

在北京大学企业家俱乐部成立仪式上，北京大学校长周其凤表示，北大共诞生了79位亿万富豪，连续三年高居内地高校首位。

曹荣 刘操●编著

北大 财商课

挑战传统财富观念 揭示成为富人的秘密

赚钱不能光凭智商、情商，关键还要看财商！



中国时代经济出版社

在北京大学企业家俱乐部成立仪式上，北京大学校长周其凤表示，北大共诞生了79位亿万富豪，连续三年高居内地高校首位。

曹荣 刘操●编著

北大 财商课



中国时代经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

北大财商课 / 曹荣, 刘操编著. —北京: 中国时代经济出版社, 2012.6

ISBN 978-7-5119-1117-9

I. ①北… II. ①曹… ②刘… III. ①私人投资—基本知识 IV. ①TS976.15

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 088934 号

书 名: 北大财商课

作 者: 曹荣 刘操

出版发行: 中国时代经济出版社

社 址: 北京市丰台区右安门外玉林里 25 号楼

邮政编码: 100069

发行热线: (010) 83910203

传 真: (010) 83910203

网 址: www.cmepub.com.cn

电子邮箱: zgscdj@hotmail.com

经 销: 各地新华书店

法律顾问: 北京市奥东律师事务所韩锋律师

印 刷: 北京盛世双龙印刷有限公司

开 本: 710×1000 1/16

字 数: 230 千字

印 张: 18

版 次: 2012 年 9 月第 1 版

印 次: 2012 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5119-1117-9

定 价: 32.00 元

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社发行部联系更换
版权所有 侵权必究

前言

2011年8月，中国平安联合调查机构和网络公司在全国14个城市，就财富知识、财富态度、财富行为和财富性格展开调查，发布了我国首份财商指数报告，这份继智商、情商之后，被研究者定义为“认知、获取和运用财富能力”的财商数据显示，中国人财商刚过及格线，超过九成的城市居民在财富知识方面存在明显短板。

与此同时，北京大学校长周其凤在北京大学企业家俱乐部成立仪式上表示，北大共诞生了79位亿万富豪，连续三年高居内地高校首位，当之无愧为我国“造富能力”最强的大学。

一边是国人刚及格的财商指数，一边是拥有富豪最多的大学，让人瞠目结舌的同时，我们不禁深思，是什么原因造成如此悬殊的差距？北大的财商教育为什么这么牛？到目前为止，79位亿万富豪在各自的领域里独领风骚，北大所培养出来的富豪之所以能对社会产生如此大的影响力，原因就在于北大的教育理念。在北大，对学生进行的财商教育，会融会到整个课程中，可以说，财商在北大，虽然不是一个专业的课程，但它却是一种思想，一种可以习得的思想。

和西方国家相比，中国人在财富知识、财富态度、财富行为等方面明显不足，九成以上的中国人主要把财富集中投资于储蓄，这也与储蓄风险较低、国人投资保守的特点相符。

世界上对于财商教育比较成功的民族当属犹太人。犹太人教育孩子很成功，他们或许并没有意识到自己到底在培养孩子哪方面的专业能力，但是这些教育概括起来很大一部分都是关于财商的教育。为了让国人的财商知识得到有效提高，我们经过充分的调研，有效地

挖掘了读者需求，在全面洞察了读者的偏好和习惯后，精心策划编写了本书。以北大校友部分富豪的创业经历为基础，通过解析四大元素，即财富知识、财富态度、财富行为、财富性格，对国人获取和管理财富相关知识的掌握情况、对财富获取运用的态度以及能力进行了充分剖析，为公众强化财商知识提供了有效的路径。

毫无疑问，国人只有提高自身对财富的认识、辨别、获取、运用等综合管理能力，才能在不断变化的社会生活环境中，得以安享幸福人生。尤其在当前通货膨胀的背景下，本书的完成为更多的城市居民重视对自身财商的培养和提升提供了一手资料，对国人财富数值的提高提供了有效的保证。

