

**读李嘉诚，**

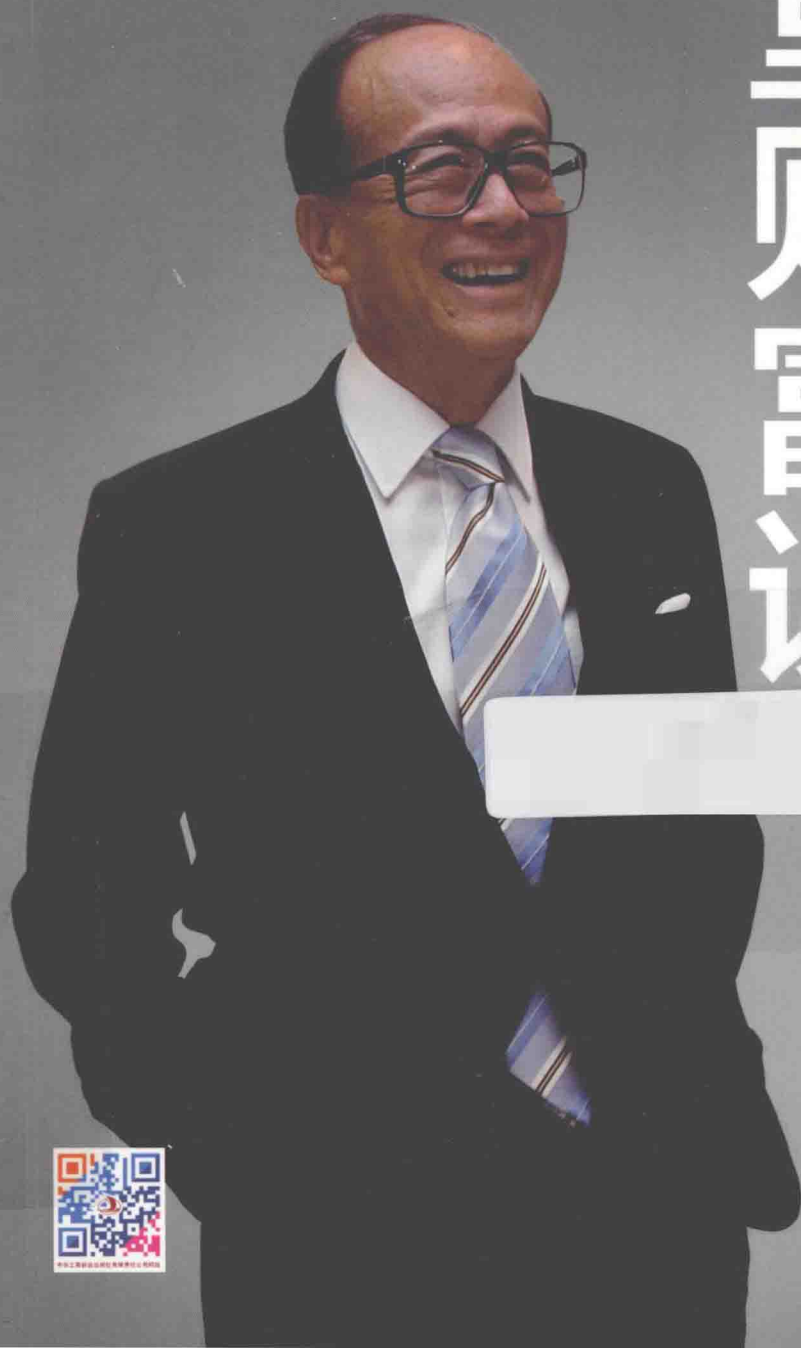
就是要学习他内涵丰富的人生韬略和经商哲学。

一个成功的人士，源自诸多能力的整合，  
一家成功的企业，源自较高的财富目标。

张笑恒 著

# 李嘉诚 的

# 20堂财富课



中华工商联合出版社

# 李嘉诚 的

# 20堂财富课

张笑恒◎著



中华工商联合出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚的 20 堂财富课 / 张笑恒著. —北京: 中华  
工商联合出版社, 2014.8  
ISBN 978-7-5158-1014-0

