第一图书网, tushu007.com

<<李嘉诚的24堂财富课>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚的24堂财富课>>

13位ISBN编号：9787563925384

10位ISBN编号：7563925384

出版时间：2010-11

出版时间：北京工业大学

作者：张笑恒

页数：252

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

前言

李嘉诚这3个字总是与财富联系在一起。
2010年度《福布斯》全球富豪 排行榜，80有余的李嘉诚以个人资产210亿美元，排名第14位，稳居世界华 人首富的位置。
李嘉诚演绎了一个经典的传奇人生，从一个逃难到香港一文不名的穷小 子，历经茶楼跑堂、钟表店店员、五金行小业务员、塑胶花工厂主……直至 当今成为连股神沃伦·巴菲特都赞誉有加的华人首富。
这是我们每一个人都梦寐以求的辉煌人生，尤其是血气方刚、热血沸腾 的年轻人，都希望像李嘉诚一样通过自己的努力，抓住机遇，成就自己的财 富梦想，创造属于自己的传奇人生。
然而，现实却轻而易举地击碎了我们的 财富梦，挫折与失败接踵而来，使我们陷入失望与痛苦之中。
当对失败沮丧 、对未来迷茫、对自己将要失去信心的时候，我们不妨看看李嘉诚的人生财 富路。
其实，很多人都有拥有财富的权利和潜质，但并不是每一个人都能如愿 以偿。
纵观李嘉诚在商海搏击几十年的经历，不难看出，他能够在投资领域 从白手起家到功成名就，不仅仅是依靠艰苦奋斗，还有与众不同的投资理念 和眼光。
他的成功经验能够给我们以怎样的启迪呢？
他追逐巨大财富的经历 又给我们以怎样的借鉴呢？
在社会飞速发展、竞争日趋激烈的当代社会，年 轻人能否再次上演如同李嘉诚一般的奇迹呢？
时代不同了，可能我们不能完全依照李嘉诚的财富道路规划自己的人生 ，但是那些富有巨大价值的成功经验是亘古不变的。
全球知名财经杂志《福 布斯》曾如此评价道：“ 环顾亚洲，甚至全球，只有少数企业家能够从艰困的童年，克服种种挑战而成功建立一个业务多元化及遍布全球54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。
”李嘉诚是事 业成功的典范，他的创业、守业的历程足以给人们众多宝贵的启示，甚至可 以说就是一眼取之不尽、用之不竭的智慧之泉。
本书推陈出新不落俗套，以李嘉诚的个人语录或者提炼他的语言为小节 标题，以李嘉诚的从商经历为全书主线，详细解读了李嘉诚如何攫取财富的 智慧，多角度论述了他取得财富的方法与胆略，并以建议与忠告的形式呈现 给希望成就财富人生的年轻人。
这些内容紧扣当代年轻人的心理，力求为那 些站立在十字路口，不知道该何去何从的年轻人指明方向。
是的，成功的因素不是几个词语、几句话就能概括的，但李嘉诚的每一 句话都是人生箴言，字字都是对自己财富、人生经验的总结和提炼。
本书没 有就经商论经商，而是将为人处世和经商有机地融合在一起讲述，这样更易 于让希望通过经商实现自己财富梦想的广大年轻人理解和接受。
成功不能复制，但经验可以借鉴。
也许本书并不能让我们成为第二个李 嘉诚，但是我们可以吸收和借鉴李嘉诚的人生成功经验，并为之努力，打开 属于我们自己的财富之门。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

少小离乡，幼年丧父，颠沛流离，却主导了香港半个世纪的地产风云，书写了一个令人叹为观止的财富神话；他的公司被誉为“全球最赚钱的公司”；他连续多年稳居全球华人首富宝座。
他，就是李嘉诚。
在世人心目中，李嘉诚是一个与时俱进、不断创造新纪录的卓越企业家，他身上凝聚和代表着中国人的奋斗精神。

