

# 李嘉誠 談 做人、做事、做生意

作者：王祥瑞

葉山青 心得報告 108/10



# 選書動機

---

- 李嘉誠，1928年出生，外號李超人。
- 從小因戰亂逃難到香港，15歲失怙，即輟學提早進入社會大學為生計養家，19歲即因努力成果擔當塑料玩具廠總經理，22歲即創辦長江塑膠廠，一路打拼到成為全球華人首富。
- 2018年，年滿90歲的李嘉誠正式宣布退休！而集團仍持續成長。
- 其一生精彩的故事，奮鬥的過程，態度及觀念，值得我們細細品味與學習。

# 做人 ~ 未學做事，先學做人

---

- 幼年學做香港人-快速學習粵語、英語（語言的重要）
- 父訓：如何做人的道理，延展為從商的準則
- 做人、經商皆是藝術，是藝術就要揣摩，加以領會和感悟
- 業務工作成功關鍵：勤勞與創新
- 天天努力做新人：肯定、欣賞、喜歡自己，是自我發現，做新人的第一步。
- 跨出社交圈：物以類聚，勿停留同溫層，吸收別人的成功經驗，人才會成長。
- 成功者都是主動出擊的，被動不會有收穫。友誼不是自動來的，是我們把自己給予所愛的人的結果。
- 對人以誠，做事業無信不立
- 培養優良的「個性」，成為有「教養」的人
- 人去求生意較難，生意跑來找你，就容易做。

# 做人 ~ 最適合做生意的人

---

- 商人成功三條件：好手腕（外交手腕）、好口才（誠實、幽默）、好素質（投資家非投機家）
- 分清輕重緩急的人：EX.碎米糠。
  - 治國的要領，如用圓形的勺子，在方形的盒子裡挖豆花一樣。（必須取捨一些東西）
- 生意人與其說在尋找最佳創意，不如說在捕捉和創造最佳「時機」。

# 做人

---

- 合作、群體思考會一加一大於二：他人的想法可「互補」還會使自已產生新的「聯想」
- 不斷學習的能力：閱讀、進修、學習、充電，社會是更大的一本書
- 做有心人：EX.義大利塑膠廠清廢棄物時觀察學習請教
- 溝通最好採取「支持性的態度」，不要採取「防衛性的態度」
- 當機立斷的決策。「當斷不斷，反受其亂」。決策須在有效的時間、地點內完成。正確的決策，過了時間，可能成為錯誤的方案。

# 做人

---

- 用人之長，容人之短
- 創業家「客觀的」人際關係態度：不顧情面，就事論事
- 自制力：大家都做情理上不能做的事，成功的人自制而不去做。大家都不做情理上應做的事，他強制自己去做。
- 成功的創業人，智商未必很高，但情緒商數一定高，自控能力甚強。
- 答應幫助別人的事，不僅完成，且比要求的做得更好。
- 當你提出問題時，就該提出解決方法，然後告知哪個解決方案最好。

# 做事 ~ 締造自己的成功網路

---

- 事業上的關係網：「普遍撒網，重點捉魚」
- 建立「信用可靠」的印象。「信者得賺」，讓朋友、顧客信任你。
- 與一流人物交往，學習觀念、優點、做法，建立信賴關係，促使自己也成為一流人物。
- 接受邀請的同時要問清楚對方方便合適的時間，然後準時赴約。「相互邀請」是基本原則。
- 「事在人為」但必須努力為之。本來認為不可能的事可以轉變為可能。
- 每天都過感恩節：心存感激，強化積極的自我意識，把注意力集中在他人的優點之上。
- 每當告別一個人時，問自己：「這人跟我談完話以後感到愉快嗎？」這種自我訓練的方法，能保證走的是一條正確的路。

# 做事 ~ 養成做事的好習慣

- 好習慣使人立於不敗之地，壞習慣能把人從成功的天堂拉下來。EX.戒菸。意識到竟然願意犧牲極大的舒適，去滿足這個習慣？片刻決定戒菸，帶著一種解脫，甚至是勝利的感覺。
- 人類既然有能力養成習慣，當然也有能力去除他們認為不好的習慣。
- 想到就做，不要等到明天：天下最悲哀的一句話是：「我當時真應該那麼做卻沒有那麼做。」
- 「人生」是由我們在世上擁有的「有限時間」構成的。當我們的時間用完時，我們也就不存在了。時間是生命，遲到是浪費別人的生命。
- 不作時間的主人，就要做時間的奴隸。如何善於利用時間？
- 做哪一行就要培養出哪一行的興趣。有興趣就會全心全意的投入。



# 做生意 ~ 生意場待人之道

---

- 和氣生財，「和」 = 「與人為善」。與人為善才能財源廣進。
- 人求生意難，生意來則容易做。故要善待他人，充分考慮對方的利益，才能結交朋友，才能靠朋友介紹生意。
- 人際交往中的「等價交換」原則：看人不順眼，人家也會看你不順眼。多看人家優點，別人也會多看你優點。
- 人們總將李嘉誠的商業收購當作「善意收購」。不強人所難。
- 把光環讓給別人：轉而擁有穩健的自信。不會因此失去什麼，你的成熟美自然地昭示一種無須聲張的厚度，一種並不張揚的高度。

# 做生意 ~ 生意場人際關係秘訣

---

- 讓自己為別人所用：成為「對別人有用的人」，
- 想和這人交朋友，我有什麼對此人「有用」的地方，讓他看上我？
- 「用處」最能「促進友誼」~創造被利用的價值
- 沒有朋友會因為不說，就會忘記你送的人情，多說反倒無益。
- 最好不誇功，甚至不認帳。不認帳，只是你不認，並不等於朋友不清楚。
- 樹立個人口碑，進而樹立你的企業形象。
  - 透過品德的修煉，對慣例及規範的秉持，慢慢累積影響力。直到大家眾望所歸，說這個人不錯，口碑好，處理問題極其到位。社會資源就多，就會有為數不少的人有意無意地捧你、支持你，你的才能就能得到最大的施展。
- 在生意中交朋友，同時在交朋友中做生意。

# 做生意

---

- 嘴硬不如貨實在：「貨真」價實
- 學對自己有用的知識：（1）有目的性的閱讀（2）要活學活用（3）多向社會學習
- 將可能避免經營錯誤的經營法則以制度方式記錄下來，以備改正。
- 世界上只有買錯的買家，絕對沒有賣錯的賣家。
- 掌握新知識：看或聽資訊外，讀書仍是掌握新知識的有效途徑和重要的資訊源。
- 老闆、公司養活員工VS.員工養活了老闆、公司
- 上班事，上班畢
- 只有贏利的工作，沒有永遠的工作（產業）
- 了解本行業的未來趨勢

# 心得

---

- 本書以李嘉誠豐富的人生閱歷和經商經驗，佐以作者的剖析，將一些做人、做事、做生意的「眉角」呈現。
- 故基本觀念、心態皆是共通，最終是李嘉誠「個人公司」成就其個人和事業。
- 如同書中所言，與一流人物交往，學習觀念、優點、做法，進而期許促使自己也成為一流人物。