

管理财富的智慧

李嘉诚给年轻人的 12堂经营课

张笑恒 编著



华人首富的不朽传奇
商业巨子的财富密码
学会了**李嘉诚**的经营之道
就会发现成功**没有偶然**

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

管理财富的智慧

李嘉诚给年轻人的 12堂经营课

张笑恒 编著



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

作为在华人首富排行榜上时间最长的商业巨子,李嘉诚的一举一动都有人解读,如2014年大幅卖掉内地物业投资英国的电信业等。而作为一个成功的商人,李嘉诚有太多的传奇经历。

本书是一本全新的,资料最全面、最翔实的李嘉诚的奋斗史。本书详尽地为你讲述一个传奇人物的精彩故事,深入解读李嘉诚财富增值的秘密。一堂精彩的财富课会使人终生受益,而本书的12堂财富课则有可能改变无数人的命运。

本书既适合年轻人作为创业指南,也可以使年轻人手中的财富增值,更是了解李嘉诚生活逸事的一个极好的窗口。

图书在版编目(CIP)数据

管理财富的智慧:李嘉诚给年轻人的12堂经营课 / 张笑恒编著. —北京:中国铁道出版社, 2015.9
ISBN 978-7-113-20261-3

I. ①管… II. ①张… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第076228号

书 名: 管理财富的智慧: 李嘉诚给年轻人的12堂经营课
作 者: 张笑恒 编著

责任编辑: 刘 伟
责任印制: 赵星辰

读者热线: 010-63560056
封面设计: 多宝格

出版发行: 中国铁道出版社(北京市西城区右安门西街8号 邮政编码: 100054)
印 刷: 三河市宏盛印务有限公司
版 次: 2015年9月第1版 2015年9月第1次印刷
开 本: 700mm×1 000mm 1/16 印张: 13.75 字数: 260千
书 号: ISBN 978-7-113-20261-3
定 价: 36.00元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书,如有印制质量问题,请与本社读者服务部联系调换。电话:(010) 51873174

打击盗版举报电话:(010) 51873659

序 言

FOREWORD

美国《福布斯》杂志发布了 2014 年度全球亿万富翁排行榜，长江实业及和记黄埔主席李嘉诚蝉联亚洲首富。

李嘉诚从白手起家到富可敌国，成为亚洲首富、全球华人首富、福布斯全球富豪榜前 10 名。他演绎了一个创造财富的传奇人生，从一个逃难到香港一文不名的穷小子，历经茶楼跑堂、钟表店店员、五金行小业务员、塑胶花工厂主、地产大亨、股市大腕、石油巨擘、电信先锋，他的业务遍及 56 个国家和地区。

李嘉诚凭借卓越的经商智慧缔造了一个庞大的商业帝国，他的崛起、发展、辉煌，不仅证明他是香港的传奇，更是中国人的传奇。股神沃伦·巴菲特说：“李先生是商业界的领袖，所有想赚钱的人都想效仿他。按照李先生所说的话做人、做生意，即使不能成为富豪，也绝不会是个穷人。”

那么，李嘉诚从一个社会底层的穷小子到缔造出震惊世人的财富传奇，究竟靠的是什么呢？

靠的是诚信。李嘉诚视名誉如生命，他看重的实际上是清誉，而非荣誉。他常说：“名誉是我的第二生命，有时候比第一生命还重要。”对一个成功的商人来说，名誉是最大的资产，有时比赚钱更重要，良好的声誉会带来更多的财富。对于现代社会诚信的缺失，2014 年 6 月 27 日李嘉诚在汕头大学毕业典礼发表演讲时说：“我忧心，人与人之间欠缺互信。信任是凝聚理性社会一个重要的环节，当它未能成为润泽社会的‘正能量’，当大家总觉得一切在变味，对一切存疑，认为公平公正被腐蚀时，正经生态均会走向循环的大滑坡。构建社会信任——是民族最好的无形资产。”

靠的是结善缘。俗话说“在家靠父母，出门靠朋友”，做生意要重视人缘，善于发展朋友关系。李嘉诚的一句话，道出了他的经商箴言：“人要求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做。”要想生意跑来找你，就要靠多结交朋友。用今天的话来说，人际关系就是财富。

靠的是勤奋。李嘉诚说：“我认为勤奋是个人成功的要素。”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。俗话说，勤能补拙。李嘉诚能有今天的成就，主要得益于他性格中勤劳刻苦的品质。李嘉诚少年丧父，仅小学毕业，成功全凭勤劳、智慧和不断地学习。早年，李嘉诚在茶楼当跑堂时，每天跑堂的小伙子早已睡去，李嘉诚却依然挑灯夜读，勤奋思考，在不断地规划自己的人生。多年以后，他已经超出了同龄人许多。李嘉诚认为，个人的努力才是创造事业的一个最基本条件，勤劳可以弥补资金、技术等许多方面的不足，在竞争中获取优势。

