



做人一等的智慧，经商一等的学问

尊严来自实力，实力来自拼搏

自强不息的奋斗精神，高人一筹的经营管理

李嘉诚 讲给年轻人^的 财富课

宿文渊◎编著

中国华侨出版社



李嘉诚

讲给年轻人的

财富课

全新升级版

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚讲给年轻人的财富课：全新升级版 / 宿文渊编著. —北京：

中国华侨出版社，2015.2

ISBN978-7-5113-5154-8

I. ①李… II. ①宿… 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 (2015) 第 020903 号

李嘉诚讲给年轻人的财富课：全新升级版

编 著：宿文渊

出 版 人：方 鸣

责任编辑：文 涛

封面设计：韩立强

文字编辑：彭泽心

美术编辑：杨玉萍

图片提供：www.ICpress.cn

经 销：新华书店

开 本：710mm × 1000mm 1/16 印张：20 字数：358 千字

印 刷：北京中创彩色印刷有限公司

版 次：2015 年 4 月第 1 版 2015 年 4 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5113-5154-8

定 价：29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

发 行 部：(010) 58815874 传 真：(010) 58815857

网 址：www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换。

前言



李嘉诚，商界泰斗，香港“超人”，也是财富和成功的象征。他有无穷的智慧和胆魄，总是在任何时候都能看到商机，将财富收入囊中。

2015年1月，《福布斯》全球富豪排行榜，李嘉诚以个人资产335亿美元，稳居世界华人首富的宝座。他的成功之道，是无数梦想成功的人渴望了解的秘密。

李嘉诚书写了一个让人惊叹的创业神话——14岁投身商界，22岁正式创业，30岁即成为千万富翁。他已经成为一个传奇、一种象征，他以自己雄厚的实力和庞大的商业帝国赢得了人们的尊敬，更赢得了“超人”的美誉。

相信这也是每一个血气方刚、热血沸腾的年轻人梦寐以求的辉煌人生，我们都希望像李嘉诚一样通过自己的努力，抓住机遇，成就自己的财富梦想，创造属于自己的传奇人生。但想要创业，想要积累财富，规划自己的人生，又谈何容易！当遇到困难、失败沮丧、对未来迷茫、对自己快要失去信心的时候，我们不妨看看李嘉诚的人生财富路：他少小离乡，在战乱中颠沛流离；由于父亲的不幸早逝，他小小年纪便步入社会，担起了生活的重担，为一家生计四处奔波。他当过要擅长察言观色的小伙计，做过受人白眼的商业推销员，直到他成为一个雄心勃勃的塑胶花工厂主，赢得“塑胶花大王”的美誉，才开始大展宏图。他涉足地产业，成立长江实业；之后走向世界，实现跨国跨地区投资；后辗转股市，成为屡战屡胜的大赢家；又涉足货运行业、网络传媒……如今，李嘉诚旗下长和系的业务已经遍及全球56个国家，涉及投资产业、地产、货柜码头、石油、电讯、网络科技、文化传媒、零售、航空等多个领域，这使他成为华人历史上横跨产业最多、国家最多的企业家。李嘉诚缔造的商业神话，已不仅仅是一个人们津津乐道的话题，而成为众多创业人士和追求成功者反思、学习的典范。

事实上，很多人都具备获得财富的权利和潜质，但并不是每一个人都能如愿



以偿。纵观李嘉诚在商海搏击几十年的经历，不难看出，他能够在投资领域从白手起家到功成名就，不仅仅是依靠艰苦奋斗，还有与众不同的投资理念和眼光。他的成功经验能够给我们以深刻的启迪，他追逐巨大财富的经历能给我们以积极的借鉴。在飞速发展、竞争日趋激烈的当代社会，可能我们不能完全依照李嘉诚的财富道路规划自己的人生，但是那些富有巨大价值的成功经验是亘古不变的。

