

<<李嘉诚 大全集>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚 大全集>>

13位ISBN编号：9787511307996

10位ISBN编号：751130799X

出版时间：2011-1

出版时间：中国华侨出版社

作者：秦浦

页数：385

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

他连续多年稳居全球华人首富宝座，让几乎所有的华人企业家都心悦诚服；他是当代最成功、最杰出的商人之一，是无数渴望成功的人心目中的偶像；他是香港经济发展的晴雨表；他主导了香港半个世纪的地产风云；他经营着世界最大的港口，垄断着面向内地的输电线；他的公司被誉为“全球最赚钱的公司”；他是财富与成功的象征……他就是商界“超人”李嘉诚——华人的骄傲。

李嘉诚书写了一个让人惊叹的创业神话——14岁投身商界，22岁正式创业，30岁即成为千万富翁。他已经成为一个传奇，一种象征，他以自己雄厚的实力和庞大的商业帝国赢得了人们的尊敬，更为他赢得了“超人”的美誉。

2010年3月11日，《福布斯》公布了最新富豪榜，李嘉诚以210亿美元身家居全球富豪榜第14位，再次蝉联中国首富之位。

但谁能想到，繁华背后，这位声震世界的亿万富豪竟有着辛酸的过往：他少小离乡，在战乱中颠沛流离；由于父亲的不幸早逝，他小小年纪便步入社会，担起了生活的重担，为一家生计四处奔波。

他当过要擅长察言观色的小伙计，做过受人白眼的商业推销员，直到他成为一个雄心勃勃的塑胶花工厂主，赢得“塑胶花大王”的美誉，才开始大展宏图。

他涉足地产业，成立长江实业；之后进军世界，实现跨国跨地区投资；后辗转股市，成为屡战屡胜的大赢家；又涉足货运行业、网络传媒……如今，李嘉诚旗下长和系的业务已经遍及全球56个国家，涉及投资产业、地产、货柜码头、石油、电讯、网络科技、文化传媒、零售、航空等多个领域，这使他成为华人历史上横跨产业最多、国家最多的企业家。

美国权威财经杂志《福布斯》曾评价李嘉诚说：“环顾亚洲甚至全球，仅有少数的企业家能够从贫苦的出身中战胜种种艰险，成功挑战，建立起一个业务多元化且遍布全球56个国家的庞大商业帝国。

李嘉诚在香港素有‘超人’的美誉。

事实上，全球各地商界翘楚均视其为拥有卓越能力、广阔视野与超凡成就的强人！

”李嘉诚缔造的商业神话，早已不再仅仅是一个人们津津乐道的话题，而成为众多创业人士和追求成功者反思、学习的典范。

在仰望这位传奇富豪的时候，人们不禁好奇：一个没有学历、没有背景、没有金钱、没有人脉的穷苦孩子如何成长为拥有庞大资产的亿万首富？

一个小伙计运用怎样的智慧而成就万人瞩目的商业传奇？

本书就为你破解李嘉诚成为华人首富的秘密。

纵观李嘉诚的传奇人生会发现，李嘉诚的成功离不开他自强不息的奋斗精神、高人一筹的经营管理才能和高超的做人艺术。

自强不息的奋斗精神奠定了李嘉诚成功的基础。

正如李嘉诚自己所说：“在逆境的时候，你要问自己是否有足够的条件。

当我自己处于逆境的时候，我认为我够！

因为勤奋、节俭、有毅力，我肯求知及肯建立信誉。

”战乱中辗转来港的李嘉诚，面对生活中的困境，他始终乐观自信。

他迅速适应了香港的生活，工作上，他兢兢业业、尽职尽责，让老板赞赏有加；业余时间，他努力学习、发奋读书，为日后的事业成功奠定了文化基础；事业初具规模时，他再接再厉、不断进取，为自己确立了更加远大的人生目标，促使事业不断发展壮大。