靠的是永不满足的学习劲头。李嘉诚虽然已经 80 多岁，但还一直保持着两个习惯：一是睡觉之前，一定要看书，非专业书籍，他会抓重点看，如果与公司的专业有关，就算再难看，他也会把它看完；二是晚饭之后，一定要看十几到二十分钟的英文电视，不仅要看，还要跟着大声说，因为“怕落伍”。他说：“不读书，不掌握新知识，不提高自己的知识资产照样可以靠吃‘老本’潇潇洒洒过日子，是旧时代不少靠某种‘机遇’发财致富的生意人的心态。如今已经不可取了。”

李嘉诚总能跟着时代的发展寻找到新的机会，这与他的学习精神是分不开的。他投资了 6 000 万美元给当前最热的社群网站 Facebook。他还投资了加拿大电子书网 Kobo，与美国电子书巨擘亚马逊争夺全球数十亿港元的电子书市场。李嘉诚的一位下属感叹说：“如果李先生是个停滞的人，就不可能有今日之成就。外人都将他看成超人，而他自己，则始终将自己看成是变成超人之前的那个人。”

靠的是危机意识。在 60 多年的经营史中，李嘉诚历经两次石油危机、亚洲金融风暴，但是从未有过亏损。郎咸平曾分析出李嘉诚控制风险的三大法宝，即第一，大量的现金储存；第二，低资本负债比例；第三，互补的行

业选择。李嘉诚常说：“一家公司即使有盈利，也可以破产，但一家公司的现金流是正数的话，便不容易倒闭。”

做了一辈子生意的李嘉诚，这样总结自己的成功之道：“因为我勤奋，我节俭，有毅力。我肯求知，并建立良好的人际关系。”

本书从 12 个方面结合李嘉诚的个人经历，再现了他创造财富的过程。成功不能复制，但经验可以借鉴。本书意在为当代社会那些白手起家而又不甘平庸的人们，提供积累财富的经验，帮助他们打开属于自己的财富之门。

编 者

2015 年 7 月

目 录

C O N T E N T S

第一堂课 CHAPTER

生意场中，敏锐的嗅觉最值钱 / 001

1. 在寻常中找商机 / 2
2. 不寻常的事发生时立即反应 / 4
3. 随时留意身边，才会抓住商机 / 6
4. 眼睛不能只盯着自己的小口袋，要看到世界大市场 / 9
5. 跟随时代发展，寻找新的机会 / 11
6. 眼明手快，看穿新闻中的商机 / 13
7. 紧跟政策风向，政策就是机遇 / 16
8. 机会来的时候，动作要快如闪电 / 19
9. 突破思维定式，反其道而行之 / 22

第二堂课 CHAPTER

有了信誉，自然就会有财路 / 024

1. 常常记着名誉是你的最大资产 / 25
2. 靠“诚”字驰骋商场 / 27
3. 一经承诺，便要贯彻到底 / 30
4. 保持正直的品格 / 32
5. 信誉要实实在在，不要夸夸其谈 / 34

6. 重情义的“江湖规则” / 37

7. 不能只认钱不认人 / 39

8. 做生意厚道一些不吃亏 / 41

第三堂课
CHAPTER

结善缘，让生意自己跑来找你 / 044

1. 商业世界中千万不可轻易树敌 / 45

2. 真心才能换来实意 / 46

3. 没有私心才能结交到良友 / 49

4. 85岁仍弯腰给摄影师递名片 / 51

5. 关键时刻乐于助人 / 53

6. 为人慷慨才能赢得朋友 / 55

7. 维护别人尊严换来更多财富 / 57

第四堂课
CHAPTER

成功 10%靠运气，90%靠勤奋 / 061

1. 一分耕耘，一分收获 / 62

2. 每天的生活比别人提前开始 / 64

3. 把吃苦当作吃补 / 66

4. 人家做8个小时，我就做16个小时 / 69

5. 当我们梦想更大成功的时候，要有更刻苦的准备 / 71

6. 从不相信命运 / 73

7. 不只为薪水工作，才能收获更多 / 76

8. 一分一秒也不要白白地浪费掉 / 78

第五堂课
CHAPTER

稳扎稳打步步为“赢” / 081

1. 凡事必有充分的准备然后才去做 / 82

2. “一夜暴富”往往意味着“一朝破产” / 84
3. 花 90% 的时间，不想成功想失败 / 86
4. 要冒险，但不盲目冒险 / 89
5. 与其到头来收拾残局，倒不如当时理智克制一些 / 91
6. 分散投资，不把鸡蛋放在一个篮子里 / 94
7. “不为最先”的理念 / 95
8. 要投资不要投机 / 98
9. 扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张 / 99