本书深刻总结了李嘉诚纵横商场的宝贵经验，详细解读了李嘉诚如何攫取财富的智慧，多角度论述了他取得财富的方法与胆略，并以建议与忠告的形式呈现给希望成就财富人生的年轻人。这些内容精辟、实用，力求为那些站立在十字路口，不知道该何去何从的年轻人指明方向。可以说，李嘉诚的每一句话都是人生箴言，字字都是对自己财富、人生经验的总结和提炼。本书没有就经商论经商，而是将为人处世和经商有机地融合在一起讲述，这样更易于让希望通过经商实现自己财富梦想的广大年轻人理解和接受。

成功不能复制，但经验可以借鉴。相信每一个有志于成功的人，都能在书中找到自己需要的东西。吸收和借鉴李嘉诚的人生成功经验，并为之努力，你也可以打开属于自己的财富之门。



目录

第1堂课

实业为基——以实业聚财，累积财富真资本

开拓实业，要做就做最好	1
广撒网才能多丰收	3
不要小看零售业的“蝇头小利”	4
品牌意识很重要	6
存钱过“冬”的艺术	7

第2堂课

稳中求进——投资非投机，稳扎稳打步步为“赢”

未买先想卖	9
有风险意识才有准备	11
花 90% 的时间，不想成功想失败	13
要做大事，“审慎”二字不可丢	14
不疾而速才能一击而中	16
万事想好退路，打有把握之仗	18
要冒险，但不盲目冒险	20
把控好负债率	22

第3堂课

诚赢天下——商道亦人道，打造人格品牌

做人与经商一脉相连	24
做生意无信不立	25
信誉是无形的财富	27



信誉要实实在在, 不要夸夸其谈.....	29
诚信聚才, 得人才者兴.....	30
让你的对手都相信你.....	32
一诺千金, 有诺当必践.....	34
诚信是企业成功的保证.....	36

第4堂课

磨难立人——逆境中成长, 积累成功资本

苦难是人生最好的锻炼.....	39
靠人不如靠己.....	40
磨难中悟真经.....	42
成大事者要能吃苦、会吃苦.....	43
谁也不是天生优秀.....	45
永不言败, 磨难中积累资本.....	46

第5堂课

眼光长远——要高瞻远瞩, 才能事业长久

锐眼识金, 商机遍地都是.....	50
充满商业细胞的人可随处赚钱.....	51
眼光独到, 先人一步.....	53
火眼金睛, 冷门变热门.....	54
薄利多销, 抢占市场.....	56
所有人冲进去时及时抽身.....	58
高瞻远瞩才能避免失误.....	60

第6堂课

闯在当下——胸中怀大志, 敢闯才能成功

有志则断不甘下流.....	62
乐观者胜于悲观者: 迎向阳光就不会有阴影.....	64
一直把目标定在前方.....	65
看准目标, 绝不半途而废.....	67
自己做老板最潇洒.....	69



持之以恒是成功的基石	71
切莫安于现状	73

第7堂课

以勤为径——勤奋能补拙，努力就有超越

天道酬勤，挑战自我：8与16有天壤之别	75
止惰和守勤是成功的信条	77
珍惜时间，时刻充电	79
勤奋敬业，功到自然成	81
幸运成功一时，努力成就一世	83
一分耕耘，一分收获	85

第8堂课

推销自我——要做强自己，实质在自我推销

要谦虚，也要表现自我	87
不卑不亢，一眼留下好印象	88
买方市场，别人为何选你	90
注重推销自己	91
先成朋友，后谈生意：友情改变商情	93
获得他人的支持最重要	95

第9堂课

正确决策——认清局势，深入分析

了解时局才能正确投资	97
以善举赢得刮目相看：办好事，好办事	99
用实力说话，争取发展权	100

第10堂课

招招领先——要嗅觉敏锐，争快才能打赢

随时留意身边有无生意可做	103
在司空见惯中发现商机	104
困局孕育机遇	106



抓市场空白点，先下手为强.....	109
抓时机就是抓生机：快 1/10 秒就会赢.....	111
准备好，拍板才能快.....	112
永远不让对手知道自己的底牌.....	114
成功方程式：减少失败的因素等于接近成功.....	116