高人一筹的经营管理才能成就了李嘉诚的商业帝国。

在商战中，他统揽全局、审时度势、灵活多变，从不打无准备之仗；在投资上，他始终保持着多元化的投资策略，注重现金流，有效规避风险；在决策上，他精明果断、善抓商机，1967年，香港人心浮动、百业萧条，在人们纷纷抛售物业、地产时，他却趁低吸纳，不久之后即大赚一笔；在扩张方面，他斥资29亿港元，收购英资置地公司34%的港灯股权，成为香港有史以来最大的一次公司交易，首开华资战胜英资之先河；在管理上，他兼收并蓄，实行“中洋”结合、“老、中、青”结合，知人善任，在企业中建立完善的组织架构，使得上下一心，群策群力。

高超的做人艺术让他成为商界做人做事的楷模。

<<李嘉诚 大全集>>

深厚的传统文化教育培养了李嘉诚的许多优秀品德，他一直是“温良恭谦让、仁义礼智信”的践行者，为人谦和，处世低调；他外圆内方，刚柔相济；他重信诺、讲义气、宽厚待人；他勤奋坚忍、务实求进；他对待员工始终慷慨大度，才德并重；他在商场上信誉卓著，得到了几乎所有合作伙伴甚至对手的尊重，“李嘉诚”三个字本身就是一块“诚信”的金字招牌；他“达则兼济天下”，他爱国家、热心社会公益事业，是知名的社会慈善家，多年来捐出的慈善款项超过38亿港元，其义举造福无数人……凡是和李嘉诚接触过的人，没有不被他的人格魅力所折服的。

2006年9月，《福布斯》杂志集团执行董事长史蒂夫·福布斯将第一届“马康·福布斯终身成就奖”颁发给李嘉诚。

史蒂夫·福布斯说：“我祖父(《福布斯》杂志的创办者)以前常说，做生意的目的是制造快乐，而不是积累金钱。

没有人比李嘉诚更符合我祖父的理念。

他是一个商人，也是一个慈善家，他是我们这一代与后代人的好榜样。

”如今，这位耄耋之年的华人巨商依然活跃在人们的视线里，他的影响力早已毋庸置疑。

人们在感慨、钦佩这位传奇人物的同时，更希望从他身上学习成功的经验与智慧。

本书的编写，正是意在为渴望成功的人士提供这样的借鉴。

全书共分为三篇，第一篇讲述了李嘉诚的传奇人生，第二篇阐述了李嘉诚的经商之道，第三篇介绍了李嘉诚的做人处世之法。

本书通过对李嘉诚成长历程中的人生经历、经营之术及为人处世之道的详细阐述，将李嘉诚的成功智慧展示给读者，希望读者对李嘉诚的人生智慧有一个深入的了解，并将其吸纳、运用到自己的人生当中去，让它们成为自己的人生财富，成为自己实现目标和梦想的智慧资本，让自己能早日成为财富的拥有者，实现幸福人生。

## <<李嘉诚 大全集>>

### 内容概要

他连续多年稳居全球华人首富宝座，让几乎所有的华人企业家都心悦诚服；他是当代最成功、最杰出的商人之一，是无数渴望成功的人心目中的偶像；他是香港经济发展的晴雨表；他主导了香港半个世纪的地产风云；他经营着世界最大的港口，垄断着面向内地的输电线；他的公司被誉为“全球最赚钱的公司”；他是财富与成功的象征……他就是李嘉诚——华人的骄傲。

从贫困少年到“塑胶花大王”，从地产大亨到货运霸主，从?界“超人”到新经济的领袖，从管理火师到高科技弄潮儿，纵横商场、叱咤风云的李嘉诚一直是华人心目中不可替代的偶像。

