



财富 的根基

李嘉诚

给年轻人的10堂人生智慧课

财富
以真诚和信用为根基
成功的基础，
是对一系列朴素价值观的反复实践

CEO给年轻人的人生经营课系列



财富 的根基

李嘉诚

给年轻人的10堂人生智慧课

成力◎编著

图书在版编目 (CIP) 数据

财富的根基：李嘉诚给年轻人的10堂人生智慧课 /
成力编著. —深圳：海天出版社，2016.4
(CEO给年轻人的人生经营课系列)
ISBN 978-7-5507-1522-6

I. ①财… II. ①成… III. ①成功心理—青年读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第284662号

财富的根基：李嘉诚给年轻人的10堂人生智慧课

CAIFU DE GENJI : LIJIACHENG GEI NIANQINGREN DE 10 TANG RENSHENGZHIHUIKE

出品人 聂雄前
责任编辑 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大厦(518033)
网 址 www.htph.com.cn
订购电话 0755-83460239 (邮购) 0755-83460202 (批发)
设计制作 蒙丹广告0755-82027867
印 刷 深圳市希望印务有限公司
开 本 787mm×1092mm1/16
印 张 15.25
字 数 169千
版 次 2016年4月第1版
印 次 2016年4月第1次
定 价 39.00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。

多年来李嘉诚早已成为一个象征，一个华人商业领袖可以在这个财富世界上抵达的最高高度。他可以自谦说：“假如我是一盏灯，能够照亮一条路就好了。”但所有追随者都相信，他能够照亮一条漫长宽阔的道路，通往财富帝国。

他掌控着香港的经济，他一年财富激增6成；他经营世界上最大的港口，享有顶级地产商和零售商的美誉，拥有最大移动手机运营商的头衔；他被美国《商业周刊》誉为“全球最佳企业家”，他统领的“和黄”集团被美国《财富》杂志封为“全球最赚钱公司”，唯有他能够在他的领域中频繁地被世界所感知，进而影响全球这一行业的未来。

李嘉诚对自己的一生有着清醒的认识。他不是天生的富家公子，奋斗道路也不是一帆风顺的。李嘉诚扼要地说出他的成功之道：“因为我勤奋，我节俭，有毅力。我肯求知，建立良好的人际关系。”

现在，凡是有华人的地方，就知道李嘉诚的名字。李嘉诚亲身演绎了从身无分文的穷小子到华人首富的神话。他白手起家的商场经历令多少人为之敬佩。但这些对李嘉诚来说，不过是人生的一个过程而已。李嘉诚注重的不是获取财富的手段，而是宝贵的人生历练。

正如李嘉诚自己在演讲中说的：“闹哄哄的‘要不要当李嘉诚’的炒作，反而促使我对自己的旅程反思，如果一切有机会从头再来，我的命运会如何不同？

人生充满着很多‘如果’，转折点比比皆是，往往也不由我们控制。如果战争没有摧毁我的童年，如果父亲没有在我童年时去世，如果我有机会继续升学，我的一生将如何改写？我对医学知识如此热诚，我会不会成为一个医生？我对推理与新发现充满兴趣，我会不会成为一个科学家？这一切永远没有答案，因为命运没有给我另类的选择，我成为今日的我。”

28岁的时候，他已经知道自己此生可以跟贫穷说再见，接下来只是乐于工作而工作，这一做就是50多年。李嘉诚表示：“我内心已有非常好的保障，若一个人不知足，即使拥有很多财产也不会感到安心。举例来讲，如果看着比尔·盖茨的财富和你自己的距离那么大，那么你永远不会快乐。”

柳传志认为李嘉诚的独特之处在于两点：“李嘉诚明显是个非常务实的人，他不会公司没做好就去忙慈善，但当他想做慈善的时候，又是很大的手笔。除了务实，他没有只局限在香港的地产业务上，也证明了他的视野超越了同辈许多企业家。”

从白手起家到富可敌国，从茶楼的跑堂到塑胶花大王再到地产大亨、股市大腕儿，人们看到的是李嘉诚作为一个成功商人的形象，但李嘉诚之所以能成为今天这么成功的商人，是因为他的真诚和信用，这才是他的财富根基。

