第一图书网, tushu007.com

<<用心思考未来>>

图书基本信息

书名：<<用心思考未来>>

13位ISBN编号：9787212056445

10位ISBN编号：7212056448

出版时间：2012-9

出版时间：安徽人民出版社

作者：李阳

页数：336

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

李嘉诚是著名的华人企业家，他不仅创造了大量的财富，而且还具有丰富的人生韬略和经商哲学。
《商界奇才谈商系列·用心思考未来：李嘉诚商业智慧》详细讲解了李超人在商海驰骋六十多年不败的经营之道，分别从诚信做人、如何创业、经营管理、用人之道、领导艺术、人际关系、投资心得、危机意识、随时学习、社会责任等方面进行了深刻的阐述和总结。
将李嘉诚成功体系中最闪耀、最精准的部分展示给读者，希望读者朋友能将此化为实现自我梦想的智慧资本，让自己早日成为财富的拥有者。

作者简介

李阳，知名商业观察员，《财经》特约评论员，曾做过策划、网络、报纸、杂志等，现为国内某门户网站财经频道内容总监。
一直致力于实战管理学研究，对商业2.0品牌、创新均有深度研究。

书籍目录

前 言第 1 章 诚信是本，打造人格品牌1/3生意，2/3做人人生须以品德为本诚信带来生意一个“诚”字赢天下依靠诚信扩江山不赚不明不白的钱吃亏是智慧的体现冷静低调成大业第 2 章 创业的哲学有目标的人生才有希望培养兴趣和事业心勤奋、节俭才能成事学会把自己推销出去捕捉“情报”，快速行动坚忍不拔求发展第 3 章 做卓越的领导者领导的力量审时度势，奠定不败之基竞争中以质量求生存塑造完美的企业及个人形象第 4 章 得人才，兴事业人才是根本把人才放到合适的位置一个好汉三个帮中西合璧，聚拢人心集思广益，避免出错给员工改错的机会第 5 章 任人唯贤，知人善任从“用人”向“用将”转变以身作则，不令而行敢于为员工承担责任充分授权，相信部下心怀感恩，善待员工第 6 章 人脉是设计出来的做生意也是在做人情朋友多了路好走不善合作，不可能成为强人以和为贵，互惠互利生意不成人情在充分考虑小商人的利益第 7 章 投资的智慧找准投资的最佳切入点借鸡生蛋，以小搏大以奇制胜，拓展投资空间把握时机，人弃我取不做盲目的跟风者第 8 章 不惧风暴，危机就是商机好的时候要作坏的打算多元化经营，掌控风险现金为王度“寒冬”精简投资，增强抵御风险的能力第 9 章 学习是一生的事业“学习，不断地学习”靠知识提升自己掌握高科技，力求与时俱进第 10 章 在公益中享受成功勇于承担社会责任内心的富贵才是真富贵投资教育创造更大价值“第三个儿子”参考书目