在仰望这位传奇富豪的时候，人们不禁好奇：一个没有学历、没有背景、没有金钱、没有人脉的穷苦孩子如何成长为拥有庞大资产的亿万首富？

一个困苦中成长起来的少年运用怎样的智慧而铸就万人瞩目的商业传奇？

本书就为你破解李嘉诚成为华人首富的秘密。

全书共分为三篇，第一篇讲述了李嘉诚的传奇人生，第二篇阐述了李嘉诚的经商之道，第三篇介绍了李嘉诚的为人处世哲学。

本书通过对李嘉诚成长?程中的人生经历、经营之术及为人处世之道的详细阐述，将李嘉诚的成功智慧展示给读者，希望读者对李嘉诚的人生智慧有一个深入的了解，并将其吸纳、运用到自己的工作和生活当中去，让它们成为自己的人生财富，成为自己实现目标和梦想的智慧资本，让自己能早日成为财富的拥有者，实现幸福人生。

<<李嘉诚 大全集>>

书籍目录

第一篇李嘉诚的传奇人生

第一章生逢乱世——逃难香港，自古雄才多磨难

书香世家走出“叛逆者”

时势造就“叛逆者”

“大头诚”的幸福童年

举家逃难香港

“啃”英语的时光

父亲病逝，全家一肩扛

第一份工：堂仔？

学徒？

李嘉诚成了“行街仔”

从推销到推销：铁桶换塑胶

“高级打工仔”

辞职不再为跳槽——我要单飞

第二章艰难创业——绝处逢生，成一代“塑胶花王”

风风火火建“山寨厂”

工作“流水账”

遭遇灭顶危机—退货

慈母?翻灌顶的启示

一个“诚”字渡难关

复苏的长江

发现“塑胶花”

取“真经”，暗度陈仓

“塑胶花王”一夜名满天下

联手外商，“塑胶花”走出国门

塑胶花王种“花”遍世界

第三章纵横地产——雄韬伟略，成就“地产大亨”

涉足地产，不丢塑胶

以物业慢回笼

人弃我取，大购廉价地皮

目标远大，意指置地

长江上市，财富狂飙不成问题

大股灾不请自来

地铁竞标，置地“大意失荆州”

联手汇丰，重建华人行

兴建屋村，李嘉诚地业大手笔

第四章收购大战——巧妙收购，“李超人”善意始终

李嘉诚看上九龙仓

九龙仓大战，一石三鸟

“蛇吞大象”——李嘉诚入主和黄

如何消化，“李超人”有良方

欲擒故纵买“港灯”

潮起潮落，携手众商?战置地

收购香港电讯

<<李嘉诚 大全集>>

第五章全球出击——投资有方，从中环走向世界

“迁册”横遭非议，实际行动说明问题

“橙”买卖，“吃”得真甜

操控赫斯基：他是下一个“石油大王”吗

助李泽钜豪吞“万博豪园”

投资有方，全球拓展电讯业务

“小超人”力撼吴光正，抢夺卫视

进军世界货运业

搏击3G，信心不动摇

第六章强势登陆——盘踞香港，全面投资内地

与首钢并肩作战

二李售楼“死磕”

挥巨资，一波三折建东方广场

谋深圳盐田港计划

驾轻就熟，全面出击内地房地产

捷足先登新城市

近水楼台推“珊瑚湾畔”

第七章迎战金融——不惧风暴，稳住阵脚逆势上扬

李嘉诚的“危机致富力”

现金为王

精简投资，全方位抛售房地产

高沽低买，巧借股市融资

逆市扩张，迎战危机

全球多元化的“御冬术”

李嘉诚的警告：绝不借钱投资

第八章投身公益——公益事业，建立新的大同世界

独资筹建汕头大学

集优秀教师，培养栋梁之才

情系残疾人

慈善是一种做人方式

投身内地基础建设

建中药港：左手同仁堂，右手白云山

慈善基金，“我的第三个儿子”