第 11 堂课

以小博大——布局巧制胜，先思考再出手

以小博大，用 1 块钱做 100 块钱的生意.....	119
没有机会，便创造机会.....	120
竞争是搏命，更是斗智斗勇.....	121
在危险处搏利润.....	123
舍小利方可取大利.....	124
扭转乾坤，以“小”吃“大”.....	126

第 12 堂课

合作互惠——合作通天下，互惠才能共赢

要竞争更要合作.....	128
利益共沾，“和”字为先.....	129
求和带来双赢.....	131
舍得让利，自己才能得利.....	132
没有绝对的竞争，也没有绝对的合作.....	134
互信才能合作，分享才能共赢.....	137

第 13 堂课

以股促商——于股市沉浮，见危机创富力

认清形势，不被股市套牢.....	139
牛市来时，敲响警钟之时.....	140
发行新股，拓展实业.....	142
借股市沉浮进行商战，坐收渔利.....	143
高沽低买，持减有道.....	145
以股融资，事半功倍.....	146



第14堂课

广纳人才——知人要善任，人才为根本

家有梧桐树，何愁引凤凰.....	149
大胆起用新人.....	151
把“客卿”看成是企业的“添加剂”.....	153
打开国际市场，“以夷制夷”.....	155
人尽其才，用人取其特色.....	157
任人唯贤无话说，唯亲是用有条件.....	159
建立有傲骨的团队.....	161
公司如家才能留人才.....	162

第15堂课

广结善缘——长袖要善舞，建立通达人脉

要成就事业，就要有能够帮助你的人.....	165
先播种，后收获.....	166
没有架子的首富惹人爱.....	168
多结善缘才能多得帮助.....	170
生意不成人情在.....	172
善待员工，有容乃大.....	174
得人心者成事.....	176

第16堂课

魅力服人——修己可安人，魅力儒商风范

修养，让气质出众不在话下.....	178
谦虚为怀，细节决定成败.....	181
广采博纳，不自作主张.....	182
胸中有乾坤，万事从容应对.....	185
树大招风，保持低调.....	187
做人最要紧的是让人敬佩你本人.....	190
以和为贵.....	191
成功的现代企业家.....	193



第17堂课

善意收购——拓展领域，增强实力

善意收购，盈利又博名.....	196
收购拓展经商领域及实力.....	199
低价收购，提升企业竞争力.....	200
收购——废物利用的法门.....	202
并购要有战略计划.....	203
确保今日扩张不是明天的包袱.....	205

第18堂课

灵活应变——抓时机求变，活水能活企业

善于随机应变，开创新局面.....	208
找到特别的经营项目.....	210
在明处吃亏，在暗中得利.....	211
见招拆招，危机变生机.....	213
“一招鲜”：费力少，收获大.....	214
匆忙出手，等于自寻死路.....	216

第19堂课

善于借势——善借真功夫，左右天下商势

巧妙筹划，四两拨千斤.....	218
化敌为友，为己所用.....	219
借别人的钱赚钱.....	221
借壳上市，省时省力又省财.....	223
审时度势，捕捉机会最重要.....	225
巧借局势“东风”，顺流行船.....	226

第20堂课

投资智慧——找准切入点，演绎投资神话

细节决定大事的成败.....	229
长线投资要有绝对的竞争意识.....	230



人弃我取，果断投资	232
找准投资的最佳切入点	233
以奇制胜，拓展投资空间	235
大投资才有大收益	237
不做盲目的跟风者	239

第21堂课

学无止境——学海永无涯，知识改变命运

抢知识就是抢未来	242
知识改变命运	244
追求最新的知识	245
没有大学文凭也能成大业	247
做领袖，不做老板	248
善于灵活运用知识	249
没钱事小，没知识事大	251

