

<<左手李嘉诚右手王永庆>>

图书基本信息

书名：<<左手李嘉诚右手王永庆>>

13位ISBN编号：9787502171643

10位ISBN编号：7502171649

出版时间：2009-7

出版时间：王海光 石油工业出版社 (2009-07出版)

作者：赵月华

页数：250

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>

## <<左手李嘉诚右手王永庆>>

### 前言

“经商要学李嘉诚，经营要学王永庆。

”这名广泛流传于商界的熟语，深刻道出了一个洞悉商业之道的“超人”李嘉诚和一个深谙管理智慧的“经营之神”王永庆在世界华人圈中不可动摇的崇高地位。

他们两个既是闪耀在现代商业史上的双子星座，也是那些仍然在茫然之中寻求成功与卓越真谛的后人的道路指南。

他们两个的影响之所以如此深远，在于他们在特定历史条件下所取得的巨大成就。

李嘉诚一步一个脚印，从14岁投身于商界，22岁正式创业，在长达半个世纪的奋斗中始终不断超越他人，不断超越自身，到如今已统领长江实业、和黄集团、香港电灯、长江基建等集团公司，业务遍及各行各业，如地产、港口货运、超级市场、基建、电信、酒店、保险、水泥、电力、网络，等等，形成一个逾万亿资产的跨国企业帝国。

因此他也理所当然地成为全世界华人最成功的企业家、全球华人首富，被誉为“超人”，他的名字已成为了“成功”与“奇迹”的代名词。

而王永庆则从一个不名一文的农家子弟开始奋斗，经过不断拼搏，赤手空拳硬是在几十年内创造了一个员工超过7万人、资产总额高达1.5万亿新台币的台湾最大民营企业王国——台塑集团，跨足医疗业、生化科技业、火力发电厂、汽车业、石化业、电子业、硅晶圆、厨余回收等大型产业，被人称为“主宰台湾的第一大企业家”、“世界塑胶大干”、“经营之神”。

## <<左手李嘉诚右手王永庆>>

### 内容概要

《左手李嘉诚右手王永庆》是他们全部绝学的汇集，为世人指出了达到成功所必须遵循的路径，也为世人指出了走向卓越所必须依据的原则，值得大家学习和借鉴。李嘉诚和王永庆是当代华人商界的两位风云人物，他们凭借高人一筹的智慧和技能，获得了生意场上的巨大成功，使得他们成了世人崇拜和景仰的对象。他们之所以成功，就在于他们拥有一套经营管理的绝学。这些绝学是他们历经商场磨难之后精心提炼出来的深刻总结。

## &lt;&lt;左手李嘉诚右手王永庆&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇左手李嘉诚——不可不知的做人与经商绝学第一章 李嘉诚的善谋人脉之智“诚”乃做人的宗旨善待他人广结善缘真心结交朋友做事业商场内也可有朋友一流人才最注重人缘做人当重情重义舍利取义得人心第二章 李嘉诚的知人善任之决人才是最重要的资源量材而用，各尽所能建立合理化的人事制度敢于重用新人用人必须适合企业发展像对待家庭成员一样对待员工第三章 李嘉诚的运筹帷幄之智眼光独到，先人一步审时度势，把握市场脉搏识时务者为俊杰先想一着，先走一步站在全球角度给自己定位善于作长线投资第三章 李嘉诚的坚忍不拔之力幸运掌控在自己手上人生须自强不息成大业者永不言败敢于从零开始勤奋是成功的保证敢于迎难而上艰苦进行创业命运对谁都是公平的第五章 李嘉诚的合作互惠之慧始终讲究一个“和”字坚持“利益共沾”的法则通过优势互补来谋取双赢局面舍小利方可取大利善于义利结合处处为他人着想第六章 李嘉诚的长袖善舞之要巧妙进行上市融资借用别人的钱来赚钱大手笔才能赢得大收益分散投资可以分散风险有利则进，无利则退冒险需以精确分析判断为前提处处具有危机意识第七章 李嘉诚的精妙推销之术敢于自己推销自己让产品自己说话谋求价格与销量的平衡靠魄力打开市场不惜一切来维护信誉下篇右手王永庆——不可不学的做事与经营绝学第八章 王永庆的一流管理之绝管理比技术更重要业务分析是管理的神经中枢建立合理可行的管理制度不遗余力推进电脑化管理通过目标管理来提高绩效点点滴滴追求合理化有压力才有动力建立午餐汇报制度第九章 王永庆的客房至上之道不掌握客户就没有市场高度重视客户管理买卖双方都应有利可图学习小贩的生意之道让消费者承认你第十章 王永庆的精明用人之道善于从内部寻找人才把恰当的人放在恰当的位置充分激发属下的潜能选出适任的接班人差别待遇十分必要该裁员时一定不能手软做一个领导艺术的高手第十一章 王永庆的经营关系之妙拥有良好的政商关系人脉是一笔巨额隐性财富积极寻求贵人相助靠诚信赢得人心设身处地为他人着想做人一定要善良第十二章 王永庆的吃苦耐劳之功拥有瘦鹅一样的耐力只有吃苦耐劳才能弥补不足成功的关键在于自己努力勇于吃苦才能有所成就成功不会从天而降每一步都要脚踏实地年轻人须从基层做起第十三章 王永庆的价廉物美之招降低成本就等于创造利润运用“三低”来降低成本节约成本需从一点一滴做起追求产品的高质量充分把握市场脉动坚持竞争的原则第十四章 王永庆的止于至善之慧创造财富是一种生命的乐趣做到止于至善君子爱财，取之有道树立一个节俭朴实的好榜样积极回馈社会做事要一丝不苟凡事需要追根究底