早一天阅读《北大财商课》，早一天受益！财商是训练出来的，理财习惯要从点滴做起。与其说本书让你学会了财商知识，不如说本书给了你一项赚钱的本领。

编 者

李宁:培养积极的财富心态

在中国,很少有人不知道李宁这个名字。他曾经叱咤体坛,先后荣获 14 项世界冠军,赢得一百多枚金牌,成为中国体坛的一座丰碑。然而,1988 年,“王子”经历了汉城奥运会的失败后,从此黯然离去,告别体坛生涯。16 年后,李宁公司在香港主板成功上市。昔日的“体操王子”成为资本市场上一颗耀眼的“财富新星”。

- 要有一颗永远致富的心 12
- 钱“空放着”就等于浪费 18
- 选对致富的道路,就成功了一半 28
- 如何将致富的欲望转化为明确的目标 32
- 欲取之,先予之 37
- 【财富满意指标测试】你满意自己的财物状况吗? 45
- 【财富智商测试】你的钱财知识有多丰富? 50

李彦宏:搜索财商的无限潜能

李彦宏,年轻的计算机工程师,英俊文雅、书卷气十足的 CEO,迷恋技术,崇尚简约,经营着一个页面最简单但用户最多的中文搜索引擎。他的公司股价在 2007 年突破了 400 美元每股,创下中国概念股第一市值——这家名为“百度”的公司,在 2007 年年底的时候成为首个进入纳斯达克 100 指数的中国企业。

- 借钱的智慧 65
- 不冒险注定发不了财 70
- 该放弃时就放弃 74
- 责任重于山——顾客利益至上 77
- 将目光定位在未来 81



【竞争指数测试】你相信“爱拼才会赢”吗？ 86

【害怕成功量表】你会让成功的机会溜走吗？ 91

3 财商

黄怒波：果断抓住创富的机遇

他是诗人，是中国诗歌界的骆英；他是商人，是中国新一代儒商代表，他是一个“十个指头能按住十五只跳蚤”的人。作为北大毕业的学生，反哺母校。2011年6月，黄怒波向北京大学捐赠价值9亿元人民币的资产，这笔资产将注入“北京大学中坤教育基金”，以进一步推动北京大学人才培养和教学科研的发展。

- 不做金钱的奴隶 102
- 坦然地接受应得的报酬 109
- 与众不同，掌握赚钱的窍门 111
- 享受金钱，享受快乐 115
- 扬长避短才能善用个人优势 118
- 【风险承担测试】你是一个天生冒险家吗？ 123
- 【自我形象测验】你对自己的评价有多高？ 128

4 财商

王志东：让财富在合作中升值

如果不是王志东，东莞恐怕还无法在互联网世界留下足印。这位自小喜欢趴在教室窗外“偷师”、玩无线电的虎门人，二十多岁时研发出BDWin、中文之星、RichWin等红遍全国的中文平台，31岁时创立新浪网，引领新浪半年内成为中国互联网第一品牌，并成功在纳斯达克上市。今天，再次走上创业之路的他，正带领着点击科技攀登新的高峰，实现新的人生梦想。

- 财富不是唯一目的 141
- 懂得分享的真谛 146
- 别怕“负债累累” 150

• 不计较眼前的得失	153
• 最准确的信息就是财富的灵魂	155
【金钱焦虑量表】你会不会觉得“钱多不是福”？	158
【金钱态度测验】你会把一个钱恨不得掰成两个用吗？	162



李轶:不只为金钱而活

李轶,于21世纪70年代末80年代初在中国人民解放军东海舰队服役,退役后在北京大学完成MBA学业。80年代中期在京成立北京鼓浪屿经济发展公司,对房地产业、餐饮业、旅游业、建筑工程等多项经济领域进行了投资,获得了巨大的成功。他所主持开发的总建筑面积达100万平方米的超级大盘山水文园项目得到了加拿大政府和加拿大房屋署的高度重视和鼎力支持,是加拿大房屋署在华唯一合作项目。

