

<<向李嘉诚学什么>>

图书基本信息

书名：<<向李嘉诚学什么>>

13位ISBN编号：9787213044144

10位ISBN编号：7213044141

出版时间：2010-12

出版时间：浙江人民出版社

作者：李帅达

页数：224

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>

<<向李嘉诚学什么>>

前言

李嘉诚，世界华人首富，长江实业集团有限公司董事局主席兼总经理。
此外，他还统帅着旗下的长江基建、和黄集团以及港灯集团等公司，是当代世界华人企业家的成功典范。

早在1986年，李嘉诚就登上了香港首富之位。

1988年，美国《财富》周刊评选李嘉诚为世界华人首富，他连续6年稳居这一宝座。

1998年，李嘉诚赶超众多世界知名企业家跃居全球富豪榜第10位……据《福布斯》杂志2008年3月的统计，李嘉诚的总资产高达2000亿港元，他不但创下了一个商业奇迹，还成就了一段名副其实的华人传奇。

而今，李嘉诚旗下公司的业务涉及地产、金融、运输、酒店服务、零售业，乃至电力、通信等高科技领域，经营遍及全球。

他缔造的庞大商业王国彪炳千秋，为人所津津乐道。

除了拥有巨额财富，李嘉诚坚持“富贵于我如浮云”的思想，其惠及他人、奉献社会的精神更为世人传颂。

1991年，李嘉诚压倒比尔·盖茨等世界超级富豪荣膺“世纪企业家”称誉，并被美国《时代》周刊评选为全球最具有影响力的商界领袖之一……从一个一无所有的打工仔摇身转变成缔造了庞大商业王国的华人首富、引领商界的大亨，李嘉诚是如何做到的呢？

李嘉诚的传奇人生经历和创业历程一直是世人关注的焦点，不过首富的“神话”并非神话，他的成功其实是可以借鉴和学习的。

李嘉诚的成功之路并不离奇，他只是敢想常人所不敢想，敢为常人所不敢为，凭借坚忍不拔的毅力和勤学刻苦的精神，逐步累积了超越常人的能力。

本书以系统、全面的视角，分析了李嘉诚之所以能取得成功的种种经商秘诀，提炼并深入挖掘他深厚的管理智慧，给有志于投身商海或已经在商海中打拼多年的创业者以启迪。

<<向李嘉诚学什么>>

内容概要

李嘉诚，世界华人首富，长江实业集团有限公司董事局主席兼总经理。此外，他还统帅着旗下的长江基建、和黄集团以及港灯集团等公司，是当代世界华人企业家的成功典范。

从一个一无所有的打工仔摇身转变成缔造了庞大商业王国的华人首富、引领商界的大亨，李嘉诚是如何做到的呢？

李嘉诚的传奇人生经历和创业历程一直是世人关注的焦点，不过首富的“神话”并非神话，他的成功其实是可以借鉴和学习的。

李嘉诚的成功之路并不离奇，他只是敢想常人所不敢想，敢为常人所不敢为，凭借坚忍不拔的毅力和勤学刻苦的精神，逐步累积了超越常人的能力。

《向李嘉诚学什么》以系统、全面的视角，分析了李嘉诚之所以能取得成功的种种经商秘诀，提炼并深入挖掘他深厚的管理智慧，给有志于投身商海或已经在商海中打拼多年的创业者以启迪。