I. ①李… II. ①张… 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(2014)第 168066 号

### 李嘉诚的 20 堂财富课

作 者: 张笑恒  
责任编辑: 吕 莺 郑承运  
装帧设计: 吴小敏  
责任审读: 李 征  
责任印制: 迈致红  
出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司  
印 刷: 北京柯蓝博泰印务有限公司  
版 次: 2014 年 10 月第 1 版  
印 次: 2014 年 10 月第 1 次印刷  
开 本: 710mm×1000 mm 1/16  
字 数: 260 千字  
印 张: 16  
书 号: ISBN 978-7-5158-1014-0  
定 价: 35.00 元



服务热线: 010-58301130  
销售热线: 010-58302813  
地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座  
19-20 层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>  
E-mail: [cicap1202@sina.com](mailto:cicap1202@sina.com)(营销中心)  
E-mail: [gslzbs@sina.com](mailto:gslzbs@sina.com)(总编室)

工商联版图书  
版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问  
题, 请与印务部联系。  
联系电话: 010-58302915



# 目录

## CONTENTS

### **第一课 机敏——抓住稍纵即逝的机会 ..... 1**

1. 跟随时代发展,寻找新的机会 ..... 2
2. 遇到不寻常的事情时,立即想到赚钱 ..... 4
3. 不随波逐流,在“司空见惯”中找商机 ..... 6
4. 机会是给有心人准备的 ..... 8
5. 捕捉机会的时候,动作要快如闪电 ..... 12

### **第二课 高瞻远瞩——下一盘长远的棋 ..... 14**

1. 为自己的梦想打工 ..... 15
2. 顺应大势,趋利避险 ..... 18
3. 眼睛不能只盯着自己的小口袋,要看到世界大市场 ... 21
4. 不要小看零售业的“蝇头小利” ..... 23
5. 少在外面吃饭,请客就请比你努力的人 ..... 26
6. 一直把目标定在前方 ..... 28

### **第三课 谨慎——时刻规避风险 ..... 31**

1. 凡事必有充分的准备,然后再去做 ..... 32
2. 分散投资,不把鸡蛋放在一个篮子里 ..... 34
3. 要投资,不要投机 ..... 37

|                                |    |
|--------------------------------|----|
| 4.与其到头来收拾残局,倒不如当时理智一些,克制一些 ... | 39 |
| 5.完善的危机管理和风险管理 .....           | 42 |
| 6.在所有人冲进去时及时抽身 .....           | 44 |

#### **第四课 勇敢——经商就是斗智斗勇 ..... 47**

|                        |    |
|------------------------|----|
| 1.要走一条别人不敢走的路 .....    | 48 |
| 2.要敢冒险,但不盲目冒险 .....    | 50 |
| 3.擒住一线机会,放手一搏 .....    | 53 |
| 4.当机立断,果断的人才能赚大钱 ..... | 55 |
| 5.随机应变是正道 .....        | 57 |
| 6.善于在危机中博利润 .....      | 59 |

#### **第五课 思危——90%的时间在考虑失败 ..... 63**

|                              |    |
|------------------------------|----|
| 1.身处瞬息万变的社会,要居安思危 .....      | 64 |
| 2.开展新业务时,提前评估好自己是否输得起 .....  | 67 |
| 3.了解细节,掌握资讯,在事前防御危机的发生 ..... | 69 |
| 4.必须有大量的现金储存 .....           | 72 |
| 5.保持最低的负债率 .....             | 74 |
| 6.见招拆招,变“危”为“机” .....        | 77 |

#### **第六课 友善——结“善缘”才能把生意越做越大 ..... 79**

|                              |    |
|------------------------------|----|
| 1.生意场上千万不可树敌 .....           | 80 |
| 2.奉行善意收购的原则 .....            | 82 |
| 3.真心能换来实意 .....              | 85 |
| 4.对自己要节俭,对他人要慷慨 .....        | 87 |
| 5.不害人,要乐于助人 .....            | 89 |
| 6.不能为了防备极少数坏人,连朋友也拒之门外 ..... | 92 |

**第七课 勤勉——要努力做到极致 ..... 94**

1. 每天的生活比别人提前开始 ..... 95
2. 不相信命运 ..... 97
3. 积极主动, 被动做工作不是付出 ..... 99
4. 不只为薪水工作, 才能收获更多 ..... 101
5. 不偷懒, 人家做8个小时, 我就做16个小时 ..... 103
6. 当我们梦想更大成功的时候, 就要有更刻苦的准备 ... 105

