第一图书网, tushu007.com

<<每天读点生意经>>

图书基本信息

书名：<<每天读点生意经>>

13位ISBN编号：9787802138285

10位ISBN编号：7802138280

出版时间：2010年02月

出版时间：海潮出版社

作者：云牧心

页数：247

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

内容概要

做生意是一门学问。
俗话说：商场如战场。
这是个强者生存的时代，不论你选择自我创业，还是在公司里打拼，你都必须熟稔生意经所传授的经典招数。
知己知彼，绝对是有益无害！
送生意场上的朋友一句话：既然选择了做商人，那你必须遵守商业中的一切游戏规则。

<<每天读点生意经>>

书籍目录

第1章　生意成功的“学”字经　——向华人首富李嘉诚学习的16条生意经验　先做人后经商　为没有敌人而自豪　多问一个为什么　机会不会坐着等你　如何做大做强　游泳哲学　不与业务谈恋爱　商人的角色定位　神奇智囊团　没有永远的生意　足够的信心和耐心　不为暴利心动　照顾小股东利益　永远不过分显示自己　平衡自控心经　不可独霸行业第2章　生意成功的“悟”字经　——从犹太商人身上领悟的16个生意智慧　会赚钱的商人既是“大忙人”，又是“大闲人”　金钱是没有国界的　别怕没人买得起　没空子可钻时才能达成交易　破译信息能帮人抢占先机　帮助的人越多，生意做得越大　推销开始于收回账款　嘴巴生意是个无底洞　向女人推销不如让女人触摸　数字精确，利润才精确　想买的东西请等三日　每天清洗一次砝码　最后期限比持久战更奏效　没前途的行业哪怕赚钱也要放弃　只要有钱就拿去做生意　不借钱给自己的朋友第3章　生意成功的“路”字经　——朋友越多路子越广　朋友与你互为资源　朋友多处处顺风，朋友少寸步难行　会交朋友是一种大能力　主动与别人交朋友　打开与朋友的“话匣子”　打破与朋友的冷场　为你的朋友“存份档”　改变“熟人多，朋友少”现象第4章　生意成功的“借”字经　——成大事必须借助朋友的七种力量　榜样力：朋友的成功与失败可以给你起到示范作用　中介力：通过朋友认识更重要的关系，获得最关键的资源　支撑力：逆境时朋友给你鼓励，挫折时朋友给你扶持　情报力：朋友是你最重要的情报来源　策划力：让朋友为你出谋划策　同盟力：志同道合的朋友与自己一起合作　衬托力：别人从你朋友的档次来看待你的档次第5章　生意成功的“缘”字经　——平时广结善缘，急时左右逢源　陌生人：与对方一见如故　同学：同窗之谊的升华　同乡：近水楼台先得月　同事：取长补短多沟通　客户：人情做足才长久　大老板：事业前进的标杆　律师：拥有自己的专家　学者：拨正发展的方向　名人：突破金字塔顶端　异性：胸怀坦荡无私心　老年人：克服“代沟”的障碍　年轻人：共同语言是桥梁第6章　生意成功的“利”字经　——亲兄弟之间也要明算账　朋友间还是该谈利益的　当你与朋友合作的时候　当你与朋友竞争的时候　当朋友有求于你的时候　当你有求于朋友的时候第7章　生意成功的“合”字经　——什么样的朋友才可以一起合作　好朋友并不意味好伙伴　优势互补才能彼此协调　志同道合才有共同目标　有的朋友不可与之合作　同富贵共患难方为好伙伴第8章　生意成功的“知”字经　——知人知面更要知心　一眼看穿朋友的企图　对不良朋友敬而远之　交朋友一定要慎重选择　别成朋友“杀熟”的对象　对言外之意要仔细斟酌　对朋友要善于说不第9章　生意成功的“礼”字经　——人情世故少不了　宴请的礼仪　先交朋友后谈判　虚心请教好办事　平时多联系遇事有人帮　让朋友欠你的人情　别在失意的朋友面前显得意　让误会和猜疑远离你7　别让招摇毁了你　给朋友想要的东西第10章　生意成功的“淡”字经　——君子之交淡如水　让友情在距离中长青　时刻顾及朋友的面子　对朋友话不可说绝　忠诚是对朋友的承诺　诚心才能带来友谊　会说话带来好人缘　多赞美你身边的朋友　要勇于承认自己的错误　给朋友一个回旋的余地　别在背后议论朋友第11章　生意成功的“忍”字经　——适当的“糊涂”让交情更长久　以德报怨更显高贵品质　对朋友抱有一颗宽容的心　处朋友不要太计较　朋友相处不要怕吃亏　与朋友相处不能太死板　不要自作聪明　有理也要让朋友三分　退一步更加海阔天空　对朋友太过精明不是福　心中有格局、身边有朋友

