

<<李嘉诚成功语录>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚成功语录>>

13位ISBN编号：9787807532057

10位ISBN编号：780753205X

出版时间：2008-12

出版时间：西武 哈尔滨出版社 (2008-12出版)

作者：西武

页数：215

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>

<<李嘉诚成功语录>>

前言

李嘉诚，香港超人。

既是超人，必有超人之处。

无论是作为一个诚实腼腆的街头推销少年，还是一个勤奋守信的塑胶花加工企业主，抑或是一位性格鲜明的“人弃我收”的地产大亨，李嘉诚的过人之处就在于：当别人不明白的时候，他明白他在做什么；当别人不理解的时候，他理解他在做什么；当别人明白了，他富有了；当别人理解了，他成功了。

<<李嘉诚成功语录>>

内容概要

李嘉诚，香港超人。
既是超人，必有超人之处。

无论是作为一个诚实腼腆的街头推销少年，还是一个勤奋守信的塑胶花加工企业主，抑或是一位性格鲜明的“人弃我收”的地产大亨，李嘉诚的过人之处就在于：当别人不明白的时候，他明白他在做什么；当别人不理解的时候，他理解他在做什么；当别人明白了，他富有了；当别人理解了，他成功了。

李嘉诚以自己的亲身经历演绎了一个逃难到香港的身无分文的穷小子，历经茶楼跑堂、钟表店店员、五金行小业务员、塑胶花工厂主……直至当今这位连股神沃伦·巴菲特都赞誉有加的华人首富的经典神话。

对我们而言，“李嘉诚”不仅是财富的代名词，更是创造财富的代名词。
所以，学习李嘉诚便成了一种诱惑：普通人、创业者、事业有成者……无人能抵挡住这种诱惑。
《李嘉诚成功语录》带你零距离接触李嘉诚的所想、所说、所做。

<<李嘉诚成功语录>>

作者简介

西武，青年学者，资深传媒人，著有财经畅销书《木桶定律》、《马太效应》、《做事做到位》、《知人、知面、知心》等。

<<李嘉诚成功语录>>

书籍目录

第一章 打工的日子：永远不要停止你学习的脚步小小书虫理想与现实的差距——找一份工作真是太难了！

第一份工作——跑堂的小伙计钟表公司的学徒——人往高处走，水往低处流一名推销员——独立20岁的总经理第二章 转折点：要建立属于自己的天地打工，还是创业？

空前的危机做生意的三种方式扩张的烦恼怎样赢得他人信任？

一生最仓促的冒险人缘是很微妙的东西第三章 地产商：吹响向“土地”赚钱的号角转型——激流勇退向左走，向右走挤提事件超越置地——嘘声四起第四章 上市：巧用“空手套白狼”1972，最关键的一年人的价值，在遭受诱惑的一瞬间被决定地铁竞投，击败置地兴建新华人行广告是看不见的金子第

五章 拍卖场、竞标场：不可抱一种收购孤品古董的心理拍卖场上的心理战术大型屋村兵败美丽华二李相争第六章 收购战争：扩张中不忘谨慎收购九龙仓入主和黄再控港灯收购泰富股市的三种收购风格第七章 股市强人：当所有人都冲进去的时候赶紧出案股市杠杆，以小博大大集资投资家与投机家