**第八课 克己——自我管理是第一 ..... 108**

1. 身处逆境时, 要冷静镇定 ..... 109
2. 直面诱惑, 不为所动 ..... 110
3. 能很好地控制自己的情感 ..... 112
4. “责己以严, 待人以宽” ..... 113
5. 以“自负指数”检讨自我 ..... 116

**第九课 好学——85岁仍每天听英语新闻 ..... 118**

1. 保持好奇心, 紧贴形势, 增长智慧 ..... 119
2. 从不间断对有关新科技、新知识的书籍的阅读 ..... 121
3. 学习的能力比学历更重要 ..... 123
4. 要随时随地培养学习的能力 ..... 125

**第十课 尊重——保持一颗谦卑的心 ..... 127**

1. 85岁仍弯腰给摄影师递名片 ..... 128
2. 如果有骄傲的心, 迟早有一天会碰壁 ..... 129
3. 千万别伤害别人的尊严 ..... 131
4. “你不要让人家妒忌我” ..... 133
5. 坦率地承认自己的错误 ..... 135

**第十一课 互利——有钱大家赚 ..... 138**

1. 有钱大家赚, 合作求发展 ..... 139
2. 优势互补, 共谋双赢 ..... 140

**第十二课 合作——发挥伙伴的作用 ..... 143**

1. 我算什么“超人”, 成功是大家齐心协力的结果 ... 144
2. 成就事业, 最关键的是要有人能够帮助你 ..... 145
3. 充分授权, 给下属自由空间 ..... 148
4. “借壳”上市, 省时省力又省财 ..... 150

**第十三课 坚韧——苦难是最好的学校 ..... 153**

1. 生命抛来一颗柠檬, 你就可以把它转榨为柠檬汁 - 154
2. 靠人不如靠己 ..... 156
3. 忍受逆境带来的悲伤 ..... 159
4. 没有大学文凭、白手起家而终成大业的人不计其数 160
5. 永不放弃, 永不言败 ..... 163

**第十四课 豁达——有大气量才能有大作为 ..... 165**

1. 长江不择细流 ..... 166
2. 生意场上没有永远的敌人 ..... 168
3. 宁亏自己, 不亏大家 ..... 169
4. 以宽容的心态对待人才, 才能留住人才 ..... 171

**第十五课 信誉——品德贵比千金 ..... 175**

1. 成就自我的一道工夫茶 ..... 176
2. 一言九鼎, 坚守诺言才能建立良好的信誉 ..... 178
3. 永远保证货真价实 ..... 180

- 4.用真诚赢得别人的合作 ..... 183
- 5.做正直的人 ..... 185

**第十六课 耐心——“放长线，钓大鱼”的策略 ..... 187**

- 1.“一夜暴富”往往意味着“一朝破产” ..... 188
- 2.放下浮躁，“做大”要靠一步一步来 ..... 190
- 3.强迫自己定下心来 ..... 192
- 4.能进能退，不争一时之气 ..... 194

**第十七课 不贪——要知止而后为 ..... 197**

- 1.过度发展，必受摧残 ..... 198
- 2.当生意更上一层楼的时候，不可贪心 ..... 199
- 3.“见好就收”的艺术 ..... 201
- 4.风险大时，利润再高也要放弃 ..... 203
- 5.不必过于执着输赢，退出也是一种智慧 ..... 205

**第十八课 取舍——有所不为才能有所为 ..... 208**

- 1.正当利益，该争则争 ..... 209
- 2.有些生意，给多少钱让我赚我都不赚 ..... 211
- 3.商人以利为重，但不能见利忘义 ..... 212
- 4.吃一时之亏，得长远之利 ..... 215
- 5.小舍小得，大舍大得 ..... 217
- 6.一个有使命感的企业家，应该努力坚持走一条正途 ..... 219

**第十九课 养生——人的健康如堤坝需保养 ..... 222**

- 1.按时作息身体好 ..... 223
- 2.每天坚持锻炼 ..... 225



|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 3.赔上健康去赚钱是很不值得的 .....     | 227 |
| 4.闭目养神,让你精神百倍 .....       | 229 |
| 5.尽量挤出时间,使自己得到良好的休息 ..... | 231 |