本书将年近90岁李嘉诚的人生历程、成功之道、财富之悟熔于一炉，将李嘉诚一直秉承不弃的人生理念贯穿其中。翻开这本书，您将体悟到李嘉诚的成功之道。您可以反复阅读，进而吸收李嘉诚的人生智慧。

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。

——沃伦·巴菲特

○目录

○第一章 | 财富以真诚和信用为根基 ——李嘉诚谈做人与成功 /001

做生意，先学会做人 /003

财富以真诚和信用为根基 /006

利益均沾才能长久合作 /010

信任就是成功的机会 /016

延伸阅读 李嘉诚请客 /021

○第二章 | 驾驭能力范围内可控之事 ——李嘉诚谈心态 /023

保持镇定方能化险为夷 /025

驾驭可控制之事 /027

人最重要的是内心的安静 /030

越成功，越要保持低调 /032

无限热情成就任何事情 /036

“推己及人”的态度 /037

逆境和挑战激发生命力度 /041

◎ 第三章 | 不疾而速，不为最先 ——李嘉诚谈机遇 /043

不疾而速，一击即中 /045

“不为最先”的理念 /049

决策要“知己知彼” /051

变危机为契机 /055

延伸阅读 做自己命运的行动英雄 /058

◎ 第四章 | 描绘自己独特的心灵地图 ——李嘉诚谈志向 /061

志不立，天下无可成之事 /063

“知止不败”最重要 /067

成功离不开吃苦耐劳 /069

化怨愤为勤奋克逆境 /075

大处着眼，小处着手 /079

延伸阅读 对成功的欲望大于对失败的恐惧 /085

◎ 第五章 | 伟大者在于管理自己 ——李嘉诚谈自我管理 /087

“修己”是管理者首要任务 /089

“对自己节俭，对别人慷慨” /091

想要最好，给你最痛 /096

严于律己、谦虚做人 /099

延伸阅读 把愤怒转为对自己更高的要求 /103

◎ 第六章 | 成功因为勤力、节俭、有毅力 ——李嘉诚谈勤奋 /105

“抢学问”：终生的资产 /107

时间比金钱更宝贵 /112

永无止境的好奇心 /118

不停反思的自制力 /120

◎第七章 追求最新的信息 ——李嘉诚谈眼光 /123

- 眼光是一台引导器 /125
- “敏锐的政治眼光” /129
- 追求最新的信息 /131
- 把握升浪起点 /134
- 将复杂分解为简单 /137
- 集中发挥优势 /138
 - 黄埔花园：低潮时补差价 /140
 - 两大屋村：迁址换地 /141
 - 天水围：锲而不舍 /142

◎第八章 居安思危，思则有备，有备无患 ——李嘉诚谈危机 /145

- 心里头创造的逆境 /147
- 捕捉风险的气息 /151
- 稳定回报，平衡盈利 /154
 - 反周期的投资策略 /155
 - “分散投资，分散风险” /160
 - “东方不亮西方亮” /161
- 坚守“重视现金流”原则 /165
- “发展中不忘稳健” /170
- 风险控制：“未买先想卖” /173
- 最高境界：“见好即收” /175
- 延伸阅读 马云：要有眼光、胸怀、实力 /178

◎第九章 以谦虚的态度为人处世 ——李嘉诚谈处世 /183

- “有容乃大”的胸襟 /185
- “成就加上谦虚” /188
- 赚自己该赚的钱 /191
- “吃亏是福” /193
- 专题 李嘉诚：赚钱的艺术 /196

延伸阅读 1 宁高宁谈李嘉诚 /199

延伸阅读 2 以诚待人，召集天下之士 /202

◎ 第十章 君子爱财，用之亦有道
——李嘉诚谈财富管理 /207

“强者的有为” /209

追求“内心的富贵” /210

君子爱财，用之亦有道 /214

李嘉诚基金会 /216

教育事业 /220

医疗卫生事业 /222

延伸阅读 1 从范蠡和富兰克林说起 /224

延伸阅读 2 无心睡眠 /230

参考文献 /232

后记 /233

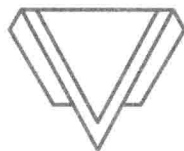
第一章

财富以真诚和信用为根基
——李嘉诚谈做人与成功



• 财富的根基 •

李嘉诚给年轻人的 10 堂人生智慧课



做生意，先学会做人

李嘉诚认为，作为企业家，每时每刻都在与人打交道，注意人们怎么想，怎么做，以及做什么都是日常工作中的一种必要。李嘉诚告诉孩子们：“工商管理方面要学西方的科学管理知识，但在个人为人处世方面，则要学中国古代的哲学思想。不断修身养性，以谦虚的态度为人处世，以勤劳、忍耐和永恒的意志作为进取人生的战略。”

