2012年4月第1版

印 次:2012年4月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-80141-939-2

定 价:32.00元

版权所有 翻印必究



前言

2010年《福布斯》全球富豪排行榜,80高龄的李嘉诚以个人资产210亿美元,排名第14位,稳居世界华人首富的位置。

李嘉诚,家喻户晓的传奇人物,一生于商界沉浮,缔造一个商魂传奇。他14岁辍学养家,在茶馆跑堂,17岁进入五金厂当推销员,凭借出色的业绩荣升部门经理的位置,不到20岁一跃成为总经理,22岁辞职离去,依仗5万元,开办了自己的第一家工厂“长江塑胶厂”,从此,开始了他摸爬滚打的商业生涯。

“苦难的生活,是我人生的最好锻炼。”李嘉诚创业之初,不过是个穷困潦倒的穷小子,但他倔强,不肯屈服于命运,磨难与生活的困苦使他一步步走向经商之路。“天下没有免费的午餐”,李嘉诚清楚,走上经商,便是走向更加残酷的战场,需经历“劳其筋骨,饿其皮肤”的历练方成大器,“从石缝里长出来的小树,则更富有生命力”。

成功10%靠运气,90%靠勤奋。“当你们梦想伟大成功的时候,你有没有刻苦地准备?当你们有野心做领袖的时候,你有没有服务于人的谦恭?我们常常都想有所获得,但我们有没有付出的情操?”李嘉诚不相信命运,认为成败掌握在自己的手中。

李嘉诚曾说:“一个人做得再成功,也仅仅是生存下来了。况且,那些成功都是过往的成绩,不代表你明天一觉醒来,生意还在。我唯一相信的是,未来之路还会崎岖不平,必须如临深渊、如履薄冰地面对明天。”白手起家的资本是努力,努力,再努力。

做生意,无信不立,积累信誉,是积累财富。李嘉诚说“生意人最紧要的是讲信誉、守信用,一个人不讲信誉、不守信用,谁还愿意和他做生意呢?”一诺千金,信誉感召,奠定企业不败之基。

商场竞争,适者生存。李嘉诚在几十年的商场生涯中,时刻保持着壮志雄心,困难、挫折减损不了他誓死如归的干劲。“自信人生二百年,会当击水

三千里”，在商人眼中，挫折、苦难除了锻炼人的坚韧意志力，更重要的是，它能够在艰苦的环境中学到更多常人无法学到的处事智慧，拥有一双独具慧眼。

命运对任何人都很公平，世上没有宠儿，做生意有顺境，也必有逆境之时。“不必再有丝毫犹豫，竞争既搏命，更是斗智斗勇。倘若连这点勇气都没有，谈何在商场立脚？”永不放弃，永不言败，在逆境中寻找事业的突破口，才是强者之势。在李嘉诚看来，风险与利润是一枚硬币的两面，做生意就是要面对不确定性，夺取成功。失败不可怕，可怕的是失败后，一蹶不振。“成事在天，谋事在人”，“你的选择是做或不做，但不做就永远不会有机会”。怨恨只代表无得，我们要振作起来，寻找东山再起的机会，因为成功的大门永远只向不肯屈服于命运之人敞开。

做生意便是与人合作，人脉枝繁叶茂生意才会畅通无阻。李嘉诚常说：“要想在商业上取得成功，首先要懂得道理，因为世情才是大学问。世界上每个人都精明，要令人家信服并喜欢和你交往，那才是最重要的。”多结善缘，最重要的是让他人喜欢你本人，而非你的事业。商场黑暗，尔虞我诈，阴谋陷阱数不胜数，但我们绝不能为了防备极少数坏人连朋友也拒之门外。人脉是经商者不可多得的有利资源。

李嘉诚认为，作为一个商人，必须具备高瞻远瞩的眼界，一个人的成功从来不会缺少机遇，但需要能够发现机遇的慧眼。审时度势，嗅觉敏锐，具有国际视野，全球化思维，方能在司空见惯中，寻到商机，搏击商海。

全球知名财经杂志《福布斯》曾如此评价道：“环顾亚洲，甚至全球，只有少数企业家能够从艰困的童年开始，克服种种挑战而成功建立一个业务多元、公司遍布全球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、广阔企业视野和超凡成就的强人。”

