

<<李嘉诚中国式领导及经营管理>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚中国式领导及经营管理>>

13位ISBN编号：9787513900447

10位ISBN编号：7513900442

出版时间：2010-12

出版时间：民主与建设

作者：刘汶

页数：307

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>

<<李嘉诚中国式领导及经营管理>>

内容概要

在几十年的商海搏战中，随着李嘉诚每一个重大决策的出炉，他所驾驭的这艘“商船”便跨越式地前进一大步。

李嘉诚的经营管理哲学更多地汲取了中国传统文化中积极的一面，是在企业追求绩效和利润的过程中，对传统理念和智慧的化用，以谋深计远的智慧保证了重大决策地成功率。

李嘉诚的成功，正是源于他的中国式领导与经营管理。

<<李嘉诚中国式领导及经营管理>>

书籍目录

第一章 以人为本，先做人再做事 好的人品是一个人立身之本 从不害人，乐于助人 “仁爱”是管理企业之本 以永不满足的心态做大自己 认真对待自己 肯学习才不缺乏真本事 坦然接受艰苦环境的磨炼 拥有一颗勤奋做事的心 把擅长的绝活练到家 在家教中传承“靠自己”的信条 视“慷慨解囊”为义不容辞的责任 一切以大局为重 为社会贡献力量是一种莫大的快乐 用中国传统思想来思考管理

第二章 中西合璧，创造一个“人和”的用人局面 努力与下属搞好关系 中西合璧，各采其长 对待下属有“仁”有“义” 搭建一个供人起跳的平台 有本事的人一定会受重用 智莫大乎知人 招贤纳士，不拘一格 选好继往开来者 众人拾柴火焰高 知人善任者更强大 不容质疑的正直 善待下属绝不是盲从 以人为本，天下归心

第三章 不偏不倚，以中庸之道扩张发展 宁可少赚也不冒不该冒的险 在进取中不忘稳健 有进有退，适时需放弃一下 抑制住自己的冲动 铆足后劲，迎头直上 攻守兼备，扩张有度 适当忍耐，等待良机 过度发展，必受摧残 未曾得，先算失 亏损业务，当断则断 放弃同样是一种胜利

第四章 谋深计远，以灵活的应变力打开局面 高瞻远瞩方有最充分的准备 不做守株待兔的幸运者 看准的事情就要去做 以个性经营走出自己的路 眼界要开阔，动作要惊人 审时度势，整体组合 “借花献佛”是妙招 只有精明善变者才能出奇制胜 化整为零，操作手法灵活 把一切变化控制在自己手里 经商不是靠蛮力，而是靠智力

第五章 善谋敢干，大商人应有大气魄 善谋者必有胜局 始终存有危机和风险意识 以速度赢得竞争 有机会绝对不放过 开发好传统行业这个“金矿” 不把宝押在一个地方 心中始终要有一付“镇定剂” 大胆尝试，积极运作经营方略 烈士暮年，壮心不已 分散投资，化解风险

第六章 以礼待人，竞争中也不忘合作精神 怕较量，就会失败 投机渔利，非不能，是不为也 义与利是可以合一的 懂得舍与得的互换原则 合作时要为双方的共同利益而谋划 在竞争中找到共存的法门 君子爱财取之有道 对于义不能无原则地滥用 戴好拳击手套上台 越弱就越要有绝活

第七章 熟谙商道，在进退中彰显中国式智慧的魅力 在恰当的时候以退为进 买一定要为卖服务 趁低吸纳是迅速扩张的最快通道 找到顺流与逆流的规律 该出手时绝不手软 把握住大局才经得起风浪 适时进行战略转移 股市进退不为暴利所动 攻其一点才能见大成效 心明眼亮 心急吃不了热豆腐

第八章 得而有所舍，有责任才能有担当 绝不迁册，扎根香港 要想获取，必先施予 受人滴水之恩当以涌泉报 骑牛入市，惠及他人 不取袍金，惠及公众 吃一点亏不必计较

第九章 可圆可方，低调是一种身价的高度 做人要保持低调 生活简朴，无损身份 不要躺在过去的的成绩上自我陶醉 忍耐是一门必修课 与人为善胜过唯利是图 助中资上市，结交朋友 舍弃一点利益，化敌为友 管理者要具备一流的领袖素质 把管理落实在每时每刻