一个成功的商人首先应该是一个正直的人。李嘉诚身体力行，把做人放在第一位，把做生意放在第二位。换言之，要经商必先做人。小商人做生意，往往眼睛里只有钱，心里总是打着迷惑人的“小算盘”，这种“摆地摊”的经营方式是永远不可能做大的；而那些大商人，心明眼亮，把做人的利害关系看得尤为重要，因为他们懂得，善于做人可以给自己的生意带来无形的资产，为自己赢得大笔的财富。

李嘉诚就认为，只想贪得一点利润的人，一辈子充其量只是个小商人，而能把做人原则摆在第一位的人，才可能成为一代大商人。

李嘉诚说过：“要想在商业上取得成功，首先要会做人，因为世情才是大学问。”在他经商成功的秘诀当中有两个字最重要，那就是“做人”。

李嘉诚不是一个目的性很强的人，他一直认为氛围比过程更重要，他深信培养音乐家，需要在襁褓时听曲子；培养运动员，需要在学步时开始蹦跳。这种商业培养到了他儿子们成年后则更有针对性。

李家兄弟在香港圣保罗男女小学上学。在这所顶级名校里，许多孩子都是车接车送，满身名牌，可他们却经常和爸爸一起挤电车上、下学，以至两个孩子经常闷闷不乐地向父亲发问：“为什么别的同学都有私家车专程接送，而您却不让家里的司机接送我们呢？”

每次听到兄弟俩的质疑，李嘉诚都会笑着解释：“在电车、巴士上，你们能见到不同职业、不同阶层的人，能够看到最平凡的生活、最普通的人，那才是真实的生活，真实的社会；而坐在私家车里，你什么都看不到，什么也不会懂得。”时至今日，李嘉诚依旧表示：“以往99%是教孩子做人的道理，现在有时会与他们谈论生意，但也只有约三分之一是谈生意，三分之二教他们做人的道理。”

李嘉诚觉得，一个人的成功不在于获得了多少财富，也不在于做了多大的官，而在于品德的修养。品德是心灵之根本，品德构成人的良知，使人明白事理。正直、诚实、勇敢、公正、慷慨等品德，在我们面临重要抉择时，便成为我们成功与否的重要决定因素。

业务发展愈是庞大，就更要懂得用人之道，独具慧眼，李嘉诚那份“慧”是出于一份“心”。长江实业的一位司机说：“我们真是很喜欢我们老板，他对我们非常好。他知道公司的公积金投资在外面，遇金融风暴，损失很多，老板填了那笔数，不让员工的公积金受损。”

有位欧洲的批发商到李嘉诚的长江公司看塑胶花样品，他对长江公司的塑胶花赞不绝口：“比意大利产的还好。我在香港跑了几家，就你们的款式齐全，质优，美观！”对方要订货，但要求必须有实

力雄厚的厂家做担保。这对白手起家、没有任何背景的李嘉诚来说，无疑是一个严峻的挑战。

然而，李嘉诚竭尽全力，也没有找到一个担保人。但只要有一线希望，就要全力争取，这是李嘉诚的性格。

第二天，李嘉诚去批发商下榻的酒店。李嘉诚拿出9款样品，默默放在批发商面前。批发商的目光落在李嘉诚熬得通红的双眼上，猜想这个年轻人大概通宵未眠。他太满意这些样品了，同时更欣赏这个年轻人的办事作风及效率，不到一天时间，就拿出9款别具一格的极佳样品。

李嘉诚对外商如实相告自己没有找到担保人。外商被李嘉诚的诚实打动了：“说实话，我本来不想做这笔生意了，但是你的坦白让我很欣赏。可以看出，你是一位诚实君子。诚信乃做人之道，也是经营之本。所以，我相信你，愿意和你签合约，不必用担保人。”

没想到李嘉诚却拒绝了对方的好意，他对外商说：“先生，能受到您如此信任，我不胜荣幸！可是，因为资金有限得很，一时无法完成您这么多的订货。所以，我还是很遗憾地不能与您签约。”

