

<<李嘉诚经商50年>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚经商50年>>

13位ISBN编号：9787802224025

10位ISBN编号：7802224020

出版时间：2007-7

出版时间：中国华侨

作者：王峰

页数：315

字数：280000

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>

<<李嘉诚经商50年>>

内容概要

在香港，李嘉诚俨然是财富和成功的化身。

一位白手起家的亿万富翁，在商海中奋斗了50年，他的成功经验为我们提供了人生的启迪，提供了做人做事的借鉴。

一切有志于成功的人士，都能从本书中找到自己最需要的东西。

李嘉诚连续六年荣膺世界华人首富，连续八年雄居港商首席，他是当代最成功、最杰出的商人之一。

尤其是他的做人之道、经商之技更吸引着无数渴望成功的人。

本书深刻总结了李嘉诚纵横商场几十年不败的宝贵经验，完美体现了李嘉诚做人与经商的魅力。

<<李嘉诚经商50年>>

书籍目录

第一篇 心态决定命运 第一章 自强不息，树立成就事业的理想 1. 幸运成功一时，努力成就一世
2. 苦难磨炼成功的意志 3. 读书可以立身，好学亦成儒商 4. 勤奋敬业，功到自然成 第二章 积
极进取，拥有成就事业的心态 1. 适应环境，“学做香港人” 2. 自己做老板最潇洒 3. 积极进
取，事在人为 4. 逆境拼搏，好运临门 第二篇 思路决定出路 第三章 时刻以大局为重 1. 充满信
心，志存高远 2. 顾全大局，深入人心 3. 处变不惊，逆流而上 4. 关键时刻挺身而出挽大局
5. 知己知彼，一鸣惊人 6. 权衡利弊，斗智不斗力 7. 牺牲小利，赢取大利 8. 枝叶繁茂，不
忘根本 第四章 灵活应对，绝不盲目出售 1. 审时度势，随机应变 2. 不急于介入，要伺机而动
3. 洞察先机，以退为进 4. 收缩战线，该退必退 5. 低进高出，两头赚钱 6. 巧妙筹划，四
两拨千斤 7. 沉着应战，着眼长远利益 8. 击中对方弱点，才能克敌制胜 第五章 要有积极的创
业观念 第三篇 谋略决定局面 第六章 顺势经营才能做大 第七章 步步为营，稳步发展 第四篇 行动决
定成就 第八章 商人的目的是利润 第九章 注重人才，人才是事业的根本 第十章 热衷于慈善事业
第五篇 细节决定成败 第十一章 注重细节胜过注重结果 第十二章 人格也是品牌

<<李嘉诚经商50年>>

章节摘录

放眼大千世界中的芸芸众生，功成名就并非可望而不可及，排除客观因素的影响，最重要的一条是勤奋敬业。

天道酬勤，今日勤奋敬业的人就是将来的成功人士。

李嘉诚最初成功的原因是典型的勤奋敬业，用他自己的话说就是：披星戴月去，万家灯火归。

李嘉诚最初作推销员时，不是业绩最出色的，但是却是最勤奋的。

曾经有记者询问过李嘉诚的推销诀窍，李嘉诚不予正面回答，却讲了一个故事：已经69岁的日本“推销之神”原一平在一次演讲会上演讲，有人问他推销成功的秘诀时，他没有回答对方的提问，而是当场脱掉鞋袜，将提问者请上台，说：“请您摸摸我的脚板。”

提问者被弄得一头雾水，不明白原一平什么意思，但是还是摸了他的脚板，而后十分惊讶地说：“您脚底的老茧这么厚呀！”

原一平微微一笑说：“因为我走的路比别人多，跑得比别人勤，所以脚茧特别厚。”

提问者略一沉思，顿然感悟，同时台下报以热烈的掌声。

李嘉诚讲完故事后，微笑着自谦地对记者说：“我没有资格让你来摸我的脚底，但我可以告诉你，我脚底的老茧也很厚。”

李嘉诚做推销员时，每天都要背一个装有样品的大包从坚尼地城出发，挨家挨户地走街穿巷，从西营盘到上环再到中环，然后坐轮渡到九龙半岛的尖沙咀、油麻地。

一天下来怎么也要走十几个小时的路。

李嘉诚说：“别人做8个小时，我就做16个小时，其实别无他法，只能将勤补拙。”