## **第二十课 幸福——追求“内心的富贵” ..... 234**

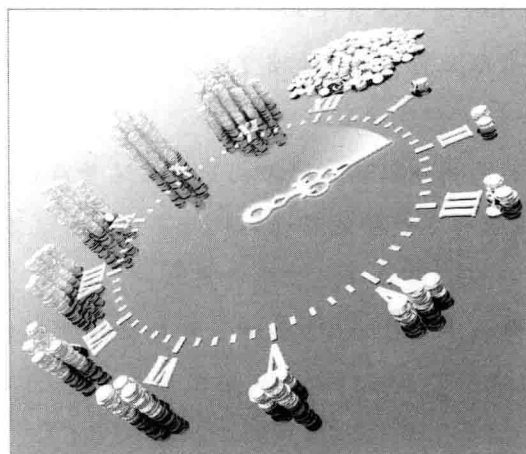
|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 1.幸福源自内心的宁静 .....         | 235 |
| 2.一家人开心最紧要 .....          | 236 |
| 3.真正花时间做慈善 .....          | 238 |
| 4.慈善不为名利,为心安 .....        | 241 |
| 5.勿以善小而不为 .....           | 243 |
| 6.钱财+心富=财富,财富+心贵=富贵 ..... | 245 |

# 第一 课

## 机 敏

---

——抓住稍纵即逝的机会



## 1. 跟随时代发展,寻找新的机会

如今已步入晚年的李嘉诚并没有停止其商业帝国的扩张,他在全球范围内四处出击,港口、互联网、媒体、电信、生物医药……2013年,李嘉诚以300亿美元的身价再次荣膺亚洲首富。从近年的产业结构上看,李嘉诚投资的项目大都在新兴产业上,能够看出李嘉诚并不是一个守着旧日经商思想的老江湖,而是一个时代的弄潮儿。

我们知道,在20世纪七八十年代,李嘉诚靠塑胶花和房地产业起家。但是如今已经进入互联网时代,IT技术不断兴起,传统行业受到了很大的冲击。李嘉诚面对这变化的一切,没有坐以待毙,反而是抓紧时代的脉搏,寻找着新的机会。

从1999年起,李嘉诚对全球电信、IT、生物制药等新兴产业表现出了极大的兴趣。他不仅陆续投资了和记电讯国际有限公司、和记港陆有限公司、TOM集团有限公司,旗下也多了两家在创业板上市的长江生命科技集团有限公司及TOM在线有限公司。

2013年12月,据媒体报道,澳大利亚最大运营商Telstra公司日前宣布,公司已经同意将位于香港的移动通信业务出售给亿万富翁李嘉诚旗下的HKT公司——HKT是香港主流运营商之一。

李嘉诚的高新板块还在继续扩张中。这位在传统产业中拼搏了70多年的商业领袖,正在转型成为IT时代的新资本家。

李嘉诚非常重视时代发展的趋势,在晚上睡觉前,他一定要看半小时

的新书,了解前沿思想理论和科学技术。据他自己称,除了小说,文学、史学、哲学、科技、经济方面的书他都读,这是他保持了几十年的一个习惯。在竞标德国第三代移动电话失败后,李嘉诚说:“我个人对全球电信业务很有兴趣,而且时刻都在寻找新的发展机遇。我同样坚信,无线数据传输将成为推动未来经济发展的重要驱动力量之一。”

商场上的经营策略会随着时代以及潮流的变化不断推陈出新。聪明的商人,往往最先把握住先机,将得到的商业情报发挥到极致,为自身创造出更多财富。李嘉诚曾说:“只有嗅觉敏锐的商人,才能将商业情报的作用发挥到极致。那种感觉迟钝、闭门自锁的公司老板,常常会无所作为。”

用最简单的话来解释就是:下雨天卖伞,必然会很好卖。能否取得最大的经济效益,关键就在于是否能提前通过看天气预报等手段,在下雨之前就做好准备,并且根据降雨时间来确定伞的数量。这就是做生意的“嗅觉”。好的商人要能跟紧时代——在什么年代做什么生意,关键是看人们需要什么。

如果我们想成为一名像李嘉诚这样的大企业家,就应该有时刻保持自己站在时代前面的能力,在潮流尚未显露出本质之前,我们就已做好了“先人一步”的准备,这样才能抢得先机。

可以说,机会对每个人都是平等的,关键在于我们如何去发现、挖掘和把握它。是否能够在市场一些不经意的细节里看出变动的端倪是非常重要的。只有具备了敏锐的洞察能力,将所收集的情报发挥到极致,才能做到知己知彼,从而找到新市场,获得成功。