第九章富豪之家——情系大爱，家业一脉相承

听母教诲，爱母情深

青梅竹马，相濡以沫

低调沉稳李泽钜

惊心动魄的插曲——巨金赎子

锐意进取李泽楷

单飞：李泽楷创盈科

育子心经：玉不琢，不成器

第二篇李嘉诚经商之道

第一章实业为基——以实业聚财，累积财富真资本

开拓实业，要做就做最好

广撒才有多丰收

不要小看零售业的“蝇头小利”

品牌化让无形资产变金钱

<<李嘉诚 大全集>>

存钱过冬的艺术

第二章稳中求进——稳健中发展，发展中不忘稳健

未买先想卖

有风险意识才有准备

花90%的时间，不想成功想失败

要做大事，“审慎”二字不可丢

不疾而速才能一击而中

万事想好退路，打有把握之仗

要冒险，但不盲目冒险

把控好负债率

第三章善用政策——以政策为本，跟着政府风向走

了解时局才能正确投资

以善举赢得刮目相看：办好事，好办事

用实力说话，争取发展权

及时沟通，企业与政府良性互动

不按政策出牌易摔跟头

紧跟政府长远规划，政策就是机遇

第四章眼光长远——要高瞻远瞩，才能事业长久

锐眼识金，商机遍地都是

充满商业细胞的人可随处赚钱

眼光独到，先人一步

火眼金睛，冷门变热门

薄利多销，抢占市场

所有人冲进去时及时抽身

高瞻远瞩才能避免失误

第五章招招领先——要嗅觉敏锐，争快才能打赢

随时留意身边有无生意可做

在司空见惯中发现商机

困局孕育机遇

抓市场空缺点，先下手为强

抓时机就是抓生机：快1/10秒就会赢

准备好，拍板才能快

永远不让对方知道自己的底牌

成功方程式：减低失败的因<sup>2</sup>等于接近成功

第六章合作互惠——合作通天下，互惠才能共赢

要竞争更要合作

利益共沾，“和”字为先

求和带来双赢

舍得让利，自己才能得利

没有绝对的竞争，也没有绝对的合作

互信才能合作，分享才能共赢

第七章以小博大——布局巧制胜，先思考再出手

以小博大，用1块钱做100块钱的生意

没有机会，便创造机会

竞争是搏命，更是斗智斗勇

在危险处搏利润

舍小利方可取大利

<<李嘉诚 大全集>>

扭转乾坤，以“小”吃“大”

第八章以股促商——于股市沉浮，见危机创富力

认清形势，不被股市套牢

牛市来时，敲响警钟之时

发行新股，拓展实业

借股市沉浮进行商战，坐收渔利

高沽低买，持减有道

以股融资，扩张事半功倍

第九章广纳人才——知人要善任，人才为根本

家有梧桐树，何愁引凤凰

大胆起用新人

把“客卿”看成是企业的添加剂

打开国际市场，“以夷制夷”

人尽其才，用人选取其特色

任人唯贤无话说，唯亲是用有条件

建立有傲骨的团队

公司如家才能留人才

第十章收购拓域——并购为扩张，名利兼得

善意收购，盈利又博名

收购拓展经商领域及实力

低价收购，“榨”出高利润

收购，废物利用的法门

并购要有战略计划

确保今日扩张不是明天的包袱

第十一章灵活应变——抓时机求变，活水能活企业

敢于随机应变，开创新局面

找到特别的经营项目

在明处吃亏，在暗中得利

见招拆招，危机变生机

“一招鲜”：费力虽少，收获很大

匆忙出手，等于自己找死

第十二章善于借势——善借真功夫，左右天下商势

巧妙筹?，四两拨千斤

化敌为友，借友杀敌

借别人的钱为自己赚钱

借壳上市，省时省力又省财

审时度势，捕捉机会最重要

巧借局势“东风”，顺流行船

第十三章投资智慧——找准切入点，演绎投资神话

细节决定大事的成败

长线投资要有绝对的竞争意识

人弃我取，果断投资

找准投资的最佳切入点

以奇制胜，拓展投资空间

大?资才有大收益

不做盲目的跟风者

第三篇李嘉诚为人处世之道

<<李嘉诚 大全集>>

第一章诚信为本——商道亦人道，打造人格品牌

做人与经商一脉相连

做生意无信不立

信誉带来财路

信誉要实实在在，不要夸夸其谈

诚信聚才，“得人才者兴”