李嘉诚早先在茶楼当堂倌，拎着大茶壶，一天十几个小时来回跑。

他的脚板未必没有原一平的老茧厚，但是这脚板上的老茧却分明写着两个字：勤。

要想成为一个大富豪，就必须目标高远，目光远大，而不斤斤计较于蝇头之利，远大的理想可以激励人们培养出一种不怕输的气魄，可以使人经受得住挫折，输得起也赢得起。

“将勤补拙”在李嘉诚开始独立创业阶段表现得尤为明显。

刚开始创业，李嘉诚依旧是初做“行街仔”（推销员）时的老作风。

每天早上，李嘉诚都早早地起床，不去公司，而是直接外出推销或采购。

等赶到办事地点时，别人刚好上班。

他从不打的，距离远就乘公共汽车，路途近就双脚行走。

办完事后，李嘉诚又匆匆忙忙赶回工厂，先检查工人上午的工作，然后跟工人一道吃午餐。

说是午餐，其实只是简单的工作餐，没有餐桌，李嘉诚也和其他工人一样，蹲在地上吃。

长江塑胶厂的第一批工人，全是门外汉，大多还是从田间洗脚上岸的农民，惟一精通整个生产流程的师傅是老板李嘉诚。

所以，李嘉诚手把手带领工人一起安装机器、调试，直到出产品。

这种以诚相待、同甘共苦的生活只适宜于开始创业时的艰苦环境。

在创业初期，稳定人心是关键，不可能长期让工人吃苦受累。

李嘉诚以诚待人，第一批产品从压塑机中取出时，他异常开心，一向节约的他带着工人一道到厂子附近的一家小酒店庆贺了一番。

在平时的生活中，李嘉诚也积极地为工人们排忧解难，对工人非常照顾，也正是李嘉诚的一片诚心，使长江塑胶厂的员工们具备了强大的凝聚力。

工厂初期的艰苦条件没有让工人们退缩，他们紧紧团结在李嘉诚的周围，与塑胶厂同命运，共呼吸。

李嘉诚的塑胶厂刚刚起步，各种机构不健全，好多事都由他一手操持。

李嘉诚身为老板，同时又是操作工、技师、设计师、推销员、采购员、会计师、出纳员。

晚上，他还要做账；要记录推销的情况，规划产品市场区域；还要设计新产品的模型图，安排第二天的生产。

此外，李嘉诚还从不间断业余自学。

塑胶业的发展日新月异，新原料、新设备、新制品、新款式源源不断地被开发出来。

<<李嘉诚经商50年>>

李嘉诚犹如海绵吸水，总觉得时间不够用。

为了节省时间，李嘉诚搬到了厂里住，每个星期回家一次，探望母亲和弟、妹。

厂子状况有所改观后，他便在新蒲岗租赁了一栋破旧的小阁楼，此处有三个用处，它既是塑胶厂的办公点，又是成品的储藏库，还是他的卧室。

李嘉诚事必躬亲，不仅节省了许多不必要的开支，同时又对全厂每一个环节的情况都了如指掌。此外，身为老板如此这般努力工作，给全厂员工起到率先垂范的榜样作用。

这是在非常时期十分有效的方式。

随着第一批产品顺利地销售出去，一批又一批订单纷至沓来，生产规模随之扩大。

李嘉诚已经没有足够的精力来管所有的事情，更何况，如果事必躬亲，必然会使员工产生依赖心理，对工作不能尽心尽力。

为了适应日益扩大的生产规模，李嘉诚招聘了会计、出纳、推销员、采购员、保管员，开始实行层级管理。

同时，又扩大招聘工人的数量，并实行三班倒工作制，开足马力生产，昼夜不停出货。

在他和员工们的共同努力下，长江塑胶厂一帆风顺，不断创造出佳绩。

由此可见，“勤奋敬业”对一个初创的企业起到了不可估量的作用，对今天有志于创业的诸君也有着借鉴的意义。

……

<<李嘉诚经商50年>>

编辑推荐

华人第一富商的经商哲学。

全面解读“超人”的经商理念，深刻剖析“商神”的管理思维。

李嘉诚连续六年荣膺世界华人首富，连续八年雄居港商首席，他是当代最成功、最杰出的商人之一。

尤其是他的做人之道、经商之技更吸引着无数渴望成功的人。

在香港，李嘉诚俨然是财富和成功的化身。

一位白手起家的亿万富翁，在商海中奋斗了50年，他的成功经验为我们提供了人生的启迪，提供了做人做事的借鉴。

一切有志于成功的人士，都能从本书中找到自己最需要的东西。

<<李嘉诚经商50年>>

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>