

<<李嘉诚独门生意经>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚独门生意经>>

13位ISBN编号：9787509006528

10位ISBN编号：750900652X

出版时间：2010-7

出版时间：当代世界出版社

作者：东方智

页数：306

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>

## <<李嘉诚独门生意经>>

### 前言

“香港首富、世界上最成功的华人企业家李嘉诚，在东方是位传奇人物！”这是美国负有盛名的《幸福》杂志在采访李嘉诚后发出的感慨。

李嘉诚以自己雄厚的财力、庞大的商业帝国、卓越的经营智慧，以及多姿多彩的人生，赢得了“世纪超人”的盛誉，名噪天下。他的创业经历成为各大学院校工商管理的范例，人们茶余饭后的谈资，他自己也已成为青年人奋斗的偶像。

李嘉诚的成功，充满了传奇色彩，令人羡慕，更令人佩服。李嘉诚创业伊始，两手空空，不但没有资金，没有足够的社会地位和家世背景，也没有受过很高的教育，却能白手起家，步步高，入主地产，纵横股市，并购外企，投资全球，创造出又一个又一个商业神话。

李嘉诚所创造的奇迹，得益于他独特的商业智慧。无论是过去还是现在，凡是与李嘉诚交往过、在他身边工作过，或者在生意上跟他打过交道的人，都一致认为：李嘉诚仿佛有着先知先觉的判断力，具有超人的魄力和干劲，有极强的进取心。无论什么事情，他总能看得比别人长远，想得比别人周到，做得比别人高明。在这个充满虎狼相争、你死我活的现代商场中，李嘉诚给人的印象是从容不迫，游刃有余。这无一不是得益于他过人的远见、智慧和洞察力。一句话，“超人”的头脑成就了“超人”的事业。

经商是一项复杂的智力活动，不是一般意义上的加加算算，而是需要高超的经营能力，去巧妙运筹。李嘉诚练就了一身过硬的经营本领，他目光独到，独辟蹊径，所以能走过一道道关坎，把自己变成强中之强。他独到的商业智慧和丰富的经营韬略，为当代中国的企业家提供了一个很好的路标，为独自奋斗和摸索的商人指明了方向。

## <<李嘉诚独门生意经>>

### 内容概要

《李嘉诚独门生意经（第3版）》最适合中国人的做人做事的经商智慧。凡是与李嘉诚在生意上打过交道的人都一致认为：李嘉诚仿佛有着先知先觉的判断力和超人的魄力。无论什么事情，他总能看得比别人长远，想得比别人周到，做得比别人高明。在这个充满竞争和风险的现代商场中，李嘉诚总是从容不迫，游刃有余。

## &lt;&lt;李嘉诚独门生意经&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 在最佳时机把钱投出去如果没有果断决策的能力，那么商人的一生，就像大海中的一叶孤舟，永远漂流在狂风暴雨的大海里。

李嘉诚在抓机会方面，可谓行家里手，他能凭自己的眼力判断最好的机遇“藏”在什么地方，并且在最短的时间里做出最快的反应，以迅雷不及掩耳之势，扑向机会。

审时度势把握机遇掌握投资的“时机术一盎司的幸运胜过一磅的智慧【李嘉诚生意经之活学活用篇】多谋善断争分夺秒是成功的基石善抓机遇，果断出击抓住适合自己的机遇做有心人就能抓住机会调动智慧时时捕捉信息第二章 风险所在，便是厚利所在中国人不喜欢冒险，不喜欢刺激，不喜欢挑战。

而商战却是最具有挑战性、刺激性和冒险性的领域。

怎么办？

李嘉诚的崛起充分表明，审时度势，可以将风险降到最小。

搏击商海险峰常在，只有敢于攀登，敢于冒险的创业者，才能达到一个光辉的顶点。

风险越大越具有吸引力胆识来自于背水一战的决心做个不飞则已，飞必冲天的英雄【李嘉诚生意经之活学活用篇】做第一个吃狼桃的人撑死胆大的，饿死胆小冒险不等于赌博要有敢为天下先的勇敢的把钱投向别人不敢投的地方有智慧还要有勇气第三章 有胆识还要用谋略“小心驶得万年船”。

行动谨慎稳健的人很少吃亏。

经商不能像猛李逵那样抡起板斧四处开花，草率为之，而是要能像诸葛亮那样能掐会算，把每一步都计划得严丝合缝。

要能坐得住，行得稳，想得妙。

一旦出手，就绝不失手。

知难而上为强，舍卒保帅为智以化整为零为上上策鸡蛋分篮，分散投资【李嘉诚生意经之活学活用篇】稳做生意，细水长流不做“先行者”是一种策略多留一手永远没坏处投资失利，及时撤出决策要讲科学不能凭直觉要服从市场规律做生意要随时应变第四章 领先商界的本钱在于创新敢于突破常规的总是赢家。

