

<<李嘉诚一生三件事>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚一生三件事>>

13位ISBN编号：9787800808678

10位ISBN编号：780080867X

出版时间：2008-6

出版时间：群言出版社

作者：何仁

页数：175

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>

<<李嘉诚一生三件事>>

内容概要

李嘉诚作为华人世界最成功的商人，不仅创造了大量的金钱和财富。

而且还身体力行地创立了一套具有丰富内涵的人生韬略和经商哲学。

在这个充满虎狼相争、你死我活的现代商场中，李嘉诚总是从容不迫、游刃有余。

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院校工商管理的范例，人们茶余饭后的谈资，他自己也成为青年人奋斗的偶像。

老老实实做人、踏踏实实做事、实实在在做生意，这是李嘉诚立身处世的法宝，也是他纵横商场常胜不败的奥秘。

<<李嘉诚一生三件事>>

书籍目录

第一章 做生意就是做人情 仔细体察世事人情 打动人心的推销术 对顾客察言观色 善结人缘
 , 财源广进 学会利用潜效应 启示一: 商业经营离不开感情投资 启示二: 先赚人心后赚钱
 启示三: 笑一笑, 金钱到 启示四: 金钱就像流水一样第二章 有多大胸怀, 成就多大事业 商
 人要跟上时代步伐 慧眼独具, 经营房地产 以小搏大, 以弱制强 最大限度地打开市场 胸中装着
 全球生意 启示一: 眼光决定生意人的未来 启示二: 到有钱的地方赚钱 启示三: 确立宏伟
 的发展目标 启示四: 向国际市场进攻的战略第三章 做人做事要勤奋务实 三分靠运气, 七分
 靠打拼 运气不是天上掉下来的 坚信“勤能补拙”之道 学会高效率地工作 启示一: 勤奋是人
 生的常胜筹码 启示二: 如何让苦难成为一笔财富 启示三: 累不累, 想想商界老前辈 启示
 四: 坚持到底, 就能走出困境第四章 做人要厚道, 做事要老道 做人做事都要重情义 以诚经商
 , 常胜靠德 投资地铁, 重塑形象 不遗余力帮助中资奠基础 并购要采取最人道的方式 启示一
 : “商业道德”的精髓是什么 启示二: 产业报国, 服务社会 启示三: 同行未必是冤家 启
 示四: 赢得同行的赞美第五章 指挥三军, 不如用好一人 要善于大胆任用人才 博大胸襟, 慷慨
 予人 广纳人才, 培养员工的忠诚度 重用“客卿”, 中西合璧 利用外脑为自己增色 新经济发展
 , 人才是关键 启示一: 知人善用, 各就其位 启示二: 要有自己的人才哲学 启示三: 让
 有能力的人经营 启示四: 抢人才等于抢钱第六章 合作共赢是至高的商业智慧 发展时应
 多找几人合作 巧于把弱势变为强势 与人合作, 应当讲求主动 合作可让人出手不凡 一定要
 给人以丰厚的回报 与朋友一起做生意 启示一: 合作是商人腾飞的起点 启示二: 采取双
 赢的竞争策略 启示三: 与合伙人相处要讲艺术第七章 生意人也要“讲政治” 顺时应运打
 出以情投资的牌 投资内地后来居上 掌握投资的“时机术” 为改善投资环境进一言 谋事在
 人, 成事在天 启示一: 关心国家就是关心自己 启示二: 商人一定要关注政治 启示
 三: 看准经济大趋势 启示四: 利用政治扩大市场第八章 商人素质, 决定商人未来 在逆
 境面前, 强者愈强 最大的对手是自己 扎扎实实, 从基础开始做起 商人成功的三个条件 李
 嘉诚创业五谋略 启示一: 失败了一定要站起来 启示二: 道亦有道, 商道何在 启示三:
 给公司老板的七大战略建议 启示四: 现代企业家要具备哪些特征

