

<<李嘉诚商道真经>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚商道真经>>

13位ISBN编号：9787560146973

10位ISBN编号：756014697X

出版时间：2009-10

出版时间：吉林大学出版社

作者：李津

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>

## <<李嘉诚商道真经>>

### 前言

他经营着世界上最大的港口；垄断着面向中国内地的输电线；享有来自顶级地产商和零售商的美誉；以及拥有着最大的移动手机运营商的头衔。

唯有他能够在他的领域中频繁地被世界所感知，进而影响全球这一行业的未来。

这个人就是李嘉诚。

李嘉诚的人生经历，可以说是一部波澜壮阔的长篇小说。

作为一个华人首雷，从小辍学并走向社会，靠卖塑料花起家，利用炒地产完成了原始积累，并通过地产经营成为享誉数十年的华人首富。

而更为值得人学习的是他的慈善义举，不久前，他一次就捐了78亿港元给公益慈善基金会，累计捐款总额逾140亿港元，如此手笔，可照汗青。

李嘉诚是个神话，更是个超人。

有港人的地方，就有李嘉诚的名字；或者现在说，有华人足迹的地方，就会有李嘉诚的名字。

他名噪一时，这不仅仅是因为他是这个星球上最富有的人之一，还因为在香港他创下华资财团吞并外资财团的先例；他是华人入主英资财团的第一人。

如今李嘉诚的商业帝国遍及全世界几十个国家。

李嘉诚是香港市场诸巨人中少有的出身贫寒者，少有的常青树，在市场和管理的各个领域和各个层面都成功过的佼佼者。

李嘉诚的成功在于，从少年创业到目前60多年的从业过程里，他几乎抓住了命运赐福的一切机会，并利用发挥至完美。

## <<李嘉诚商道真经>>

### 内容概要

《李嘉诚商道真经》讲述了他掌控着香港的经济：经营世界上最大的港口：垄断着面向中国内地的输电线；享有来自顶级地产商和零售商的美誉；以及拥有着最大的移动手机运营商的头衔。唯有他能够在他的领域中频繁地被世界所感知，进而影响全球这一行业的未来。

他的公司被美国《商业周刊》誉为“全球最赚钱的公司”；他统领的“和黄”集团被美国《财富》杂志封为“最赚钱的公司”。

这个人就是李嘉诚。

## &lt;&lt;李嘉诚商道真经&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇第一章 风云时代——一个华人史册的纪录李嘉诚有两点是香港其他富豪所无法比及的：  
一、擅长海外扩张。

小小的香港显然无法令李嘉诚完全施展手脚，他以大中华区为大本营，向着全世界疯狂扩张，目前，其商业帝国版图已经冲出亚洲，打到欧洲、美国等地；二、擅长切入到新的行业中并达到相当成功的境界，创建了一个多元化的庞大帝国。

1. 李嘉诚走过的路2. 征战欧洲3. 亚洲版的巴菲特4. 超人的真实人生第二章 李氏王朝——枭雄人物的背后李嘉诚的“冷酷无情”，把孩子逼上自立、自强之路，陶冶了他们勇敢坚毅、不屈不挠的人格和品性。

如陶行知所说：让孩子出自己的力、流自己的汗、吃自己的饭才是英雄汉。

1. 尊敬母亲 力尽孝道2. 培养孩子独立人格3. 背后的成功女人第三章 雄霸天下——一叶扁舟到航空母舰李嘉诚敏锐地抓住了这一机遇，在不长的时间里，李家父子3人靠着网络概念，赚了足足2000亿港元。

李氏家族的总资产，已经昂然进入世界前5名。

而李嘉诚、李泽楷、李泽钜3人，俨然成为亚洲高科技产业的新霸主。

1. 屈臣氏集团2. TOM集团有限公司3. 和记黄埔有限公司4. 长江实业（集团）有限公司（长实）5. 香港电灯集团6. 海逸国际酒店集团7. 中国“玩具业龙头”中篇第四章 立身之本——修身乃做人之道“在稳健中寻求发展，发展中不忘稳健。

”是如今的李嘉诚在看不见硝烟却战火熊熊的商场上，给自己定下的座右铭。

他时常强调：“作为一个庞大企业集团的领导人，你一定要在企业内部打下一个坚定的基础。

1. 母慈父严 耳濡目染2. 未学经商 先学做人3. 诚信乃经营之本4. 先是人 然后是商人5. 操守高尚 胸襟宽广6. 笨鸟先飞 勤能补拙7. 财不外露 低调处世第五章 创业之道——迈向成功的基石“如果你任人唯亲的话，那么企业就一定会受到挫败。

”这是李嘉诚所信奉的用人之道。

他说：“在我两个儿子加入公司前，我的公司内并没有聘用亲属，我认为，亲人并不定就是亲信。

1. 不安现状——超人的跳槽史2. 审时度势 把握机遇3. 胸怀大志 始于足下4. 同甘共苦 携手创业5. 以施之道 还施彼身6. 学会包装自己7. 信念创造未来8. 看清形势 果敢出击第六章 赚钱之道——华人首富的经商秘诀一条路，在舅父荫庇下谋求发展，中南公司，已成为香港钟表业的巨擎，收入稳定，生活安逸；另一条路要艰辛得多，充满风险，须再一次到社会上闯荡。