让你的敌人都相信你

一诺千金，有诺当必践

诚信是企业成功的保证

第二章正气当先——做正直商？，有为有不为

不以小利伤大局

重义轻利，以德报德

关键时刻，挂帅救市

创业过程没有秘密

可赚的钱应该赚，不可赚的钱绝对不赚

第三章磨难立人——逆境中成长，积累成功资本

苦难是人生最好的锻炼

靠人不如靠己

磨难中悟真经

成大事者要能吃苦、会吃苦

谁也不是天生优秀

永不言败，磨难中积累资本

第四章闯在当下——胸中怀大志，敢闯才能成功

有志则断不甘下流

乐观者胜于悲观者：迎向阳光就不会有阴影

一直把目标定在前方

看准目标，绝不半途而废

自己做老板最潇洒

持之以恒是成功的基石

切莫安于现状

第五章以勤为径——勤奋能补拙，努力就有超越

天道酬勤，挑战自我：8与16有天壤之别

止惰和守勤是成功的信条

珍惜时间，时刻充电

勤奋敬业，功到自然成

幸运成功一时，努力成就一世

一分耕耘，一分收获

第六章学无止境——学海永无涯，知识改变命运

抢知识就是抢未来

知识改变命运

追求最新的知识

没有大学文凭也能成大业

做领袖，不做老板

善于灵活运用知识

没钱事小，没知识事大

第七章推销自我——要做强自己，实质在自我推销

要谦虚，也要表现自我

<<李嘉诚 大全集>>

不卑不亢，一眼留下好印象

买方市场，别人为何选你

注重推销自己

先成朋友，后谈生意：友情改变商情

获得他人的支持最重要

第八章广结善缘——长袖要善舞，建立通达人脉

要成就事业，就要有能够帮助你的人

先播种，后收获

没有架子的首富惹人爱

多结善缘才能多得帮助

生意不成人情在

善待员工，有容乃大

得人心者成事

第九章魅力服人——修己可安人，魅力儒商风范

修养，让气质出众不在话下

谦虚为怀，细节决定成败

广采博纳，不自作主张

胸中有乾坤，万事从容应对

树大招风，保持低调

做人最要紧的是让人敬佩你本人

以和为贵

成功的现代企业家

第十章管理自我——内在的自我修炼

好的管理在于自我管理

傲慢自大是一种能力的“溃疡”

“自负指数”——倚仗一生的导航器

坦率地承认自己的错误

由静态管理延伸至动态管理

做“仁慈的狮子”