<<李嘉诚一生三件事>>

章节摘录

第一章 做生意就是做人情 仔细体察世事 人情的作用在于发现、洞察世事人性，从中找到为己所用的知识、机会，以便让自己在更高的起点上——宝贵的经验上起步。

古人说，“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。

一个人要做好任何事情，都离不开“世事洞明”和“人情练达”这八个字，对于有志于经商的人来说尤其是这样。

我们常见这样一种对比：一个大学毕业生来到社会上，往往踌躇满志，自以为满腹经纶，可以大有作为。

可是经过一段时间之后，却往往士气锐减，甚至变得消沉起来，因为事实上他的实际能力比不上那些小混混。

小混混虽然缺少文化，却富于社会知识，懂得世态人情，而大学生虽然不乏书本知识，却不懂得社会，在人际关系上处于弱势。

李嘉诚由于家庭生活所迫，不仅走向社会很早，而且十分早熟，在还只是个14岁少年的时候，就已经开始有意识地体察世事人情了。

这可以说是他远远聪明于一般后生之处，也是他一生作为的重要准备。

茶楼工作异常辛苦，工作时间长达15小时以上。

店伙计每天必须在凌晨5时左右赶到茶楼，为客人们准备好茶水茶点。

白天，茶客较少，但总有几个老翁坐在茶桌旁泡时光。

李嘉诚是地位最低的服务员，大伙计休息时，他还要呆在茶楼侍候。

晚上是茶客最多的时候，茶楼打烊时，已是夜半人寂了。

李嘉诚后来回忆起这段日子，说他是“披星戴月上班去，万家灯火回家来”。

这对于一个才十四五岁的少年来说，实在是太不容易了。

李嘉诚后来对儿子谈起他少年的这段经历时，感慨地说：“我那时，最大的希望，就是美美地睡三天三夜。

”尽管这样想，但他不敢有丝毫懈怠。

李嘉诚每天都把闹钟调快10分钟，定好响铃，最早一个赶到茶楼。

后来，他一直将这一习惯保留了大半个世纪，他的手表永远比别人的快10分钟，这早已成了商界津津乐道的美谈。

正是因为找工作的艰辛，李嘉诚更加珍惜这份来之不易的工作，他真诚敬业，勤勉有加，很快便赢得了老板的赏识，也成了加薪最快的服务员。

但是，对小小的李嘉诚来说，这份工作的价值远不止是一个“饭碗”。

他深知自己不可以长期做一个服务员，也不可以满足于养活一家老小，他必须把茶馆的工作当做一个学习社会、体验人生、积累经验的机会。

茶楼是个浓缩的小社会，三教九流，什么人都有。

李嘉诚对于茶楼里的人和事，有一股特别的新鲜感。

李嘉诚喜欢听茶客谈古论今，散布小道消息。

他从这里了解了社会和世界的许多事情。

这些事情大部分是在家中、课堂上闻所未闻的；许多说法，都与先父和老师灌输的那一套大相径庭。

世界在李嘉诚面前展现了错综复杂、异彩纷呈的一面。

李嘉诚的思维不再单纯得如一张白纸。

尽管如此，父亲的遗训刻骨铭心，他在缤纷变幻的世界中并没有迷失自我。

渐渐地，他发现茶楼的客人各具特色，又各有喜好。

言谈举止间，有的儒雅风流，有的粗俗不堪，有的则默默无语。

于是，在干好自己手头工作的同时，他开始暗暗观察起每个客人来。

他首先根据各位茶客的特征，揣测他们的籍贯、年龄、职业、财富、性格等等，然后找机会验证。

接着他又揣摩顾客的消费心理，看他们喜欢喝什么茶，喜欢什么茶点。