## <<左手李嘉诚右手王永庆>>

### 章节摘录

上篇 左手李嘉诚——不可不知的做人与经商绝学第一章 李嘉诚的善谋人脉之智“诚”乃做人的宗旨  
李嘉诚语录：你要相信世界上每一个人都精明，要令人信服并和你交往，那才最重要。  
一个只有初中文化的人、一个茶楼里的跑堂者、一个普通的推销员，在经过几年的艰苦奋斗后，成为了香港首富。

这听起来像天方夜谭，但却是事实，创造这一商业神话的人便是李嘉诚。

对于李嘉诚，有人曾有如下评价：“李嘉诚发迹的经过，其实是一个典型青年奋斗成功的立志式故事，一个年轻小伙子，赤手空拳，凭着一股干劲儿勤俭好学，刻苦而劳，创立出自己的事业王国。

”但李嘉诚自己认为，他取得成功的真正原因是懂得做人的基本道理，他曾多次说过：“要想在商业上取得成功，首先要懂得做人的道理，因为世情才是大学问。

世界上每个人都精明，要令人信服并喜欢和你交往，那才是最重要的。

”因此，做为一名成功的商人，光有一个精明的头脑还远远不够，还必须在做人处世方面有自己的一套绝学。

不得不说，李嘉诚的勤勉、节俭、朴实、坦诚以及他的善待他人（包括竞争对手），为他的事业王国奠定了坚实基础。

李嘉诚13岁时父亲去世，因此，他不得不辍学，过早挑起家庭的重担。

他的第一份工作是在一家小茶楼当跑堂，每天他起早摸黑，忙得不可开交。

即便是这样，他还利用每天工作的空余时间，学习和研究别人是如何做生意、如何接待主顾的。

经过这段艰苦的打工生涯，李嘉诚变得非常勤快能干，并且具备了察言观色的本领，这为他日后从事推销工作建立了基础。

刚开始做推销工作时，李嘉诚因没有经验而屡屡碰壁。

他每天背一个装有商品的大包，长途跋涉，挨家挨户的推销产品。

李嘉诚正是凭着自己的勤劳、机敏以及对用户心理的准确把握，在做推销的第一年就业绩骄人——年终计算时，他的销售额是公司第二名的7倍。

李嘉诚是一位以诚信为原则，坚持公道的商人。

他说过：“最聪明的商人不是只看到手中的钱，而是想尽办法以做人为头等大事。

”正是坚持做人与处世的基本原则，李嘉诚在商界赢得了良好的信誉，并且赢得了同行、同业、同仁对他的尊重和爱戴。

甚至他的商业竞争对手，也不得不由衷地敬佩他。

而这些，恰恰是一个商人赖以生存发展的最宝贵的资源。

诚信对于商人来说也是宝贵的资源。

在李嘉诚创办的塑胶厂刚开始生产塑料花时，有一位外商曾希望大量订货。

为确保李嘉诚有供货能力，外商提出须有富裕的厂家作担保。

当时的李嘉诚由于是白手起家，没有背景，没有愿意为他作担保，无奈之下，他只能对外商如实相告。

李嘉诚的诚实感动了对方，外商对他说：“从您坦白之言中可以看出，您是一位诚实君子。

诚信乃做人之道，亦是经营之本，不必用其他厂商作保了，现在我们就签合同吧。

”但李嘉诚这时却拒绝了对方的好意，他对外商说：“先生，能受到您如此信任，我不胜荣幸！

可是，因为资金有限得很，一时无法完成您这么多的订货。

所以，很遗憾我还是不能与您签约。

”李嘉诚的诚信使外商大受震动，于是，外商决定，即使冒再大的风险，他也要与这位具有罕见诚实品德的人合作一把。

于是，他对李嘉诚说：“您是一位令人尊敬的可信赖之人。

为此，我预付货款，以便为您扩大生产提供资金。

”由于外商的鼎力相助，使得李嘉诚既扩大了工厂的生产规模，又拓宽了产品的销路，李嘉诚也从此成为香港塑料花大王。

## <<左手李嘉诚右手王永庆>>

通过这件事，李嘉诚悟出了一个道理：诚信乃生命所系，也是生意场上必须坚持的金科玉律。

李嘉诚曾说过：“一个人最要紧的是，要有中国人的勤劳、节俭的美德。

最要紧的是节省你自己，对人却要慷慨，这是我的想法。

顾信用，够朋友，这么多年来，差不多到今天为止，任何一个国家的人，任何一个省份的中国人，跟我合作之后都能成为好朋友，从来没有为某件事闹过不开心，这一点我是引以为荣的。