<<向李嘉诚学什么>>

作者简介

李帅达，资深撰稿人。
已出版《血战——胡雪岩与盛宣怀双雄争霸战》、《较量——松下幸之助与盛田昭夫创业争霸战》等多部作品。

<<向李嘉诚学什么>>

书籍目录

代序第一章 人品是一个人的立身之本——向李嘉诚学做人原则一生中最重要的品德是守信人品是人的立身之本拥有一颗感恩的心勤奋是做人之本及成事之道学会低调做人第二章 多交一个朋友就多一条财路——向李嘉诚学人际交往舍利助人得人缘不占任何人的便宜没有私心才能结交到良友朋友亦需竞争对朋友重情重义可促进自己的事业第三章 个人的努力是创造事业的基本条件——向李嘉诚学成功之道苦难是人生最好的历练有志则断然不甘为下流努力才是创造事业的最基本条件止情与守勤是我的信条善于适应环境才是真正的强者没有知识不可能成功第四章 适合的人才是最好的人才——向李嘉诚学用人策略人才比亲人更可贵唯亲是用必损事业洋为中用，以夷制夷善用年轻人可以为企业注入活力第五章 责己以严，待人以宽——向李嘉诚学领导方略给员工树立好的榜样老板应该了解员工的想法像对待家人一样对待员工给员工改正错误的机会做企业要敢于充分授权先管好自己才能管他人第六章 我的成功是大家同心协力的结果——向李嘉诚学团队管理一家企业就像一个家庭知道员工的希望是什么只有会做领袖的人才能凝聚人心第七章 眼光独到是事业成功的重要因素——向李嘉诚学把握商机勤于思考是把握商机的前提条件居安思危才能抢占商机做生意随机应变很重要要有抓机遇的胆识用心与主动有助于把握机遇在别人放弃的时候出手第八章 推销是最好的经商锻炼——向李嘉诚学销售方法勤于思考是最好的推销技巧真心诚意最能打动人要注重推销自己广告就是生力军以品牌联想打开销售通道第九章 高瞻远瞩作抉择——向李嘉诚学经营策略迂回前往，稳步推进以变应变耐心等待时机做生意最重要的是要有远见谋定而后动打蛇打七寸第十章 培养创造性思维——向李嘉诚学创新理念居安思危，力求创新创新让企业具有强大的生命力抛弃陈旧思维，勇于创新投资中药实行市场创新第十一章 “利益共享”是聪明商人遵循的法则——向李嘉诚学双赢意识有舍才会有得人道之风拓宽事业路“有钱大家一起赚”合作让自己变得更强大懂得让利，“知止”经营第十二章 不要把所有鸡蛋放在一只篮子里——向李嘉诚学理财观念每一分钱都有它的价值为资金寻找“出路”做长线投资，从长远角度看问题借别人的钱来赚钱股市投资须谨慎第十三章 没必要给子孙留财产——向李嘉诚学教育子女做人要不断修身养性培养孩子的商业情操让孩子学会独立自强要注意考虑对方的利益适当时机给予辅助第十四章 回报社会才能活得更精彩——向李嘉诚学社会责任富贵于我如浮云取之于民，用之于民关注弱势群体香港——事业的根基尽到一个中国人的责任主要参考书目