创新，是不断地打破旧秩序，建立新秩序，是创造一种“势”，一种相对于别人的优势。

把自己的目光放在未来，放弃眼前的某些既得利益，尝试新的方法，挑战新的目标是李嘉诚领先商界的最大秘诀。

一招鲜，吃遍天企业需要创新的头脑人物做有心人才能成功自己给自己补上关键的课【李嘉诚生意经之活学活用篇】更新观念是赚钱的第一步标新立异是硬道理换个角度看问题商人要有一点叛逆精神追求独特的创意独辟蹊径，创新制胜有了好想法就要做进入智慧创业的时代第五章 以人情带动生意商场上，人缘和朋友尤其重要。

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商场中同样创造了奇迹。

李嘉诚生意场的朋友多如繁星，几乎每一个有过一面之交的人，都会成为他的朋友。

仔细体察世事人情打动人的推销术对顾客察颜观色善结人缘，财源广进学会利用潜效应【李嘉诚生意经之活学活用篇】商业经营与感情投资先赚人心后赚钱以情感促进生意笑一笑，金钱到注意听别人的名字金钱就像流水一样第六章 大胸怀大气魄，成就大商人与众不同的大商人，都是独步世界的人，都是有非凡决断力之人决断并非一意孤行的“盲断”，也非逞一时之快的“妄断”，它需要高超的预见力，更要有决心和魄力。

正是这种眼光和魄力，使李嘉诚的事业迅速壮大。

把自己置身于新行列之中慧眼独具，经营房地产以小搏大，以弱制强用尽力气最大限度地打开市场胸中装着全球生意有其父必有其子【李嘉诚生意经之活学活用篇】眼光决定生意人的未来到有钱的地方赚钱随时掌握同行的动向确立宏伟的发展目标向国际市场进攻战略善于更改自己已有的预见第七章 名声是最重要的无形资产不择手段地追求自己的最大利益，到头来只能是“竹篮打水一场空”。

诚信一是一种无形的资产，也是实力的“倍增器”，它可以使你进可攻、退可守，始终立于主动地位。

## <<李嘉诚独门生意经>>

一个公司一旦建立了良好的信誉，成功和利润便会自然而然。

做生意是无信不立信誉是生存的法宝信誉是不可以金钱估量的第八章 行仁义之事，赚无量之财第九章 生意人最讲勤奋与务实第十章 生意人也要“讲政治”第十一章 指挥三军，当如用好一人第十二章 凝聚人心的力量在于人情味第十三章 赚大钱要走在别人的前面第十四章 合作与共赢才大智慧第十五章 商人素质一，决定商人未来

## <<李嘉诚独门生意经>>

### 章节摘录

李嘉诚最初萌发独立创业的念头，是基于对时势的准确判断。

20世纪后期，大批难民从陆路水路涌向香港，使香港人口从40年代日本占领时期的五六十万人一下子激增到了1950年的近二百万人。

这批内地人，给香港带来了大量的资金、技术、劳动力，也使香港本地的市场容量扩大了许多。

此外，外国资本家在大陆的利益遭到了毁灭性的打击，设在上海、天津、广州等大城市的外国洋行及工厂，纷纷撤到香港。

这一切在一定程度上填补了20世纪30年代初世界经济危机以及日本占领时期给香港带来的创伤。香港经济获得了资金的起动力和人才的辅助力，加上有大量的廉价劳工，使香港经济获得了喘息的机会以及有了重振的基础。

不过这时的香港却谣言四起，认为中国政府会趁胜利之威，收复香港，弄得大家人心惶惶。

但是，整个世界经济自二战后迅速恢复，开始迅速增长。

这一切都显示着香港经济起飞的迹象。

李嘉诚坚定地看好香港的经济前景。

他十分肯定地相信自己的判断力：创立自己的事业，现在是最好的时机，不抓住这个千载难逢的机遇，则悔之晚矣。

李嘉诚正是在这种大背景下，毅然辞工，独立创业的。

他选择塑胶业作为发展方向，是基于两种考虑，首先，他在塑胶公司积累了丰富的全盘经营塑胶厂的经验，这完全可以作为他创业的本钱。

李嘉诚后来在回忆塑胶公司的经历时，感慨地说：“这段生活，是我人生的最好锻炼，尤其是做推销员，使我学会了不少东西，明白了不少事理。

所有这些，是我今天用10亿港元也买不到的。

”

## <<李嘉诚独门生意经>>

### 编辑推荐

全方位透视李嘉诚作为一名大商人，开创大事业所遵循的大法则。  
雄心勃勃的年轻人和在商场上拼搏的人们，想要像成功商人一样思考和行动，就请你关注李嘉诚，学习李嘉诚。  
一部案头枕边必务的经商智慧宝典。

<<李嘉诚独门生意经>>

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>