”一个“诚”字，是李嘉诚做人处世的宗旨，也是他事业辉煌的秘诀。

善待他人广结善缘李嘉诚语录：以德服人，广交朋友，广结善缘才能把生意越做越大。

俗话说：“在家靠父母，出门靠朋友。

”商场上，人缘和朋友显得尤其重要。

善待他人，利益均沾是生意场上交朋友的前提，诚实和信誉是交朋友的保证。

就像在积累财富上创造了奇迹一样，李嘉诚的人缘之佳在险象环生的商场上同样创造了奇迹。

李嘉诚生意场上的朋友多如繁星，几乎每一个与之有过一面之交的人，都会成为他的朋友。

有一位加拿大记者对李嘉诚的为人赞不绝口：“李嘉诚这个人不简单。

如果有摄影师想为他造型摄像，他是乐于听任摆布的。

他会把手放在大地球模型上，侧身向前摆个姿势……他不摆架子，容易相处而又无拘无束。

他可以从启德机场载一个陌生人到市区，没有顾虑到个人的安全问题。

他甚至亲自为客人打开车尾箱，让司机安坐在驾驶座上。

后来大家上了车，他对汽车的冷气、客人的住宿，都关心周到，他坚持要打电话到希尔顿酒店问清楚房间预订好了没有，当然，这间世界一流酒店也是他名下的产业。

”下面的故事更能说明问题。

1991年秋，李嘉诚收到一位英国丁姓华侨的来信。

这位华侨在信中说自己已经到了山穷水尽、万念俱灰的处境。

李嘉诚日理万机，平时连一些重大的应酬都无法参与，他却亲笔复信，以诚挚的态度为丁姓华侨“指点迷津”：“丁先生：人生起伏无常，尤其从事商业。

穷人易做，穷生意难做。

所以你们现在面临的困难，只是数千年来亿万生意人曾经面对的苦痛的一部分。

但如果明白大富在天，小富在人，如果肯勤俭有效力地面对现实，尽心经营，则俗话说：‘山重水复疑无路，柳暗花明又一村。

’说不定不久你们又有一个好和新的局面。

即使一切都不如意，退一步想，则海阔天空。

以今日英国的工资水平，最大不了的也就是多找一份职业，生活应绝对无问题。

留得青山在，不怕没柴烧，送上英镑500，请你俩一顿晚餐。

想想明天会更好！

想想世界上有多少更苦的人！

”李嘉诚的为人宽厚，善待他人，还反映在他为老家族人扩建祖屋这件事上。

1979年，李嘉诚为家乡捐建了14栋“群众公寓”。

筹建“群众公寓”时，家乡政府部门提出“优先安排其亲属入居”的建议，李嘉诚坚决反对，他在给家乡的信中说：“本人深觉款项捐出，即属公有，不欲以一己之关系妨碍公平分配。

”由于在海外漂泊了40余年，李嘉诚十分怀念自己出生的祖屋，于是决定重修祖屋。

在修复祖屋的问题上，李嘉诚小心谨慎的态度，以大局为重的处理方法无不体现出他的过人之处。

平心而论，极富爱心、孝心的李嘉诚，何尝不希望有一个优雅的居住环境，修复一座宽大舒适的祖屋，一则解决族人的居住问题，也能节省“群众公寓”的分配单位，更多地安排其他缺房户；二则聊表本人慎终追远先祖的微愿。

