

<<经商从做人开始>>

图书基本信息

书名：<<经商从做人开始>>

13位ISBN编号：9787542933935

10位ISBN编号：7542933930

出版时间：2012-3

出版时间：立信会计出版社

作者：林望道

页数：339

字数：142000

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>

<<经商从做人开始>>

前言

卷首语1943年，李嘉诚的父亲病危，临终时没有任何财产可以留下，只好反问爱子可有话跟他说。当时，11岁的李嘉诚对父亲说：“我们一家人一定生活得好好的。”

1954年，在为别人打工9年后，22岁的李嘉诚创立了长江塑料厂。

20世纪60年代中期，李嘉诚将公司的主营业务转到地产，廉价大量收购地皮和楼宇，成了香港政府之外最大的地产所有者。

在2007年《福布斯》公布的“全球富豪排行榜”中，李嘉诚以230亿美元的身价名列亚洲之首。

李嘉诚好学，能吃苦，少年时代，因为要上夜校及到工厂跟单，他每天回家时已经非常晚，而住处每晚12时后便会熄灯，他只好摸黑走楼梯，“一步步计算，数到一定的数目就知道到了家”。

荣膺世界华人首富的李嘉诚，是我们这个时代最杰出的商人之一。

他作为香港巨商和财富化身，在创业之初完全是白手起家、以小搏大，创造了一个又一个财富神话。

那么李嘉诚是凭什么做到的呢？

从他在演讲会和书中的言论，便能找到答案。

李嘉诚说：“不怕没生意做，就怕做断生意。”

“为什么要和他合作？”

你要说服他，跟自己合作都有钱赚。

“如果我要到达对岸，我要确信我的能力不是仅可划到对岸，而是肯定有能力划回来。”

“有时可能有人会把一世的积蓄投资在你的公司，所以要有责任，必须小心。”

“不要与业务‘谈恋爱’，不要沉迷于任何一项业务。”

“我首先是一个人，再而是一个商人。”

“我每天90%以上的时间不是用来想今天的事情，而是想明年、五年、十年后的事情。”

“永远确保你没有买下来你不需要的东西。”

“只有盈利的生意，没有永远的生意。”

“收购不像买古董，不是非买不可。”

“任何一种行业，如有一窝蜂的趋势，过度发展，就会造成摧残。”

“如果一单生意只有自己赚，而对方一点不赚，这样的生意绝对不能干。”

“钱要赚，但原则也要讲。”

“人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做。”

“我知足，但不表示没有上进心。”

“……事实上，作为伟大的生意教练，李嘉诚的很多言论都已被企业界所传诵。”

本书把最经典的经营理念 and 生意心得挑选出来，用最浓缩的语言阐释，用最具有代表性的案例进行说明，以达到启迪和激励当代青年人的目的。

这是一本教你如何做生意的书，但更是一本教你如何做人的书。

相信每一个深谙李嘉诚经商之道的人，都能赚到大钱，赚到开心钱。

李嘉诚说：“世界上任何一家大型公司，都是由小到大，从弱到强。”

“那么，从现在开始，就全力经营自己的生意吧！”

只要你相信，你的生意就有强大的那一天。

<<经商从做人开始>>

内容概要

本书把最经典的经营理念 and 生意心得挑选出来，用最浓缩的语言阐释，用最具代表性的案例进行说明，以达到启迪和激励当代青年人的目的。

这是一本教你如何做生意的书，但更是一本教你如何做人的书。
相信每一个深谙李嘉诚经商之道的人，都能赚到大钱，赚到开心钱。

李嘉诚说：“世界上任何一家大型公司，都是由小到大，从弱到强。”