## 2. 遇到不寻常的事情时,立即想到赚钱

李嘉诚说:“只有随时留意身边有无生意可做,才能及时抓住时机。着手越快越好。遇到不寻常的事情时,立即想到赚钱,这是生意人应该具备的素质。”商人最重要的目的是获取利益。所谓积少成多,若是抓住每一次微小的赚钱机会,时间长了,也是一笔重要财富。所以,在不寻常的风吹草动中发现商机也是很重要的。

有人说做生意不仅仅要靠脑力,还要靠眼力,靠敏感的嗅觉,要能在细微之处发现事物的与众不同,并且在一瞬间就要联想到它能带来的利润,这样才能在最短的时间内分析出事情的利弊和赚钱与否。我们可以看看李嘉诚先生是怎样做的:

20世纪50年代初,李嘉诚的工厂以做塑料玩具为主。在李嘉诚出去考察时,发现当时北欧和南欧地区的人们喜欢用塑胶花装饰庭院和房间;而在美洲地区,汽车里或工作场所都会摆放一束塑胶花增添情趣。李嘉诚觉得这绝非偶然,也许可以给自己带来一些利益。于是,他就多方打听当地人为什么喜欢用塑胶花来装饰,后来得知是因为他们觉得真花摆在那里容易枯萎,又需要时常打理浇水,还不如塑胶花方便耐用而且美观。这一下子就让李嘉诚兴奋起来,他立即着手准备将塑胶花卖到欧美市场。

在用了一段时间熟悉塑胶花市场的行情后,李嘉诚开始把自己生产的塑胶花大量销往欧美市场,获得了海外的大批订单,企业年利润一下从三万、五万港元上升到一千多万港元。

其实不寻常处往往也正是寻常处。这些“不寻常”,通常是人们自以为

“寻常”、司空见惯的事物。大多数人没有对它们加以关注,于是就忽略了其中巨大的商机。就像是成熟的苹果会掉落下来,被砸到的人大都习惯性地骂“这该死的苹果”,之后就不再放在心上,但当苹果砸中的人是牛顿时,一个发现万有引力的机遇也就由此降临了。

“故举秋毫不为多力,见日月不为明目,闻雷霆不为聪耳”是说,任何人都能发现的机会,并不能称其为机会;同时,所有企业经营者都认为能赚钱的商机也就不再是商机了。所以,我们的企业经营者绝不能做“举秋毫而夸力多,见日月而称明目”的庸才。企业经营者要在日常生活、企业经营中努力发现别人没有发现的商机,寻找寻常之中的“不寻常”。因为,只有这些“不寻常”才算得上是真正的商机。

李嘉诚很注重商品在销售过程中的市场信息反馈。他非常熟悉投资的市场环境,对各种信息异常敏感。他认为,若做不到这一点,想要出售商品,并进行业务发展,只能是一句空谈。

北京一位年轻的母亲在饲养宠物狗时,发现天冷时,她的爱犬被冻得蜷缩成一团。“如果能够给宠物狗穿上好看的冬装,宠物狗就会显得十分活泼可爱。”于是,这位年轻的母亲毅然辞职办起了“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。”商机是不必刻意去寻找的,因为它无处不在,就散落在我们的平常生活里,甚至是一针一线里。所以,当今的企业家更应该经常注意身边所发生的一些不寻常的事情。黄金不一定远在撒哈拉,有时就在我们的脚下。对一个精明的商人来讲,越是常见的事物,越能引起他的兴趣,再从中悟出赚钱的商机。

做到了这些,我们就会发现,赚钱无处不在。

### 3. 不随波逐流,在“司空见惯”中找商机

李嘉诚说:“如果有人认为我得到了叫作‘成功’的东西,那是因为我走了人家不敢走的路,尤其是走了与人家所走的相反的路而得来的。”世界上的生意人不外乎三种:第一种是跟着潮流走的人;第二种是能比较早地发现趋势之人;第三种是引领潮流之人。显而易见,商家们都喜欢以第三种人为奋斗目标。企业能否与时俱进,能否不断创新、不断成功、获取最大利润,关键看它能否适应市场发展的需要。成功的关键就在于,在别人不敢涉足的领域勇猛闯荡,开辟出一条新路来。

1984年,李嘉诚看准时机,毅然决定携百佳进入中国内地的零售市场,百佳亦成为首家登陆中国内地的外资零售商。1989年4月,又令和黄旗下的屈臣氏在北京开设了内地第一家门店。