本书独辟蹊径，将李嘉诚的事业生涯，成功之道，归纳为十二条黄金法则一一剖析，用其创业、守业的历程给我们众多宝贵的启示，从多重视角解析李嘉诚的财富之术，成功之论。

十二条通往财富的黄金法则，试图打开每一位创业者的成功阀门。

目 录 Contents



法则一 勤奋,成功10%靠运气90%靠勤奋 1

所谓“一分耕耘,一分收获”,一个人所获得的报酬和成果,与他所付出的努力成正比。李嘉诚认为,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。他告诫创业者:“生存考验只是一种挑战,年轻人更应自觉加强吃苦锻炼。”

1. 吃苦耐劳,是创业的精神食粮 1
2. 不只为薪水工作,才能收获更多 4
3. 人家做8个小时,我就做16个小时 6
4. 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
..... 8
5. 当我们梦想更大成功的时候,要有更刻苦的准备 11
6. 双脚踏到实地,才能跳得高远 13
7. 没有大学文凭,白手起家而终成大业的人不计其数 15
8. 第一能吃苦,第二会吃苦 18

法则二 信誉,用诚信奠定企业不败之基 21

良好的商业信誉,是一个目光长远的商人所应当具备的最基本的品行和能力。李嘉诚说:“人的一生最重要的是守信,我现在就算有十倍多的资金,也不足以应付那么多的生意,而且很多是别人来找我的,这些都是为人守信的结果。”

- 1.做生意无信不立,要立事先立信 21
- 2.常常记着名誉是你的最大资产,对事业非常有帮助 24
- 3.信誉要实实在在,不要夸夸其谈 26
- 4.信誉是靠平时的点滴积累而成的 28
- 5.一经承诺,便要负责到底 31
- 6.重情重义,以德报德 33
- 7.以诚信感召,奠定企业不败之基 36

法则三 坚韧,石缝里长出来的小树更富有生命力 ... 39

“古之立大事者,不惟有超世之才,亦必有坚忍不拔之志。”苦难的生活,是你人生的最好锻炼。没有丝毫犹豫的竞争既是搏命,更是斗智斗勇,倘若连这点勇气都没有,谈何在商场立脚。李嘉诚14岁辍学就业,历经种种困苦与磨难,积累了丰富的人生经验与阅历,他坚信,石缝里长出来的小树更富有生命力。

- 1.早一些体会挣钱的不易是件好事 39
- 2.没有斗志,就没有战胜困难的潜能 41
- 3.艰苦的环境更能磨炼人的心智和眼光 43
- 4.命运对谁都是公平的 46
- 5.处逆境时,你先要镇定考虑如何应付 47
- 6.永不放弃,永不言败 49

- 7.迎难而上,在逆境中寻找事业的突破口 52
- 8.万一真的失败了,也不必怨恨,慢慢寻找东山再起的机会 ... 54

法则四 情义,人脉枝繁叶茂生意才会畅通无阻 ... 57

香港《文汇报》曾刊登李嘉诚专访,当主持问道“俗话说,商场如战场。经历那么多艰难风雨之后,您为什么对朋友甚至商业上的伙伴抱有十分的坦诚和磊落?”时,李嘉诚答:“跟我做伙伴的,合作之后都能成为好朋友,从来没有一件事闹过不开心,这一点是我引以为荣的事。”生意的本质就是关系,一个人越讲情义,人脉越广,生意自然越兴隆。

- 1.世情才是大学问 57
- 2.多结善缘,自然多得他人帮助 59
- 3.让人由衷地喜欢你本人,敬佩你本人,而不是你的财力 62
- 4.不能为了防备极少数坏人连朋友也拒之门外 63
- 5.如果你不过分显示自己,就不会招惹别人的敌意 66
- 6.私下忠告并指出我们错误的人,才是真正的朋友 68
- 7.跟我合作过的人都成了好朋友 70
- 8.做人当重情重义,舍利取义得人心 72
- 9.从不害人,乐于助人 74

法则五 眼界,高瞻远瞩延续财富神话 77

一些人高瞻远瞩,把握时机,大发横财;一些人目光短浅,急功近利,下错了赌注,倾家荡产。李嘉诚常常教育子女:投资者要有远见,能高瞻远瞩,以大局为重,“不为浮云遮望眼”。企业领导必须具有国际视野,能全景思维,有长远眼光,务实创新,掌握最新、最准确的资料,作出正确的决策、迅速行动,全力以赴。

