

<<李嘉诚何以成大事>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚何以成大事>>

13位ISBN编号：9787511329370

10位ISBN编号：7511329373

出版时间：2012-12

出版时间：中国华侨出版社

作者：兰涛

页数：257

字数：260000

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>

<<李嘉诚何以成大事>>

前言

李嘉诚，一个华人世界中的传奇，一个在普通人眼中无法逾越的高峰。

我们讲述李嘉诚的故事，并不是因为他积累了富可敌国的财富，而是我们可以清楚地看到他是如何从普通人走向那样的一个高度。

这是一个需要英雄的时代，而李嘉诚就是商业英雄中的杰出代表，是白手起家的创业典范。

但李嘉诚究竟是怎么做到的，他又历经了多少磨炼，恐怕并没多少人知晓。

古之成大事者，往往会有很多共同的特质，比如眼光，比如勤奋等等。

对于一个渴望成功的人来说，如果需要一个导师的引导，那李嘉诚将是一个非常合适的选择。

无论是做人还是做事，李嘉诚都完美地诠释了一个中国人应有的品性，一个商人应有的气度，一个企业家应该有的风骨。

阅读李嘉诚，我们看到的不仅仅是一个商人如何纵横捭阖，所向披靡，我们看到的更是一个有良心的商人责任为先、一心报国的赤子之心；解读李嘉诚，我们得到的不仅仅是一条条的死板准则，我们看到的更是一种历经风雨后的处世智慧。

无论是成功还是失败，无论是高潮还是低谷，李嘉诚带给我们绝对不是励志那么简单。

在这位老人身上，我们可以发现一种信念，一种魅力——与财富无关，只是单纯地来自他的人格魅力。

阅读李嘉诚，不仅是阅读财富，更是阅读人生。

一个苹果去交换一个苹果，得到的还是一个苹果，一个思想去交换另一个思想，我们得到的就会是两种思想。

从书中体会李嘉诚的人生，就仿佛和他一起历经那些事情。

在做事中体会如何做人，在做人中把事情做好。

做事和做人，很多人能做好一样就极为难得，而李嘉诚在这两个方面几乎做到了极致。

做人也好，做事也罢，说到底其实就是一种心态。

一个不思进取的人是看不到光明的前景，一个锐意革新的人总会有支撑自己走下去的理由。

如果说一个人的财富是他自己的，那一个人的智慧是可以学习的。

阅读使人智慧，因为在阅读中我们将完成一次思想的旅行，在阅读中进行一场智慧的提升，这就是阅读的力量。

这就是阅读李嘉诚给我们带来的变化。

本书为您全面分析并解读李嘉诚从一个穷小子白手起家，最终成为亚洲首富，这一路上所涉及的做人与经商方面的诸多要点，并结合其他著名企业与知名富豪的经商事例，将其与李嘉诚的商业理念相印证，深入浅出地将李嘉诚做人做事做生意的思想精粹呈现在您的面前。

在叙述的条理性上，本书将李嘉诚的全部做人与经商理念分为“思”、“诚”、“竞”、“传”等十一字诀，分门别类地为您进行细致的疏通和整理，让您能够更有效率地吸收李嘉诚经商智慧中的精华。

最后，愿本书可以帮助您站在李嘉诚这位巨人的肩膀上，早日成就辉煌的事业。

<<李嘉诚何以成大事>>

内容概要

李嘉诚是全球最具影响力的商界领袖之一、香港十大财经人物之首。在世人的心目中，李嘉诚是一个凝聚和代表奋斗、领先、财富的卓越商人和企业家。在几十年的商业实践中，李嘉诚不仅创造了大量的物质财富，而且还身体力行地创立了一套具有丰富内涵的人生哲学和经商理念。