第22堂课

管理自我——内在的自我修炼

好的管理在于自我管理	253
傲慢自大是一种能力的“溃疡”	254
“自负指数”——倚仗一生的导航器	256
坦率地承认自己的错误	258
由静态管理延伸至动态管理	259
做“仁慈的狮子”	261

第23堂课

富不忘本——内心真富贵，德财智儒兼备

首先是一个人，再是一个商人	264
真正花时间做慈善	266
以善小而为	268
钱财 + 心富 = 财富，财富 + 心贵 = 富贵	269
做善事不能沽名钓誉	271



奉献乃人生一大乐事	273
-----------------	-----

第24堂课

投身公益——公益事业，建立新的大同世界

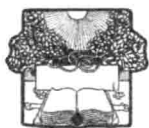
独资筹建汕头大学	275
集优秀教师，培养栋梁之才	277
情系残疾人	278
慈善是一种做人方式	279
投身内地基础建设	280
建中药港：左手同仁堂，右手白云山	282
慈善基金，“我的第三个儿子”	286

第25堂课

富豪之家——情系大爱，家业一脉相承

听母教诲，爱母情深	290
青梅竹马，相濡以沫	291
低调沉稳李泽钜	294
锐意进取李泽楷	297
单飞：李泽楷创盈科	300
育子心经：玉不琢，不成器	301





第1堂课

实业为基——以实业聚财，累积财富真资本

· 开拓实业，要做就做最好 ·

在不少人看来，素有儒商之誉的李嘉诚着实有些“嬗变”，但这种嬗变是表现在他的实业开拓上，从当初塑胶业起家，李嘉诚先后涉足了地产、石油、货柜码头、电讯、网媒、零售、航运等。一路走来，李嘉诚从来不满足于一个行业领域的成功，他随时都在关注商海潮流，每一次小小的波动，李嘉诚总能依靠着他敏锐的嗅觉在第一时刻洞悉，从而转战商海的各个战场。

如今李嘉诚的实业帝国已经跨越全球多个国家和地区，涉及多个行业领域，然而令人们不得不称叹的是，不论李嘉诚踏足哪个行业，似乎他总能得心应手。或者说李嘉诚是干一行，精一行，每一次新的尝试与冒险，李嘉诚总是准确分析计划，然后大胆投资，精到运营，所以从“塑胶花大王”到地产巨擘，再到货运霸主、3G 先锋……李嘉诚的实业开拓，从不是盲目跟风，他奉行的是要做就做最好。

和李嘉诚颇为相似的是，名列亚洲富豪第12位的菲律宾首富陈永栽。这位同样有着儒商美誉的华裔商人，也以他的商海“72变”而为人们津津乐道。

陈永栽是一个传奇。从平凡到辉煌，从贫穷到富有，这样的经历听起来更像神话。对怀抱梦想的年轻人来说，陈永栽又是一个活生生的梦想成真的例子。陈永栽的经历向人们证明，通过个人奋斗获得成功不仅是故事，而且是可以实现的现实。

陈永栽1934年出生于福建省晋江市一个普通家庭，父亲陈延奎在一家烟厂做工。当时，日寇侵华，闽南沿海一带战火纷飞，民不聊生，年仅4岁的陈永栽



随父母远渡重洋，背井离乡来到昔日被人们称为吕宋的菲律宾谋生。几年后，父亲身患重病，只得举家陪同父亲回乡治病。当跟随叔父重返菲律宾时，陈永栽已经 11 岁。为了补贴家用，他只好在烟厂当童工。他白天干活挣钱，晚上挑灯夜读，以顽强的毅力修完了中学课程，并以优异成绩考上了远东大学化学系。之后，他半工半读，完成了大学课程。毕业后，他在一家公司任实验室助理，不久就被提升为业务经理。

