第一图书网, tushu007.com

<<成就李嘉诚一生的八种能力>>

图书基本信息

书名：<<成就李嘉诚一生的八种能力>>

13位ISBN编号：9787800844805

10位ISBN编号：7800844803

出版时间：2003-4-1

出版时间：金城出版社

作者：王志纲

页数：262

字数：220000

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

李嘉诚作为“华人首富”，他的成就一生的能力到底在什么地方？
这个问题引起了许多人的关注，可以讲是一个“知识的兴奋点”。
我们对李嘉诚的关注则是以能力为题，全面透视李嘉诚成功的轨迹！
每个商人都希望自己能够成功，并一步步打开成功的局面，由弱而强，由小而大，成为真正的财富巨人。
这就是说：处身于当今这个商业化社会之中，有谁不想在商场建功立业，乃至叱咤风云？
可以说，没有一个人不怀有这样的梦想，区别仅仅在于，一些人为之奋斗不息，而另一些人则由于种种困难放弃了努力。
为什么这些人放弃努力？
具体原因可能多种多样，但是总而言之，不外乎能力不具备而已。
能力可以决定一个人的命运。
作为香港巨商和财富化身连续多年荣膺世界华人首富和雄居港商首席的“超人”李嘉诚，当初也不具备任何条件。
他不但没有资金，没有足够的社会地位，甚至连小学也没有读完。
但李嘉诚却通过艰苦奋斗，白手起家，以小搏大，入主地产，纵横股市，并购外企，投资全球，创造出无数商业神话。
这说明一个人只要有雄心，有毅力，肯学习，肯奋斗，是完全可以实现自己的梦想——而这一切都应该归功于李嘉诚超人一等的经商能力。
我们知道，走向成功不是一件简单的事，任何人要创建自己的事业并使之发展到相当水平，只靠运气是不行的，靠头脑聪明或书本知识也无济于事，只有靠良好的素质和卓越的能力才有可能。
而在这方面，李嘉诚的从商经历可以给我们许多重要启示：缺乏能力的人只能是命运的失败者；能力超强的人则一定能够登上成功之峰。
李嘉诚是我们这个时代最杰出的商人之一，他从商的经历，具有多方面的启示意义。
他是一个典型的“儒商”，从经营理念到为人处世，既传统又现代，既本土又西化，既豪迈又现实，既为他赢得巨大成功，又预示着今后中国商人的努力方向。

内容概要

美国《时代》周刊评选的全球最具影响力的商界领袖之一、香港《资本》杂志评选的香港十大最具权势的财经人物之首、闻名世界的商业巨子、从一无所有到世界华人首富……拥有这些殊荣和名望的是一个当代中国人最熟悉的名字—李嘉诚。