李嘉诚的商道哲学和白手起家的历史很适合普通人研究和模仿，他走过的每一步都是在商海中用心探索、大胆实践的结果，值得有志于在商场上大展宏图的人细细品味、学习领悟。

<<李嘉诚何以成大事>>

作者简介

兰涛，知名管理实战专家与畅销书作者。

醉心于将自己多年来在职场、商场的所见所闻及自身所累积的丰富经验，以深入浅出的方式来激励人心，为年轻人点燃一盏人生规划的明灯。

出版有《从中层到中坚》、《舍与得的领导艺术课》、《你就是自己的公司》、《盛田昭夫的商道公开课》等。

<<李嘉诚何以成大事>>

书籍目录

第一章

思路决定出路，观念决定命运

——李嘉诚的“思”字诀

也许你的资金还欠缺，也许你的业务范围还不广，但一个正确的思路，一个正确的观念，完全能够弥补其他的不足。

凡事要三思，做生意也一样。

思路要宽广，思想要高远，思维要敏捷，而这些，都是成为一个优秀商人的必修课

方略1人弃我取，这是做大生意的智慧2

方略2只要有成功的思路，失败了也能东山再起4

方略3只要有眼光，任何地方都有钱赚7

方略4性格决定命运，习惯决定高度11

方略5成功就是走别人不敢走的路13

方略6来自社会回馈社会，这是大商人的气度17

方略7成功的商人往往有更高的追求20

方略8放低姿态，拥抱更高的成功23

方略9不能忽视自己的健康26

第二章

要做事先做人，要经商先立德

——李嘉诚的“德”字诀

其身正，不令则行，其身不正，虽令不行。

做人永远比做事更为重要，商德永远比挣钱重要。

在几十年的商海浮沉中，李嘉诚仿佛是一艘永不沉没的巨舰，而保持这艘巨舰从不偏离方向、历经风雨的重要法宝就是“德”