1954 年，年仅 20 岁的他和朋友合资开了一家玉米淀粉加工厂，不赚反赔。这一次的失败，并没有击垮意志坚定的陈永栽，他曾说：任何事情都有好坏两个方面，关键是将不利条件转变为有利的条件。他没有活在失败的阴霾中，而是将借来的钱创立了甘油公司和化学原料公司，这让他初尝了赚钱的滋味。

11 年后，陈永栽经过缜密的考察后卷土重来，在马里拉市郊购买了一块土地，创办了福川卷烟厂。到 20 世纪 70 年代末，福川卷烟厂已发展成为全菲最大的烟厂，产品占据了菲律宾卷烟市场的七八成，并辐射到香港和东南亚各国。1979 年，是福川香烟的鼎盛时期。在当年举行的第 13 届世界巴黎香烟质量评比会上，陈永栽烟厂生产的香烟一举夺得了三枚金牌和一枚银牌。从此，他的福川牌香烟全面打入了国际市场，在欧美、日本、中东的香烟市场上都占有一席之地，陈永栽本人也因此成为名副其实的东南亚烟草大王。

20 世纪 70 年代起，陈永栽开始涉足进出口贸易和房地产，先后创办了椰油厂、肥皂厂、石棉厂、电子厂、炼油厂和养殖场等企业。20 世纪 70 年代后期，陈永栽又将目光瞄准金融业，创办了菲律宾联盟银行，并亲任董事长。目前，联盟银行在菲律宾国内有近百家分行，成为菲律宾华资三大银行之一。

20 世纪 80 年代，陈永栽开始进军海外。他首先瞄准的是作为国际金融贸易中心的香港，在港设立了自己的海外发展基地——福川贸易公司和新联财务公司。1981 年，为了满足在美国大市场投资业务的发展，他在美创办了美国海洋银行。此后，陈永栽看好内地的发展前景，投资 3 亿元人民币，创建了厦门商业银行。

陈永栽的身上有一股和李嘉诚极为相似的执着劲，那就是“一件事不干则已，要干必干好”。而这句话也一直被公认为陈永栽的发财秘诀。陈永栽一直坚信物极必反的道理，他总说，人被逼到墙角就会反弹，发挥出惊人的力量。在商场上，开疆辟土，绝不能抱着随随便便或者跟风的心态，要么不做，要做就做到最好。



· 广撒网才能多丰收 ·

超级富翁的“超级”形容的不仅仅是他资产的多寡，一定程度上也指他涉及领域的庞大规模。聪明的商人明白其中的真谛，“播种”越多，才会有更多更好的收成。

怎样才能赚大钱？投资房产、买股票、搞航运还是涉足其他行业？只要具有精明的商业头脑和前瞻的智慧，每个行业都可以赚大钱。现代社会，优秀商人已不仅仅将眼光局限在某一特定领域，一个行业赚钱再多，总显得有些“单调”。真正有大气魄的商人会尽量涉及多种行业，他们明白多投多得的道理，如同种地，春华秋实，播种越多，收获越丰盈。

李嘉诚不仅在塑胶业大有建树，而且在地产业可谓如鱼得水，不但在香港稳坐宝座，而且还把触角伸到了世界几十个国家，真可谓世界级地产家。与此同时他还在电讯业、石油、货港码头、网络、零售业……叱咤风云。所谓广撒才能多丰收。只有一粒种子，若想套住多只珍稀鸟类，无异于痴人说梦；但若是撒上各类种子，则或可以每有对路，一网打尽。

同李嘉诚一样，香港商业大亨霍英东也是这样一个成功商人。他一生经营领域众多：房产、博彩、石油、酒店、航运等都留下过他投资的身影。

霍英东原籍广东番禺，幼时家境相当贫困，全家靠父亲的驳船生意生活。霍英东小时候，父亲因为翻船溺水身亡，两个哥哥也在随后的一次台风中身亡。有人说，霍英东或许是香港亿万富翁中身世最苦的一个。但苦难没有摧毁这个亿万富翁的心，反而更加激励他去创业。

