



李嘉诚

赚钱是一种修行

王 晶 编著

探索华人首富的财富传奇 解析商业巨子的成功秘诀



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

李嘉诚

赚钱是一种修行

王 晶 编著



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚:赚钱是一种修行/王晶编著. —武汉:华中科技大学出版社,2016.6
ISBN 978-7-5680-1559-2

I. ①李… II. ①王… 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(2016)第 029299 号

李嘉诚:赚钱是一种修行

王 晶 编著

Li Jiacheng Zhuanqian Shi Yizhong Xiuxing

策划编辑:亢博剑 梁志高

责任编辑:孙 念

封面设计:仙 境

责任校对:祝 菲

责任监印:张贵君

出版发行:华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编:430074 电话:(027)81321913

录 排:华中科技大学惠友文印中心

印 刷:湖北新华印务有限公司

开 本:710mm×1000mm 1/16

印 张:15.5

字 数:215 千字

版 次:2016 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

定 价:32.00 元



本书若有印装质量问题,请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线:400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究

第一章 赚钱即修行 / 1

- ◎富豪榜的机密,赚钱的真谛 / 2
- ◎建立自我,赚钱是充实内心的过程 / 5
- ◎追求无我,赚钱是手段而不是负累 / 8
- ◎更关心捐钱而不是赚钱 / 11

第二章 改运先改心:抱怨生活不如改变自己 / 15

- ◎改变是现实逼出来的 / 16
- ◎没有比养家更大的事 / 20
- ◎不在一个地方困死 / 24
- ◎打工是最大、最愚蠢的投资 / 29
- ◎机会都是折腾出来的 / 33

第三章 大智若愚:懂得吃亏的人注定不会贫穷 / 37

- ◎长江不择细流,故能浩荡万里 / 38

◎损失了信誉就什么事情也不能做了 / 43

◎稳健中求发展,发展中不忘稳健 / 46

◎未来是自己不断选择的结果 / 50

◎做一头仁慈的狮子 / 53

◎用面子赚钱是最高境界 / 56

第四章 竞争制胜:对手应该是我们的座上宾 / 61

◎做任何事都应有一番雄心大志 / 62

◎经商的根本目的在于利润而非竞争 / 67

◎随后出什么牌才是关键 / 71

◎在该放弃的时候,果断放手 / 76

◎什么时候都要坚守“以和为贵” / 81

◎能握手,不打架 / 86

第五章 经营全球化:善于借力,顺势而为 / 89

◎借力海外资本 / 90

◎顺应时代潮流 / 94

◎顺应社会时势 / 97

◎巧用股市杠杆 / 101

第六章 经营多元化:分散风险和增长点 / 105

◎一条腿再好,走路也会摔倒 / 106

◎没有一个行业可以永远兴旺下去 / 110

◎某些产业的市场培育需要文火熬成 / 112

◎整合才是王道 / 116

◎新事物,往往藏着大财富 / 120

第七章 危机应对:防守是最好的进攻/ 123

- ◎贸然扩张,就是冒险 / 124
- ◎及时止损,就是赚钱 / 128
- ◎退一步,才好进两步 / 130
- ◎只有活下来,才有机会称王 / 133
- ◎不和任何产业谈恋爱 / 136

第八章 生财有道,按规矩办事/ 139

- ◎爱占便宜的人,终究占不了便宜 / 140
- ◎不义而富且贵,于我如浮云 / 144
- ◎求百事之荣,不如免一事之辱 / 148
- ◎低调能避免成为别人的靶子 / 151
- ◎穷人易过,穷生意难过 / 154
- ◎学习是我的事业持续扩大的秘诀 / 158

第九章 人以群分,汇聚财富力量/ 163

- ◎世情是大学问 / 164
- ◎成大事者靠贵人 / 169
- ◎孟尝君门客三千故能成大事 / 173
- ◎良好的政商关系是成功的保障 / 176

第十章 赚钱是本事,花钱是境界/ 181

- ◎内心的充盈才是真正的富贵 / 182
- ◎将公益当成事业来做 / 185
- ◎取之社会,回报社会 / 190
- ◎可以消费,但不能浪费 / 194
- ◎健康的你,才能创造无尽的价值 / 198