骑牛上市，借熊退市斗智不斗力第八章 多元化投资：一定要有一样产品是天塌下来都能挣钱的眼光不同。

境界不同“橙”子计划TOM集团掌握投资的“时机术”第九章 风险控制：如5分钟后宣布有台风，我会怎样99%考虑风险现金流第一第十章 管理艺术！

做领袖不做老板你是老板还是领袖？

设定坐标与时俱进择人才老板要多为员工考虑考虑别人的意见第十一章 知识改变命运人家求学，我

是抢学知识改变命运有所取，有所舍追求最新的信息第十二章 给年轻人的忠告Are you ready让你的敌人都相信你

不适应环境，就打不开局面世情才是大学问建立自我，追求无我如何才能让生意来找你？后记参考文献

<<李嘉诚成功语录>>

章节摘录

S公司是北美最大的生活用品贸易公司，销售网络覆盖整个美国和加拿大。

对李嘉诚来说，这是一次非常难得的机会。

李嘉诚收到来函后，立即与美方取得了联系，表示“欢迎贵公司派员来香港”。

交谈中，对方还向李嘉诚询问了其他塑胶公司的情况，并提出如果有时间，希望李嘉诚陪同他们走访其他公司。

对方的意思很明确，他们派人来香港的目的就是要从香港众多塑胶花生产厂家中选出一家作为合作伙伴，或同时与几家合作。

与几家公司合作，这是李嘉诚所不愿看到的，他的目标是使长江成为北美S公司在香港的独家供应商。

北美最大的生活用品贸易公司派人来香港选择塑胶花供应商，对香港所有塑胶公司来说，都是一次千载难逢的腾飞机会。

这就注定了香港将要上演一场激烈的比信誉，比质量，比规模，斗智斗力的竞争大战。

长江公司的产品质量绝对是全香港一流，这一点李嘉诚非常自信。

但在资金、生产规模方面，李嘉诚却不敢在香港同业中称老大。

在香港，大型塑胶公司大有所在。单看工厂的外貌，就令人肃然起敬的公司也很多。

而那时的长江公司还是山寨式的窠臼，给人的第一印象绝对是不好的。

所以在这次竞争中，李嘉诚要想取得胜利，就必须在生产规模上下工夫。

留给李嘉诚准备的时间只有短暂的一周，为此，李嘉诚马上召开高层会议，宣布了一个令人惊愕而振奋人心的计划：长江塑胶厂必须在一周之内，将塑胶花生产规模扩大到令外商满意的程度。

首先，为了抢时间，李嘉诚租了一套占地约929平方米的标准厂房应急。

搬迁资金一小部分来自自筹，大部分是银行贷款。

这是李嘉诚一生中最大最仓促的冒险。

他几乎把自己所有的家当都压了上去。

如果失败，李嘉诚将一无所有。

无法想象，一周之内形成新规模的难度有多大，可用设备的搬迁、新设备的购置、新厂房的承租改建、设备的安装调试、新聘工人的培训及上岗……完成这所有的一切只有一周时间，任何一道环节出问题，都有可能前功尽弃。

<<李嘉诚成功语录>>

后记

在事过境迁之后要重新还原历史是一件非常困难的事，这也就意味着该书的出版熔铸了许多人的努力。

在此，我以编者的身份向那些为我提供了大量珍贵资料的朋友们真诚地说一声“谢谢”。是他们的支持，才使得本书得以这么快就与读者见面了。

另外，在写作过程中，我也查询、参考了不少相关资料，在此对引用资料的作者们表示感谢。由于编者学识阅历和实践经验有限，书中难免会存在一些疏漏之处，恳请理论专家和广大读者多指正，多提宝贵意见。

<<李嘉诚成功语录>>

编辑推荐

《李嘉诚成功语录》中主人公从一无所有到市值320亿美元，成为华人首富；59年来从未遇过一年亏损，被世人奉为“超人”。

当别人不明白的时候，他明白他在做什么；当别人不理解的时候，他理解他在做什么；当别人明白了，他富有了；当别人理解了，他成功了。

“超人”的成长，也许就是你以后的成长。

零距离接触李嘉诚的所想、所说、所做。

精明的商家可以将商业意识渗透到生活的每一件事中去，甚至是一举手一投足。

具有商业细胞的商人，挣钱可以无处不在、无时不有。

眼睛仅盯着自己小口袋的是小商人，眼光放在世界大市场的是大商人。

同样是商人，眼光不同，境界不同，结果也不同。

一个总司令，是一个集团军的统帅，他拿起机关枪不会胜过机关枪手，走到炮兵队操作大炮也不如炮兵。

但作为集团军的总司令不要管这些，只要懂得战略就可以，所以整个组织十分重要。

要永远相信：当所有人都冲进去的时候赶紧出来，所有人都不玩了再冲进去。

有人问我：凭什么到处投资，做这个做那个，基本都成功，为什么中国绝大多数人都不成功，你能成功。

我和他说：手头上一定要有一样产品即使天塌下来都是挣钱的。

做生意似划艇，我一定会想：有没有足够气力由A地到B地？又想：有气力划回来吗？好的时候不要看得太好，坏的时候不要看得太坏。

最重要的是要有远见，杀鸡取卵的方式是短视的行为。

有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意合作。

假如拿10%的股份是公正的，拿11%也可以，但是如果只拿9%的股份，就会财源滚滚来。

我凡事必有充分的准备然后才去做。

一直以来，做生意、处理事情都是如此。

例如天文台说天气很好，但我常常问我自己，如5分钟后宣布有台风，我会怎样，在香港做生意，亦要保持这种心理准备。

即使本来有一百的力量足以成事，但我要储足二百的力量去攻，而不是随便去赌一赌。

<<李嘉诚成功语录>>

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>