章节摘录

有目标的人生才有希望力争上游，虽然辛苦，但也充满了机会。
我们做任何事，都应该有一番雄心壮志，立下远大的目标，用热忱激发自己干事业的动力。
——李嘉诚我们不管干什么，首先得有一个明确的目标。
现实生活中，之所以有很多人一事无成，就是因为从一开始就没有给自己一个确定的、实实在在的目标。
一个人的自我价值从属于他的目标感。
试想一下，盲人骑瞎马，一个连目标都没有的人，怎么会理解价值、实现自我价值观呢？
要干就要争第一李嘉诚从李嘉茂的五金厂辞职后，进入了王东山的塑胶公司。
刚进公司，一开始，李嘉诚的压力非常大，因为他在推销员当中最年轻，资历也最浅。
其他的推销员都已经积累了丰富的经验，更重要的是，他们都有着各自的固定客户。
面对在短时期内的销售压力，李嘉诚暗自下决心，要干就要争第一。
他给自己订了一个目标：在3个月内，取得和别的推销员一样的成绩，然后在半年内全面超越他们。
这个目标对于新来的李嘉诚来说，是一个比较难的任务。
因为他当时没有任何客户以及相关资源。
他知道，要想完成自己所订的目标，就必须比其他的推销员付出更多的努力，才能打开销售的局面。
在实现目标的过程中，李嘉诚不断给自己施加压力，奋发搏命。
当时他的公司位于港岛西北角的坚尼地城，而目标客户又多位于港岛中区以及隔海的九龙半岛。
李嘉诚每天都得背着一个装有样品的大包，乘巴士或坐轮渡来到客户相对集中的地区，然后马不停蹄地行街串巷，四处推销。
当时的李嘉诚十分瘦弱，背着大包四处奔波对于他来讲实在是勉为其难。
但在这段时间里，李嘉诚每天拼命工作16至20小时。
公司规定早上9点上班，但他在上班之前就早早地到其他地区去开发新客户。
人家喝下午茶或是休闲的时候，他则继续努力工作。
晚上，他还会跑到工厂视察“跟单”。
由于他的尽心尽责，李嘉诚开始有了自己的熟客。
加盟塑胶公司一年后，当老板拿出财务的统计结果时，瞬时惊呆了公司所有人，连李嘉诚本人都有些不敢相信，因为他的销售额后来居上，排名不仅是第一，更重要的是花红竟然是第二名的7倍。
曾有记者问李嘉诚的推销秘诀，他没有直接回答，而是讲了一则故事。
说日本“推销之神”原一平在69岁的一次演讲会上，曾有人问他的推销成功的诀窍时，他当场就脱掉鞋袜，将提问者请上台让他摸摸自己的脚板。
提问者才发现原一平的脚底布满了厚厚的老茧。
李嘉诚讲完之后对记者说：“我没有资格让你来摸我的脚底，但我可以告诉你，我脚底的老茧也很厚。
”比别人多走路，跑得比别人勤快，这就是李嘉诚推销成功的秘诀。
之后，老板十分器重李嘉诚。
不久就提拔李嘉诚为业务经理，统管产品销售。
两年后，又晋升李嘉诚为总经理，全盘负责日常事务。
对于推销方面，李嘉诚非常熟练了，但生产和管理对于他来讲还是比较陌生的领域。
李嘉诚知道自己的弱项，于是每天都身着工装，出现在工作现场，和工人们一起摸爬滚打，熟悉生产工艺流程，对于每道工序他都要亲自尝试。
凭借着他的勤奋和聪颖，很快李嘉诚就掌握了生产的各个环节。
在管理方面他也逐渐摸索出一套行之有效的方法，大额的生意先是通过他完成洽谈，至于一些具体的事情，他则让手下的推销员跑腿。
就这样，塑胶工厂的生产势头起来起好，销售网络也日臻完善，李嘉诚也成为了公司的顶梁柱，成为高收入的打工仔。

此时的他仅20出头，取得如此大的成绩，实在是令旁人羡慕。
初出茅庐的李嘉诚懂得以把任何事做到最好的态度实现自己的目标，可以说是找到了成功的门径。
不要满足于现状在旁人看来，此时的李嘉诚应该心满意足了。
然后，已经算是“功成名就”的他却不这么想，他认为给别人打工再有成就也不如自己创造一番事业。
其实早在进入五金厂之时起，李嘉诚就有了某天自己创业的想法，因为五金厂的老板李嘉茂给了李嘉诚一个很好的榜样。
李嘉诚认为李嘉茂创办五金厂是一个奇迹，而他也想创造出一个这样的奇迹。
当时的所处的时代也给李嘉诚提供了一个很好的机会。
因为正值美国侵略朝鲜时期，港英政府关闭了对华贸易进出口通道，香港转出口贸易地位一落千丈。
港府及时调整产业政策，使香港经济由转口贸易型迅速转向加工贸易型，并取代转口贸易成为香港经济的新支柱。
在这个转轨时期，李嘉诚敏捷地捕捉到了其中的机会。
他决定以塑胶业为自己创业的方向，对于这种选择，首先是由于他的职业经历，此时的他已经积累了充足的全盘经营塑胶厂的经验；再一个，他看到了塑胶业广阔的发展前景。
因为在当时，塑胶业还属于新兴产业，而且投资少、见效快，适宜小业主经营。
于是，李嘉诚毅然向给了他许多恩惠的老板王东山辞职。
王东山虽然对李嘉诚能否久留在他的公司不是很乐观，但是当他听到李嘉诚辞职请求时，他还是不免为之愕然。
因为在此之前不久，他破格起用了李嘉诚出任公司总经理，这一职务以往都是他最为信任的亲属才能担任的。
王东山有些不解，就问李嘉诚：“现在公司除了我就属你的职位高了，难道你觉得职务还不如意？
”“不是，我现在已经是被破格重用了，我岂能再有其他奢望？
”李嘉诚回答道。
“那么就是嫌给你的薪水过低了？
如果是这样的话，我可以马上让会计给你提高薪水。
”李嘉诚面对老板的诚恳挽留，他道出了实情：“老板，你是我的恩人，我并不是想背叛你。
现在工厂已经走向快速发展的道路了，但是对于我来讲，我所尽的力量也就只能如此了。
可是，毕竟不可能在别人的工厂打工一辈子。
所以我想拥有自己的厂子。
”辞工后，李嘉诚对自己的母亲说：“我已经是20多岁的人了，如果我再不能建一家自己的厂子，那么我今生也可能就再无出头之日了。
”李嘉诚既然决定要做，就决心一定要做好，所以他希望给自己的塑胶厂起一个响亮的名字，让工厂有一个响亮的招牌。
他从辞工起，就一直在思考厂名，他先后取了几十个厂名，都觉得不满意。
最终，他给自己的塑胶厂起了一个世人皆知的名字——长江。
他说：“长江不择细流，故能浩荡万里。
长江之源头，仅涓涓细流，东流而去，容纳无数支流，形成汪洋之势。
日后的长江塑胶厂，发展势头也会像长江一样，由小到大……”从这里，我们不难看出李嘉诚的开阔胸襟和远大抱负。
也正是李嘉诚有着自己的目标，不满足于现状，他才开始了自己真正的创业道路，以至于在日后不断取得成功，成为华人首富。
明确的目标能够对生活产生巨大的影响力。
它使得我们的努力凝聚到一处，并为我们的工作指明了奋斗的方向，因而我们的每一步都稳重有力，都是朝着目标迈进了一步。