<<李嘉诚一生三件事>>

刚开始，他一点也猜不透茶客的情况。但他没有气馁，继续观察，不断总结规律。终于，他发现自己能猜个八九不离十了。他高兴极了，觉得观察人太有趣了。后来，李嘉诚对一些常客的消费需要和消费习惯了如指掌。如谁爱吃虾饺、谁爱吃干蒸烧麦、谁爱吃肠粉加辣椒、谁爱喝红茶、谁爱喝绿茶、什么时候上什么茶点，李嘉诚心中都有一本账。甚至一个陌生人来到店里，李嘉诚也能把他的身份、地位、喜好和性情猜出来。李嘉诚投其所好，又真诚待人，顾客感到特别受尊重，高兴之余，自然乐得掏腰包。能赢得顾客并能让顾客乖乖掏钱，自然也能获得老板的欢心。于是，李嘉诚更加自觉地训练起了察言观色、见机行事的本事，因此很快成了一个十分出色的服务员，并迅速了解了各种人情世故。此外，茶楼也是一个传播生意信息的场所，李嘉诚从茶客的谈话中暗自学到了许多做生意的诀窍。就当时而言，李嘉诚训练察言观色、见机行事的本领，主要是为了干好这份得来不易的工作，后来，他这种本领却派上了大用场，成为他了解客户的真实需要，驾驭客户心理的绝招。可以说，若无这项本领，他决不可能有后来的辉煌。命运对任何人都是公平的，你付出多少，你想要什么，命运便会给你提供得到它的条件，只不过，这些条件都是隐藏的，需要你去识别。假如你得到一份不好的工作，你总是抱怨它与你的身份不配，与你的人生追求大相径庭的话，那你什么也得不到；如果你将其作为训练自己的毅力以及培养各种能力的手段，你将大有收获。此时干什么工作并不重要，关键看将来成为什么人。打动人心的推销术一个不懂得善于推销自己的人，只能远离成功。李嘉诚的成功与其善于推销自己有直接的关系。美国“人性教父”戴尔·卡耐基说过：“你想知道自己是否具备经商素质，你最好去当一当推销员。”确实，推销极富挑战性。毫不夸张地说，当今世界杰出的商人，十有八九从事过推销工作并绝大多数取得过骄人的成绩，李嘉诚自然也在此列。李嘉诚喜欢挑战，因此他选择了到五金厂当推销员。李嘉诚当时在五金厂主要是负责镀锌铁桶的推销。当时，这一行当推销的对象都集中于卖日杂货的店铺。17岁的李嘉诚一入行就感到千军万马过独木桥的竞争十分激烈。于是，他避实击虚，采取直销的方法进攻。他首先分析，酒楼旅店是“吃货”大户，他就集中精力对这些堡垒攻坚。当时，推销员到酒楼旅店直接推销的不多。一来直销价格可比到市场去买要便宜，二来送货上门节省了客户的时间和精力。因此，李嘉诚这一招轻而易举获得了成功。李嘉诚曾经到一家旅店直销，一次就销出100多只铁桶，销售业绩十分惊人。此外，李嘉诚又对家庭散户做了研究。他发现，当时高级住宅区的家庭大多使用铝桶。于是，他就把目标瞄准中下层居民区。即便是中下层居民区，一户家庭通常也只使用一两只铁桶，潜力远非酒楼旅店可比。然而，家庭散户又有一个酒楼旅店不能比拟的优势，那就是集腋成裘的庞大数量。如何占领这十分分散而又不可忽视的庞大市场？李嘉诚一时一筹莫展，他苦苦思索。一日，李嘉诚看见几个老太太围坐在居民区的骑楼下择菜聊天，突觉茅塞顿开，随即心生一计。于是，李嘉诚专找老太太卖桶。李嘉诚心里这样盘算，只要卖动了一只，就等于卖掉了一批。因为老太太都不上班，闲居在家，喜欢串门唠叨，自然而然就成了他的义务推销员。

