

<<像李嘉诚一样做财富男人>>

图书基本信息

书名：<<像李嘉诚一样做财富男人>>

13位ISBN编号：9787506470681

10位ISBN编号：7506470683

出版时间：2011-2

出版时间：陈泰先 中国纺织出版社 (2011-02出版)

作者：陈泰先

页数：274

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>

## <<像李嘉诚一样做财富男人>>

### 前言

李嘉诚，一位白手起家的亿万富翁，他的名字，早已响彻大江南北，俨然成为财富和成功的化身，成为中国财富的象征，他的人生充满了财富的魅力。

李嘉诚是贫民出身，他17岁独身出外闯荡；他从打工仔做起，靠塑胶花起家；他纵横商海数十年如一日，在激烈的商战中，不但站稳了脚跟，而且能鹤立群雄、叱咤风云。

他凭借什么取得了如此辉煌的成就？

很多人都想知道他打开财富大门钥匙是什么？

并不断的苦苦思索、研究。

人人都渴望成功，渴望财富。

每个人都具有成功的潜能，都有创造财富的机会，但成功不会垂青于每一个人，财富也不会像天上的馅饼，砸到头上。

纵观李嘉诚商海搏击几十年的经历，也许他没有手握打开财富之门的金钥匙，但他在投资领域从白手起家到成为名副其实的商业霸主，创造财富神话，这其中却有许多令人深思的东西。

李嘉诚刻苦诚实、孜孜不倦的个人奋斗精神，独到的判断力、果敢的决策力以及善于用人，等等，这些都构成了他成功的要素。

## <<像李嘉诚一样做财富男人>>

### 内容概要

《像李嘉诚一样做财富男人》从李嘉诚经商的经验说起，深度剖析了一个成功男人的财富故事，对广大读者，无论是计划创业的还是正在守业的，都有很好的指导作用，必定会受益匪浅。

《像李嘉诚一样做财富男人》从诚信、行动、变通、目光长远、知进退、互惠互利、商机敏锐、善假于物、稳步发展、做事先做人十个方面阐述李嘉诚是如何成为一个财富男人的，在感受李嘉诚成功的同时，教你一套成为财富男人的必备标准。

## <<像李嘉诚一样做财富男人>>

### 书籍目录

第一章 诚实守信成伟业“诚实”、“信誉”是企业经营发展的基石。

“人无信不立，商无信不盛”，做人经商都要讲究信用。

信用是市场经济得以运行的一个重要基础，信用是一种道德品质，是一种公共义务，是一个人在社会中安身立命的根本。

一个人只有讲信誉，说到做到，才能得到同仁的认可，才能获得更多的合作伙伴、更好的发展机会。

1. 得人心者得天下2. 精诚所至。

金石为开3. 做人比赚钱更重要4. 以诚经商。

救人于危难之际5. 重情义讲规则不徇私6. 善意收购，光明正大的赢家7. 广施善举，塑造好形象8.

识人用人，完善管理模式第二章 比机会列重要的是行动在激烈的市场竞争中，机会比想法重要，行动比机会重要。

梦想是成功者的起跑线，决心是起跑时的发令枪声，行动犹如全力地冲刺，只有坚持到最后一秒，才有可能获得成功。

要想真正干一番事业，直至事业有成，关键在于行动，只在口头上逞英雄是成不了真正英雄的。

机会对任何人都是均等的，差异只在于行动的快慢。

先下手为强，后下手遭殃。

1. 重视学习，积累知识2. 摆脱依赖，自谋职业3. 机遇只宠爱有准备的人4. 抓一线机会，放手一搏5. 有胆有识，长江后浪推前浪6. 先谨慎研究。

再勇往直前7. 看准商机，强势进攻8. 以Tom网为契机。

建立“通信产业王国第三章 商无定法，有变则通商场如战场，充满机遇也布满陷阱。

无数的变化与玄机，要求商人必须遵从“商无定法，有变则通”的规则。

在这个飞速发展的社会，没有什么是一成不变的，只有求新求变才是取胜的王道，只有变才能带来机遇，只有变才能带来发展。

1. 运用资本，灵活变通2. 精明善变，有钱一起赚3. 审时度势。

稳中有变4. 灵活机动。

人无我有5. 创新求变，铸就事业辉煌6. 睿者。

攻其弱而避其芒7. 机变为用。

转弱为强第四章 运筹帷幄，目光远大者终成大事商场的竞争是知识和头脑的竞争，是谋略与智慧的竞争。

想在商场中稳操胜券，除了一定要有实力与能力外，更需要远大的目光个有远大目光的商人决不会满盘皆输，反而是那些急功近利、目光短浅的商人，只能在商场中获得一些小利，财富之路不会长远。