第十章 真诚守信，把财富建立在诚信之上 做生意无信不立 诡诈之术，得小失大 失信于人，玩火自焚 建立信任需要实际行动 犯了错误，诚实认错 失去信誉，好比自己堵自己的后路 诚实的人永远有饭吃 生意场上最好的担保就是自己的信誉 在对待普通人上也要表现出应有的诚信

附录一：李嘉诚传略
附录二：李嘉诚谈领袖之道

<<李嘉诚中国式领导及经营管理>>

章节摘录

以永不满足的心态做大自己有些人容易自我满足，做出一点小成绩，就沾沾自喜，这种人必然会没有多大的成就，一辈子都会生活在狭小的圈子之中，相反，如果以不满足的心态去做事，就会把一个目标连续贯彻下去，从而做大自己。

李嘉诚认为，对于商人来说，最可怕的是自我满足，满足于眼前的一些小利润，因为这种满足感等于失去前行的动力，要想成大事必须对自己已有的成就不满足。

所以他始终保持自己的雄心，无论做什么都力争做到最好，这样才靠得住自己。

李嘉诚在五金厂主要是负责推销镀锌铁桶。

自从李嘉诚加盟五金厂，五金厂的业务蒸蒸日上，以销促产，产销均步入佳境。

老板喜不自。

禁，在员工面前称阿诚是第一功臣。

然而，备受老板器重的李嘉诚，刚刚打开局面，就要跳槽弃他而去。

老板心急火燎，提出给李嘉诚晋职加薪，他仍没有回心转意。

李嘉诚去了塑胶裤带制造公司。

在现代人的眼里，这是一间小小的山寨式工厂，位于偏离闹市区的西环坚尼地城爹士街，临靠香港外港海域。

这间山寨工厂的魅力安在？

李嘉诚此举，一是受新兴产业的诱惑，二是受塑胶公司老板的“怂恿”。

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，市面上很快就出现欧美输入的塑胶制品。

塑胶有易老化、含毒性等缺点，但这些缺点，被人们追赶时髦的风气所湮没。

时至21世纪的今日，塑胶制品仍大行其道。

李嘉诚在推销五金制品之时，就敏感到塑胶制品的巨大威胁。

最初，塑胶制品是奢侈品，价格昂贵，消费者皆是富人阶层。

后来，塑胶制品的价格一直呈下降趋势，舶来品愈来愈多，尤其是港产塑胶制品面市，造成价格大跌。

李嘉诚清晰地意识到，要不了多久，塑胶制品将会成为价廉的大众消费品。

香港是接受新事物最快的地方。

香港没有传统工业，它与世界有广泛的联系，能够迅速地引进适宜在本地发展的产业。

最初的塑胶厂屈指可数，但很快形成雨后春笋般的发展趋势。

美国汽车业骄子，曾任福特公司总经理、克莱斯勒公司董事长的艾柯卡指出，20世纪前半叶，产业是制造家的天下，社会商品相对匮乏，生产出来就会变成钱。

到20世纪后半叶，社会商品日趋饱和，厂家竞争激烈，生产出的产品，非得竭力推销出去才能产生效益，因此，执产业牛耳者，便由制造大师转为推销大师。

艾柯卡本人、松下电器的松下幸之助、索尼公司的盛田昭夫等，莫不是以推销见长，把推销与制造摆在同等重要的位置。

而美国早期的产业巨子，汽车大王福特、钢铁大王卡耐基、波音飞机之父波音等，皆是制造家或发明家。

塑胶裤带公司的老板，是个具有现代意识的经营者。

他靠塑胶裤带起家，短短的一年，开发出10多个产品。

香港的塑胶厂愈来愈多，竞争也将愈来愈激烈。

老板四处招聘推销员，前后有20多人做过推销，而真正能胜任者寥寥无几。

老板自己也常常出马推销，他到酒店推销塑胶桶时，与推销白铁桶的李嘉诚不期而遇。

李嘉诚成了老板手下的败将。

酒店更青睐塑胶桶，而不惜废掉进白铁桶的口头协议。

不打不相识。

<<李嘉诚中国式领导及经营管理>>

