

<<李嘉诚财富人生>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚财富人生>>

13位ISBN编号：9787563920051

10位ISBN编号：7563920056

出版时间：2009-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：曾禹

页数：302

字数：272000

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>

<<李嘉诚财富人生>>

前言

李嘉诚是一个万众瞩目的神话，是一座无法逾越的巅峰，是一部引人入胜的煌煌巨著，是一部跌宕起伏的人生传奇。

他被冠以许多商人、企业家可望而不可即的头衔：1981年获选为“香港风云人物”，1989年获英女王颁发的CBE勋衔，1999《福布斯》世界富豪排名榜中位列第十，是亚洲首富，在我们仰慕这位商界领袖级人物的同时，更应该学会品读他不凡的人生经历：做人如何才算到位，做事如何才算到家，做企业如何才算成功。

不了解李嘉诚的人，更多地只是看到他富可敌国的财富。

其实，财富本身不足以让他显得不凡与高贵。

<<李嘉诚财富人生>>

内容概要

自1988年开始登上华人首富的宝座，多年来，李嘉诚已经成为华人圈里最耀眼的商业明星。

他白手起家的经历鼓舞着无数中国逐梦者。

他居华人首富多年，让华人企业家心悦诚服。

他是财富和成功的象征。

他的故事传遍了华人世界的大街小巷，他的“超人”名号妇孺皆知。

既是超人，必有超人之处。

作为成功的商人，他的财技和资本运营手段成为人们争相研究的对象；作为成功的商人，他以信为本的处世哲学让众多的同行对他交口称誉；作为成功的商人，他不遗余力的慈善行为让其他的企业家难以望其项背。

<<李嘉诚财富人生>>

书籍目录

第一章 事要做到位，人要做到家 比做生意更重要的是做人 为人宽厚，广结善缘 人之交，信为本 答应的事，就要负责到底 有错就改，利益共享 放下架子来做人 做人不要太“精明” 宁可吃些亏，也不得罪他人 做一个大写的“人” 我是快乐的第二章 克勤克俭，富而不奢 戒绝浮夸，不求奢华 命运握在自己手中 享受简单的生活 富贵不淫，谦和低调 低调做人，平和处事 习惯比方法更重要 内心的财富才是真正的财富第三章 广结善缘，让友情改变商情 成功靠的是品格而不是幸运 要想获取，必先给予 知恩图报，以善从商 豁达寡欲，吃亏是福 友善交易，重义轻利 为富不仁，富而不贵 不怕没生意做，就怕做断生意 做生意也是在做人情 不要因为你的财力才让人喜欢你第四章 与人合作，快乐先行 培养对自己行业的兴趣 多修路，少砌墙 多铺路，少拆桥 自我激发，热忱待人 学会发现、分享生意中的快乐 胸襟广阔，深藏若虚第五章 多靠魅力影响人，少用手腕支配人 任人唯贤，知人善任 中西合璧，各取所长 广采博纳，融会众人 恰当地显示自己的身份 修己方可安人 小生意旨在得利，大生意旨在得人 是员工养活公司、养活老板 博大胸襟，感召英才 有容乃大，以德留人 给自己补上关键一课第六章 从失败中得要诀，从磨难中学事理 好汉不怕出身苦 知识改变命运 越是困难，越要打出金字招牌 不善于自我管理，便无所作为 “超人”的创业法宝第七章 眼光不同，境界就不同 认识并把握好自己的方向 实时掌控自主权 持续进行技术改进 勇于挑战下一个台阶 别只把眼睛盯在钱上 放弃小选择，变“不可能”为“可能” 放长眼光，力避杀鸡取卵 “未买先想卖”的哲学 人弃我取，人取我予 慧眼看世界，每一处都是市场 分清大趋势与小潮流 经营和挖掘自己的无形资产 谋利而动，该出则出第八章 在稳健与进取中取得平衡 目标，成功的第一配方 力戒浮躁情绪，一步一个脚印地来做 循名责实，有计划地向前迈进 进取中不忘稳健 只考虑明年以后的事 步步为营，不贪不赌 以小胜大，以弱胜强 创新中求进，前进中求稳 不打没有把握的仗 知难而上，从长计议 应进则进，该退则退 富贵险中求——表现你的勇气 凡事要比对手做得好一点第九章 让人愿意并乐意与你做生意 培养自己的领导才能 不失时机拓宽销售渠道 学会对市场作出正确的评价 巧借外部势力壮大自己 “以夷制夷”，逐步本土化 和谐的管理之道 真诚地体恤员工是沟通的关键第十章 训子：不只要做一个成功的生意人 任何时候都不能娇惯孩子 授以“渔”而非“鱼” 三分之一教做事，三分之二教做人第十一章 富不忘本，“善”始“善”终 先闯事业，再实现理想 钱来自社会，要用之社会 情系香港、心系祖国 儿孝不忘慈母恩 做善事绝不能沽名钓誉 留住身边的每一份真爱 回馈社会才是真富贵 热衷慈善是一大事 多为世上播下慈善的种子 真正的成功者也是一位爱国者 如果再有一生，还走这条路