<<李嘉诚一生三件事>>

李嘉诚这一招果然又大获成功。

李嘉诚开辟了酒楼旅馆的直销路线后，其他推销员也如法炮制。

但有一件事，又一次显示了李嘉诚棋高一着的商业资质。

有一家刚落成的旅馆正准备开张，这是推销铁桶的大好时机。

李嘉诚的几个同事贪功心切，抢先找到旅馆老板，不料皆碰了一鼻子灰，无功而返。

原来老板有意于与另一家五金厂交易。

知难而退的同事公推李嘉诚出马。

李嘉诚也觉得，放跑这条大鱼，实在太可惜，也显得自己太无能。

李嘉诚迎难而上。

他并不急于去见老板，而是先与旅馆的一个职员交上了朋友。

然后。

漫不经心地从那个职员口中套知老板的有关情况，以选择突破口。

那个职员谈到老板有一个儿子，整天缠着要去看赛马。

老板很疼爱他，但旅馆开张在即，千头万绪，根本抽不出时间陪儿子。

职员是当做趣闻说起这件事的。

可言者无意，听者有心。

李嘉诚感觉他已经找到了打开老板闭门拒客心理的钥匙。

李嘉诚让这个职员搭桥，自掏腰包带老板的儿子看赛马，令老板的儿子喜出望外，兴高采烈。

李嘉诚的举动令老板十分感动，不知如何答谢才好。

于是，同意从李嘉诚手中买下380只铁桶。

李嘉诚成为五金厂的一等“英雄”。

善动脑筋、善做变通是一个优秀推销员必备的素质。

李嘉诚生性腼腆，内向而不喜主动交谈。

数十年后的今天，李嘉诚经常出席大场合，但他仍不是个滔滔不绝、谈锋犀利的人。

这种性格，单就推销这一行而言，是一个缺陷，但李嘉诚靠他的智慧和灵活多变的推销技巧，弥补了这个不足。

比如说，有一次李嘉诚向一家酒楼推销铁桶，遭到老板毫不客气的拒绝。

李嘉诚沮丧地走出那家酒楼。

离开酒楼不远，李嘉诚站住了。

他不是个轻易认输的人。

他眉头一皱，计上心来，重新回到酒楼。

一见到老板，他就抢先说道：“我这一次不是来推销铁桶，我只是想请教，在我进贵店推销时，我的动作、言辞、态度等行为有什么不妥当的地方，请您指点迷津。

我是个新手，您比我有更丰富的经验，在商界您已经是成功的人士，我恳求您的指点，以作为晚辈改进的借鉴。

”李嘉诚虚心而坦诚的求教精神和淳朴的态度感动了老板，老板立即改变拒人千里的冷冰冰的态度，向李嘉诚提出宝贵的忠言和批评建议。

这些忠言和批评建议，使善于博采众长的李嘉诚又有一番收益。

老板也不忍心为难这位真诚的年仅10多岁的少年。

他当即收回成命，与李嘉诚做成了一单生意。

李嘉诚这一招可谓一箭双雕，既得到成功人士的教诲，又做成了生意。

李嘉诚的这一招屡试不爽。

人都是有弱点的，包括成功人士。

如果你能发现并抓住人性的特点，加以利用（但以不损害对方为前提），往往很容易达到目的。

对顾客察言观色有人说一个不懂得推销的人，注定是经商的失败者。

因此，把推销作为经商成功之本，就是一个人经商素质高低的体现。

李嘉诚认为，一个优秀的推销员，在推销产品的同时，更要注重推销自己。

<<李嘉诚一生三件事>>

首先，李嘉诚十分注意自己的包装。

他觉得，产品需要包装，而推销员就更应该包装。

推销员的包装，服装是其一，还包括言谈举止、行为修养。

李嘉诚对自己的高标准是要具有绅士风度。

因此，李嘉诚虽然收入不高，家庭负担很重，而且他还有大抱负，要攒钱办大事，但是，李嘉诚十分重视自己的仪表。

他的服装既不新又非名牌，但相当整洁。

他对自己的行为有一个简单而又包罗万象的衡量标准，就是让任何人都能产生好感。

其次，李嘉诚有意识地结交朋友。

先不谈生意，而是建立友谊。

友谊长在，生意自然不成问题。

另外，李嘉诚结交朋友，不全是成为客户为选择标准。

他认为，今天成不了客户，或许将来会是客户；他自己做不了客户，可能会引荐其他的客户。

即使促成不了生意，帮忙出出点子，叙叙友情，也是一件好事。

有道是：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。

