第一图书网, tushu007.com

<<亿万身价成功术>>

图书基本信息

书名：<<亿万身价成功术>>

13位ISBN编号：9787801967336

10位ISBN编号：780196733X

出版时间：2008-5

出版时间：现代教育出版社

作者：辛家军

页数：200

字数：118000

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

在当今的华人企业界．有这样一个传奇人物：他控制着香港的经济命脉，掌控整个亚洲金融业的发展方向；他跨足多个行业，在房地产、电信、港口、网络等领域不断重拳出击，涉及领域之广、地域之宽非常人能及，并且无一不是行业中的佼佼者和领导者。
他就是华人首富．亚洲投资界“超人”——李嘉诚。
李嘉诚少年生活困苦．跑过茶楼，做过钟表工．还曾当过推销员。
正当别的孩子无忧无虑享受童年的快乐生活时．李嘉诚却早早地承担起家庭的重担。
开始走上社会，为生活而奔波。
高尔基曾经说过：“贫困是一所最好的大学。
”生活的艰辛没有让李嘉诚心灰意冷，工作的挫折也没有让他一蹶不振．反而激发了他对生活的激情。
对未来的幢憬。

内容概要

李嘉诚的人生智慧，最佳的成功范本！
他，1940年逃难到香港时身无分文，当过茶楼跑堂、钟表店店员、五金行小业务员、开设塑料花工厂、收购和记黄埔，最终成为世界十大富豪之……　　本书详细收录了李嘉诚的为人之道、经营智慧与成功哲学，告诉你赚大钱、成大事，让生意自动找上门来，以及让你抓住成功机会的奥秘！

书籍目录

第一章　经商之道　第一节　有诚信才有财富　第二节　视时间如生命　第三节　低调做人　第四节　勤奋是通向成功的桥梁　第五节　长江不择细流　第六节　自信方能自强　第七节　　十年磨一剑　第八节　简朴为乐　第九节　为人谦虚，自喻愚钝第二章　经商之本　第一节　有心兢能成功　第二节　培养商业嗅觉　第三节　广植人脉　第四节　企业家都是冒险家　第五节　脚踏实地　第六节　知恩图报　第七节　坚定自己的方向　第八节　求人不如求己　第九节　眼光要放远　第十节　三思而后行第三章　经商之基　第一节　充分授权，给下属自由空间　第二节　为员工树立榜样　第三节　亲人不等于亲信　第四节　与员工打成一片　第五节　从企业内部培养接班人　第六节　善待人才　第七节　大胆任用新人　第八节　允许员工犯错　第九节　主动为下属承担责任　第十节　巧妙使用人才第四章　经商战略　第一节　稳健经营　第二节　有钱大家赚　第三节　顺水推舟　第四节　反其道而行　第五节　嘴硬不如货硬　第六节　多角化投资　第七节　弥补市场的空白　第八节　商机无限，处处是黄金　第九节　不打没有准备之战