第六堂课 CHAPTER

善借外力，共谋合作 / 102

1. 贵人相助，成功人生的支点 / 103
2. 借势是一种妙不可言的高招 / 105
3. 借别人的钱，赚更多的钱 / 108
4. 善于广采博纳，融会众智 / 110
5. 借壳上市，省时省力又省财 / 113
6. 先想对方的利益，才易达成合作 / 115
7. 让别人多赚一点，才能赢得长久发展 / 117
8. 想变得更强大，就变竞争为合作 / 119
9. 优势互补，共谋双赢 / 122

第七堂课 CHAPTER

居安思危，在最危险处博取利润 / 125

1. 开展新业务时，提前评估好自己是否输得起 / 126
2. 越是在最有危险的地方，越是有最大的利润 / 128
3. 必须有大量的现金储存 / 130
4. 保持最低的负债率 / 133

5. 了解细节，掌握资讯，在事前防御危机的发生 / 135
6. 见招拆招，变“危”为“机” / 138

第八堂课
CHAPTER

目光远大者终成大业 / 141

1. 进买之前，先学会防守 / 142
2. 未买先想卖 / 144
3. 时机未到，不可心急如焚 / 146
4. 人弃我取，趁低吸纳 / 149
5. 长远投资求大利 / 151
6. 有钱不置半年闲 / 154

第九堂课
CHAPTER

知止知足，赚钱其实很容易 / 157

1. 见好就收，见坏更要收 / 158
2. 做生意不可贪心，更不可贪得无厌 / 160
3. 亏损业务，当断则断 / 163
4. 正当利益，该争则争 / 165
5. 果断进入，断然抽身 / 167

第十堂课
CHAPTER

管理以人为本，得人心者得天下 / 170

1. 对员工心存感恩 / 171
2. 博采众长，以心换心 / 173
3. 为员工考虑，让他们得到应得的利益 / 175
4. 充分授权，给下属自由空间 / 177
5. “唯才是用” / 179

第十一堂课
CHAPTER

提升将知识转化为财富的能力 / 183

1. 没有知识，很难成就大事业 / 184
2. 将知识融入实际 / 186
3. 知识的积累远比金钱的积累重要得多 / 188
4. 保持好奇心，紧贴时势增长智慧 / 190
5. 学习能力比学历更重要 / 193

第十二堂课
CHAPTER

家族生意“富过三代”的秘密 / 196

1. 2/3 教做人，1/3 教做事 / 197
2. 爱子但绝不纵容 / 199
3. 商业培育从小培养 / 201
4. 如果子孙是优秀的，他们必定有志气 / 204
5. 亲人不一定是亲信 / 206

管 理 财 富 的 智 慧



生意场中，敏锐的嗅觉最值钱

1. 在寻常中找商机

李嘉诚曾经说过，赚钱可以是无处不在、无时不在，要学会在司空见惯中找商机。俗话说：“三百六十行，行行出状元。”在精明的商人眼里，天下没有不赚钱的行业，没有不赚钱的方法，只有不会赚钱的人。当我们为了赚钱绞尽脑汁时，却不知道生活中处处是商机。

司空见惯的意思是见得多了，就不觉得奇怪了。事实上，在我们的生活中有许多事情，就是由于司空见惯的原因，使我们觉得它很寻常，结果也就丧失了很多机会。而成功的商人靠的是“商者无域”的智慧。赚钱的机会无处不在，关键是要靠有心人的发掘和利用。大事业谁都想干，但要学会随时随地发现商机。

李嘉诚创办的长江塑胶厂，逐渐发展成为全世界数一数二的大型塑胶花厂。李嘉诚也被行内人士冠以“塑胶花大王”的称号。当时，李嘉诚所租用的那所厂房的业主也趁机把租金大幅度提高，这反而促成了他自建物业的决心。

1958年，他投资北角英皇道的地皮，兴建一幢12层高的工业大厦，留下数层自用，把其余的出租。大厦落成后，香港物业价格随即大升。李嘉诚发觉房地产大有可为，于是开始部署把资金投放到地产市场。

到了20世纪60年代中期，当时香港的房地产经历一场狂炒后，一落千丈。李嘉诚独具慧眼，认为土地价格将会有再度回升的一天，便决定实行“人弃我取的策略，用低价大量收购地皮和旧楼，在观塘、柴湾及黄竹坑等地兴建工厂、大厦，全部用来出租。