那么，从现在开始，就全力经营自己的生意吧！
只要你相信，你的生意就有强大的那一天。

<<经商从做人开始>>

书籍目录

第一章 先做人后经商

先做人后经商

从善生意隆

友情即财情

为没有敌人而自豪

信用最重要

别做断生意

有人愿意跟你

令别人对你信任

勤劳胜过机会

永远坚守诺言

第二章 实业、伟业和创业

我要自己找工作

实业、伟业和创业

多问一个为什么

唯有合作才能壮大

学会讨顾客欢心

比别人努力

推销制胜

机会不会坐着等你

长江实业三件宝

长江没有次品

第三章 老二如何变老大

有心人有机会

广告就是生产力

失败中一定清醒

老二如何变老大

游泳哲学

快一点便是赢

可能性研究

决战马鞍山

竞争不等于斗争

寻找市场空白

第四章 不与业务谈恋爱

不与业务谈恋爱

处理好政商关系

眼界全球化

亲身体会挣钱不易

决定后决不更改

看重高新科技

有所不为

商人的角色定位

视竞争者为聪明人

用心思考未来

第五章 人才大于钱财

<<经商从做人开始>>

旧欢不离不弃
员工养活老板和公司
大象蚂蚁各尽所能
人才大于钱财
神奇智囊团
唯亲不用
我算什么超人
集体磁力场
核心分子的标准
组织是最大资产
第六章 没有永远的生意
两条腿走路
该取则取该舍则舍
恰时收网
投资风险评估
建设嘉湖山庄
股市弄潮
十年磨一剑
挑战地产霸主
没有永远的生意
推出收购计划
收购不像买古董
第七章 长江不择细流
足够的信心和耐心
紧抓住政策的手
不放过每个机会
洞悉危机所在
事不过三
不在细节浪费时间
赋予企业生命
让合作者有回报空间
不为暴利心动
长江不择细流
第八章 不浪费一分钱
让对方有赚头
照顾小股东利益
大家与小家
钱要赚原则也要讲
在英、美等国的投资
不浪费一分钱
花钱花到实处
现金流掌控权
最骄傲的交易
理财要有耐心
第九章 自我管理有动静
自我管理有动静
保持低调

<<经商从做人开始>>

永远不过分显示自己
名誉是第二生命
争分夺秒抢学问
风水问题
简朴生活更有趣
日常管理九要点
全身心投入工作
平衡自控心经
第十章 建立一个好信誉
学会包装自己
保持做人的一贯风格
不伤害他人
强烈的爱国热情
不可独霸行业
无形资产附加值
让员工喜欢你
不要烦人太多
我喜欢友善交易
附录1：李嘉诚经典言论句
附录2：李嘉诚大事年表

<<经商从做人开始>>

章节摘录

版权页： 客户是企业的衣食父母，不由李嘉诚不急如热锅上的蚂蚁。

屋漏偏遭连夜雨。

银行知悉长江塑胶厂陷入危机，立即派职员催还贷款。

全厂员工人人自危，士气低落。

黑云压城城欲摧，长江塑胶厂面临着遭银行清盘、遭客户封杀的生死存亡的严峻局势。

质量就是信誉，信誉是企业的生命。

李嘉诚竟然铸成如此大错，他深为自己盲目冒进痛心疾首。

李嘉诚在母亲的开导下，痛定思痛，以坦诚面对现实，力挽狂澜。

李嘉诚的第一招是“负荆拜访”。

稳定内部军心是企业能否生存的前提条件。

因此，李嘉诚向员工坦率地承认自己的经营错误，并保证绝不损害员工的利益，希望大家同舟共济，共渡难关。

李嘉诚言出必信，因此，员工的不安情绪基本得到稳定，士气不再那么低落。

后方巩固之后，李嘉诚就一一拜访银行、原料商、客户，向他们认错道歉，祈求原谅，并保证在放宽的期限内一定偿还欠款，对该赔偿的罚款，一定如数付账。

李嘉诚坦言工厂面临着空前危机，随时都有倒闭的可能，恳切地向对方请教拯救危机的对策。

李嘉诚的诚实，得到他们中的大多数人的谅解。

大家都是业务伙伴，长江塑胶厂倒闭，对他们同样不利。

银行、原料商和客户一致放宽期限，使李嘉诚获得了收拾残局、重振雄风的宝贵时间。

李嘉诚的第二招是立即清查库满为患的积压产品，将其分门别类、选好汰劣，然后集中力量推销，使资金得以较快回笼，分头偿还了一部分债务，解了燃眉之急，缓了一口气。

李嘉诚的第三招是利用缓冲的喘息机会，对工人进行技术岗位培训，同时筹款添置先进的新设备，以保证质量。

李嘉诚百般努力，在银行、原料商和客户的谅解下，终于一步一步地挨过劫难。

<<经商从做人开始>>

编辑推荐

《经商从做人开始:李嘉诚给年轻人的忠告》主要特点是"未学经商,先学做人",这是李嘉诚经常说的一句话。

在李嘉诚的经商原则中,以善从商是始终不变的,因为他懂得唯有从善才会生意兴隆。

李嘉诚终生难忘他一生中唯一的一次"饭碗危机"。

精通"借法",乃是智人所为。

李嘉诚的"借法"值得任何生意人化用。

这么多年来,任何一个国家的人,跟我合作之后,从来没有一件事闹过不开心,这一点我是引以为荣的。

<<经商从做人开始>>

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>