第十一章 看得足够远，才能赚得足够多 / 201

- ◎洞悉经济未来走向 / 202
- ◎看清政治家的落子 / 206
- ◎“撤资”论是个大笑话 / 211
- ◎错过新科技，你就完了 / 215
- ◎海外注册不等于没有信心 / 218

第十二章 财富可以传承，修行无法替代 / 223

- ◎培养独立人格，引上修行路 / 224
- ◎教会做人道理，完成心灵的锤炼 / 227
- ◎放手而不是放开，做修行路上的指明灯 / 230
- ◎鼓励独立创业，开辟新的修行路线 / 234
- ◎智慧分家，各得其所才能各安其命 / 237

Chapter 1



第一章

赚钱即修行

《你若安好，便是晴天》中有这样一句话：“人生到底是什么，在不同人的眼里有不同的意味。人生像棋，人生如酒，人生若梦，人生似戏，我们所能做的只是在命定的故事中演绎自己。”在外人眼里，李嘉诚的人生与众不同，他的身上时刻闪耀着金钱的光芒，而在李嘉诚的眼中，他并没有什么特殊，在他看来，每个人的生活就是一场各自的修行，只不过，他修行在赚钱的路上。

◎富豪榜的机密，赚钱的真谛

人不是有钱什么事都能做到，但很多事，没有钱一点也做不到。我一路做，将来有机会，能对社会、对其他贫穷的人有贡献，这是我来到世上可以做的。

——李嘉诚

李嘉诚 14 岁丧父，当时家里一贫如洗，为了家计，刚读初中的他被迫辍学，从茶楼服务生开始做起，一做就是八年；22 岁开始创业，最初是负债累累，经过五年的奋斗，终于赚到了人生的第一桶金。这就是李嘉诚 28 岁之前的人生轨迹，很多事业有成的商界人士都走过同样的道路。

28 岁之后的李嘉诚却是独一无二的，他目光如炬，每一出手必赚得盆满钵满，鲜有败绩，他累积的财富以火箭般的速度攀升，他多年占据中国首富、亚洲首富的位置。他尽心做公益，在很多领域人们都能看到“李嘉诚基金会”的参与。

现在，“李嘉诚”三个字是“华人首富”“香港商业大亨”“商界超人”“经营之神”等许多有着光环色彩的标签的代名词，在某种意义上，李嘉诚已成为商界天才，是有智慧、技巧的商人的代表。

不管是在财富数额上，还是影响力上，李嘉诚都被视为商界的首领，并

得到了所有人的认可。李嘉诚是如何攀到顶峰的呢？

北京万通地产董事局主席冯仑先生曾经阐释过李嘉诚成功的原因。他认为,李嘉诚在创业的时候肯定不是钱最多的人,显然钱不是他成功的原因;大家所处的时代背景一样,机遇不会特别偏爱某个人,显然机遇也不是他成功的原因。李嘉诚的成功一定是某种能力决定的,否则不能解释。大家都在同一时空,可对世界的感觉不一样,这个感觉不一样,就相当于看法不一样,眼光不一样,李嘉诚的能力体现在这里。

正如释迦牟尼在菩提树下顿悟了人世间真谛一样,李嘉诚的成功也源自于其内心的顿悟。

28岁之前,改变贫困命运,让家人过上好生活的理念一直支撑着他不断努力。1956年,创业6年后,28岁的李嘉诚,成功跻身百万富豪行列。他身上穿着名牌西装,手上戴着高级腕表,出行是名车,在列提顿道半山腰买了面积近200平方米的豪宅,并将母亲接来同住。贫苦已经离他远去了,可李嘉诚却迷茫了。

在搬入新房的当天晚上,李嘉诚辗转反侧、彻夜难眠。“我这么有钱,身体很好,为什么没有非常快乐?我不喝酒、不赌博、不跑舞厅,我赚再多,也不过如此。”“未来的日子,我为什么而活呢?”李嘉诚不断地自问,一直思考到第二天晚上,他终于找到了答案,“人不是有钱什么事都能做到,但很多事,没有钱一点也做不到。我一路做,将来有机会,能对社会、对其他贫穷的人有贡献,这是我来到世上可以做的。”