在世人心目中，李嘉诚是一个凝聚和代表着中国人奋斗精神、与时俱进、不断创造新记录的卓越商人和企业家，他从商的经历，具有多方面的启示意义。

本书以独特的角度，高度概括了李嘉诚纵横商海所具有的八种能力，分析了这八种能力究竟是如何决定了李嘉诚成功的财富人生。

这种阐释对于人们理解和学习李嘉诚，提高经商能力，具有指导和借鉴价值。

作者简介

王志纲，1955年8月出生于贵州。
1982年毕业于兰州大学经济系。
学者——1982年至1984年社会科学院从事经济理论研究工作。
发表论文十几篇，产生较大影响的论文为《传统经济模式的理论基础究竟是什么？
》，被多家报纸杂志转载并被《新华文摘》收录。
记者——1985年至1994年任新华社记者。
主要担负国家宏观重大经济题材的调研和报道工作。
其中，对东西部关系问题、广东和邻省政策磨擦问题、中央和地方关系问题、诸侯经济等问题，进行过深入的调查研究；与此同时，对珠江三角洲模式、温州模式、胶东模式进行过系统的总结，产生重大影响。
发表《广州人经受了三次冲击波》、《中国走势采访录》、《珠江三角洲启示录》等有重大影响的作品，出版《中国走势》、《商战如战场》等5部专著。
电视人——从1992年开始，王志纲介入电视领域主持拍摄多部大型电视专题片，引导出我国电视片纪实风格的新潮流。
主要作品有：《大潮涌珠江》、《北方的躁动》、《南方的河》等。
1994年组织制作透视当代老板阶层的14集大型电视专栏节目《老板你好啷！
》，成为广东电视台收视率最高的节目。
策划人——1994年下半年成为独立策划人。
1995年创办王志纲工作室，任首席策划。
作为工作室的灵魂人物，是工作室理论和方法的创建者，主持了诸多成功的案例，包括广东碧桂园、99昆明世博会、山东双月园、重庆龙湖花园、广东金业集团、杭州宋城集团、杭州天都城、贵州茅台集团、中体产业等策划项目。
2001年主持广州星河湾、南国奥林匹克花园的"华南板快"之战在地产界引起轰动，成为业界典范。
2002年4月创办并主持“ 北京财智经济战略研究院 ”，整合城市与区域经济方面的专家，重点从事城市与区域发展战略研究与咨询工作。
商业思想及内容的提供者——“ 金钱只是顺带的结果 ”，致力于建立具有中国特色商业思想库，并不断向此目标攀登和迈进。
1996年介绍王志纲策划经历的《谋事在人——王志纲策划实录》一书推出后，在社会上引起巨大反响，销量逾百万，并成为行业教材。
1998年推出的《王志纲工作室策划文库》——《谋事在人》、《成事在天》、《策划旋风》和《行成于思》。
既有微观案例剖析，又有宏观走势把握，同时展现了智慧思维的根源。
1999年底开始创办王志纲工作室网站(www.wzg.net.cn)和中国智网，向社会提供工作室实践和研究成果，探索智力行业网络化模式。
2000年提出财智时代的论点，推动财与智的相互融合、碰撞、转换。
提出"泛地产理论"，并通过实践不断充实和完善，已成为指导房地产大盘开发的有力武器。
2002年3月主持编著《财智文库》丛书——《财智时代——王志纲的观点》、《财智双赢》和《大盘时代——中国泛地产革命》，再次成为畅销书，并成为许多房地产企业和智业从业人员的教材。
2002年在北京创办和主持“ 财智经济研究院 ”，作为研究院首席战略家将整合专家学者，进行区域经济和城市经营，以及媒体产业的专题研究和实践探索。
社会活动家——作为中国著名策划人，经常应邀到各地、企业、大学进行演讲；被多所大学聘为客座教授，1998年被推选为贵州省政协委员；2000年和2001年应邀担任广东私企商会和广东工商联直属商会首席顾问。
王志纲语录1、知识产权一旦建立，就会使知识分子的大脑变为一座金矿。
2、市场经济是公平的，它最终能给经世济用、有真才实学的知识分子落实政策。

3、文化人切入到经济运作中，以产业的方式运作文化，不仅可以丰富自己的思想，体验复杂的人生，还可以把新的观念，新的信息带入现实中，以帮助那些因财富聚然升值而文化回味相对欠缺的商界巨子，从而确立文化的品格和价值，同时也以物质回报作为文化人的经济基础。
4、文人下海如同架着独木舟闯海的印地安人，生死难卜；文化人下海——文化产业化，则如巨轮远航，将使更多的文化人闯过风浪，驶向彼岸。
5、什么是学者？
——把简单的现象用最复杂的语言表述出来的人；什么是记者? ——把复杂的问题用最简洁的语言表述出来的人。
6、一个真正成功的记者，不是读新闻学就能造就的，他必须有哲学的头脑，经济学的眼光、史学的知识、杜会学的背景，必须关注时代走势，探寻人生哲理。
7、记者可分为三类：一种是新闻型的，身手敏捷；一种是学者型的，善于思考；一种是文学型的，富于想象。
8、记者最好的方法是站在巨人的肩膀上，"某众思，广众益"，形成新的认识，这样才有优势。
9、思考者的喜悦莫过于思想被社会所认同；爬格子者的满足莫过于文章被人们所理解。
10．生活告诉我们，追求仕途，你的命运、前途并不取决于个人的勤奋、才识和贡献，而更多地取决于上司的好恶和周围的环境。
相比之下文化强者要潇洒得多，他们实现自我价值更多地取决于个人的才能和努力，自己能更好地掌控自己的命运。
11、找钱有3个层次：人找钱，是资本的原始积累时期，非常辛苦。
钱找人，当积深了一定的资本。
有了知名度、信用和号召力，钱和机会将会找上门来，处于这一层次就比较超然，自己掌握主动权可做大事。
但帮人花小钱挣大钱也不是件易事，不仅有风险，可能很累。
钱找钱，掌握了雄厚的资本，以钱挣钱将进入最佳境界，人作为钱的主人，潇洒自如。
12、世上“最穷”的是老板，每一分钱都投入运转，永远缺钱；最"富足"的是百姓，每一分钱都存入银行。
13，金钱可以成为寻求尊严和自由的桨，金钱也可以成为禁锢自己的枷锁和镣铸。
14．中国文字的妙处：找钱、挣钱、嫌钱，3个相似的字眼，却反映了人们不同的谋生、谋事方式和境界。
15、都道是金钱既是天使又是魔鬼。
把挣钱当手段可与天使共舞，把挣钱当目的别可能与魔鬼共眠。