对于那些不甘平庸的人来说，养成时刻检视自己抱负的习惯并永远保持高昂的斗志，是完全必要的。
要知道，一切都取决于我们的抱负。
一旦它变得苍白无力，所有的生活标准都会随之降低。
我们必须让理想的灯塔永远点燃，并使之闪烁出熠熠的光芒。
不积极向上的人只能是逐步倒退，甚至走向堕落；同样地，不保持斗志昂扬的精神注定只能是匍匐在地。
一块手表可能有着最精致的指针，可能镶嵌了最昂贵的宝石，然而，如果它缺少发条的话，它仍然一无用处。
同样，人也是如此，不管一个年轻人受过多么高深的大学教育，也不管他的身体是多么的健壮，如果缺乏远大的志向的话，那么他所有其他的条件无论是多么优秀，都没有任何意义。
我们到处都可以见到这样一些人，他们有着最良好的装备，具备一切最理想的条件，而且也似乎是正在整装待发，然而，他们行动的脚步却是迟迟不能挪动，他们并没有抓住最好的时机。
造成这一现象的原因就在于，在他们身上没有前进的动力，没有远大的抱负。
自然界中有一条定律，只有那些被经常使用的东西，才能长久地焕发生命力。
一旦我们停止使用我们的肌肉，大脑或某种能力，退化就自然而然地发生了，而我们原先所具有的能量也就在不知不觉中离开了我们。
如果你没有去注意倾听心灵深处“努力向上”的呼声，如果你不给自己的抱负时时鞭策加油，如果你不通过精力充沛的实践有效地对其进行强化，那么，它很快就会萎缩死亡。
对于任何人来说，不管他现在的处境是多么恶劣，或者先天的条件是多么糟糕，只要他保持了高昂的斗志，热情之火仍然在熊熊燃烧，那么他就大有希望；但是，如果他颓废消极，心如死灰，那么，他人生的锋芒和锐气也就消失殆尽了。
理想和抱负是需要由众多的不同种类的养料来进行滋养的，这样才能使之蓬勃常新。
但是，空虚的、不切实际的抱负没有任何意义。
只有在坚强的意志力、坚韧不拔的决心、充沛的体力，以及顽强的忍耐力的支撑下，我们的理想和抱负才会变得切实有效。
……

媒体关注与评论

李嘉诚在香港素有“超人”的美誉。
事实上，全球各地商界翘楚均视其为拥有卓越能力、广阔视野与超凡成就的强人！
——美国《福布斯》李先生是商业界的领袖，所有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。
——著名投资家 沃伦·巴菲特大哥之所以成为大哥，钱以外的能力，追求无我很重要，这个能力就是他的价值观，他会让你们每个人都舒服。
——万通控股董事长 冯仑

编辑推荐

“商界奇才谈商”系列丛书，为你传递中国最有价值的商业智慧！
本系列丛书，旨在研究中国著名企业家的管理思想及其管理理念，将中国优秀企业家在长期实践中形成的管理成果整理归纳，形成了一套最有价值的“中国式商业智慧”丛书。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com