<<向李嘉诚学什么>>

章节摘录

人品是一个人内在价值的体现。

史迈尔就曾说过：“良好品格是人性的最高表现。

好的品性不仅是社会的良心，而且是国家的原动力，因为世界主要是被德行统治。

”一个人的地位、权势可以体现其外在的财富，但其人生价值却寓于他的品格之中。

作为一个商人，李嘉诚是成功的，同时，生活中的他依然用自己坦荡荡的为人处世原则赢得了众人的喝彩。

李嘉诚认为，人品是一个人在社会上的立身之本。

他欣赏诚实的人，摒弃那些自私、人品低下的人。

李嘉诚深知，没有好的人品，将无法在社会上立足。

李嘉诚从小就吃尽了苦，一家人为了生计几经辗转，最终落脚于香港。

原以为从此可以过上安稳的日子，但是日军的铁蹄随后也踏上香港，社会经济一片混乱。

李嘉诚的父亲为养家糊口一直拼命地工作，因为劳累过度染上了肺病，1943年，无情的病魔夺走了他的生命。

父亲去世的这个冬天，也成了李嘉诚记忆中最冷的寒冬。

家里的顶梁柱倒下了，一家人的希望也随之破灭了。

为了安葬李父，李嘉诚的母亲与舅父东拼西借地凑足了安葬费，这让沉浸在悲痛中的李嘉诚得到了一丝慰藉。

李嘉诚为购买用来安葬父亲的土地而东奔西走，他遇见了两个愿意卖地给他的当地客家人。

按照当地的交易习惯，卖地人只有在拿到钱后，才会领着买地人去看出售的地皮。

当时年纪尚小的李嘉诚将钱交给这两个客家人后，便一直跟着他们坚持要求去看地，卖地的两个人只得领着他疾步走在泥泞的山路上，天空中还飘着雨，寒冷的天气倍增伤感与凄冷。

屋漏偏逢连夜雨，这两个卖地人见李嘉诚年少，以为他容易欺骗，便想将一块原本埋了人的坟地卖给李嘉诚。

一路上，走在前面的两人用客家话交谈着。

他们以为李嘉诚这个外乡娃听不懂他们的方言，就大胆说出了他们打算等李嘉诚看过地后，如何掘开地弄走他人尸骨的卑劣想法。

天犹怜人，李嘉诚听懂了客家人的谈话内容，一时间陷入了震惊、愤怒、难过的情绪中。

他怎么也没有想到，世界上居然有这样黑心肠的人，为了挣钱甚至连死去的人都不放过。

想到一生光明磊落的父亲如果被安葬到这个地方，就算在九泉之下也不会得到安息，李嘉诚不禁悲从中来。

李嘉诚明白，这两个人肯定是不把钱退还给自己的。

愤怒的他没有追要自己的钱，而是让这两个人不要去掘地打扰早已入土的死者，然后又重新寻找土地。

几经周折，李嘉诚终于安葬了父亲，但被欺骗的经历，深深地刻在了李嘉诚的心里。

这堂社会课，让李嘉诚早早明白了高尚人格对人生的重要意义。

他决定，在自己今后的人生路上，不论遇到多么艰难的事情，都绝不作坑蒙拐骗的事。

在这种思想的指引下，李嘉诚逐渐养成了为人诚信、不害人、乐于助人的良好品行。

李嘉诚当推销员时发生的一件事就充分地体现了他良好的人品。

在辞掉五金厂推销员的工作后，李嘉诚来到了塑胶公司上班，因为勤奋努力，肯动脑筋，老板非常赏识他。

18岁时，他就被提升当了部门经理，两年之后他又被提拔为总经理。

很多人都觉得李嘉诚应该感到满足了，可令人不可思议的是，他毅然辞职了，他看到了塑胶行业的大好前景，决心创办属于自己的事业。

不论哪个老板都不愿意一个能给企业带来财富的员工离开，塑胶厂老板极力挽留，但没能扭转他决意辞职的想法。

<<向李嘉诚学什么>>

万分不舍的老板设宴为李嘉诚饯行，对此，李嘉诚至今仍感怀于心。老板的知遇之情，令李嘉诚心怀内疚。在席间，他坦白地对老板道出了自己辞职的本意。因为即将与老东家成为同行，难免会有竞争，为了报答老板，李嘉诚许下诺言说：“我离开你的塑胶公司，是打算自己也办一间塑胶厂。我难免会使用在你手下学到的技术，也可能会开发一些同样的产品。现在塑胶厂遍地开花，我不这样做，别人也会这样做。不过我绝不会把客户带走，或用你的销售网络推销我的产品，我会另外开辟销售线路。”

事实证明，李嘉诚没有食言。在创办了长江塑胶厂后，他在原塑胶公司工作时认识的一些客户，主动找到李嘉诚要与他合作。对于一个刚成立不久的小企业来说，这正是求之不得的机会，但他却一一拒绝了。他对这些客户说，原来的塑胶公司对自己情深意重，不能抢人家的客户。与此同时，李嘉诚还建议这些客户继续与原来的塑胶公司合作。这份抛开利益、注重情谊的真诚，让这些客户非常感动。他们敬重李嘉诚的为人，都继续与原来那家塑胶工厂进行着合作。李嘉诚舍弃了一时的利益，但交到了很多真诚的朋友，他从中得到的回报也是长久的。对此，李嘉诚曾说过：“你要别人信服，就必须付出双倍使别人信服的努力。注重自己的名声，努力工作，与人为善，遵守诺言，这样对你的事业非常有帮助。”

一个人的品格往往表现在他的言行上。也许有的人觉得做生意和做人是两码事，其实不然，从商的德行能体现出一个人的品行，只有品格高尚的人，才能在尔虞我诈的金钱交易中获得真正并长久的成功。

.....

<<向李嘉诚学什么>>

媒体关注与评论

李嘉诚是商业界的领袖，所有赚钱的人都想效仿他。

按照李嘉诚所说的话做人、做生意，即使不能成为富豪，也绝不会是个穷人。

——“股神”沃伦·巴菲特 毋庸置疑，无论过去、现在还是将来，李嘉诚都是人们不断关注的一个名字。

作为亚洲经济复苏和华人资本崛起的重要代表，他所取得的成就已经超越了财富的本身。

而他所处的背景也让其所建立的每项事业背后所蕴藏的复杂性，都远远超过了他的欧美同行。

——《商业周刊》 环顾亚洲，甚至全球，只有少数企业家能够从艰苦的童年，克服种种挑战而成功建立一个业务多元化及遍布全球56个国家的庞大商业王国。

李嘉诚在香港素有“超人”的称号。

事实上，全球各地商界翘楚均视他为拥有卓越能力、广阔企业视野和超凡成就的强人。

——《福布斯》 除非有人愿意离开香港，或是无须用任何电力，才能与李氏业务划清界线。

——《金融时报》

<<向李嘉诚学什么>>

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>