章节摘录

第一章经商之道　　第一节有诚信才有财富　　诚信是一个人安身立命之本，是企业生存和发展的根基。
一个人若是缺少诚信，就会被朋友离弃：一家企业若失去了诚信，就如同走上了绝路。
春秋战国时代有名的工匠鲁班，因为拥有化腐朽为神奇、巧夺天工的手艺而流芳百世。
更被后世的工匠喻为祖师爷。
相传鲁班曾接下兴建一座巨大宫殿任务。
由于建筑宫殿的树木要求非常考究，时间也很紧迫，鲁班因此要求徒弟们在保证树木质量的前提下，在一个月内准备好所需的木材。
转眼就到月底，徒弟们见所需木料距离鲁班的要求还非常远，都非常焦急。
有一位弟子就自作主张，将附近居民家中的次级木材当成好的木料交差。
鲁班在不知情的情况下，将其中一部分木料当成宫殿的建筑材料。
鲁班后来知道这件事后，痛心疾首，懊悔不已，立刻与这位徒弟断绝师徒关系。
但徒弟们却很不谅解，心想不过是几根木头，罪不至于断绝师徒情份。
鲁班告诉弟子：“我一生最看重的就是诚信，没有诚信则寸步难行。
”　　诚信可以带来更多的财富　　李嘉诚把诚信看的比自己的生命还重要，他不止一次强调诚信对自己成功的重要性。
曾有人向李嘉诚探寻成功的秘密，他不假思索地脱口而出“诚信”两字。
凭借诚信两个字，让李嘉诚在国际上获得儒商的声誉。
人们相信李嘉诚的诚信，相信跟着李嘉诚不会吃亏，“李嘉诚”三个字就是金字招牌。
李嘉诚的资金在创业初期非常有限，经常捉襟见肘。
某天，有位外商想大批订购李嘉诚公司的产品，但需要有信誉的厂商担保，以防交不出货。
因为一时找不到让外商满意的担保人，迟迟不能签下购货协议，而让李嘉诚痛苦不已。
在遍寻不着担保人后，李嘉诚最后无奈地向外商坦诚相告。
听到李嘉诚的解释后，对方很赞赏他的诚信，表示相信李嘉诚的为人，愿意与他签约。
出乎外商所料的是，李嘉诚竟然拒绝了他，并且说，因为资金的匮乏，可能无法完成如此多的订货。
李嘉诚的自暴其短让外商深受感动，决定与李嘉诚合作。
为了帮助李嘉诚顺利完成订单，他甚至预付货款。
凭借这次的机会，李嘉诚扩大了生产规模，朝着香港塑料花大王的成功之路迈进。
李嘉诚的一言一行都遵守自己的诚信原则，更让他获得巨大的商业机会。
这个自称不适合经商的人，竟然在短短的几十年内迅速成为香港首富，并在全亚洲经营独一无二的大生意，进人世界十大富豪的行列。
没有人怀疑李嘉诚经商的天赋，但他的经历却给我们更多的启示：诚信可以带来更多的财富。
诚信比任何东西都珍贵　　有一年，李嘉诚打算出售自己持有的香港电灯集团公司10%的股份，并吸引许多国际投资机构的目光。
李嘉诚和他的香港电灯集团公司同时登上全球各大财经媒体的头版头条，成为街头巷尾争相议论的焦点，全世界都在翘首观望李嘉诚在伦敦掀起的“金融风暴”。
最后，有几家非常有实力的企业进入最终的竞标阶段，股票的价格更是水涨船高，一涨再涨--港灯集团若坐收渔翁之利，将会获得丰厚的利润报酬。
李嘉诚的助手纷纷劝他暂缓出售，以便卖个更好的价钱。
但李嘉诚却力排众议，坚持按照原来的价格将股份全部售出。
李嘉诚说：“有钱大家赚，别人也应该从中受益，得到好处。
如果将好处全部占为己有，人家以后怎么敢再跟我做生意嘛。
”　　李嘉诚自己经常说，他在全世界各地都有生意，但每次做完生意之后，都会和客户变成朋友，有的更成为知己和事业的重要伙伴。

对李嘉诚来说，钱并不那么重要，诚信比任何东西都珍贵。
如果想一直经营，并且想做个成功的商人，就必须树立自己的诚信，做一个言而有信、让人信得过的商人。
俗话说：“百金买名，千金买誉。
”一个人失去了诚信。
就等于失去了一切，即使想恢复自己声誉，也会在自己的履历留下不光彩的污点。
就如同沾染到墨汁的手帕，即使用力洗掉上面的污点，也无法还原成　　昔日洁白如玉的光彩。
只有真正认识到“诚者，天之道；思诚者，人之道”的道理，把诚信当成做人的基本要求，树立追求诚信的自觉。
才能奠定重建诚信的坚实基础。
第二节视时间如生命　　世界上最公平就是时间。
时间对每个人来说都是一样的。
它既不会吝啬地少给你一秒钟，也不会慷慨地多送你一秒钟。
不过同样的时间却在不同的人身上出现了不一样的人生：有人成功，也有人失败。
出现这样相反结果的原因，很大程度反映在我们是否珍惜时间，努力做好自己身边的工作。
对时间“吝啬”的爱迪生　　古今中外的伟人都视时间如生命，无一例外；抓住生命的一分一秒努力工作，决不白白地浪费一点时间。
爱迪生一生中发明了两千多种东西，成为名副其实的“发明大王”。
但谁能想到这个发明大王只上学三个月？
无论如何都不会有人相信，三个月的学习能与“发明大王”画上等号，但爱迪生却做到了。
爱迪生的成功跟与生俱来的天赋有关，更与他数十年如一日地呆在实验室工作的忘我精神有关。
爱迪生经常告诫自己的助手，不要虚度人生中的每一天，要他们多把时间放在做实验上。
爱迪生的“疯狂”，有时连自己的助手都无法接受，因为他们总觉得和爱迪生一起做实验不是在走路，而是在跑。
有一次，爱迪生要助手去买试验用的容器。
这位助手深知爱迪生的习惯，工作的时候不能有丝毫的懈怠。
于是，他马不停蹄地跑到外面买回来，还是被爱迪生狠狠地训了一顿。
爱迪生大声地问他的助手：“为何这么久才回来，为什么不能再快一点呢？
”这位助手不想反驳。
而且早在他预料之中，只好无奈地听着爱迪生训斥。
爱迪生对自己的助手说：“人生太短暂了，太短暂了，要节省时间，多做事情啊！
”　　爱迪生对时间的“吝啬”让他在一生中发明了两千多件的东西，并成就自己非凡的一生，进入世界著名科学家的殿堂。
李嘉诚的三快：腿快、嘴快、读报快　　莎士比亚曾经说：“放弃时间的人，时间也会放弃他。
”凡是成就了伟大事业的人，都会对时间异常珍惜，对时间非常“苛刻”。
他们不容自己的时间有半点浪费，只要是有一点时间，就会把时间用在工作上。
李嘉诚是一个十分重视时间的人。
熟悉李嘉诚的人都知道他有三快：腿快、嘴快、读报快。
李嘉诚读报快是出了名的。
每天早上，李嘉诚到办公室的第一件事，就是翻阅秘书准备的当天报纸。
别人可能需要花半天才能看完一大迭的报纸，但李嘉诚只要半个小时就能看完了。
很多人感到很惊讶，就问李嘉诚看报纸的秘诀。
李嘉诚告诉员工：“我看报纸通常只浏览标题，不会轻易地一条一条去读内容。
”李嘉诚认为，如果所有报纸都从头看到尾的话，太浪费时间了。
所以李嘉诚就养成看标题的习惯，因为这样才能留出更多的时间思考。
李嘉诚虽然是年过70的老人，走起路来却没有一丝步履蹒跚的感觉。
即使是公司的年轻人，也要加快脚步才能跟上他。