李嘉诚选择了后者，他喜欢做充满挑战的事。

待在舅父的羽翼下，更容易束缚自己，贪图安逸，要趁现在年轻，多学一些谋生的本领，拓宽视野，增长见识，为的是今后做大事业！

1. 知人善用 真诚相待2. 知识决定命运3. 眼光独具 紧跟市场4. 知己知彼 百战不殆5. 与人方便 与己方便6. 敢冒风险 稳健当头7. 精诚合作 互惠互利8. 嗅觉敏锐 多谋善断9. 吸取教训 发现财富第七章 商战之道——纵横捭阖驾驭商场由零开始，白手起家，李嘉诚几乎成了人们心目中成功的典范。然而历数李嘉诚几次重大的赚钱交易，却发现这位被称为“财技之神”的财技谋略家，更多的时候喜欢人弃我取，逆境取胜。

1. 着眼未来 引领市场2. 眼光非凡 深谋熟虑3. 玩转股市 收放自如4. 世事洞明 人情练达5. 内外并举 觅取机会6. 强强合作 决胜市场7. 避其锋芒 乘虚而入8. 循规经营 后来居上9. 背水一战 抓住机遇10. 直击广州 大展手脚11. 多元发展 趋吉避凶12. 保守理念 巧渡危机13. 三面出击 由守转攻第八章 管理之道——企业发展的制胜宝典“想当好的管理者，首要任务是知道自我管理是一项重大责任，在流动与变化万千的世界中，发现自己是谁，了解自己要成什么模样是建立尊严的基础。

”1. 管理者要学会自我管理2. 在危机与风险中稳健求胜3. 与人合作 互惠互利4. 顾全大局 生财有道5. 规模管理 大气磅礴6. 领袖的决断力7. 别具一格的知识管理8. 延续有力的家族管理9. 团队管理 以情感人10. 事业管理的独到见解11. 找到正确的方向第九章 守业之道——稳中求胜的经营策略人如果

## <<李嘉诚商道真经>>

心浮气躁，急于求成，往往会铸成大错。

在商场上，头脑清醒的人避免头脑发热，才能纵横捭阖，进退自如。

李嘉诚就是一位始终保持清醒头脑的智者。

1.稳步发展 头脑清醒2.多元投资 分散风险3.结好四方 前路宽广4.资源互补 拓展空间5.以慢制快 收益稳定6.李嘉诚的“游泳哲学”7.不安现状 锐意进取8.克勤克俭 富而不奢9.危机面前 独善其身第十章 用人之道——至尊领袖运筹帷幄的艺术李嘉诚曾经读过一本《世纪三国——曹操之霸者胜出》，他认为“三国”是最佳的管理学教材，因此撰写“愚昧是世上最大的敌人”一文推荐这本书。

1.李嘉诚热衷的管理2.李嘉诚的用人之道3.大肚容尽天下之才4.尊重人才 赢得忠诚5.当代孟尝“客卿”鼎助6.重视能力 偏于资力第十一章 学习之道——商界常青树的不败秘诀偶然的成功，支撑着某种必然的因素，那就是一个生意人本身的素质。

作为一名现代生意人，要想使自己所从事的事业取得新的成功，就要加强自身的修养，不断掌握新知识，努力使自己成为一个“全才”。

1.新成功需要新知识2.在学习和总结中进步3.触类旁通 提升自己4.不辞杯土 不择细流下篇第十二章 笑对人生——超凡脱俗的生活理念李嘉诚回答说：“要成为领袖，你提到的基本素质一定要有。

要清楚，无论从事什么行业，都要比竞争对手做好一点。

就像奥运会赛跑一样，只要快1/10秒就会赢。

“1.简单生活内心阔2.李氏止学3.李嘉诚的财富标准4.取诸社会 还诸社会5.顺应运 以情投资6.俭朴无私 谦和大度7.关心弱势群体8.亲情与乡情两不误第十三章 警世箴言——感悟成功的妙语金言记者：现在基金会有多大？

它是什么样子？

李嘉诚：现在还是个秘密，但是可以讲是相当大的数字。

同时，我自己定下一个规则：基金会现在已经有的资产，跟它增长的积蓄是一直不用的。

今年它用多少，做多少，捐多少，我今年一年就还给它。

就是它做多少，跟基金会现在有的数额完全无关系。

在我健康良好的时候，基金会每年捐的钱都是我额外拿出来的。

假如今年基金会做10个亿，我就放进10个亿给它。

1.投资于有风险的行业2.讲究时效才能成功3.要有一颗宽容博大的心4.多努力一点 多赢一点5.充实自己 挑战未来6.在稳健与进取中取得平衡7.李嘉诚谈管理之道8.知识改变命运第十四章 访谈实录——超人的内心独白李嘉诚在商场上创造了一个又一个奇迹，那么，这位在商场上叱咤风云的超人究竟怎样看待自己的人生呢？

1.“经济沙龙”访谈2.汕头大学访谈录3.“公司战略”访谈录4.中央电视台《面对面》采访节选5.对话长江商学院6.创新求进挑战科技新世纪7.在那“零”和“非零”间8.全球化不可承受的重压9.成功3Q10.敬老中心的讲话11.新加坡“李嘉诚图书馆”开幕典礼演讲12.学会自我管理13.在卓越与自负之间取得最佳平衡附录一：李嘉诚如是说附录二：李嘉诚给创业者的101条忠告附录三：李嘉诚大事记

## <<李嘉诚商道真经>>

### 媒体关注与评论

士人第一要有志，第二要有识，第三要有恒！

——李嘉诚 人们赞誉我是超人，其实我并非天生就是优秀的经营者。

到现在我只敢说经营得还可以。

我是经历了很多挫折和磨难之后，才领会了一些经营的要诀。

精明的商家可以将商业意识渗透到生活的每一件事中去，甚至是一举手一投足。

充满商业细胞的商人，赚钱可以是无处不在、无时不在。

有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意合作。

假如拿到10%的股份是公正的，拿到10%也可以，但是如果只拿9%的股份，就会财源滚滚来。

——李嘉诚

<<李嘉诚商道真经>>

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>