<<李嘉诚财富人生>>

章节摘录

“生于忧患”，则是李嘉诚观念的诠释和印证。

从评论界的评论和李嘉诚谈论的经验，可以看出：超人智慧、勤奋、吃苦耐劳，或者说凭机会、靠幸运等，只凭其中的任何一个因素都不能造就一个成功者。

一个出类拔萃的超人靠的是它们的和，靠的是总体的实力与用人的巧妙、做人的高尚。

要想获取，必先给予李嘉诚不爱占人便宜，也不会随便落人情。

在与人交往或是做生意过程中，他经常是先把好处给别人，然后才考虑利益回报。

在李嘉诚看来，人际关系存在着一个“成本”，使用方法和时机得当，则能降低成本或不用投入也可获得人心。

其中的关键是要“雪中送炭”，而不要“锦上添花”，这样才能获得一个好名声。

由于李嘉诚在业界的实力及声誉，他被推选为香港潮联塑胶制造业商会主席。

在此任上，李嘉诚做了一件功德无量的事，至今为香港商界传作佳话。

1973年，石油危机波及香港。

由于香港的塑胶原料全部依赖进口，香港的进口商趁机垄断价格，将价格炒到厂家难以接受的高位。年初的每磅塑胶原料是6角5分，秋后竟暴涨到每磅4至5港元。

不少厂家被迫停产，濒临倒闭。

李嘉诚其时的经营重心已转移到地产上，况且长江实业公司本身有充足的原料库存。

因此，这场塑胶原料危机对他影响不大。

但是李嘉诚毫不犹豫挂帅救业，在他的倡议和牵头下，数百家塑胶厂家人股组建了联合塑胶原料公司。

原先单个塑胶厂家由于购货量小而无法直接由国外进口塑胶原料，现在由联合塑胶原料公司出面，需求量比进口商还大，因此可以直接交易。

所购进的原料，按实价（其实并不高，只是被进口商炒高了）分配给股东厂家。

在厂家的联盟面前，进口商的垄断不攻自破。

笼罩全港塑胶业两年之久的原料危机，一下子烟消云散。

李嘉诚在救业大行动中，还将长江实业公司的12.43万磅原料，以低于市价一半的价格救援停工待料的厂家。

直接购入国外出口商的原料后，他又把长江本身的配额20万磅，以原价转让给需求量大的厂家。

危难之中，得到李嘉诚帮助的厂家达几百家之多。

李嘉诚被称为香港塑胶业的“救世主”。

俗话说，患难见真情。

佛家更说，救人一命胜造七级浮屠。

李嘉诚救人于危难的义举，为他树立起了崇高的商业形象，而信誉和声望无疑又会回馈他无尽的生意和财富。

李嘉诚此举，无疑是经商的上乘之作。

由此我们不难悟出，当业内同行需要你施以援手，而你又有能力时，你该怎么办？

落井下石，踩沉对方，你可以少一个竞争对手。

但切不可忘记，即使你真能扼杀对方，总会有新的竞争对手崛起。

一个人不可能永远独霸一个行业，也不可能赚完所有的钱。

正确的取向是，救人于危难之时，不但赢得了人缘、信誉及声望，也树立起了你的形象，实际上为你日后创大业赚大钱奠定了基础。

不仅是为行善积德，就是在商言商，你日后的所得势必能超过你的付出。

以李嘉诚而言，一个被称为“救世主”的人，谁不愿意和他做生意呢？

1987年10月1日，香港股市恒生指数飙升到历史高峰的3950点。

牛气冲天，正是售股集资的大好时机。

此前，9月14日，李嘉诚宣布长实系四公司：长实、和黄、嘉宏和港灯合计集资103亿港元。

<<李嘉诚财富人生>>

这是香港证券史上最大的一次集资行动。

长实系发行的新股，将由5家证券经纪公司包销，向公众发售。

10月19日，美国华尔街股市突然狂泻508点，造成香港股市恒指暴跌420多点。

这场股灾毫无预兆，其突发性令全球股市行家及学者大惑不解。