说到这件事情。
公司的员工都觉得很惭愧。
有一次，长江实业几个非常重要的客户到公司参观。
为了表示对客户的重视，李嘉诚决定亲自带着几位客户到工厂视察。
李嘉诚和其中的一位客户走在前面，几位客户则跟在后面。
过了一段时间，李嘉诚忽然发现跟在后面的几位外商不见了。
于是李嘉诚立即吩咐员工去找他们，看看到底出了什么问题。
原来几位外商只顾着到处观察，再加上李嘉诚走得非常快，最后就找不到李嘉诚，很快就迷路了。
员工最后终于找到迷路的外商，李嘉诚也觉得非常不好意思，自己带路竟然把外商给带丢了，便急忙向几位外商道歉。
这几位外商反而开起李嘉诚的玩笑：“ 李先生的公司太大了，就像进入迷宫一样。
下次我们再来参观贵公司时，一定不要让李先生当我们的导游了。
” 透过外商参观公司的事情，可以让我们了解长江实业为什么能在短短几十年内，就迅速地在香港崛起，扬名海内外。
就是因为李嘉诚的高节奏，迅速地将对手甩在后面，才确立自己的行业领导地位。
视时间如生命 李嘉诚时常告诉自己的员工，要充分利用日常的每一分钟，即使一分一秒也不要白白地浪费掉。
年轻时的李嘉诚，每天睡觉之前都要仔细地思考一下，自己一天到底作过哪些事情，是否有虚度时光的时刻。
有时候，光为了偶尔一次的中午小憩，他就觉得非常内疚，认为自己是在浪费大好时光。
因此，现在的李嘉诚养成中午不睡午觉的习惯，如果实在是困得受不了。
就猛喝咖啡提神。
李嘉诚珍惜时间还表现在他说话从来不会拐弯抹角，而是直接切入主题。
他非常讨厌说话婆婆妈妈、啰里啰唆的人。
那种不紧不慢，讲半天仍然不知所云的商人是不可能成功的，因为他所有的时间都浪费在说话上。
在李嘉诚看来，一名合格的商人就应该具有视时间如生命的精神。
在现代社会里，经商更讲究效率。
只有直接进入主题，干净利落地解决业务上的事情，才能为自己留下更多的思考时间。
高尔基曾经说过：“ 世界上最快而又最慢。
最长而又最短，最平凡而又最珍贵，最容易被人忽视，而又最令人后悔的，就是时间。
” 我们每个人都要珍惜时间。
只有做到这一点，我们才能抓住世界上最珍贵的东西，也不会让自己感到后悔。
第三节低调微人 我们的周围总有人经常喜欢在不同场合“ 传经布道 ”，或口若悬河地讲述自己的成功之道，或滔滔不绝地宣扬自己的“ 丰功伟业 ”。
但是，当我们在几年后回头看看这批人，他们不是停步不前，就是已经销声匿迹。
他们的失败正是那些商场“ 常青树 ”成功的地方。
因为，他们违背了做人的大忌，为人处事太过于高调。
低调，低调，再低调 曾经有人向李嘉诚请教在商场多年立于不败之地的方法时，李嘉诚脱口而出：“ 低调，低调，再低调！
” 保持谦虚、低调的风格是一个人安身立命之本。
只有 与人为善，用一种谦虚和合作的态度跟人打交道，才能交到朋友。
如果在商场能坚持低调的作风，就会获得较高的信誉，赢得客户的信任，从而财源广进。
李嘉诚说：“ 一个人去求来的生意比较难做，但跑过来找你的生意就比较好做。
” 李嘉诚和很多大客户签下的订单都是透过这种方式获得的，很多时候都是厂商主动将业务交给李嘉诚。
“ 满招损，谦受益 ”是千古不变的哲理。
很多人就是因为目空一切，眼中容不下人，最终导致杀身之祸，成为惨痛的教训， 三国时期的文