1. 弄斧到班门。

下棋找高手2. 时机未到，不可心急如焚3. 改弦更张。

化险为夷4. 做有眼光的投资人5. 全球性的经营战略6. 要有长远的投资眼光7. 顺应运，以情投资

第五章 择机而动，当进则进，当退则退不断进取是经商成功的前提。

经商如同逆水行舟，不进则退，但是一味地努力前行却未必会取得成功。

商人在追求利润的时候不能只看到赚钱的机会，更要看到对手设下的陷阱。

否则，稍不注意就会落入圈套难以抽身。

所以，只有懂得当进则进、当退则退的商人，才是经商中的智者。

1. 寻找机会。

主动出击2. 看清大局。

迎头赶上3. 做生意不能冒进。

要随机应变4. 有创新才会有进步5. 成就事业。

有进有退6. 天时、地利、人和之外还有大局7. 挑选伙伴。

合作收购第六章 信守“共同赚钱”的经商之道商场上，任何人都不能赚尽所有的利益。

如果一个商人懂得“一块蛋糕大家吃”的道理，那就会取得双赢的局面，这就是经商中的双赢战术。

<<像李嘉诚一样做财富男人>>

不谙此道的商人总想着让自己挣尽天下所有的利益，其实，这种心态只会让他失去更多。只有懂得“共同赚钱”的生意经，才能得到更多人的支持，自己才能坐在财富的宝座之上。.....第七章 做一个嗅觉敏锐的财富男人第八章 要懂得“借鸡生蛋，以小博大”第九章 稳健中求发展，发展中不忘稳健第十章 做事先做人的真理

## <<像李嘉诚一样做财富男人>>

### 章节摘录

1982年4月，置地公司拟收购港灯的消息已在市面悄然传开。

原以为长实和佳宁会参与竞购，港灯、置地、长实、佳宁4只股票都被炒高。

4月26日一开市，代表置地做经纪商的怡富公司，以比上周收市的5.13港元高出1港元多的价格（6.3~6.35港元一股的时价），收购了港灯股份2.22亿股。

为避免触发全面收购，增购的股份控制在35%以下（按收购及合并委员会规定，超过35%的临界点，就必须全面收购，持股量要过50%才算收购成功），并到市场以9.410港元的价格买入1200万股港灯认股证，占认股证总发行量的20%。

置地以高出市价31%的条件顺利完成对港灯的收购。

长实与佳宁欲竞购的传闻子虚乌有，佳宁正面临危机，长实是放其一马。

置地在香港的急速扩张，耗尽其现金资源，因而不得不向银行借款负债。

此环节李嘉诚的精明在于躲开对方的锋芒，保存己方实力。

足见李嘉诚十分冷静而理智。

其次，李嘉诚认为置地不惜重金，四处出击，很容易造成“消化不良”。

基于上面的分析，李嘉诚只是密切关注整个事态的发展，没有做任何实质性的行动。

未过多久，置地陷入困境，李嘉诚的属下和谋臣们积极主张从置地手中夺得港灯。

在这点上，奉行“将烽火消弭于杯酒之间”的战略的李嘉诚，主张以谈判的方式购得港灯，这样的举措比较温和也光明正大，更易让对方接受。

经过一番努力，在1985年1月21日傍晚7时，中环很多办公室都已人去楼空，街上人潮及车龙亦早已散去，不过，置地公司的头脑仍为高筑的债台伤透脑筋，派员前往长江实业兼和记黄埔公司（简称和黄）主席李嘉诚的办公室，商议转让港灯股权问题，大约16小时之后，和黄决定以29亿港元现金收购置地持有的34.6%港灯股权。

收购过程中，有关股票未做全日停牌。

只是午时左右，买家和黄埔、卖家置地和港灯公司主动要求四家交易所停牌。

## <<像李嘉诚一样做财富男人>>

### 媒体关注与评论

作为一个领袖，第一，要“责己以严。待人以宽”；第二，要令他人肯为自己办事，并有归属感。机构大必须依靠组织，在二三十人的企业，领袖走在最前端便最成功。当规模扩大至几百人，领袖还是要去参与工作，但不一定是走在前面的第一人。再大也要靠组织，否则，便迟早会撞板，这样的例子很多，百多年的银行也一朝崩溃。

——李嘉诚

## <<像李嘉诚一样做财富男人>>

### 编辑推荐

《像李嘉诚一样做财富男人》：作为一个领袖，第一，要“责己以严。待人以宽”；第二，要令他人肯为自己办事，并有归属感。机构大必须依靠组织，在二三十人的企业，领袖走在最前端便最成功。当规模扩大至几百人，领袖还是要去参与工作，但不一定是走在前面的第一人。再大也要靠组织，否则，便迟早会撞板，这样的例子很多，百多年的银行也一朝崩溃。——李嘉诚李嘉诚是财富的象征，是中国人的骄傲，是香港的至尊王者。



<<像李嘉诚一样做财富男人>>

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>