不出三年，大批当年离港的商家纷纷回流，房产价格随即急涨。李嘉诚趁机将廉价收购来的房产高价抛售获利，并转购具有发展潜力的楼宇及地皮。这次他的策略是只买不卖，全都用来兴建楼宇。20世纪70年代初，他已拥有楼宇面积630万平方英尺，出租物业超过35万平方英尺，每年仅是收租，已达400万港元。

成功的商人不仅要有敏锐的感受力，还要有独立的思想意识和市场感觉，这样才能发现和抓住被别人忽视或遗忘的商机，脱颖而出。李嘉诚选择房地产行业，就是他在别人认为地产行业不行了，纷纷低价抛售时，看到了它的升值潜力，使之一夜之间财富以几何级数字飙升。

海尔集团总裁张瑞敏曾说过：“只有淡季思想、没有淡季市场，只有疲软的思想、没有疲软的市场。”做生意，必须具备商业头脑、市场意识，要解放思想，大胆想、大胆做，突破禁忌，才会发现遍地都是商机。

很多人都在苦苦寻找商机，其实，我们不需要去四处寻找商机，商机就在我们身边！只不过是我们常有的惯性思维让我们难以跳出自己的思维怪圈，难以发现自己身边的商机。商人必须善于从市场的边边角角及市场供求差异中捕捉商机。大部分商人很容易忽视市场上的“边边角角”，而这往往是出奇制胜的关键切入点，发现这些商机需要经商者具有敏锐的眼光以及强劲的洞察力。

高校毕业生每年都会留下许多废弃自行车，或锈迹斑斑地堆在车棚里，或烂在宿舍区角落，而每年开学又有大批新生买自行车。这是很多大学生都能看到的事情，大部分人对此见多不怪。

浙江商业职业技术学院动漫 0601 班的大学生何琨春从中发现了商机，他想这些资源是不是可以合理利用呢？经过调查他发现，学校的生活园区内大约有 1 500 辆无主自行车，长期停放占用空间；有近 1 180 辆自行车车况良好，只存在一些小问题，如螺钉松动、轮胎漏气等，经简单维修就可再次使用。另外，每年有 1 600 辆左右的自行车被回收站回收；只有少部分毕业生把自行车带回家或转让给他人。随后，他又在滨江高教园区调查发现，这里实际需要使用自行车数量为 30 000~40 000 辆，每学期以 5% 的速度增长，但实际现有车辆不到 20 000 辆。经过一番调研，何琨春发现这里面蕴藏着不小的商机。

于是，他创办了自己的公司，做销售、租赁、维修、改装生意。何琨春他们向毕业生回收车况较好的自行车，修理后出售。租车可按小时租，每小时 1.5 元；也可以包月，每月 20 元。由于修车业务比较忙，他们就在学校提供的创业园专门设摊修车，价格比校外便宜，比如补胎 1.5 元，校外

要两三元。来修的人很多，忙的时候修车要排队。

何琨春他们还自己开发了一套自行车租赁系统，他们把高校学生和老师的信息联网，租车的时候，输入学号（工号）和密码；还车时也一样，在任何服务点都可以完成操作，方便租车用车。公司成立之初有3个员工，现在发展到5个核心成员和一些兼职、实习同学，共30人。

财富不会主动投怀送抱，要赢得财富，就要学会从司空见惯中寻找商机。在日常生活中，大多数人对常见的一些现象麻木不仁，有时出现的一丝灵光也会感到无所谓，或者抛诸脑后，也因此许多商机在不经意间溜走。何琨春的成功之处就在于敢打破常规思维，用自己的行动来解决生活中司空见惯的事情。

李嘉诚说：“每一个时代，都锻造一大批富翁。而每一批富翁的锻造，都是当人们不明白时，他们明白自己在做什么；当人们不理解时，他们理解自己在做什么。所以，当人们明白时，他们已经成功了；当人们理解时，他们已经富有了。”

在司空见惯中发现商机是一种能力。每一个渴望创造财富的人，要在日常生活中培养和提高这种能力。然而，更重要的是，要有随时捕捉信息和得到信息后立刻为之行动的意志！

2. 不寻常的事发生时立即反应

李嘉诚说：“随时留意身边有无生意可做，才会抓住时机把握升浪起点。着手越快越好。遇到不寻常的事发生时立即想到赚钱，这是生意人应该具备的素质。”