方略10生意人必须学会维护自己的名声30

方略11对人诚恳，做事负责32

方略12让所有与你合作的人都成为你的朋友35

方略13让别人敬佩你的人品而不是你的钱38

方略14厚道是品德，更是利益40

方略15做大生意需要豁达的胸襟44

方略16骄傲是成功最大的敌人46

方略17成功没有定式，却一定要有原则48

方略18永远不要伤害别人的尊严50

方略19贪得无厌的尽头一定是丧心败德53

第三章

李嘉“诚”，人诚则事成

——李嘉诚的“诚”字诀

在生活中，我们喜欢结交诚实的人；在买卖中，我们希望遇到讲诚信的老板。

对于一个商人来讲，最宝贵的就是一个“诚”字。

诚实带来信任，信任带来信誉，信誉带来财富。

一个高明的商人注定是依靠“诚”字驰骋商场的

方略20诚实是一切生意的根本58

方略21信誉是你的无形资产61

方略22把承诺看得与合同同等重要64

方略23有些生意，利润再高也不该做66

方略24“诚”字赢天下69

<<李嘉诚何以成大事>>

方略25诚心做有使命感的企业家71

方略26诚信是需要实际行动的73

第四章

不断学习，跟上时代的步伐

——李嘉诚的“学”字诀

学习如今已经成为人们生活的一部分。

作为新时代的商人群体，作为时代的先锋，要想把自己的事业继续下去，学习是最有效的方式。

科技在发展，时代在进步，一个人的学习与人生成就密切相关

方略27学习是一生都要做的功课78

方略28永远跟住科技发展的步伐80

方略29不学习就不会成功，不总结就难免失败83

方略30知识才是新时代企业家最大的资本86

方略31对知识时刻保持饥渴状态89

方略32书本与实践，缺一不可91

第五章

未曾吃过苦中苦，哪能成为人上人

——李嘉诚的“苦”字诀

吃苦是一种幸福，如果没有苦难，人就不会了解幸福的可贵。

如果没有苦难，人也不会从苦难中成长。

能够吃苦，学会吃苦是成功人士经常挂在嘴边的话，而历经苦难，打磨出的人生才会闪闪发光

方略33苦难的经历是成功者一生的财富94

方略34商道是从挫折和痛苦中磨炼出来的97

方略35成功者不仅要能吃苦，更要会吃苦99

方略36白手起家本身就是一个苦难的过程103

方略37苦难的经历更能造就坚毅的品质105

方略38成功并非永恒，要随时做好吃苦的准备108

第六章

不为自己设限，生意就没有极限

——李嘉诚的“广”字诀

在生意中，市场是广阔的，商人的思路也应是宽广的。

生意是一个没有极限的活动，从天上到地下，从水底到陆地，我们都可以看到商人忙碌的痕迹。

也许，这就是商道的一个重要境界：大商无疆

方略39做生意是一种“全天候”的活动112

方略40有钱赚就是好买卖115

方略41要勇于止损，更要勇于开拓新的领域117

方略42别让观念和能力限制生意的发展120

方略43把不可能的事情变成可能123

方略44做生意要有国际视野126

方略45不要光做生意，更要广交朋友129

第七章

生意的本质是竞争，成功的本质是赢得竞争

——李嘉诚的“竞”字诀

竞争无处不在，商人间的竞争尤为激烈。

如果把商人间的竞争比作一场拳击赛，那么，最终站在台上的肯定是胜利的竞争者。

什么是生意，竞争就是生意，什么是成功，赢得竞争就是成功

方略46没有勇气就不要进入商业领域134

方略47只要决定了，就勇往直前不回头137

<<李嘉诚何以成大事>>

方略48人与事业都会在竞争中成长140

方略49知己知彼方能无往不利143

方略50你只要比竞争对手做多一点就够了146

方略51运气永远不会青睐依赖它的人150

方略52永远别让对方知道自己的底牌153

第八章

时间流去永不返，机遇错过不回头

——李嘉诚的“时”字诀

对于一个商人来讲，时间和机遇缺一不可，有人空有大把的时间却找不到快速致富的机遇，有人发现了机遇却没有时间去实现自己的抱负。

时间和机遇都是转瞬即逝的宝贵财富，只有那些真正懂得时间和机遇价值的人才懂得如何成功

方略53在司空见惯的事中找商机158

方略54抓住时机，走在对手的前面161

方略55一时成功不等于一世成功，要有危机意识164

方略56做生意永远不能一成不变167

方略57创新不仅仅是科学家的事170

方略58眼明手快，看穿新闻中的商机174

方略59机会常在不经意间到来176

第九章

勤能补拙，更能成事

——李嘉诚的“勤”字诀

自古成功离不开一个勤字，在众多的成功人士中，我们看到一些人天赋纵然不高，但经过自己的努力成就了一番大事，还有一些人明明有很高的天分，却最终碌碌无为，这之中的缘由不得不让人深思和回味

方略60一分耕耘一分收获，任何事业都一样182

方略61一成运气，九成勤劳，等于100%的成功186

方略62把时间当对手，你将无往而不利189

方略63把时间抓在手里，你就是成功的主人192

方略64别人娱乐，你在工作，成功的就是你196

方略65世上无难事，只怕有心人199

方略66人生最怕的就是满足202

第十章

付出的是慷慨，收获的是忠诚

——李嘉诚的“慨”字诀

有付出才会有回报，有舍去才能够有得到。

做人要慷慨，做生意更要有慷慨的精神。

老板的慷慨换来的是员工的支持和忠诚，那将是一笔巨大的财富。

对于一个成功的企业家而言，慷慨不仅仅是一种手段，更是一种气度

方略67感谢员工们，他们是你事业的基石208

方略68懂得分享，人生从此而不同211

方略69这里让一分，那里就能收获一分214

方略70尽可能了解每一个员工的需要218

方略71给员工一个犯错误和改正的机会221

方略72员工得利，你也得利224

方略73给人再多的钱都不如给人一个好前途228

第十一章

下一代——最值得投资的目标

<<李嘉诚何以成大事>>

——李嘉诚的“传”字诀

一个人的生命是有尽头的，而一个创业者最不愿看到的就是守业者将自己辛辛苦苦打拼下来的产业挥霍殆尽。

下一代，永远是一个成功商人必须考虑的问题。

财富和事业有了合格的传承人，这也许是一个商人最骄傲的事情

方略74创业固然艰难，守业更加不易234

方略75要“俭二代”，不要“奢二代” 238

方略76先教孩子做人的道理242

方略77家庭的温暖有时比能力的培养更重要245

方略78“放飞”孩子是为了他们的将来248

方略79让孩子凭自己的本事去闯一闯252

方略80事业未必非要传给亲人254

<<李嘉诚何以成大事>>

章节摘录

版权页： 方略44做生意要有国际视野 在我心目中，不理你是什么样的肤色，不理你是什么样的国籍，只要你对公司有贡献、忠诚、肯做事、有归属感，即有长期的打算，我就会帮他慢慢地经过一个时期而成为核心分子。