钱可以用，但不可以浪费

建立自我，追求无我

第十一章和谐人生——家和万事兴，金钱难买感情

生活简单，心态端正

百善孝为先

洁身自好一身清

教子?方

与人方便则自己方便

心中有杆秤，寸草报春晖

第十二章富不忘本——内心真富贵，德财智儒兼备

首先是一个人，再是一个商人

真正付出时间做慈善

以善小而为

钱财+心富=财富，财富+心贵=富贵

做善事不能沽名钓誉

奉献乃人生一大乐事

真正的成功者必定也是爱国者

附录李嘉诚精彩演讲录

<<李嘉诚 大全集>>

李嘉诚八十智慧12问启迪80后  
我的第三个儿子  
管理的艺术  
社会资本——终极目标  
紫色动力  
赚钱的艺术  
李嘉诚健康科学研究所及

## 章节摘录

跳槽塑胶业，业绩依旧斐然。

这一次“跳槽”，李嘉诚是被万和塑胶裤带公司“挖”过去的。

而说服李嘉诚的，不是对方的口才，而是李嘉诚那“慧眼识珠”的见识。

塑胶公司的老板十分看重已经小有名气的李嘉诚，“如果能把李嘉诚给我请来，我敢保证咱们厂的塑料裤带的销量肯定会成倍翻番。

”1949年，李嘉诚走进位于尖沙咀的万和塑胶裤带有限公司，一间小小的“山寨”式工厂，临靠香港外港海域。

而事实上促使李嘉诚下定决心的，是一份杂志。

因为他从长期阅读的英文书刊最近一版中发现，有一些版块正在介绍新知识——最新化工产品和塑料制品，这是在1948年的香港，尚属大多数市民还未充分认识到的全新领域啊。

这本杂志预言说，在不久的将来塑料制品很可能代替一切铁制品。

这让李嘉诚眼前一亮，他敏感地意识到，塑料品一定会大卖的。

这里有一段资料，能十分清楚地说明：20世纪40年代中期，塑胶工业在欧美发达国家兴起。

香港作为全方位开放的世界自由贸易港，市面上很快就出现从欧美输入的塑胶料制品。

塑胶制品易成型、质量轻，色彩丰富，美观适用，能够替代众多的木质或金属制品。

虽然塑胶有易老化、含毒性等缺点，但这些缺点，被趋赶时髦的人们所忽略。

时至今日，塑胶制品仍大行其道。

进入塑胶公司，李嘉诚立刻有一种踌躇满志的情怀。

因为公司总经理王东山一下子便把自己公司的8名出色老销售员全部交给李嘉诚，让他做总指挥。

然而，销售“领班”并不是那么好当的。

由于塑料产品在香港还是一个新兴产业，很多人对它还不了解，要推销出去并不容易。

同时，那8个推销员已经是老销售员了，业绩不错，自己若要在短时间超过他们，实在是比登天还难。

。

但有人说，李嘉诚是一个冒险者。

李嘉诚说，我冒险，但不盲目。

的确，每当困境来临时，他总能在岌岌可危中杀出一条路来，直上琼天。

据《李嘉诚家族全传》中描述，坚尼地城在港岛的西北角，而客户，多在港岛中区和隔海的九龙半岛。

。

李嘉诚每天都要背一个装有样品的大包出发，乘巴士或坐渡轮，然后马不停蹄地走街串巷。

李嘉诚说：“别人做8个小时，我就做16个小时，开初别无他法，只能以勤补拙。

”有一次，李嘉诚在推销公司的新型产品——塑胶洒水器时，走了几家都无人问津。

然而李嘉诚并不气馁，他继续他的行程。

突然，李嘉诚看到清洁工正在一家公司门前打扫卫生，就灵机一动，自告奋勇拿洒水器帮清洁工洒水。

。

效果果然如预期一样，引来了职员观看，赞不绝口。

于是，李嘉诚很顺利就达到目的了，卖出去了好几个塑料洒水器。

让产品自己说话，这比一个推销员夸夸其谈地讲产品的用途、优点，可信得多。

然而，大部分时间里，这样的忙碌收效甚微。

李嘉诚知道，短时间的赶上与超越必须依靠客户的大量批发。

一旦打开批发行的门槛，便能延续在五金厂的辉煌业绩，甚至更辉煌。

于是，李嘉诚想到了九龙最大的商货批发行——九龙太平洋商行。

同上次一样，商行老板青睐从欧洲或新加坡等国进货。

虽然货价较高，但是老板认为外国的塑胶产品质量过关。