1.如果说我得到“成功”的东西,那是我走了人家不敢走的路	77
2.嗅觉敏锐,才能将商业情报作用发挥到极致	80
3.当所有人都冲进去的时候赶紧出来,所有人都不玩了你再 冲进去	82
4.做生意必须具有国际视野,能全景思维,有长远眼光	84
5.随时留意身边有无生意可做,在司空见惯中找商机	86
6.找到特别的经营项目	89
7.不寻常的事发生时立即想到赚钱,是生意人应该具备的素质	90
8.要有远见,杀鸡取卵是短视的行为	92

法则六 求稳,不打无准备之仗是经商必备的素质 ... 95

投资讲策略,发展需谨慎,三思而后行,方战无不胜,攻无不取。李嘉诚的成功建立于扩张中,但他在谨慎中不忘扩张,在稳健与进取中取得平衡。船要行得快,但面对风浪一定要稳得住。“慢中求稳”的谨慎策略是在全新市场中获取长期优胜的正确选择。

1.“一夜暴富”往往意味着“一朝破产”	95
2.花90%的时间,不想成功想失败	98
3.深处瞬息万变的社会,要居安思危	100
4.有备而战,战无不胜	102
5.稳健中寻求发展,发展中不忘稳健	104
6.不把鸡蛋装在一个篮子里,将资金和风险分散	106
7.要冒险,而不是冒进	108
8.与其到头来收拾残局,倒不如当时理智克制一些	110

- 9.见好就收,见坏更要收 113
- 10.保持现金储备多于负债 115

法则七 借力,要学会借鸡生蛋以小博大 118

要成就大事业,个人的力量是微不足道的,也是远远不够的。因此我们要借助别人的力量,集合团体的智慧,方能叩开成功的大门。李嘉诚被誉为“超人”,面对此等殊荣,他却说:“你们不要老提我,我算什么超人,是大家同心协力的结果。”

- 1.我算什么超人,是大家同心协力的结果 118
- 2.成就事业最关键的是要有人能够帮助你 121
- 3.借别人的钱,赚更多的钱 123
- 4.贵人相助,成就人生的支点 125
- 5.善借外脑,而非独断专行 128
- 6.借壳上市,省时省力又省财 130
- 7.巧借“东风”,顺流行船 132
- 8.紧跟政府长远规划,政策就是机遇 134

法则八 互惠,合作是商人腾飞的起点 137

李嘉诚说:“做事要留有余地,不把事情做绝。有钱大家赚,利润大家分享,这样才有人愿意合作,假如拿10%的股份是公正的,拿11%也可以,但是如果只拿9%的股份,就会财源滚滚来。”他认为,顾及对方的利益是最重要的,不能把目光仅仅局限在自己的利上,自己舍得让利,让对方得利,最终会给自己带来较大的利益。

1.有钱大家赚	137
2.想变得更强大,就变竞争为合作	138
3.要照顾对方的利益,这样人家才愿与你合作	141
4.舍得让利,自己才能得利	143
5.真心能换来实意	146
6.用爱得到全世界	148
7.互信才能合作,分享才能共赢	150

法则九 取舍,有所不为才能有所为 152

李嘉诚对自己一直有个约束,他说:“并非所有赚钱的生意都做。有些生意,给多少钱让我赚,我都不赚;有些生意,已经知道是对人有害的,就算社会容许做,我都不做。”“我绝不同意为了成功而不择手段,刻薄成家,理无久享。”

1.在明处吃亏,在暗中得利	152
2.正当利益,该争则争	154
3.不要小看零售业的“蝇头小利”	157
4.能进能退,不争一时之气	158
5.我绝不同意为了成功而不择手段	160
6.有些生意,给多少钱让我赚,我都不赚	162
7.一个有使命感的企业家,应该努力坚持走一条正途	164
8.投资,要果断进入,断然抽身	165
9.让熟人、亲戚在企业里工作,要慎之又慎	167
10.时常慷慨解囊,慈善不为名利为心安	169

法则十 胸怀,海纳百川有容乃大 172

李嘉诚说:“长江取名基于长江不择细流的道理,因为你要有这样豁达的胸襟,然后你才可以容纳细流。没有小的细流,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,不会认为自己样样出众,承认其他人的长处,得到其他人的帮助,这便是古人说的‘有容乃大’的道理。我之所以选择‘长江’这个名字,就是勉励自己必须有广阔的胸襟。”