这是我公司一向的政策。

--李嘉诚 在生意场上，有大世界和小世界之分。

有人安分守己，守着自己的小小产业在池塘里斤斤计较；有人乘风破浪，在广阔的大洋里扬帆远行。眼光永远是一个优秀商人不可或缺的品质。

冲出窠臼，让自己的产品走进国际市场是很多商人的梦想，但国际市场未知的风险和艰难吓倒了很多的人。

反观李嘉诚，他在事业成功的时候居安思危，把自己置身于国际的竞争之中，把自己置身于世界经济的风浪之中，终于走出了一条属于自己的国际化道路。

在20世纪50年代中期，香港工业化形成热潮，由香港生产的工业品源源不断生产出来，李嘉诚塑胶厂经历过濒临倒闭的危机后，生计焕发，订单不断出现在李嘉诚的办公桌上，工厂也开足马力通宵达旦生产，营业额几乎是呈几何级增长。

李嘉诚的信誉也在商业传扬开来，银行不断放宽对他的贷款限额；原料商甚至许可他赊购原料。

就在这一切大好的时刻，李嘉诚陷入了思考。

香港的塑胶以及玩具厂已经有了三百多家，李嘉诚的长江只是经营状况良好但缺乏特色的一家。

长江厂出口的塑胶玩具，跟同行并没有本质的区别，只是款式上的细微差别。

除了同行，谁会关注一个名叫“长江的”塑胶厂呢？

对此，李嘉诚感到不满并且忧虑。

李嘉诚进一步思考，香港的塑胶制品之所以被人喜欢，究其原因是依靠廉价，这是一件可悲的事情。

当时的香港工资低廉，所以产品也就廉价，难道香港出产的产品就不能以质优新款而打开局面吗？

李嘉诚曾想站在消费者立场上，推出新产品左右商家，因为太忙，风险又大，只能搁置。

进入塑胶业已经7年了，李嘉诚仍然觉得自己属于这一行业的平庸之辈，他从来就不是一个甘于平庸的人，他渴望着有新的突破，使长江从同行中脱颖而出。

寻找突破的视野，不能是局限于弹丸之地的香港，而是广阔的国际市场。

在事业起色后，李嘉诚没有像中小企业老板那样享乐，每天工作十多个小时后，他还有一门必修课。

那就是临睡前翻看杂志。

他订购的杂志都是经济类的，他从中汲取了大量的知识和信息。

一个夜晚，李嘉诚翻阅英文版《塑胶》杂志，目光被一则简短的消息吸引住了：意大利的一家公司，已经开发出利用塑胶原料制成塑胶花，即将投入成批生产。

一直苦苦寻找突破口的李嘉诚，如同在黑夜里看到了亮光，兴奋不已。

在经过一番努力之后，几乎是在数周之间，香港的大街小巷的花卉店，摆满了长江出品的塑胶花，无论是寻常百姓家还是大小公司的写字楼，甚至汽车驾驶室里，都能看得到塑胶花的影子。

李嘉诚掀起了香港消费新潮。

长江塑胶厂蜚声香港业界。

取得成功的李嘉诚并没有陶醉其中，李嘉诚清楚地知道，长江厂只是先行一步，等待它的，将是与同行业公平而无情的竞争。

李嘉诚把目光又一次投向欧关的广大市场。

为了打开销路，李嘉诚决定绕开香港洋行，直接和境外的批发商联系。

在自己的努力之下，长江的塑胶花牢牢占领了欧洲市场，营业额以及利润成倍增长。

到了1958年，长江公司的营业额达到了一千多万元，纯利一百多万港元。

塑胶花为李嘉诚赢得生平的第一桶金，也赢得了“塑胶花大王”的称号。

<<李嘉诚何以成大事>>

编辑推荐

《李嘉诚何以成大事:做人做事做生意的80个方略(总结版)》由中国华侨出版社出版。

<<李嘉诚何以成大事>>

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>