并且，家族内也有亲属提出原有祖屋面积过于窄小，族人居住多有不便，强调这样的祖屋既与李嘉诚今日在香港的显赫地位不相称，又无法更完美地纪念李氏先祖的功德，希望扩大祖屋原有的面积。

潮州市政府对李嘉诚祖屋的修复十分重视，积极配合与支持李嘉诚祖屋的扩建工作。

而居住在面线巷左邻右舍的乡亲们，十分感动李嘉诚在捐建“群众公寓”的同时，并不安排族人入居



## <<左手李嘉诚右手王永庆>>

，也觉得扩建祖屋在情理之中，对这件事纷纷表示理解与合作。

人们从心理上乃至行动上都做好了搬迁让地的准备。

在狭小悠长的面线巷，收置行囊准备搬迁的众乡亲们只等候着李嘉诚的一声令下。

这是一次“德”与“孝”的冲撞。

然而李嘉诚却并没有这样做。

从小饱读儒家经典，择其德善而处世为人的李嘉诚，对这个问题考虑得更全面、更深远。

在认真思考之后，李嘉诚决定不扩大面积。

他打算就在原有面积的基础上建造一栋四层楼房，以供族人居住。

他给那些深表疑惑的亲属们解释说：“虽然目前要拿多少钱，扩充多大的面积都不是问题。

但是要想一想，这样做的后果必然会影响到左邻右舍的切身利益，我们不能拿乡亲们的祖屋来扩充自己的祖屋，绝对不可以以富压人，招致日后被人指责。

”李嘉诚这一行为在让人感动之余也给他自己带来了极高的声誉。

一个品德如此高尚的人，别人怎么会不愿意跟他合作呢？

李嘉诚在生意场上只有对手而没有敌人，可以说是在情理之中。

想一想李嘉诚这句箴言：“人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做。

”如何才能让生意来找你？

那就要靠朋友。

“千里难寻是朋友，朋友多了路好走……”人是社会关系的总和，与他人有着千丝万缕的联系。

不管在哪儿，朋友和人缘都十分重要。

所谓“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，一个人只有尽己所能，善待他人，广交朋友，才能使自己在事业上如鱼得水，在生活中左右逢“缘”。

真心结交朋友做事业李嘉诚语录：朋友取之不尽，用之不竭，你对别人好，别人对你好也是很自然的。

世界上任何人都可以成为你事业中的挂心人物。

一个人要成就一番事业，就必须有得力的人才辅佐。

而一个企业的发展，不仅需要企业内部人员的齐心协力，还需要得到企业外部人士的支持和帮助。

<<左手李嘉诚右手王永庆>>

编辑推荐

《左手李嘉诚右手王永庆》由石油工业出版社出版。  
李嘉诚和王永庆的经营管理是一部走向成功的商业宝典，能给在商业圈中迷茫徘徊但又想取得成功的人以明确的指引。  
经商要学李嘉诚，经营要学王永庆。



<<左手李嘉诚右手王永庆>>

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>