学巨子杨修就是一个经典的例子。
杨修原是曹操手下的主薄，因为聪慧过人、思维敏捷而得到曹操的赏识。
连以七步成诗闻名于世的曹植都曾求教于杨修，可见他的文学天赋非一般人可以比拟，在后代的史书中更有“三国时期第一聪明人”赞誉。
但是，杨修恃才傲物，目中无人，仗着满腹才华和曹操的喜爱，经常做诗讥讽同僚，有时甚至连曹操都不放在眼里，让大家敢怒而不敢言。
最后，连曹操都忍无可忍，而以扰乱军心的罪名将他处死，落得一个悲惨的下场。
“杨修死的有点不值，但是一点都不冤”，这是后世对杨修结局的最终评论。
以杨修的才智和造诣，本应该在中国古代文坛上占有一席之地，留下更多的诗赋以飨后人。
但结果呢？
很惨。
由此可见，谦虚做人，低调地做事对我们是何等重要。
谦虚、低调并不是要我们克制自己的想法，不主动去争取，不对未来抱有希望，而是要以一种真诚的心态，合作的态度，积极主动地与人交往沟通。
和气生财　　哪个年轻人没有因为轻狂而付出过代价？
早年的李嘉诚也曾经经过一段表面很谦虚，其实内心非常骄傲的时期。
“当别的孩子在玩的时候，我却在学习，不停地抢知识。
自己一天天地进步，而他们却还是在原地踏步，慢慢觉得自己愈来愈了不起，已经将很多同伴抛在后面，有点飘飘然的感觉。
”　　后来，李嘉诚因家境困难辍学，改而推销塑料，这让他对自己当初的想法感到非常惭愧。
随着认识的人愈多，就愈感到自己的不足和缺点。
推销同样的产品，李嘉诚一开始的销售额根本比不上其它的同事，他开始深深了解“人外有人，天外有天，强中自有强中手”这句话的深刻涵义。
于是他更加勤奋刻苦，不断进步，真正地成长起来。
做人要谦虚谨慎，做生意更要如此，俗话说“和气生财”就是这个道理。
只有和善地对待自己的客户，对方才乐意跟你做生意，双方才能共赢。
正因为年轻时的教训，让李嘉诚懂得低调和谦虚的重要性，如何做才能赢得朋友的信任和客户的青睐。
用真诚换取信任和尊重　　20世纪80年代，李嘉诚因为成功入主“和记黄埔”，接着因收购老牌英资银行而名声大噪，但是他随即陷入深深的沉思。
虽然进驻“和记黄埔”已成事实，但自己管理这么庞大的英资财团是何等的不容易，李嘉诚倍感身上的担子沉重很多。
俗话说：“新官上任三把火。
”大家都对李嘉诚翘首以待，想看看李嘉诚这把火会从哪里烧起，其实更多地是对他的不信任。
“别人不行，李嘉诚就能管理好吗？
”面对这些质疑，李嘉诚不动声色，决心要靠业绩和事实来说话。
和记黄埔一切照旧，没有发生任何变化，管理高层人事大地震的新闻也一直没有发生。
作为和记黄埔新主人的李嘉诚，只是心甘情愿地做一名执行董事，并没有迫不及待地爬上董事长的位子。
他当然希望坐上董事长的位子，更希望在一种众望所归，所有人心服口服的情况下成为新董事长。
李嘉诚的谦让和真诚，立即赢得管理高层的尊重的信任。
虽然他不是和记黄埔的董事长，他却拥有比董事长更大的权利：员工的尊重。

编辑推荐

美国《时代杂志》评为全球最具影响力的商界领袖人物！
从穷小子变成世界十大富豪，连股神巴菲特都赞誉有加的大企业家。
李嘉诚到底如何成功？
为什么能登上“亚洲首富”的宝座？
和李嘉诚一样思考，就能创造亿万身价！

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