<<李嘉诚的24堂财富课>>

书籍目录

第1堂课 做事先做人，会做人才能成大事 要想取得成功，首先要会做人 要令大家信服并喜欢和你交往 注重自己的名声，这对你的事业非常有帮助 1/3与孩子谈生意，2/3教他们做人的道理第2堂课 谦恭和逊，有一种智慧叫低调 要诚实可靠，避免说大话 保持低调才能避免树大招风 如果有骄傲的心，迟早有一天会碰壁第3堂课 诚赢天下，要立事先立信 有了信誉，自然就会有财路 一个人一旦失信于人一次，就会失去永久 一经承诺，便要负责到底 名誉是你最大的资产第4堂课 善谋人脉，一流人才最注重人缘 友谊值千金 对人诚恳，做事负责，多结善缘，自然多得人的帮助 不能为了防备极少数坏人连朋友也拒之门外 私下忠告并指出我们错误的人，才是真正的朋友 跟我合作过的人都成了好朋友 千万别伤害别人的尊严 让人由衷地喜欢你，敬佩你本人，而不是你的财力第5堂课 志存高远，年轻人当高瞻远瞩富有眼光 第一要有志，第二要有识，第三要有恒 我很多时间是在想5年、10年后的事情 最重要的是要有远见，杀鸡取卵是短视的行为 我们做任何事，都应该有一番雄心壮志 在今天竞争激烈的世界中，只要快一点，便是赢第6堂课 天道酬勤，成功10%靠运气，90%靠勤奋 人家做8个小时，我就做16个小时 个人的努力才是你创业的根基 当我们梦想更大成功的时候，要有更刻苦的准备 10年的成功，10%靠运气好，90%仍是由勤劳得来第7堂课 好事多磨，年轻人要把吃苦当做吃补 男子汉第一是能吃苦，第二是会吃苦 没有大学文凭，白手起家而终成大业的人不计其数 苦难的生活，是我人生的最好锻炼第8堂课 逆风起舞，挫折是促使年轻人成长的良药 挫折和磨难是最好的学校 每个人都应该学会忍受生活中属于自己的一份悲伤 在逆境的时候，要问自己是否有足够的条件 胖时不骄．败时更不气馁第9堂课 投资非投机，稳扎稳打步步为“赢” “一夜暴富”往往意味着“一朝破产” 凡事必有充分的准备，然后才去做 扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张 全力以赴才有成功的希望 与其到头来收拾残局，倒不如当时理智克制一些 做生意要镇定自若、计划周全 敢于挑战，胆大心细的人才会幸运第10堂课 进退自如，好汉不吃眼前亏 冒险不等于冒讲 正当利益，该争则争 能进能退，不争一时之气 果断进入，断然抽身 见好就收，见坏更要收第11堂课 借鸡生蛋，要学会善借外力以小博大 借别人的钱，赚更多的钱 贵人相助，成功人生的支点 善借外脑，善听意见 强强联手，优势互补第12堂课 居安思危，在最危险之处博取利润 身处瞬息万变的社会，要居安思危 将资金和风险一起分散 越是在有危险的地方，越是有大的利润 见招拆招，变“危”为“机”第13堂课 合作互惠，自己发财也让别人发财 一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮 众人划桨才能开动大船 舍小利得大益 有钱大家赚，利润大家享，这样才有人愿意合作第14堂课 懂得取舍，有所不为才能有所为 我绝不同意为了成功而不择手段 有些生意，给多少钱让我赚，我都不赚 一个有使命感的企业家，应该坚持走一条正途第15堂课 大局为重，大气量才能有大作为 长江不择细流 要有豁达的胸襟，才可以容纳细流 作为一个领袖，重要的是“责己以严，待人以宽”第16堂课 人本管理，得人心者得天下 是员工养活了整个公司，公司应该多谢他们才对 要给员工好的待遇及前途，让他们有受重视的感觉 多为员工考虑，让他们得到应得的利益 工作马虎一定会批评，但做错事，也会给他机会去改正第17堂课 提升自我，年轻人要注重培养和提升领导力 要有听取别人意见的气量 量才而用，各尽所能，各得所需 负责任的人可以委以重任第18堂课 商机无限，生意场中敏锐的嗅觉最值钱 嗅觉敏锐，才能将商业隋报作用发挥到极致 不跟风，不盲从，要有自己的主见 做生意必须具有国际视野，能全景思维，有长远眼光 在司空见惯中找商机 赚钱可以是无处不在、无时不在 能从不寻常的事件中，嗅到大的商机第19堂课 独具慧眼，机会只给有眼光的人 剑走险锋易成功 随时留意身边有无生意可做，才会抓住时机 眼睛不能只盯着自己的小口袋，更要看到世界大市场 全球化时代，要用全球化思维做生意第20堂课 知止知足，关键是要赚到开心的钱 贪得无厌迟早会栽跟头 我知足，但不表示没有上进心 不义而富且贵，于我如浮云 我为自己的内心感到富足第21堂课 朴素简单，是成功不可缺少的素质 勤、俭、诚是创业的三要素 一生不能丢艰苦二字 衣服和鞋子是什么牌子，我都不怎么讲究第22堂课 活学活用，年轻人要在学习中成长 我没有上学的机会，一辈子都努力自修 我从不间断读新科技、新知识的书籍 学无止境，不满于现状 不积跬步，无以至千里第23堂课 知本就是资本，加强将知识转化为财富的能力 知识比资金更重要 社会是一本大书 丰富的知识资产才是企业做大做强的基础 能将书本知识和实际工作结合起来，才是最好的第24堂课 扛住诱惑，有比金钱更重要的东西 把健康放在第一位 尽量挤出时间使自己得到良好的休息 有金钱之外的思想，保留一点值得自傲的地方附录

