第一图书网, tushu007.com

<<从推销员到华人首富>>

图书基本信息

书名：<<从推销员到华人首富>>

13位ISBN编号：9787802514669

10位ISBN编号：7802514665

出版时间：2010-8

出版时间：金城出版社

作者：金虎 编

页数：276

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

他经营着世界上最大的港口，独家提供着通往中国内地的输电线，是香港经济的晴雨表，享有顶级地产商和零售商的美誉，拥有全球最大的移动手机运营商的头衔。
他是一位缔造了过去半个世纪亚洲最重要的传奇之一的人，他对于华人世界的作用，只有洛克菲勒之于美国的作用堪与媲美。
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“最赚钱的企业”。
这个人就是李嘉诚。
李嘉诚是个神话，更是个“超人”。
他14岁投身商界，22岁正式创业，半个世纪的奋斗皆以“超越”为主题：从超越平凡起跑，为超越对手努力；达到巅峰，超越巅峰；实现自我，超越自我。
他所处的时代背景，使他获得的每一项成功背后所蕴涵的复杂性，远远超出了他的美国或者欧洲同辈。
叱咤香江，纵横海外，李嘉诚在今天已是“成功”与“奇迹”的代名词：他拥有长江实业、和黄集团、香港电灯、长江基建四家上市公司，业务遍及全球各地。
李嘉诚本人也于2006年荣列世界富豪榜第9位，成为有史以来华人最杰出的企业家之一。
可以说，有华人足迹的地方，就会有李嘉诚的名字。

内容概要

本书全方位透视了李嘉诚作为一个优秀管理者的商学理念和管理法则，揭秘了李嘉诚高人一筹的管理心得和他独一无二的生意经；在内容安排上，本书每章节前均有李嘉诚的原话为点睛，节后有凝练的智慧总结，可谓生动鲜明，有理有据，力求深入浅出地为读者清晰阐释李嘉诚不同寻常的管理智慧。阅读本书，您不仅可以感受李嘉诚的人格魅力，更能深层次地领略李嘉诚在管理方面的远见卓识。

如果您是个雄心勃勃渴望一展宏图的人，如果您想在商场上奋力打拼出自己的天地，那您就要从李嘉诚的管理智慧中汲取力量，像他一样思考和行动。

书籍目录

第一章 以人为本，洞悉人性——李嘉诚人本管理
1.以人为本，仁爱治企
2.对待员工义字当先
3.重视与员工的沟通
4.只有双赢才能走得长久
5.幽默管理的艺术
6.人性化管理的典范
7.让管理互动起来
第二章 知人善任，唯贤是举——李嘉诚用人之道
1.不拘一格用人才
2.以夷制夷，洋为中用
3.举贤不避亲
4.把每个人放在最恰当的位置
5.指挥千人不如指挥一人
6.不遗余力培养人才
第三章 志存高远，眼光独到——李嘉诚战略思维
1.找到顺流与逆流的规律
2.适时进行战略转移
3.通览全局，合理调度
4.驰骋股市，笑看风云
5.胸怀天下，包举宇内
6.目无全牛，把握大局
7.开发好传统行业这个“金矿”
8.扶助中资，名利双收
第四章 有的放矢，放眼天下——李嘉诚目标管理
1.买一定要为卖服务
2.看准目标就不能半途而废
3.找准自己的靶子
4.避实就虚蛇吞象
5.步步为营，步步皆赢
6.调整方向填补空白
7.谋利当谋远
第五章 运筹帷幄，决胜千里——李嘉诚决策艺术
1.谋万世者不谋一时
2.因地制宜，不囿定法
3.韬光养晦，十年磨一剑
4.化整为零，暗购九龙仓
5.审时度势，把握时机
6.及时放弃，开拓新领域
第六章 求变求奇，善于思考——李嘉诚创新管理
1.借花献佛，借力打力
2.与强者联手，敢为天下先
3.逆市而行，人弃我取
4.眼光超人，打造3G帝国
5.屈臣氏的创新经营

6.与时俱进，进军新兴产业
7.移花接木，用他人的钱赚钱
第七章 天行健者，自强自律——李嘉诚自我管理
1.勤奋务实，自我开拓
2.比生命更重要的是诚信
3.自我修炼成就道德楷模
4.自己是最好的担保人
5.永不满足，完善自我
6.做事定要先做人
7.打出自己的金字招牌
8.宁俭勿奢，克己自律
9.给自己补上关键一课
第八章 开源节流，稳中求进——李嘉诚财务与投资策略
1.分拆集资，规避风险
2.能刚能柔，能进能退
3.把握风云，稳中求胜
4.前景不明时绝不冒进
5.连锁包销，因势利导
6.不和任何一项业务“谈恋爱”
7.不要两只脚一起入水
8.后来居上，力压群雄
第九章 未雨绸缪，处变不惊——李嘉诚危机和风险管理
1.居安思危，防患于未然
2.将资金和风险一起分散
3.攻守兼备，扩张有度
4.保持稳健的财务状况
5.不为最先，寻找最佳切人点
6.灵活处事，以变应变
7.见招拆招，变“危”为“机”
8.沉着冷静，处变不惊
9.沧海横流，方显英雄本色
第十章 乐善好施，心系苍生——李嘉诚企业形象管理
1.热爱故乡，回报社会
2.把投资办学当作自己的贡献
3.多行善事，心系天下苍生
4.形象亲善，提升人气
5.创立基金，赢得好口碑
6.力推国药，济世为怀

章节摘录

很多老板都想强化员工的向心力，平日里仍然习惯于发号施令，欠缺与员工的沟通。
如果没有一套沟通系统，是无法把员工的心与企业的目标联结在一起的。
命令是单向的，上对下的，沟通是双向的，也有下对上，以及平行的。
沟通不良会给企业带来许多无法避免的问题，向心力不够使得效率下降，品质与服务不佳使得成本增加。
有些管理者在沟通方面力不从心时，就随便找个理由为自己辩解，把问题大事化小，说沟通不过是“小事一桩”，或者“员工都不懂得我的心”。
员工没有天生的义务要懂老板的心——这样一来只会加深双方的歧见与误会。
李嘉诚认为，良好的沟通管理可以让领导与下属同心协力，大家都能够言行一致，创造出企业的竞争优势与营业绩效。
反之，沟通不良的企业，往往内部信息混乱、员工士气低落，并进一步影响公司的整体表现和绩效。
优秀的企业管理者知道，创造一个开放、合作、信任，重视与全体员工分享信息的工作环境不仅可以留住杰出的员工，还可以吸引更多优秀的员工加入。

编辑推荐

他依托于东方文化演绎出世界财富神话　　他胸怀大志，将苦难视为人生的历练　　他以德服人，打造出了人格的金子招牌　　他知人善任，将人才变为源源不断的资本　　他就是华人首富李嘉诚

从一个橡胶推销员到华人首富，李嘉诚是不可复制的。

李嘉诚的创业、经营，为人都被企业家们视为典范。

李嘉诚所悟到的商业哲学。

被人们奉为金科玉律。

十年前，他已经是亚洲首富！

十年前，他已经被《亚洲周刊》评为亚洲区五十位最具权力人物之一！

十年前，他已经获得英国《泰晤士报》评选的千禧年企业家年奖大奖！

商业合作必须有三大前提：一是双方必须有可以合作的利益，二是必须有可以合作的意愿，三是双方必须有共享共荣的打算。

此三者缺一不可。

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