只不过，这一次所不同的是，李嘉诚并没有打动老板，“你可以走了，因为我们商行和国外的订单是不会因为你们公司而修改的。

## &lt;&lt;李嘉诚 大全集&gt;&gt;

”狼狈中退出，李嘉诚感到十分沮丧，而连续数日的毫无所获也让公司及员工怀疑李嘉诚是不是徒有虚名。

李嘉诚更加焦虑了。

这时，李嘉诚的远见、勤奋与坚忍帮助了他。

他突然想起了在他拜访商行老板时，旁边那个哭闹要看赛马的小孩子来。

经打听，原来竟然是那位老板的宝贝儿子，因为爸爸太忙，儿子被冷落了。

于是，“曲径通幽”的妙招来了。

李嘉诚开始忙碌了，不是为了工作，而是为了一个活泼的小男孩。

两个人一大一小经常出现在赛马场观看惊险的比赛。

小男孩高兴得像春天的花朵一样。

经过一个多月的交往，老板儿子已把李嘉诚当成老朋友了。

当老板知道李嘉诚默默做的一切后，不由得感动了。

后来，李嘉诚又把公司生产的造型精美的塑料喷壶带进了老板的视线，这让老板终于下定了决心。

当天上午，老板便派人把一份数额相当可观的订货单主动送到了万和塑胶公司。

李嘉诚的脸上终于露出了欣慰的笑容。

这一战的胜利，彻底改变了他在这家塑胶公司的地位。

李嘉诚以慢功软化强手的营销策略也渐渐传为美谈。

“高级打工仔”随着时日的增加，李嘉诚的销售经验越来越丰富了，他深谙：一个推销员，在推销产品之时，也在推销自己，并且更应注重后者。

所谓推销自己，事实上就是注重自我信誉，良好的自我形象可以帮助事业走向腾飞。

日后李嘉诚的一生也基本上是这一理念的注脚。

另外，李嘉诚也十分注重情感交流。

他有意识去结交朋友，建立友谊，而不是一味地推销自己的产品，不顾别人的态度。

其实，反过来想一想，友谊长在，做生意自然就不成问题了。

有些人在生意场结交朋友就是为了能做好生意，其实，这样只能引起人们的反感罢了。

李嘉诚却不是如此，他结交朋友，不全是以客户为选择标准。

他深信，今天成不了客户，或许将来会是客户；他自己做不了客户，可能会引荐给其他的客户。

即使促成不了生意，帮着出出点子，叙叙友情，也是一件好事。

同时，李嘉诚把推销当事业对待。

对于有些人为了混口饭吃的心态，李嘉诚是不欣赏的。

他认为只有投入其中，才能做成大事。

这就很明显袒露出李嘉诚做人和做生意的几个原则来，那就是：以诚相见、和睦相处、友情为先、注重自我形象、热爱职业。

另外，由于李嘉诚一直不辍自学，他广博的学识也别有一番独特的魅力，使人们乐意与他交友。

如此情形，让他在推销这一行，如鱼得水。

加盟塑胶公司，仅一年工夫，李嘉诚就实现了他的预定目标，远超那些经验丰富的销售老手。

据说，老板拿出财务的统计结果，连李嘉诚都大吃一惊——他的销售额是第二名的7倍，真是后生可畏啊。

媒体关注与评论

环顾亚洲甚至全球，仅有少数的企业家能够从贫苦的出身中战胜种种艰险，成功挑战，建立起一个业务多元化且遍布全球56个国家的庞大商业帝国。

李嘉诚在香港素有“超人”的美誉。

事实上，全球各地商界翘楚均视其为拥有卓越能力、广阔视野与超凡成就的强人！

——《福布斯》

## 编辑推荐

《李嘉诚大全集(超值白金版)》共分为三篇，第一篇讲述了李嘉诚的传奇人生，第二篇阐述了李嘉诚的经商之道，第三篇介绍了李嘉诚的做人处世之法。

《李嘉诚大全集(超值白金版)》通过对李嘉诚成长历程中的人生经历、经营之术及为人处世之道的详细阐述，将李嘉诚的成功智慧展示给读者，希望读者对李嘉诚的人生智慧有一个深入的了解，并将其吸纳、运用到自己的人生当中去。

全面解读华人首富的成功哲学，深刻剖析商界超人的致富法则！

他连续多年稳居全球华人首富宝座，让几乎所有的华人企业家都心悦诚服；他是当代最成功、最杰出的商人之一，是无数渴望成功的人心目中的偶像；他是财富与成功的象征……他就是商界“超人”李嘉诚。