当时,许多香港投资者对内地政府开放零售业市场的政策心怀疑虑,不敢进军内地市场,而李嘉诚却以其独特的眼光,成为了第一个“吃螃蟹的人”,他在内地开店的时间,比家乐福在华第一家门店早了11年,甚至比红色资本背景的华润进入内地的时间还早了7年。百佳和屈臣氏分别打入内地,不仅首次引入“超市”、“连锁店”、“个人护理”这些新名词,也成为外资摸索中国零售市场的急先锋。

李嘉诚的敢想敢做不仅仅体现在这一次。当初,他便洞察先机,快人一步研制出了塑胶花,并且不拘泥于植物花卉的原有模式,敢于设计全新的款式,生产出的塑胶花物美价廉,填补了香港市场在这方面的空白。

李嘉诚走出了一条别人不敢走的路,这让他一跃成为香港的“塑胶花大王”,引领着新兴的塑胶花潮流。

作为一个商人,头脑必须要时刻保持冷静,不要被眼前的利益所迷惑。比如曾经出现的大规模抢板蓝根潮、抢盐潮,再到现在的抢口罩潮,这中间出现了很多商人,他们本着这样一个原则:什么火就卖什么,什么赚钱就卖什么,别人买什么他就卖什么。实际上,这种随波逐流的做法根本不能让他们赚大钱,甚至很多时候还会因为大家都参与进来,造成泡沫,最后赔个血本无归。

能够自己做出判断,是难能可贵的。因为成功的道路狭窄,有很多人还在路上,看到前路艰难,就停止了脚步,或者他们看到了其他路上有更好的发展,就换了路。这样做只会导致他们犹豫不决、半途而废,很难在一条道路上坚持到底。

况且,如果你随波逐流,就意味着没有自己的判断力。这样的话,在商海里,你也就只能跟在别人的后面拣拾残羹剩饭了。

一个一流的商人,不仅要有敏锐的感受力,还必须要有不因别人的意见和看法而随意放弃或改变自己主意的定力。唯有保持独立的思想意识和市场感觉,才能发现和抓住被别人忽视或遗忘的商机,脱颖而出。

杨莲于2001年大专毕业,思维活跃的她不喜欢像平常人一样找普通的工作。有一天,杨莲在重庆百货商场购物时,发现许多男性在陪妻子逛商场时都会表现得“极不痛快”,一脸的无奈和苦涩。比起进入嘈杂的商场,他们更情愿留在门口,燃上一支烟、看着报纸、呼吸着新鲜空气来等候购起物来没完没了的妻子。杨莲发现这种情况还不在少数。

当晚,杨莲躺在床上却睡不着,她脑海里一直回想着白天的所见所闻。她想,能有个安静舒适的地方让这些“候妻”男人们休息就好了……想到这里,一个念头在她脑海中蓦地一闪——为什么不在解放碑这个重



庆最繁华的商业区开一家让陪妻子逛街的男人们歇歇脚的茶座呢？就像在火车站或大型超市寄存物品一样，妻子逛街时可以先把丈夫临时“寄存”在茶座，离开时再来“领走”。

于是，2002年8月1日，“美美候妻吧”正式开张营业。由于“候妻吧”装修雅致，桌椅精巧，并且茶饮烟果、联网电脑、纯平电视机等一应俱全，在这里还可以俯瞰楼底的整个营业大厅，这一切都让在这里休息的人们感觉非常舒适惬意。再加上这是以前人们闻所未闻的新鲜事物，特别引人好奇。因此“候妻吧”一开张，就赢得了顾客们的欢迎，其利润一个月就达到了2万余元。随后杨莲又为女士提供陪购服务，提供“让太太小憩”等一系列的“增值服务”。这样，在解决了自己的就业问题的同时，她还获得了不菲的收入，并且还使很多人实现了就业。

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，不可顾虑重重，要解放思想，大胆想、大胆做，突破禁忌，才会发现遍地都是财富。中国有句古话叫“出其不意，攻其不备”。出奇制胜的关键就是要别出心裁，走常人不敢走的路，做常人不敢做的事，从平凡中悟出商机，一举创造出非凡的业绩。

## 4. 机会是给有心人准备的

机会总是垂青那些有准备的人。李嘉诚正是如此，甚至可以说李嘉诚最大的特点之一就是随时做好了准备。