• 财富要造福于他人	176
• 人脉即是财脉	180
• 光靠给钱是不够的	185
• 想挣大钱,先攒小钱	189
• 别因为工作而忽略家庭	195
【嫉妒成功量表】你有严重的酸葡萄心理吗？	201
【企业罪恶感测试】你有适度的罪恶感吗？	206



阎焱:合理消费,保障利益最大化

“北冥有鱼,其名为鲲。鲲之大,不知其几千里也;化而为鸟,其名为鹏。鹏之背,不知其几千里也。”祖籍河北的阎焱从安徽知青到成为“文革”后第一批大学生,从北大社会学硕士到在普林斯顿攻读博士,从世界银行到哈德逊研究所,从SPINT到AIG,从AIG基金最年轻的合伙人到软银亚洲信息基金的总裁,他的阅历堪称丰富。在工作中便已周游世界的他,又回到最初的起点,但已令人难以望其项背,而他的心态却更平和宽厚。



- 借鸡下蛋 217
- 鲨鱼虽可怕,但跟着鲨鱼总有吃的 222
- 该收手时就收手 228
- 科学地管好你的财务 231
- 背靠大树好乘凉 235
- 【企业人量表】你具备“成功的外表”吗? 240
- 【成就测试】你能设定并达成“对”的目标吗? 245



俞敏洪:思路决定出路,脑袋决定口袋

俞敏洪,出生于1962年10月,在江苏省江阴市接受中小学教育。于1980年考入北京大学西语系。1985年从北京大学毕业,留校担任北京大学外语系教师。1991年9月,俞敏洪从北大辞职,进入民办教育领域,先后在北京市一些民办学校从事教学与管理工作。1993年11月16日,俞敏洪创办了北京市新东方学校,担任校长。从最初的几十个学生开始了新东方的创业过程。

- 肥水不流外人田 256
- 永远不要低估自己 261
- 挖掘自己无限的潜能 264
- 提前使用未来的钱 268
- 急事慢做:欲速则不达 271
- 【动机测试】你有追求成功的企图心吗? 274



在中国，很少有人不知道李宁这个名字。他曾经叱咤体坛，先后荣获 14 项世界冠军，赢得一百多枚金牌，洛杉矶奥运会上一举夺得三枚金牌，成为中国体坛的一座丰碑。然而，1988 年，“王子”经历了汉城奥运会的失败后，从此黯然离去，告别体坛生涯。那年李宁 25 岁。16 年后，李宁公司在香港主板成功上市。李宁股票受到资本市场的追捧，在香港公开发售的认购数量为暂定发售股份总数的数倍；国际配售也出现了约 11 倍的超额认购。首日上市开盘价较其首次公开募股价格上涨 8%。昔日的“体操王子”成为资本市场上一颗耀眼的“财富新星”。



李经纬带入商界

对于李宁创业的动机，我们可以用他曾经说过的一句话来总结：“广东人有一句话：人始终要出来‘搵食’的。”而李宁在“搵食”路上遇到的第一个人，就是李经纬。

1988年汉城奥运会后，李宁的体能和体操事业似乎都已经到达极限。时任健力宝集团董事长的李经纬适时出现在李宁面前。在李宁退役晚会的现场，李经纬送上一个纯金护手，邀请其加入了健力宝集团。作为李经纬的特别助理，李宁不负众望，显示出商人的特质。他策划了一次成功的广告片，极富冲击力，亲自出演并重金投放在央视，效果非常好，带动了销售额大幅上扬。