李嘉诚经典格言今天在竞争激烈的世界中，你付出多一点，便可赢得多一点。

好像奥运会一样，如果跑短赛，虽然是跑第一的那个赢了，但比第二、第三的只胜出少许，只要快一点，便是赢。

做生意一定要同打球一样，若第一杆打得不好，在打第二杆时，心更要保持镇定及有计划，这并不是表示这个会输。

就好比是做生意一样，有高有低，身处逆境时，你先要镇定考虑如何应付。

随时留意身边有无生意可做，才会抓住时机，把握升浪起点。

着手越快越好。

遇到不寻常的事发生时立即想到赚钱，这是生意人应该具备的素质。

保持低调，才能避免树大招风，才能避免成为别人进攻的靶子。

如果你不过分显示自己，就不会招惹别人的敌意，别人也就无法捕捉你的虚实。

做人最要紧的，是让人由衷地喜欢你，敬佩你本人，而不是你的财力，也不是表面上让人听你的。

“商神”教你如何白手起家，创建属于自己的财富人生全面解读华人首富的成功哲学深刻剖析商界超人的致富法则李嘉诚书写了一个让人惊叹的创业神话——14岁投身商界，22岁正式创业，30岁即成为千万富翁。

他用几十年的时间，完成了几代人甚至几十代人的财富创造神话。

他在成为华人首富的同时，也以实现了无数人财富缔造梦想的经历成就了自己在华人心目中的神圣地位。

雄厚的实力和庞大的商业帝国使他赢得了人们的尊敬，更为他赢得了“超人”的美誉。

但谁能想到，这位声震世界的亿万富豪竟有着辛酸的过往：他少小离乡，在战乱中颠沛流离：父亲不幸早逝，他小小年纪便步入社会，为一家生计四处奔波。

他当过要擅长察言观色的小伙计，做过受人白眼的商业推销员，直到他成为一个雄心勃勃的塑胶花工厂主，赢得“塑胶花大王”的美誉，才开始大展宏图。

他涉足地产业，成立长江实业：之后进军世界，实现跨国跨地区投资：后辗转股市，成为屡战屡胜的大赢家，又涉足货运行业、网络传媒……如今，李嘉诚旗下长和系的业务已经遍及全球56个国家，涉及投资产业、地产、货运、石油、电讯、网络科技、文化传媒、航空等多个领域，这使他成为华人历史上横跨产业最多、国家最多的企业家。

人们在感慨、钦佩这位传奇人物的同时，更希望从他身上学习成功的经验与智慧。

《李嘉诚大全集(超值白金版)》的编写，正是意在为渴望成功的人士提供这样的借鉴。

全书共分为三篇，第一篇讲述了李嘉诚的传奇人生，以让读者对其有全面的了解；第二篇阐述了李嘉诚的经商之道，重点展现了华人第一富商的经商哲学，第三篇介绍了李嘉诚的做人处世之法，深刻剖析了“商神”做人的魅力与艺术。

希望能引领读者深入了解李嘉诚的人生智慧，并将其吸纳、运用到自己的工作和生活当中去，让它们成为自己实现目标和梦想的智慧资本，创造自己的财富人生。

商界超人的成功秘诀华人首富的创富智慧。

李嘉诚连续多年荣膺世界华人首富、港商首席。

<<李嘉诚 大全集>>

无疑，他是当代最成功、最杰出的商人之一，他的经商之技、做人之道，是无数梦，想成功的人渴望拥有的秘密，《李嘉诚大全集(超值白金版)》深刻总结了李嘉诚纵横商场几十年不败的宝贵经验，完美呈现了李嘉诚的处世哲学。

一切有志于成功的人，都能在书中找到自己需要的东西、全面展现华人首富的传奇人生，深刻解读商界超人的经营理念，完美呈现无敌商神的处世哲学。

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>