书籍目录

第一章　创业能力：天道酬勤，掌握白手起家的资本　1.幸运之手不在上帝，而在自己手上　2.从零开始起步　3.大胆地启动人生前进的步伐　4.没有斗志，就没有战胜困难的潜能　　5.只有挑战自我，才能成就大事　6.自己要做自己的老板　7.吃苦耐劳可以让人更坚强第二章　决断能力：放开眼光，以稳中求胜为商法　1.把失败的教训变为成功的经验　2.做一桩生意，就要留有余地　3.爆发出赶超对手的雄心　4.做个不飞则已，飞必冲天的英雄　5.善于从积累“起跳”到飞跃　6.多元化是不败之基　7.掌握投资的“时机术”第三章　经营能力：巧妙运筹，拿出以一搏十的竞争手段　1.跟着市场脉搏跳动　2.假如5分钟后响起台风警报　3.巧妙进行资本运作　4.尽量用别人的钱赚钱　5.用“大手笔”去大集资　6.不能把所有鸡蛋放在一个篮子里　7.买进东西最终是要把它卖出去第四章　布局能力：纵横捭阖，左右天下商势　1.施出暗度陈仓的功力　2.借势而发最厉害　3.彻悟“树上开花”的道理　4.隔岸观火，静待变化　5.商战中的“火烧赤壁”　6.学会斗智不斗力　7.在商业竞争中打出有用的牌　8.采取借壳上市的做大战略　9.没有风格，就会重复别人第五章　求变能力：洞察商势，靠头脑思考出新路　1.不适应环境，就打不开局面　2.自己给自己补上关键的课　3.仔细体察世事人情大有益处　4.把自己置身于新行列之中　5.善于寻找最有力的突破口　6.动脑筋想问题，等待最佳时机第六章　推销能力：强化品牌，全方位展开经营方向　1.没有锻炼的成功都是脆弱的　2.在关键时刻把自己推销出去　3.让产品自己说话最有效　4.让产品畅销的魔法　5.立即打开市场靠魄力　6.我不是大王，谁是大王　7.广告效应的潜力超过任何人的想象　8.善于培养自己的领袖气质　9.品牌本身就是财富　10.在投资中赢得声誉第七章　用才能力：广纳贤人，操纵整合团体的作战方略　1.有容乃大是大商人的胸怀　2.大力提拔才俊之士　3.指挥千军万马不如指挥一人　4.真正做到“洋为中用”　5.借用“外脑”，扩大自己的智慧圈　6.一定要给人以丰厚的回报　7.拿出一套合理化的人事管理体制　8.让自己财富的金字塔继续稳固第八章　处世能力：商儒合璧，为人坦荡诚信　1.永远对别人抱有感激之心　2.诚实的品格比生命还要宝贵　3.一生不能丢“艰苦”二字　4.以洁身自好为人生大要　5.从细微处体谅和善待他人　6.淡出股市，重义不重利　7.把握友情与商战间的平衡　8.守住“德才兼备”四字诀