受幼时家境贫困的影响,一直以来,李嘉诚对金钱是非常执着的,经过两个失眠的夜晚,李嘉诚想通了,“内心的富贵,才是真富贵”。他对金钱的观念改变了,对赚钱的观念也随之改变了,而正是他独特的赚钱观念让他赢得了更多的财富。

李嘉诚曾多次在演讲中说过:“我与大家分享的成功秘诀,那是终生指引我,能凭仗情感和智慧,超越感受和本能的‘导航器’;它是一套衡量、检

讨自我意识、态度和行为的简单‘心法’。每个人一生中都要扮演很多不同的角色，也许，最关键的成功方法就是寻找到导航人生的坐标。没有原则的人，会漂流不定，有正确的坐标，我们做什么角色都可以保持真我，挥洒自如，有不同程度的成就，活得更快乐、更精彩。在事业上谋求成功，没有什么绝对的公式；但如果能依赖某些原则的话，能将成功的希望提高很多。”

很多人学习李嘉诚，都会学习他的投资眼光、经商之道，以及用人之术，其实，这些都是外在的表现形式，都是皮毛，学习李嘉诚更应该学习他的“心法”，“心法”把握准了，其他的方法、手段全都手到擒来。

熟悉李嘉诚的人都知道，他对自己的生活品质并没有很高的要求，一套西装穿十年八年是很平常的事，他的皮鞋十双中有五双是旧的，皮鞋坏了，他觉得扔掉太可惜，修好了接着穿。赚钱是为了什么？有人是为了获得更多的财富，有人是为了拥有更好的物质生活。自28岁之后，李嘉诚就否定了这些答案。对他来说，赚钱是一种内心的历练，是一种对周边人的帮助，是一种对社会的奉献，是一种修行，而他一直走在修行的道路上。

修行是什么？修行难道就是脱离日常生活跑到庙里去拜佛念经？修行难道就是专职打坐沉浸于灵修哲学？修行难道就是严禁口腹之欲追求清心寡欲的生活？我们说“心诚则灵”，修行不应该拘泥于形式，在现实的生活中，修行就是直面问题而不是逃避问题，帮助别人而不是一心为己。只要认真地去生活，满怀爱心地去看待社会，时时刻刻觉察自我，丢弃傲慢、贪求、期待与恐惧，以一颗清净心，追求生命的真谛，就是修行。

目前，商界有一种“佛商”的概念，所谓佛商，是有佛心、佛智和佛行的企业家。他们有明确的信仰，有慈善的行动，有充满智慧的见地，有平和快乐的心态。他们的最大信念是众善奉行，自利利他。从李嘉诚的身上，我们看到智慧、慈悲、平和、博大，他通过智慧使事业、人生、家庭都得以发展和提升，而又以一颗慈悲之心为社会进步而努力，对社会的和谐乃至文明的进步起到很大的推动作用。

◎建立自我,赚钱是充实内心的过程

我每天都乐于为股东或基金会付出时间和精力,数十年如一日,我可能是公司请病假最少的人之一。

——李嘉诚

李嘉诚保持多年的作息习惯很让人津津乐道:不论几点睡觉,他一定会在清晨5点59分闹铃响后起床。随后,打一个半小时高尔夫,根据助手准备好的当日的全球新闻列表,挑选出自己希望完整阅读的文章,由专员翻译朗读出来,然后开始一天的工作。没有特别的情况,李嘉诚会每天六点下班,晚饭结束后,他会开始几十年如一日的必修功课:夜晚的阅读。他每晚会阅读除小说外的多种不同类型的书籍,很多时候午夜或天亮醒来时,书本就搁在胸前或落在身旁。