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

有了信誉，自然就会有财路 信誉是一切事业的基础，作为一个商人，以诚信立本，以信用立市，用 最简单的方法做大买卖。
诚信是成功商人身上最宝贵的品质，信用是商人能 把生意做到全球的法宝。
华人首富李嘉诚能有今天，离不开“ 诚信 ”两个字 。
1979年某一天，李嘉诚在记者招待会上宣布：“ 在不影响长江实业原有 业务的基础上，长江实业以每股7.1元的价格，购买汇丰银行手中持占22.4% 的9000万普通股的老牌英资财团和记黄埔有限公司股权。
”为什么汇丰银行 让售李嘉诚的和黄普通股价格只有市价的一半，并且同意李嘉诚暂付20%的 现金便可控制如此庞大的公司。
事后汇丰银行向记者透露：“ 长江实业近年 来成绩良佳，声誉又好，而和黄公司的业务脱离1975年的困境踏上轨道后， 现在已有一定的成就。
汇丰在此时出售和黄股份是顺理成章的。
汇丰银行出 售其在和黄的股份，将有利于和黄股东长远的利益。
我们坚信长江实业将为 和黄未来发展做出极其宝贵的贡献。
”这就说明了，信誉对企业的发展有多 么重要，好的信誉会带来滚滚财源。
正如李嘉诚自己所说：“ 人的一生最重要的是守信，我现在就算有10倍 多的资金，也不足以应付那么多的生意，而且很多是别人来找我的，这些都 是为人守信的结果。
” 诚信是一个人的立世之本，是商人发家的秘籍。
真正的成功者是以诚实 为做人准则，懂得诚实是获得彼此信任的基石。
一个企业的开始意味着一个 良好的信誉的开始，有了信誉，自然就会有财路，这是必须具备的商业道德 ，就像做人一样，忠诚、有义气。
企业一般有其特定的顾客和客户，只有不断地积累信誉，才能抓住这些 合作伙伴，获得回头客。
不注意自己的信誉，在经营中欺骗顾客，就是在关 闭企业利润来源的大门，到头来搬起石头砸自己的脚。
在创业的第五年，李嘉诚准备运一批塑胶玩具给外国客户，但对方在最 后一刻却突然要求取消订单。
当时李嘉诚并没有向对方要求索赔，认为自己 的货物不愁销路，所以，他很真诚地向对方表示，这次生意不成，以后还有 机会，可以建立友好的关系。
那次事件过去不久，突然有个美国客户登门拜 访，订购了很多塑胶产品，原来该公司的一位高级职员，是由之前突然取消 订单的那位外国客户介绍前来找李嘉诚的，说李嘉诚的公司不仅很有规模， 而且信誉特别好。
李嘉诚以自己的诚信做人，为自己带来了滚滚财源。
如果说处于顺境时讲诚信很容易做到的话，那么在逆境中，许多人就很 难继续坚持诚信了，正所谓“ 良心丧于困地 ”。
然而，李嘉诚的诚信却能一 贯坚持。
他在1998年接受香港电台访问时说道：“ 在处于逆境的时候，你要 自己问自己是否有足够的条件克服。
当我自己处于逆境的时候，我认为我有 足够的条件！
因为我有毅力……始终坚持以一颗诚心待人，肯建立一个信誉 。
” 李嘉诚在创业之时就抱定这个信念，并且在后来的经商经历中，他也证 实了这句话。
每当事业出现挫折时，他都可以凭借自己良好的信誉，顺利渡 过难关，或者改变被动局面。
信誉是做人和企业的基本原则，也是成就事业的基础。
李嘉诚说过：“ 一个公司建立了良好的信誉，成功和利润便会自然而来。
我们做了这么多年 生意，可以说其中有70%的机会是人家先找我的。
”李嘉诚认为，信誉是企 业能否向前发展的关键，他说：“ 无论在香港还是其他地方做生意，信用最