李嘉诚虽败在塑胶公司老板手下，他的推销才能却深得老板赏识。

言谈中，李嘉诚表现出对新行业的浓厚兴趣。

但他说：“老大(老板)还算蛮器重我，我去他厂做事没多久就走，恐怕不太好。

”“晚走不如早走，你总不会一辈子埋没在小小的五金厂吧？

看这形势，五金难得有大前途。

”这正是李嘉诚所不愿的，他离开舅父的公司出来打工，只是作为人生的磨练，而不是作为终身的追求。

李嘉诚最终跳出了五金厂。

从五金厂进入塑胶公司，李嘉诚已经多次变换工作。

每次变换，李嘉诚都从一个困境跳进另一个困境，同时又是通向成功的一次跳跃。

每克服一个困境，都是在为独立创业积累经验、铺路搭桥。

进入塑胶裤带公司后，李嘉诚还是干推销员的老本行。

当推销员的日子，李嘉诚每天工作16至20小时，没因香港战乱而放弃拼搏。

早上9时上班前，他到其他地区发掘新客户。

人家喝下午茶，他继续工作。

晚上，他又跑到工厂视察“跟单”。

工作尽职尽责，他开始有了自己的熟客。

加盟塑胶公司一年后，老板以营业额计算，派发年终花红，李嘉诚排在第一位，花红高出第二位7倍。

李嘉诚说：“我表面谦虚，其实很骄傲，别人天天保持现状，而自己就老想着一直爬上去，所以当我做生意时，就提醒自己，如果继续有骄傲的心，迟早一定碰壁。

”老板十分赏识李嘉诚的杰出才华，因此，李嘉诚18岁就被提拔为业务经理，统管产品销售。

两年后，又晋升为总经理，全盘负责日常事务。

李嘉诚以勤奋和聪颖，很快掌握了生产的各个环节。

生产势头良好，销售网络日臻完善，许多大额生意，他都是通过电话完成的，具体的事，再由手下的推销员跑腿。

渐渐地，李嘉诚成为塑胶公司的台柱，成为高收入的打工仔，是同龄人中的杰出者。

他才20出头，就爬到打工族的最高位置，做出令人羡慕的业绩。

李嘉诚应该心满意足了，然而，在他的人生字典中没有“满足”两字。

功成名就、地位显赫的他再一次跳槽，重新投入社会，以自己的聪明才智开始新的人生搏击。

老板自然舍不得李嘉诚离去，再三挽留。

曾有个相士，拉住李嘉诚看相，说他“天庭饱满，日后非贵即富，必会耀祖光宗，名震香江”。

此事在公司传为佳话。

老板不信相术，但笃信李嘉诚具备与众不同的良好素质，他不论做什么事，都会是最出色的。

因此，李嘉诚绝非池中之物。

他谦虚沉稳的外表，实则蕴含着勃勃雄心。

他未来的前程，实在不可估量。

对现实永不满足，就能见人所未见，做人所不能做。

初出茅庐的李嘉诚懂得以把任何事做到最好的态度来对待自己的不满足，可以说找到了成功的门径。

<<李嘉诚中国式领导及经营管理>>

编辑推荐

《李嘉诚中国式领导及经营管理》：对着这个时代的人来说，李嘉诚完全可以称得上是一个财富神话，他享有“华人首富”的美誉数十年，更是早已进入“世界十大富豪”的行列，始终是年轻人学习的榜样。

有人说，李嘉诚的成功是时运所致。

也许，时代给了他很多的机会，可时至今日，大浪淘沙，同时代的不少塑胶大腕，地产大王已经被浩浩荡荡的商业大潮所吞没，而李嘉诚却不仅能够站稳脚跟，更是鹤立群雄，创业58年无亏损。

可见，这“超人传奇”背后并非全然靠时运，而是必有其高明独到的经商谋略。

《李嘉诚中国式领导及经营管理》就是从李嘉诚的中国式领导和经营管理方面，全面为您讲述李嘉诚的传奇人生，深入分析李嘉诚的成功经验，最终为您指出借鉴之道。

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>