1965年，由于谣言四起，很多香港人降价抛售物业，逃离香港，导致房价暴跌。李嘉诚经过深思熟虑后，逆势扩张，将投资重心转向经营房地产及物业上。到了20世纪70年代，香港快速复兴，李嘉诚变成香港地产界大亨。正如他自己所说，“遇到不寻常的事发生时立即想到赚钱，这是生意人应该具备的素质。”

有人说做生意不仅仅要靠脑力，还要靠眼力，靠敏感的嗅觉，要在细微之处发现事物的与众不同，并且一瞬间就要联想到自己的职业——赚钱，这样才能在最快的时间内分析出事情的利弊和赚钱与否。

李嘉诚曾经在经济动荡时发现商机，获取过巨额财富。1973 年大股灾，恒生指数到 1974 年 12 月 10 日跌至最低点 150 点的水平。1975 年 3 月，股市跌后初愈，开始缓慢回升，深受股灾之害的投资者仍“谈股色变”，视股票为洪水猛兽。显然，当时的形势非常不利于投资。但是，就在这个时期，在李嘉诚的安排下，长江实业发行 2 000 万新股，根据当时低迷的市价，每股作价 34 港元。李嘉诚宣布放弃两年的股息，既讨了股东的欢心，又为自己赢得实利。股市渐旺，升市一直持续到 1982 年香港信心危机爆发前。其间，长实股升幅惊人，李嘉诚赢得的实利远胜于当年牺牲的股息，李嘉诚以自己的充足信心和投资技巧真正实现了长线投资、长线回报的目的。

1982 年香港的股市、地产、港元汇率等在短时间狂泻千里。

但是，李嘉诚、郭炳湘、吴光正等人却大量投资，低价收购英资和地产。十多年过去后，香港特别行政区比以往更加繁荣，这些当年冒着风险逆势而上的投资者如今都已成为亿万富翁。李嘉诚旗下的长江、和记黄埔、港灯三家公司，市值共达 3 249 亿港元，李嘉诚成为香港首富。

生活中商机无处不在，重要的是要有一双会发现商机的眼睛。精明的商人遇到不寻常的事，灵机一动，突发奇想，往往就促成了一宗买卖。

在一次国际性会议上，西班牙国王胡安·卡洛斯面对委内瑞拉总统查韦斯喋喋不休的抱怨声，怒不可遏地说了一句“你还不闭嘴？”没想到，就是这一句失态的话，让精明的商家捡了一个大便宜。据说，手机铃声、T 恤衫、马克杯和网站都在靠他的发飙赚钱，如今已有超过 50 万人下载了“你还不闭嘴”？作为自己的手机铃声，视频网站上出现了 700 多个视频模仿国王怒不可遏时的举止，印有“你还不闭嘴？”的 T 恤衫更是收到了雪花般的订单……真是国王金口一开，不尽财源滚滚来。

随着社会的发展，商业竞争日益激烈，在寻常商家眼中，几乎能挖的商机，均“挖”得一干二净，但在一些精明的商人眼中，赚钱的机会无处不在。

商人就是为了赚钱，所以要时刻保持警惕，时时留意身边是否有赚钱的机会，特别是发生不寻常的事件时，更需要留意，因为机会往往蕴藏在不寻常的事情中。

有一位年轻的母亲在冬天溜狗时，她发现天冷了，宠物狗蜷缩一团。她就想如果做好看的冬装给狗穿，一定有市场。于是，她毅然辞职办起了“宠物美容预防暨培训服务中心”，生意异常红火，一年下来，净赚200万元。

李嘉诚曾说：“商机是无处不在的，一些商家四处奔波寻找能够赚钱的机会，结果大都一无所获。”其实，商机就在我们日常生活里，甚至是一针一线里。对发生的一些不寻常的事情，我们要用商人的眼光去看待这些事情，就可能发现别人看不到的赚钱机会。

作为一个商人，要具备在不同寻常的事件中发现商机的素质。拥有这种素质，无论是在平和的状态下，还是在动荡时期都可以让自己有钱可赚。

3. 随时留意身边，才会抓住商机

李嘉诚说：“当一个生意有80%的人都知道做的时候，你千万不要去做；当一个生意有20%的人知道做的时候你可以去做，但需要努力了。当一个生意只有5%的人知道的时候，你可以去做并且很容易获得成功，因为这就是时机，就看你是怎么把握。”

在现代商场上，如果你不能最先发现机会，就会面临激烈的竞争，成功的机会就比较小。只有第一个将机会抓到手，才能降低竞争的程度，在生意场上获得成功。

李嘉诚认为，能否抓住时机和企业发展的步伐有重大关联。要想抓住时机，就要先掌握准确的资料和最新资讯。能否抓住时机，是看你平常的