章节摘录

金克拉说过：“ 千万不要把失败的责任推给你的命运，要仔细研究失败的实例。
如果你失败了。
那么继续学习吧。
可能是你修养或火候还不够的缘故。
你要知道，世界上有无数人，一辈子浑浑噩噩、碌碌无为，他们对自己一直平庸的解释不外乎是‘ 命不好 ’、‘ 命运坎坷 ’、‘ 好运未到 ’。
这些人仍然像小孩子那样幼稚与不成熟。
他们只想得到别人的同情，简直没有一点主见。
因为他们一直想不通这一点。
才一直找不到使他们变得更强大的机会。
”在决策能力上，李嘉诚无疑是一位高手，但是再伟大的企业家，其决策能力也不是天生的。
古人说：“ 人非生而知之，孰能无过？
”又说：“ 吃一堑，长一智 ”。
企业家的决策能力也是在实践中不断培养起来的。
李嘉诚的成功之路，也不是一帆风顺的，其间也有过惨痛的经历。
正当李嘉诚在塑胶花生产中春风得意之时，突然遇到了意想不到的风浪。
一家客户宣布他的塑胶制品质量粗劣，要求退货。
李嘉诚不得不冷静下来，承认质量有问题。
他知道他太急躁了，在经营决策上一味贪大求功，追求数量，而忽视质量问题。
李嘉诚手中仍攥着一把订单，客户不断打电话催货。
李嘉诚骑虎难下，延误交货就要罚款，连老本都要赔进去。
他亲自蹲在机器旁监督质量，然而，靠这些老掉牙的淘汰机器，要确保质量谈何容易？
又加上大部分工人，只经过短暂培训就当熟练工使用，他们能够操作机器将制品成型，已是很不错了。
推销员带回的客户的反馈，令李嘉诚不寒而栗——客户拒收产品，还要长江厂赔偿损失。
客户都是中间商，他们或将产品批发给零售商，或出口给海外的经销商。
塑胶制品早已过了“ 皇帝女儿不愁嫁 ”的好年景，用户对制品的款式质量变得挑剔起来。
塑胶工厂日益增多，竞争自然日益激烈。
竞争的法则是优胜劣汰，粗劣的产品必然会被逐出市场。
危机之中的李嘉诚，真正体会到做老板的难处。
他曾做过塑胶裤带公司总经理，全盘掌管日常事务，可重大决策仍是老板拍板。
现在身为一业之主，就要有承担一切风险的责任。
“ 如履薄冰，小心翼翼 ”——许多处于景气中的业主，仍是这种心态。
李嘉诚太年轻，余勇可贾，而把困难设想得太少。
企业的主人，就像一船之长，决策即是航向，任何失误，都可能把航船引向灭顶之灾。
李嘉诚承认，他创业之初不是个出色的船长，他说人们过誉称我是超人，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，我是经历过很多挫折和磨难，才悟出一些经营的要诀的。
李嘉诚又一次陷于人生的大磨难中。
这之前，他经历的磨难是不可抗拒的天灾人祸；这一次，却是他自己的失误造成的。
对熬出头的人来说，磨难大有裨益，可磨难，又可能将一个人彻底摧毁。
仓库里堆满因质量欠佳和延误交货而被退回的玩具成品，这些客户纷纷上门要求索赔，还有一些新客户上门考察生产规模和产品质量，见这情形扭头就走。
客户是企业的衣食父母，李嘉诚急得如热锅中的蚂蚁。
业中人常说：“ 不怕没生意做，就怕做断生意。
”长江厂正处于后一种情景。

产品积压，没有进账，原料商仍按契约上门催交原料货款。
李嘉诚上哪儿去弄这笔钱？
他被逼急了，就说：“我实在拿不出钱，你们把我人带走。
”原料商笑道：“你想得美？
我们要你干什么？
我们要的是钱！
”原料商扬言要停止供应原料，并要到同业中张扬李嘉诚“赖货款的丑闻”。
这又是一道撒手锏。
墙倒众人推。
银行得知长江厂陷入危机，派职员来催贷款。
给弄得焦头烂额、痛苦不堪的李嘉诚不得不赔笑接待，他恳求银行放宽限期。
银行掌握企业的生杀大权，长江厂面临遭清盘的边缘。
长江厂只剩下半数产品尚未出现质量问题，开工不足，不得不裁减员工。
部分被裁员工的家属上门哭闹，有的赖在办公室不走，车间和厂部没有片刻安宁。
留下的员工人心惶惶，为长江厂的前途，更为自己的生计忧心忡忡。
那些日子，李嘉诚的脾气不免暴躁，动辄训斥手下的员工。
全厂士气低落，人心浮动。
可想而知，李嘉诚为平息这场人为的灾难付出了多少努力。
好在他终于挺过来了。
经历过这次挫折和磨难，李嘉诚又成熟了许多。
他知道，长江号航船，只能说暂时避免了倾覆之危，只能说取得一次小小的胜利。
今后的航程，还会遇到急流险滩、暗礁风暴，作为船长，切不可陶醉在小小的胜利之中，须胸怀大志，头脑冷静，行为稳重。
因此，他给自己立下座右铭：“稳健中寻求发展，发展中不忘稳健。
”李嘉诚的危机说明，成功者并没有天生的把握机遇的能力，他们只不过是在平时多留心、多观察、多思考，善于多积累知识、总结经验教训而已。

编辑推荐

希望有志于赢得财富人生的人，能够通过阅读《成就李嘉诚一生的八种能力》，从决定李嘉诚成功的八种能力中，学到自己能够学到的东西，让自己也成为一个能力超强者。

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