重要。
一时的损失将来还可以赚回来，但损失了信誉就什么事情也不能做了 。
” 总之，办企业要注重积累自己的信誉，做生意是建立信誉的过程，信用 是交易的基础。
在经商活动中，厚道做人，表里如一，讲求信誉，才能广结 善缘，赢得合作伙伴和顾客的信赖。
一个人一旦失信于人一次，就会失去永久 古人说：“ 人无诚信不可立于世。
” 李嘉诚被称为 “ 儒商 ”，诚信可以 迈向成功，这其实是讲商业道德的问题，而诚信正是商业道德的核心，儒家 的典范。
不讲诚信，即使成功那也只能是昙花一现，李嘉诚的商路之所以能 经久不衰几十年，与此有很大关系。
美国成功学大师奥里森 · 马登说：“ 任何人都应该拥有自己良好的信誉 ，使人们愿意与你深交，都愿意来帮助你。
” 减信是成功的必要条件。
也就 是说，要想成功，必须先诚信，再加上点别的因素，才能达到。
诚信是立身 之本。
俗话说 “ 诚信走遍天下 ”，以诚待人、守信于人，才能得到别人的尊 重、信任和支持，才有利于营造和谐友善的人际关系，有利于个人的进步和 事业的发展。
对于商人来说，信用是非常重要的。
李嘉诚成功秘诀的核心只有一个字 ：诚。
正如他所说：“ 我绝不同意为了成功而不择手段，如果这样，即使侥 幸略有所得，也必不能长久。
” 做生意就要与人合作，合作必须建立在互相信任的基础上。
你必须给别 人一个信任你的理由，别人才会放心与你合作，这个理由可能是你的经济实 力，也可能是你出色的口才，但是最重要的还是信用。
如果你是一个从来都 不失信于人的人，信用就会成为你最大的资本。
在商业世界里，有些 “ 精明 ” 的企业做生意时，往往隐瞒己方货物的不 足，以次充好，甚至会采取一些欺诈的手段以假充真，从而使他人受损而自 己获利。
这些看似 “ 精明 ” 的做法其实很愚蠢，他们对于经商之道理解得很 肤浅，他们虽得到一时之利，却失去了长久之利，因为他们忽略了一个非常 重要的资产——信用。
在商业社会，人与人之间每时每刻都进行着无数场交易，大到数百亿的 贸易、小到几块钱的买卖，生意人卖的就是一个信用。
信用是一个公司经营 者在长期经营活动中积累起来的良好声誉，是一种无形的资产，虽不能令人 直接获利，但其对经商行为和经营利润的影响却是巨大的。
真正聪明有远见 的商人，都会竭力维护自己的商誉，他们所追求的是稳定的顾客和长久的利 益。
香港洋参丸大王庄永竞说：“ 做事情一定要讲信用。
言而无信，不知其 可也。
这就等于自己砸自己的招牌。
” 一些商人总认为，一次两次不守信用 并无大碍，因此常常会因为一些毫不起眼的小事而失去信用。
但是在李嘉诚 看来，一个人一次失去了信用，也就永远失去了他人的信任。
他曾经说过：“ 一个人一旦失信于人一次，别人下次再也不愿意和他交往或发生贸易往来 了。
别人宁愿去找信用可靠的人，也不愿意再找他，因为他的不守信用可能 会生出许多麻烦来。
” 做生意到一定阶段，就必须要上升到一个境界，尤其合伙生意，一般都 是风险共担、利益均沾的商业伙伴关系，这就需要具有高度的协作精神以及 良好的商业信用。
李嘉诚做的是大生意，富可敌国，必然有一种根本的经营 理念，那就是 “ 信用 ”。
信用是我们一生都要坚守的东西，因为一旦我们失信于人一次，就会被 贴上不守信用的标签，也许仅仅因为这个我们就会失去成功的机会，甚至输 掉我们的一生。
如果一个人想使自己的信用破产那是再简单不过的事情了， 即使你一直有诚实守信的历史，但只要你从现在开始变得糊涂起来，不再把 事情放在心上，错误不断，过不了多久，就再没有人信任你了。
失去信用的危害是巨大的。

同样，拥有信用的好处也是巨大的，信用是 成功的一种资本，守信是成功的关键之一。
当你拥有了守信这顶荣誉之帽时，你的生活、事业乃至人生都将走向成功！
P18-22

编辑推荐

作为著名的华人企业家，李嘉诚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。
可以说，他走过的每一步，都是他在商海中用心探索、大胆实践的结果。
李嘉诚创造巨额财富的历程，给后来人以多方面的启示。
所有这些，都值得有志于在人生路上大展宏图的人细细品味。

第一图书网, tushu007.com

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