20 世纪五六十年代之后，香港金融业发展迅猛，霍英东觉得金融的发展必然会推动商业住宅楼的发展，他断定房地产业将大有可为，就率先投资 280 万港币大兴土木，创立立信置业建筑有限公司。通过购房者的定金建造楼房，他也因此大赚一笔，一举打破当时香港房产生意的最高纪录。此后，霍英东当上香港房地产建筑商会会长，拥有香港 70% 的房产生意，他也由此得到了香港“土地爷”的美名。

20 世纪 60 年代，淘沙在香港商界还是个被“遗弃”的行业，它需要投入大量劳力和资金，但回报相对很小。通过在房产行业的打拼，霍英东意识到淘沙业的丰厚利润，毅然投入大笔资金从泰国购入一艘大型挖沙船，正式挺进淘沙业。随着香港经济的飞速发展，无数高楼大厦拔地而起，建筑用沙成为抢手货，霍英东的淘沙船又一次挖得满满黄金，霍英东也得到了“海沙大王”的美称。



霍英东还参股澳门娱乐有限公司，经营澳门博彩业。据资料显示，澳门娱乐每年给他的分红颇为丰厚，从 5000 万到 2 亿港币不等——1984 年 5000 多万，1992 年达到 2.6 亿港币。此外，他于 1962 年成立信德船务有限公司，专营港澳海运，吸引香港旅客到澳门旅游的同时，也间接刺激澳门的博彩业。1973 年信德船务在香港上市，20 世纪 90 年代，它成为香港最大的上市公司之一，市值一度达到 120 亿港币，霍英东每年也有一两亿港币进账。

20 世纪 70 年代，霍英东又在广东中山兴建宾馆。宾馆动工之时，内部设备和用品全需进口，在宾馆建成的时候，总计投入 4000 万港币，占地 100 万平方米。1982 年中山宾馆的营业额在全国第五，跻身内地五大宾馆之列。

李嘉诚和霍英东都是集亿万财富于一身，除了依仗过人的商业智慧外，敢于在多领域投资的魄力和胆识也是他们成为富豪的重要原因。试想一下，如果当年李嘉诚在自己创业成功的某一领域一直做下去，即使做大做强，也只是某一领域的大亨。

一条路再宽，也只是一个方向、一种途径，不会有新的发现与探索。富豪们正是敢于在不同行业尝试，才不断地淘出金子。平凡的我们也应该这样，条条大路通罗马，财富的道路也不止一条，要学会从多个行业赚钱，这样你才会成为富翁。

· 不要小看零售业的“蝇头小利” ·

一只蝴蝶在巴西扇动翅膀，有可能在美国的得克萨斯州引起一场龙卷风。蝴蝶效应告诉我们，一个微不足道的动作可能产生惊人的影响。所以，只要自己没有与世隔绝，一举一动就处在世界的生产链条上，时刻准备验证蝴蝶效应。生活中，往往含有一些酵质，假如酵质膨胀了，就会使生活产生剧烈的变化，从而影响命运。查尔斯·狄更斯在他的作品《一年到头》中写道：“有人曾经被问到这样一个问题：‘什么是天才？’他回答说：‘天才就是注意细节的人。’”在风云变幻的现代经济社会里，零售业就是商场中的细节，而一个成功的商人，往往也是善于发现并成功运作细节的人。李嘉诚的企业王国里，零售业占据了一方不容忽视的天空。他旗下的屈臣氏连锁就是一个很好的例证。

零售业的巨大利润空间，不仅李嘉诚看到了，全球巨商中的许多双眼睛也都盯住了这个领域。全球 500 强榜首企业的沃尔玛公司，是美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售企业。截至 2009 年 5 月，沃尔玛在全球 14 个国家开设了 7900 家商场，员工总数 210 万人，每周光临沃尔玛的顾客 1.76 亿人次。沃尔玛