几十年如一日的读书、学习、工作,外人看来十分清苦,李嘉诚却乐在其中。“我每天都乐于为股东或基金会付出时间和精力,数十年如一日,我可能是公司请病假最少的人之一。”他说,“重要的是内心的安静,我表面看来很忙,但内心其实没有波动,因为我自知做着什么工作。人要在工作中发现人生,生活就乐趣无穷。”

对很多人来说,工作是为了赚钱,赚钱是为了过更好的生活,而对李嘉

诚来说,工作和赚钱的过程都是一个充实内心、建立自我的过程,在这个过程中,他乐于见证世界的变化,并同世界一同成长,他的想法很单纯,这种单纯让他省去了很多的烦恼。

企业领导不同于政治领导和宗教领导,面对纷繁复杂、变幻无穷的全球化竞争形势,一个企业的兴衰将更多地依赖于企业领导到底是谁。残酷的商界现实无不证明了这一点,GE 是这样,DELL 是这样,IBM 更是这样。尽管时下讲述关于企业领导成功秘密的版本不胜枚举,然而真正的原因,已不再是那些传奇传记和趣闻轶事,而是深植于他们思维中的知识优势。也就是说,领导之所以成为领导,由其思维的知识优势所决定。所谓知识优势,就是如何管理、运用知识的综合优势。

李嘉诚说:“我要拒绝愚昧,要持恒地终生追求知识,经常保持好奇心和紧贴时势、增长智慧,避免不学无术。在过去的 70 多年里,虽然我每天工作 12 小时,但下班后我必定学习。”也正是这种对国内外时势、对不同领域永不止息的好奇,奠定了他“点石成金”的基石,铸造了一个与众不同的李嘉诚。

因为无意中在报纸上读到塑胶花的相关介绍,李嘉诚意识到这是一个大有可为的行业,这才有后来的“塑胶花大王”。通过分析各国的房地产行业现状,李嘉诚意识到房地产行业比股票更加坚挺,这才有了后来的“地产大王”。李嘉诚走的每一步都与学习和探索息息相关。

“生命抛来一颗柠檬,你是可以把它转榨为柠檬汁的人。要描绘自己独特的心灵地图,你才可发现热爱生命的你,有思维、有能力、有承担、建立自我的你,有原则、有理想、追求无我的你。”李嘉诚在一次大学讲堂的演讲上,借“柠檬汁人生观”鼓励年轻人活出属于自己的精彩人生。而他自己平生一直致力走在“建立自我、追求无我”的道路上,他把工作的过程当成充实自我、历练书本所学的过程,而没有过多关注过钱,而恰恰是因为这种无心,反而让财富迅速累积起来。

李嘉诚用一个手势概括自己的一生,右手掌先呈平缓的 15 度角,到一个点上,则一下变成 50 度角,做攀升状。其含义为 28 岁之前,他以赚钱为目标,生命的能量以 15 度角的速度增长;28 岁之后,他知道自己此生可以跟贫穷说再见了,接下来只是因乐于工作而工作,这一做就是 50 年,整个生命的能量也在这个过程中呈 50 度角的速度攀升。

法国启蒙主义学者卢梭说过:“十岁被点心、二十岁被恋人、三十岁被快乐、四十岁被野心、五十岁给贪婪所俘虏。人,到什么时候才能只追求睿智呢?”幸运的是,李嘉诚在 28 岁的时候,就踏上了追求睿智的道路,而这也把他自己塑造成了一个独特的生命个体。

◎追求无我，赚钱是手段而不是负累

全世界很多企业之所以失败，最少一半都是因为贪婪。

——李嘉诚

有“商圣”之称的范蠡既是政治家、军事家，也是富商。他协助勾践复国后，看透时局，转而去齐，从商致富。齐国人希望委范蠡以大任，他却担心盛名将带来恶果，于是散尽家财，只带少数财物迁至陶国，自称陶朱公。他继续从商，没过多久，又成巨富。

范蠡一生不求名、不求权、不求钱，或者辞官归隐，或者散尽家财，显得潇洒而自在。李嘉诚对范蠡很是钦佩，他说：“在香港我看过有些人成功得容易，但是掉下去也非常快，这是什么原因呢？‘知止’是非常重要的。全世界很多企业之所以失败，最少一半都是因为贪婪。”