- 1.长江不择细流,有容乃大 172
- 2.要有豁达的胸襟,才可以容纳细流 175
- 3.让下属分享利益,增强凝聚力 177
- 4.是员工养活了整个公司,公司应该多谢他们 179
- 5.对人才,应给予良好的报酬和显示明确的前途 181
- 6.工作马虎一定要批评,但有时做错事,也应给他机会去改正
..... 183
- 7.打破国际界限,大胆起用“洋人” 185
- 8.生意场上没有永远的敌人 187
- 9.听得进他人的意见 188

法则十一 谋略,有胆有识有气魄 191

狭路相逢勇者胜。有勇无谋,匹夫也,有谋无勇,竖儒也,智勇双全,方为国士。李嘉诚一直稳坐商场上的“常胜将军”,凭借超人的胆识与气魄,与竞争博弈,见招拆招,变危为机,与时间赛跑,当机立断,被视为商海“超人”。

- 1.经商就是斗智斗勇 191

2.学会用打高尔夫的心态经商	194
3.随机应变是正道	195
4.善于在危险处博利润	197
5.见招拆招,危机变生机	198
6.就像奥运赛跑一样,只要快1/10秒就会赢	201
7.紧随时代发展的需要做企业	203
8.不离开核心产业	205
9.当机立断,爽快的人能赚大钱	207

法则十二 学习,一辈子都在努力自修 211

李嘉诚说:“同事们去玩的时候,我去求学问;他们每天保持原状,而我的学问日渐提高。”学无止境,对商人而言,财富是知识资本和智慧的结晶。李嘉诚认为“一个人只有不断填充新知识,才能适应日新月异的现代社会,不然你就会被那些拥有新知识的人所超越”。

1.读书可以立身,好学亦成儒商	211
2.从前经商只要有些计谋,现在还必须要丰富的知识资产	214
3.同事们去玩的时候,我去求学问,抢知识就是抢未来	216
4.持之以恒地追求新知识	218
5.知识不仅指课本的内容	219
6.善于灵活运用知识	221
7.运用知识而不是照搬知识	223

法则一

勤奋,成功10%靠运气90%靠勤奋

所谓“一分耕耘,一分收获”,一个人所获得的报酬和成果,与他所付出的努力成正比。李嘉诚认为,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。他告诫创业者:“生存考验只是一种挑战,年轻人更应自觉加强吃苦锻炼。”

1. 吃苦耐劳,是创业的精神食粮

一些创业新手,一心想干番大事业,有大成就,却无奈时运不济,事事受挫,久而久之便失去了做生意的劲头,借口重重,无法创造更多的财富。在没有资本的情况下,你只能凭借一双手和聪明的头脑以及百折不挠的精神,在波浪起伏的商海中摸滚打爬。

李嘉诚曾说:“苦难的生活,是我人生的最好锻炼,尤其是做推销员,使我学会了不少东西,明白了不少事理。所有这些,是我今天10亿、



跟李嘉诚学商道理念： 李嘉诚最有价值的12条经商法则

100亿也买不到的。”

李嘉诚14岁担负起了养家的重任。面对人生的转折，面对恶劣的环境，他不想寻求他人的荫庇和恩惠，只依靠自己自立自强。

刚开始找工作时，李嘉诚确实有几分倔强，两天来遭受的种种挫折，使他产生了一个顽强的信念：我一定要找到工作！苍天不负有心人，李嘉诚终于在西营盘的“春茗”茶楼找到一份工作，这是一个清苦艰难却磨炼人意志的工作。

茶楼的工时，每天都在15个小时以上。茶楼打烊，已是半夜人寂时。李嘉诚回忆这段日子，说：“我是披星戴月上班去，万家灯火回家来”。这对一个才十四五岁的少年，实在是太苦了。后来，李嘉诚对儿子谈他少年的经历时说：“我那时，最大的希望，就是美美地睡3天3夜。”

苦难的生活并没有就此结束，只是一个开始。后来，李嘉诚先后在舅舅的钟表公司，五金厂和一家塑胶公司工作，逐渐从自强自立走上了成功的道路。

巴尔扎克有一句名言：“苦难是人生的老师。”苦难让人丰富、成熟而又善良。人们在苦难中学会了坚强和忍耐，性格也变得平和而达观。从现实来看，大凡在单位里受到领导重视，在事业上有大发展的人，莫不是那些在工作中吃苦耐劳、踏踏实实、兢兢业业的实干苦干者。