”李嘉诚广博的学识，待人的诚恳，形成一种独特的魅力，使人们乐意与他交友。

有朋友的帮衬，李嘉诚在推销这一行，如鱼得水。

李嘉诚强调，对于有可能争取的顾客，要坚持到底，不获胜不收兵。

相反，对根本没有可能做成生意的客户，则应当机立断，决不“软磨硬泡”。

这样可以争取时间。

因为“东方不亮西方亮”，在你无端耗掉的这段时间里，也许你在别处就做成了另一单生意。

时间就是金钱。

李嘉诚在推销生涯中善于总结，培养了非凡的察言观色的能力和准确的判断力。

李嘉诚的推销经验可以充分体现他的经商智慧。

李嘉诚说，如果进入办公室后，你被请到客户办公桌的对面椅子上，与客户面对面地谈话，那么，意味着客户有诚意与你对话，但是纯商务式的，你必须措辞谨慎、简洁而富有内容。

如果你被请到办公室的沙发落座，则表示客户有兴致与你长谈。

如果你根本没有被请坐下，那么，你是个不受欢迎的人。

如果客户请你喝茶，就表示他欢迎并对你感兴趣。

但千万不要忘了，这也从另一个角度告诉你，拜访谈话的时间最好不要超过一杯茶的功夫。

如果客户对谈话过程中打进来的电话安排秘书或别人代接，就说明客户对你推销的产品感兴趣并可能有购买的意向。

相反，客户对每个电话都接，并且对来请示汇报的下属没完没了地下指示做决定，那就是说，希望你尽快离开。

推销员就是要通过这么一些细节，揣摩客户对你的态度，然后综合分析你推销成功的概率有多大。

如果毫无希望，你最好立即告辞。

一般的推销员，能做好推销的分内事就算不错了。

李嘉诚除在推销行内干出了惊人的业绩外，还利用推销的行业特点，捕捉了大量的信息。

他主要从自身的推销行动中了解了香港的市场情况，又从报刊资料和四面八方的朋友那儿了解了塑胶制品的国际市场变化。

李嘉诚经过自己详尽的分析，然后建议老板该上什么产品，该压缩什么产品的批量。

李嘉诚的这一招屡试不爽。

人都是有弱点的，包括成功人士。

如果你能发现并抓住人性的特点，加以利用（但以不损害对方为前提），往往很容易达到目的。

对顾客察言观色有人说一个不懂得推销的人，注定是经商的失败者。

因此，把推销作为经商成功之本，就是一个人经商素质高低的体现。

李嘉诚认为，一个优秀的推销员，在推销产品的同时，更要注重推销自己。

<<李嘉诚一生三件事>>

首先，李嘉诚十分注意自己的包装。

他觉得，产品需要包装，而推销员就更应该包装。

推销员的包装，服装是其一，还包括言谈举止、行为修养。

李嘉诚对自己的高标准是要具有绅士风度。

因此，李嘉诚虽然收入不高，家庭负担很重，而且他还有大抱负，要攒钱办大事，但是，李嘉诚十分重视自己的仪表。

他的服装既不新又非名牌，但相当整洁。

他对自己的行为有一个简单而又包罗万象的衡量标准，就是让任何人都能产生好感。

其次，李嘉诚有意识地结交朋友。

先不谈生意，而是建立友谊。

友谊长在，生意自然不成问题。

另外，李嘉诚结交朋友，不全是成为客户为选择标准。

他认为，今天成不了客户，或许将来会是客户；他自己做不了客户，可能会引荐其他的客户。

即使促成不了生意，帮忙出出点子，叙叙友情，也是一件好事。

有道是：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。

”李嘉诚广博的学识，待人的诚恳，形成一种独特的魅力，使人们乐意与他交友。

有朋友的帮衬，李嘉诚在推销这一行，如鱼得水。

<<李嘉诚一生三件事>>

编辑推荐

《李嘉诚一生三件事》中提到眼光要放远，做好自己的工作，最重要的是自我充实，相信很多本来认为不可能的事，也可以变为可能。

——李嘉诚

<<李嘉诚一生三件事>>

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>