《道德经》第九章说道：“持而盈之，不若其已；揣而锐之，不可长保。金玉满堂，莫之能守。富贵而骄，自遗其咎。功遂身退，天之道。”这句话的意思是，当器皿被注满时，它会倾斜；当刀刃被打磨得过于锋利时，它容易折断；当金钱过多时，人们不易保存它。财富与地位易于招致灾祸。李嘉诚奉这句话为人生座右铭，时刻提醒自己不可贪婪，任何事物——权力也好，财富也罢，过度了，都会失去。

李嘉诚在一次采访中说过这样一句话：“我的墓志铭可以是建立自我，追求无我。”“无我”，才能建立自我，这是老子重要的哲学思想之一，也被李嘉诚奉为圭臬。

冯仑写过一篇名叫《看李嘉诚如何请人吃饭！》的文章，他讲述了一次长江 CEO 班的同学跟李嘉诚见面的经历。电梯刚一开，70 多岁的李嘉诚早就站到了电梯口，他站着跟大家一一握手，然后首先拿出了名片发给大家，之后，又递过一个盘子，让大家接名片时顺便抓个号，按照这个号安排吃饭的座位。这样的开场让冯仑等一帮 CEO 很是诧异，大家原来想的是，见老大哥相当于见领导，肯定先是见到一个空沙发，等半天后，大哥出场，大哥会等着你过去发名片，最后大哥再选几个人接见。大家被大人物轻慢惯了，觉得被委屈是应该的事情，没想到，大哥举手投足间完全颠覆了大家固有的想法。

之后，还有更让人觉得颠覆的。酒席间，李嘉诚在每个桌前坐十几分钟，这样把每桌的人都照顾到了，酒席结束后，李嘉诚没有先走，而是站在门口，跟大家一一握手，送大家离开。最后，李嘉诚还不忘走过去跟站在角落里的餐厅服务员握手。

冯仑在文章最后感慨：“很多人只追求自我没有追求无我，都建立了自我，自己越来越牛，走到哪儿别人都得跟着起哄，你不鼓掌他不开心，你不拎包他也不开心，你不吹捧他他也不开心。反观像李嘉诚这样真正成功的人士，在处理这类事情上跟别人都极其的不一样，他的存在只让人感觉到舒服，而感觉不到任何不快乐，这就是无我的境界。”

李嘉诚的成功就在于他虽然取得了很大的成就，但是他待人接物从不会给人高高在上的感觉，他追求无我，放低自己，让自己舒服也不给大家制造压力。无论朋友还是敌人，都认为他身上具有一种独特的能量场，他们会用“受人尊重”和“尊重他人”等词来形容李嘉诚，并乐于走到他的身边，乐于与他合作。

在和记黄埔,李嘉诚的核心团队包括集团董事总经理霍建宁(Canning Fok)、集团财务董事陆法兰(Frank Sixt)和副集团董事总经理周胡慕芳(Susan Chow)等。香港十大“打工皇帝”中,李嘉诚一人独揽了六席,并且大家对和记黄埔都鞠躬尽瘁、尽职尽责。对待身边的人,李嘉诚不仅会提供他们丰厚的薪金,还会在他们退休后仍让他们留任公司董事和顾问。他对人忠诚,自然也得到了周围人的回报,稳固的私人关系和信任,成为保证和记黄埔高层稳定的一个重要因素。

禅学里记载着这样一个故事,说一个佛学造诣很深的人,听说某寺庙里有一位德高望重的老禅师,便前去拜访。他进门的时候,态度比较傲慢。老禅师便在他为他倒水时,明明杯子已经满了还不停地倒。他就问:“大师,为什么杯子已经满了,还要往里倒?”大师一语中的:“是啊,杯子是满的,怎么倒也倒不进去了。”现实生活中,很多人陷入了自满的局里。李嘉诚一直在坚持“建立自我,追求无我”,他把赚钱当作一种手段,而不是心理负累,时刻提醒自己“富有四海,守之以谦”。做对国家长治久安有益的事,他是乐此不疲的。