10月26日，香港股市恒指更暴挫1121点，全面崩溃。

当时，5家包销商所拟定的供股价都较市价高出30%以上。

根据协议规定，长实系的大股东或控股公司与5家包销商共同对半承担其责任，也就是各负责51.5亿港元。

李嘉诚靠他的经验，躲过了这场始料不及的股灾浩劫。

长实系上市公司市值下跌，但实际资产不受损失。

股灾中，李嘉诚首先站出来“救市”。

他以大局为重，认购了数亿股票支持股市。

这就是被有关传媒评价的“百亿救市”行动。

李嘉诚在这次股灾中，再次扮演了白衣骑士的角色。

从中不难看出李嘉诚的经营艺术：要想获取，必先给予。

知恩图报。

以善从商，中华民族素来讲究“和为贵”，“和气生财”，“善有善报，恶有恶报”。

善心佛性为李嘉诚树立了良好的形象，财源滚滚而来。

“知恩图报，以善从商”这一做人处世准则在李嘉诚的经历中随处可见。

比如，作为推销员的李嘉诚成为五金厂的第一等功臣，深受老板器重。

但是，一次推销遭遇战的落败，使李嘉诚看到了镀锌铁桶的穷途末路以及塑胶制品的蒸蒸日上。

推销铁桶的李嘉诚与推销塑胶桶的塑胶公司老板在酒店不期而遇。

李嘉诚使出浑身解数进行争夺，但塑胶桶轻而易举就获胜了。

从不轻易言败的李嘉诚，第一次感到自己的彻底失败，而且败得毫无还手之力。

<<李嘉诚财富人生>>

媒体关注与评论

环顾亚洲，甚至全球，只有少数企业家能够从艰困的童年，克服种种挑战而成功建立一个业务多元化及遍布全球五十四个国家和地区的庞大商业王国。

李嘉诚在香港素有“超人”的称号。

事实上，全球各地商界翘楚均视他为拥有卓越能力、广阔企业视野和超凡成就的强人。

“我们时代最伟大的企业家”，而且“在任何时代，都是最伟大的企业家”。

——斯蒂夫·福布斯

<<李嘉诚财富人生>>

编辑推荐

《李嘉诚财富人生》由北京工业大学出版社出版。

在20岁前，事业上的成果百分之百靠双手勤劳换来；20岁至30岁之前，事业已有些小基础，那10年的成功，10%靠运气好，90%仍是由勤劳得来；之后，机会的比例也渐渐提高；到现在，运气已差不多要占三至四成了。

br 不敢说一定没有命运，但假如一件事在天时、地利、人和等方面皆相背时，那肯定不会成功。

br 与新老朋友相交时，都要诚实可靠，避免说大话。

要说到做到，不放空炮，做不到的宁可不说。

br 你要相信世界上每一个人都精明，要令人信服并喜欢和你交往，那才最重要。

br 人才取之不尽，用之不竭。

你对人好，人家对你好是很自然的，世界上任何人也都可以成为你的核心人物。

br 知人善任，大多数人都会有部分的长处，部分的短处，各尽所能，各得所需，以量才而用为原则。

br 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，也不是表面上的服从。

br 人生自有其沉浮，每个人都应该学会忍受生活中属于自己的一份悲伤，只有这样，你才能体会到什么叫做成功，什么叫做真正的幸福。

br 苦难的生活，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10亿、100亿也买不到的。

br 人们赞誉我是超人，其实我并非天生就是优秀的经营者。

到现在我只敢说经营得还可以。

我是经历了很多挫折和磨难之后，才领会了一些经营的要诀。

<<李嘉诚财富人生>>

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>