李经纬给了他一个机会去建立属于自己的独立王国——“李宁”品牌，理由是爱国。李经纬因为体育营销而闻名，他的最初宣传口号是让中国运动员喝自己的饮料，现在他告诉李宁：你要让中国运动员穿中国人生产的运动服。1989年，健力宝投资成立健力宝运动服装有限公司，由李宁全权打理。这家公司，就是李宁集团的源起。实际上，这家坐落在广东三水的公司，目前还有另外一个名字，就是广东李宁体育发展有限公司。“最初我加入健力宝是负责市场推广，同时，他们也非常支持我去创建一个品牌，他们主要负责厂房，而我则负责品牌开创。最难的是我不懂做生意，要慢慢学，其中关于产品开发、生产水平以及市场营销等各方面都要建立专业化的运作。幸好初时有几位队友帮我去搞了第一间店，还记得1990年亚运会开幕前两天，我们在北京开设了第一间店，是和我的队友一起来做的。”李宁这样谈起了创业经历。

“创业过程可以说从头到尾都遇到困难。我很难给你一些例

子，我当运动员时，乐呵呵、苦兮兮也是这样过日子，要我说实在说不出来。但我知道，我对这片生意很有兴趣，对体育用品研发、开拓很有兴趣。”

民族主义的旗号并不总是十分管用，第一次订货会没人买东西。那时候经销商大都是体委系统的人，大家给面子来见李宁，但是吃了饭打了招呼就闪人。

李宁想到建立专卖店，经营自己的营销体系，他所拥有的只是“李宁”这个冠军头衔带来的影响力。从一开始，阴差阳错之下李宁公司就走向品牌公司之路，这种模式类似耐克，特点是“重品牌轻资产”，产品交给代工厂生产。

与此同时，李宁完成了最重要的一跳：去健力宝化。此时的中国股市已经开始深入人心，资本市场需要产权清晰的企业。健力宝毕竟是国有企业，将来李宁公司做大了，这都是扯不明白的恩怨。李宁的顾虑是这样做是否对不起李经纬，会不会被人骂作忘恩负义。

如果把李宁的生涯分为运动员生涯和商人生涯两个阶段的话，可以说张健和李经纬分别是李宁这两大阶段最重要的两个人。国家体操队教练张健，把李宁培养成为奥运领奖台上的世界冠军。他的名字，出现在创办股东的行列。作为李宁公司的创办股东，张健可以获得万股上市公司的股份，根据股价计算，张健此项资产在206万至260万港元之间。将李宁带入商界的健力宝前董事长李经纬就没有这么幸运了。在去健力宝化时，李宁分4次赎回了健力宝所占股份，李经纬大度到甚至没有要股份投资的回报。

1994年广东李宁和健力宝脱钩，李宁逐步还清健力宝投资的1600万元，获得80%控股权。健力宝目前还在其中占有20%的股权。广东李宁的主要功能，成了李宁集团麾下唯一的自有生产车间。



刘纪鹏打造公司架构

李宁是中国企业家里罕见的“放权者”。公司运营 20 年，只换了两任 CEO——陈义红和张志勇，而这两人都是从公司内部提拔的。

1996 年，李宁整合了北京、广东、烟台三地公司，建立李宁体育用品集团，并担任董事长，兼任总经理。

从一开始，李宁就不是一个事必躬亲的老板，日常事务交给了常务副总经理陈义红。而陈义红之前是国家体委下“十佳”公司的经理，当过兵，雄心勃勃冲劲十足，具有极强的企业家气质，经常说“不想当企业家的职业经理人，就不是好的职业经理人”。

李宁和他形成了极好的互补。借助专卖店模式，还有体育营销，陈义红让李宁公司有了高速发展。和任何一个中国民营企业一样，问题伴着发展而激化，也是中国最常见的问题：打仗亲兄弟，上阵父子兵。为了给陈更好的空间，去家族化企业模式，李宁请走了他的亲戚朋友。现在看起来，李宁做这个决定时体现出来的魄力无人能及，一个家族企业向现代企业的转变从那时开始初现端倪。