一个吃不起苦的人，就算野心勃勃，有雄心壮志，也会在最开始的艰苦创业中败下阵来。艰苦的环境磨炼了李嘉诚的意志，锻炼了他坚强不屈的性格。正如李嘉诚所说：“从石缝里长出来的小树，则更富有生命力。”来自生活的磨难让他勇气倍增，努力地改变现状，不向生活低头，不断挑战自我，超越自我，一步步地走向成功。

1995年马云创立中国黄页时，只租了一间房间当办公室，只用一台电脑，一块钱一块钱地数着花。



法则一
勤奋,成功10%靠运气90%靠勤奋

1999年3月,在杭州创办阿里巴巴公司时,马云面临的环境依旧很艰苦。为了节约费用,他的家庭住宅成了公司住址,他同他的创业伙伴,夜以继日的工作,地上有一个睡袋,谁累了就钻进去睡一会儿。无论有多困难,马云从不会向命运低头。

马云曾在“西湖论剑”的论坛上,阐述浙商成功的原因:“在中国,浙江的创业者非常多,他们百折不挠,万难不怕,不放过任何发展机会,他们用自己开创新天地的勇气和精神,给中国,乃至世界都留下了极其深刻的印象。”

创业的成功除了强大的实力以及资金,更需要耐力,需要克服千辛万苦的耐力。吃苦耐劳是大多数创业者的竞争优势,更是创业者长远发展的重要保证。

1974年,当盖茨还在哈佛大学上二年级时,常常在哈佛大学的艾肯计算机中心钻研电脑,疲惫不堪时便趴在电脑上酣然入睡。他的同学说,常在清晨时发现盖茨在机房里熟睡。

在新墨西哥州阿尔布开克时期,盖茨除了谈生意、出差,就是在公司里通宵达旦地工作。有时,秘书常看到他躺在办公室的地板上熟睡。那时,盖茨和合伙人艾伦经常光顾阿尔布开克的晚间电影院,他们把看电影当做一种休息,看完电影后又回去埋头苦干。

创业是一个艰辛的过程,其结果是无法预料的,想要成功我们就必须有足够的承受能力,“生存考验只是一种挑战,年轻人更应自觉加强吃苦锻炼”,“能干常人不肯干的活,能吃常人不肯吃的苦,能赚别人看不起的钱”,那些已经站在世界顶端的富商,无一不是用自己辛劳的汗水奠定自己的基业。

因此,要成功必定要历经“劳其筋骨,饿其体肤”的磨炼,在这之中不断升华自身,积蓄能量。“天下没有免费的午餐”,眼高手低,好高



跟李嘉诚学商道理念：
李嘉诚最有价值的12条经商法则

骛远，一心想要不劳而获者，终究一无所成，须知“吃得苦中苦，方为人上人”。

2. 不只为薪水工作，才能收获更多

大部分人做生意的初衷，是为了多赚取些钱财，但苦于竞争的压力，以及创业的各种艰辛，他们退而求其次，只看重力所能及的小本买卖，有点小收获，保证衣食无忧便可。“一分耕耘一分收获”，做生意不能只为了糊口度日的有限收入，既然创业，不闯出一番天地，如何对得起拉自己走上创富之路的人生目标？

16岁的李嘉诚突然辞别舅父庄静庵的钟表店，选择在五金厂当推销员。

一次，有一家刚落成的旅馆正准备开张，李嘉诚的几个同事领功心切，抢先找到旅馆老板，结果无功而返，原来老板有意与另一家五金厂交易。

李嘉诚迎难而上，他先与旅馆的一个职员交朋友，然后从那个职员口中套知老板的有关情况，以选择突破口。据他了解，那老板有一个儿子，很喜欢看赛马。老板虽然很宠溺他，但旅馆开张在即，根本抽不出时间陪儿子。

李嘉诚随后让这个职员搭桥，自掏腰包带老板的儿子去跑马场看赛马。老板的儿子玩得兴高采烈。李嘉诚的举动令老板十分感动，不知如何答谢才好，于是，爽快地同意从李嘉诚手中买下380只铁桶。此事让李嘉诚获取了五金厂一等“英雄”的赞誉。

仅为了有限的报酬而付出努力，无法获得更多财富。没有更高远一