李嘉诚这番实话实说使外商内心大受震动。于是，外商决定即使冒再大的风险，也要与这位诚实做人、品德过人的年轻人合作一次，李嘉诚值得他破一回例。他对李嘉诚说：“您是一位令人尊敬的可信赖之人。为此，我预付货款，以便为你扩大生产提供资金。”

李嘉诚说：“一个有使命感的企业家，在捍卫公司利益的同时，更应重视以正直的途径谋取良好的成就，正直赚钱是最好。”在他看来，做人跟做生意一样，必须有自己坚守的原则。做人最要紧的，是让人由衷地喜欢你，敬佩你本人，而不是你的财力。

财富以真诚和信用为根基

李嘉诚曾自嘲地说他自己不是做生意的料，因为他感觉自己并不会骗人，也不符合中国人所说的无商不奸的标准，但他做成了全亚洲独一无二的大生意。其原因正如李嘉诚所说，除了勤勉、具有毅力之外，自己非常重视信誉，宁可少赚，行事一定要顾及信誉。

李嘉诚的母亲曾给李嘉诚讲述了一个佛家的典故。在古时候，潮州府城外的桑浦山有一座古寺。当家住持云寂和尚已是垂暮之年，他知道自己在世的日子不多了，就把他的两个弟子一寂、二寂召到方丈室，拿出两袋谷种给他们，要他们去播种插秧，到谷熟的季节再来见他，收谷子多者可以继承他的衣钵，做庙里住持。一眨眼收割的时候到了，只见一寂挑了一担沉沉的谷子来见师父，而二寂却两手空空。云寂问二寂，二寂惭愧地说，他没有管好田，谷种没发芽。云寂听罢，二话没说便把袈裟和瓦钵交给二寂，指定他为未来的住持。一寂不服，问其缘由。师父意味深长地说，我给你们俩的谷种都是煮过的。李嘉诚从母亲讲述的佛家典故中悟出了玄机——诚实是做人处世之本，信用是立世之纲，诚信是战胜一切的不二法门。

20世纪50年代，李嘉诚甫做塑胶花时，常去皇后大道中一间公爵行接洽生意。“我经常看见一个四五十岁很斯文的外省妇人，虽是乞丐，但她从不伸手要钱。我每次都会拿钱给她。有一次，天很冷，我看见人们都快步走过，并不理会她，我便和她交谈，问她会不会卖报纸。她说她有同乡干这行。于是，我便让她带同乡一起来见我，

想帮她做这份小生意。时间约在后天的同一地点。客户偏偏在前一天提出要到我的工厂参观，客户至上，我也没办法。于是在交谈时，我突然说了声‘Excuse me’，便匆匆跑开。客人以为我上洗手间，其实我跑出工厂，飞车跑到约定地点。途中，超速和危险驾驶的事都做了，但好在没有失约。见到那妇人和卖报纸的同乡，问了一些问题后，就把钱交给她。她问我姓名，我没有说，只要她答应我要勤奋工作，不要再让我看见她在香港任何一处伸手向人要钱。事毕，我又飞车回到工厂，客户正着急：‘为什么在洗手间找不到你？’我笑一笑，这件事就这么过去了。”此事虽小，但细微之处足见李嘉诚的守信。李嘉诚“解释”说：“信誉，诚实，是我的第二生命，有时候比自己的第一生命还重要。”

李嘉诚从踏进商海的那一天起，对信誉的追求就非常坚决，他认为，人的一生之中，最重要的是守信。“我现在就算再有多十倍的资金也是不足以应付那么多的生意，而且很多是别人主动找我的，这些都是为人守信的结果。”

一个企业的开始意味着一个良好信誉的开始，有了信誉，自然就会有财路，这是必须具备的商业道德。就像做人一样，忠诚、讲义气，对于自己说出的每一句话、做出的每一个承诺，一定要牢牢记在心里，并且一定要能够做到。

信誉是做人 and 做企业的基本原则，也是成就事业的基础。李嘉诚说过：“一个公司建立了良好的信誉，成功和利润便会自然而然。我们做了这么多年生意，可以说其中有70%的机会是人家先找我的。”

一个人，尤其是名人，最宝贵的是有一个好名声，俗话说“雁过留声，人过留名”，说的就是这个意思。对于一个成功的商人来说，