李宁在 1997 年就开始筹划上市。在此之前，他曾聘请中国股份制专家刘纪鹏，协助其整理庞杂的李宁公司架构。当时李宁在全国各地开办有十几家企业，彼此间互相参股，结构混乱。在刘纪鹏的设计下，全国各地的其他公司相继整合到这个核心企业中，初步实现集团结构的明晰。1997 年年底，为了配合上市需要，李宁将公司总部迁往上海，并成立上海李宁体育用品控股有限公司。

1998年，诞生在广东三水的李宁公司，离别了有恩师友谊的李经纬，北上，成立北京李宁体育用品有限公司。李宁的目光已经不再局限于广东甚至中国，这个世界冠军的目标是全世界。

1998年，李宁在广东佛山成立了中国第一家运动服装和鞋的设计开发中心。对大多数当时还知足于贴牌出产的中国制造商来说，这是难能可贵的决定——不是所有人都愿意做如此巨大的投入，更不是所有人都能承受回报期也许遥遥无期的煎熬。这是李宁向耐克、阿迪达斯等跨国体育运动品牌学习修炼内功的开始，在此之前，更多的学习仅限于广告和市场营销。

这个开发中心最重要的意义在于，李宁已经决定将这个以自己名字命名的品牌，当做一个品牌来经营，而不仅仅是出产的产品。

1998年，李宁卸下李宁公司总经理的职务，将重任交给一起创业的陈义红，自己选择去北大读书。“我想学的东西太多了，选择法律，是因为该学科可以提高人的思辨能力以及分析事物、洞察社会的能力，对提高人的综合素质也有很大的帮助。我想随着社会的发展，法律也是人们应该掌握的基本武器，而并不是为了去当什么才去学习它。我认为读书要根据自己的需要来选择，对于我自己来说，本科这个阶段的知识我没有学习过，希望通过系统的学习把这段空缺补上来，使自己的知识背景有个普及性的提高，并没想要个本科生或研究生的文凭。”对于读书的想法，李宁是这样认为的。

出于对公司管理的考虑，他还选修了北大中国经济研究中心的经济学双学位。35岁的李宁放下世界冠军和公司老板的身段，背起双肩包做起了学生，唯一不同的是他有家室，在学校宾馆租了一个房间。

公司层面，他会召开电话会议，但一般事务不会操心。本科学习结束后，李宁读了光华管理学院的EMBA，并把手下十几个高管陆续送去光华或者中欧、长江商学院。这在当时是难以想象



的，因为此时的李宁公司只是一个销售额几亿的民营企业，而EMBA的学费起初就要19万，后来38万，十几个高管进修费用并不是一个小数字，还要考虑时间成本，但李宁却这样做了。

李宁并不是一个对公司袖手旁观的人，他发现公司出现了一些问题。

陈义红是合适的创业者，在他的带领下李宁公司在成立的前几年内，以每年超过50%的速度增长，并在1996年实现了6.5亿元人民币的销售额。但是1998年以后的几年，却是李宁公司发展历程中的一段低潮期，公司业绩始终没能超越10亿元人民币的关口。1998年的经济危机更不是一个好的借口：李宁公司很少有产品出口，而且国内市场持续增长，耐克和阿迪达斯份额越来越高。

李宁开始重新思索品牌和公司的未来。两个基本的原则并没有变——创造全球化的体育品牌，构建职业经理人治理的现代企业轨制。

要变的只能是人。李宁重新分拆公司，成立北京动向体育公司，负责代理国际品牌，引入了意大利运动品牌KAPPA，把这一块业务交给了陈义红做，让他单独负责，并享有20%的股份。作为交换，陈不再插手李宁品牌和公司的运营。一年以后，陈义红买下了李宁持有的北京动向的股份；又过了一年，陈义红买下了KAPPA在中国市场的品牌永久使用权；2007年，陈义红带领中国动向在香港上市，这个结果可谓圆满。

2001年，35岁的张志勇接替陈义红出任李宁公司的总经理，这个从毕业就一直在李宁公司工作的财务总监，稳重，被誉为“对系统和轨制有执著的追求”。张志勇开始按照自己的思路改造公司，尤其是请来大量职业经理人，如出身路透团体的CFO陈伟成，曾供职于可口可乐的CMO徐伟军，公共事务总监张小岩此前在杜邦工作，而来自宝洁的伍贤勇负责鞋和服装产品。张在未来两年多的时间里让公司年销售额突破了10亿元——这曾经是

让李宁头疼多年的销售瓶颈。

2000年10月，李宁在海外注册的 Real Sport 公司，以 600 万美元价格，收购上海李宁全部已发行股本，上海李宁一变而为全外资企业。Real Sport 是李宁集团进行内部运作的新壳，李宁家族、李宁合伙人及主要高管，两家战略股东，皆在其中持有股份。2004年6月，已在开曼群岛注册成立的李宁有限公司收购 Real Sport 全部已发行股本，完成上市框架的搭建。

2004年6月，李宁公司在香港上市，融资 4.4 亿港元。同年李宁公司进军篮球领域，开发“飞甲”篮球鞋，并签约 NBA 球星达蒙·琼斯。2007年收购老牌乒乓球器材生产商“红双喜”。2009年，推出羽毛球拍系列……

这是李宁新战略的结果，公司越来越回归运动的定位，这既是创始人的希望，也源自现实的紧迫性：耐克、阿迪达斯占据一线品牌，以安踏为首的福建晋江军团紧追不舍，李宁公司夹在中间，地位显得很尴尬，一个似有似无的天花板隐隐出现。面对这种境况，李宁的策略是做大品牌。在这个行业里，一种是走零售商品品牌战略，控制店面终端。还有一种是做供应链管理，走运动营销路线，放大品牌，不做生产，不做零售。李宁选择了第二条路线，这也是阿迪达斯和耐克的战略。2009年的李宁公司，批发销售额达到 83.87 亿元，超过阿迪达斯，列中国市场第二位。

现在的李宁正在上路。

李宁的奥运情结

李宁本人最早是在 1984 年奥运会上勇夺 3 枚金牌，而他开创的李宁公司，也相当有奥运情结。以 1990 年的亚运会为契机，在产品尚未面市之前，李宁牌运动装就已经赞助参加亚运会的中



国代表团，开创了中国体育用品经营的先河。1990 年的北京亚运会是李宁第一次展露自己的商业才华。款式与质量在当时都不算最佳的李宁牌运动服，能够被选为第十一届亚运会圣火传递指定服装、中国国家代表队领奖服及中外记者的指定服装，称得上是一次公关策划上的成功。

此后，1992 年巴塞罗那奥运会、1996 年亚特兰大奥运会、1996 年残疾人奥运会以及 2000 年悉尼奥运会，李宁的运动装一直是中国运动员的标准装备。而且，李宁公司还常年赞助中国体操队、射击队、跳水队、举重队等。当然，对于在家门口举行的 2008 年北京奥运会，李宁公司要得更多。“体育本身是一个游戏和生活方式，2008 年北京奥运会是对中国社会一个重要的体育教育的机会。”李宁曾经这样兴奋地表示。

多年来，“李宁牌”正在成为时尚的名词，而在多数人心目中，李宁，依然是那个在 1984 年洛杉矶奥运会上一口气夺下三枚金牌的“运动健将”。

从奥运会体操冠军到拥有亿元资产的商界名人，李宁堪称从运动员转型到商人最成功的范例。和李宁一样，许多运动员都曾利用自己的品牌投身商海。目前投身商海的国内运动员包括足球运动员郝海东、体操国手李小双、乒坛女皇邓亚萍等。但不论财富还是公司规模以及成长速度，还是以李宁最为成功。

李宁的品牌经营之路

李宁公司也不是一帆风顺的，品牌老化问题出现在 1997 年以后，虽然在 1997 年到 2002 年，李宁一直保持了本土市场份额第一，但由于 1995 年、1996 年的市场形势太好，“那时候不论你做什么产品，都会有很好的销路。当产品出现问题的时候，