章节摘录

第一章　生意成功的“学”字经——向华人首富李嘉诚学习的16条生意经验　1943年，李嘉诚的父亲病危，临终时没有任何财产可以留下，只好反问爱子可有话跟他说，当时，14岁的李嘉诚对父亲说：“我们一家人一定生活得好好的。
”1950年，在为别人打工几年后，22岁的李嘉诚创立了长江塑料厂，1960年代中期，将公司的主营业务转到地产，廉价大量收购地皮和楼宇，成了香港政府之外的最大的地产所有者。
在2008年《福布斯》公布的“全球富豪排行榜”中，李嘉诚的总资产高达265亿美元。
李嘉诚好学，能吃苦，少年时代，因为要上夜校及到工厂跟单，李嘉诚每天回家时已经非常晚，而住处每晚12时后便会熄灯，他只好摸黑走楼梯，“一步步计算，数到一定的数目就知道到了家。
”　荣膺世界华人首富的李嘉诚，是我们这个时代最杰出的商人之一。
他作为香港巨商和财富化身，在创业之初完　全是白手起家、以小搏大，创造了一个又一个财富神话。
那么李嘉诚是凭什么做到的呢？
先做人后经商　“未学经商，先学做人”，这是李嘉诚经常说的一句话。
有人说，传统文化与商业文化大相径庭，水火不相容。
成为商界巨子的李嘉诚，却能将这两者很好地结合成一体。
在竞争激烈的商业社会，他体现出一个中国人应有的传统美德。
这种传统美德是李嘉诚为人处世的基础，并由此延展为他从商的准则。
这些都得益于他父亲的熏陶。
1943年，李云经英年早逝。
他没有给李嘉诚留下一文钱，相反，给李嘉诚留下了一副家庭的重担。
但另一方面，李云经给李嘉诚留下了终生受益的丰厚遗产，那就是如何做人的道理。
生活重担与做人之道，在李嘉诚的商业生涯中有着至关重要的地位。
李云经临终前，哽咽着对李嘉诚说了两句话：　“阿诚，这个家从此就靠你了，你一定要把它维持下去啊！
”　“阿诚，阿爸对不起你……”　就是因为对父亲的承诺和对家庭的责任，年仅14岁的李嘉诚谢绝了舅父继续供他上中学的好意，毅然决然地辍学求职。
他要挣钱，要挣好多好多的钱。
14岁的少年只有一个信念，就是要养活母亲和弟弟妹妹，他必须挣钱。
残酷的生计，迫使李嘉诚别无选择地走上从商之路。
李嘉诚的理想是当一个教育家，而不是商人，如果不是迫于无奈，他是不会去从商的。
李嘉诚后来回忆说，就是立业之初，他的理想还依然是“赚一大笔钱，然后再去搞教育”
。
由此可见，李嘉诚从商实在是身不由己、逼上梁山。
别无选择使李嘉诚义无反顾，在商海搏击，最终成为香港首富、世界华人首富。
父亲生前教给李嘉诚许多丰富而珍贵的做人的道理。
比如“贫穷志不移”、“做人需有骨气”、“求人不如求己”
、“吃得苦中苦，方为人上人”、“不义而富且贵，于我如浮云”、“失意不灰心，得意莫忘形”、“穷则独善其身，达则兼善天下”等等。
父亲的熏陶和遗训，李嘉诚永志不忘，并延展为从商准则。
李嘉诚在香港乃至国际商界树立起良好的大家风范，因恪守商业道德而赢得了高度的信誉。
这千金难买的信誉又回馈了李嘉诚无数的财富。
为没有敌人而自豪　李嘉诚不仅靠他的诚信赢得他人的合作，同时也靠他的善良、仁慈得到了许多人的帮助和支持。
善待他人，是李嘉诚一贯的处世态度，即使对竞争对手亦是如此。
商场充满尔虞我诈、弱肉强食。

能做到这点，不少人认为是不可能的事。
　　香港《文汇报》曾刊登李嘉诚专访，主持人问道：　　“俗话说，商场如战场。
经历那么多艰难风雨之后，您为什么对朋友甚至商业上的伙伴，抱有十分的坦诚和磊落？
”　　李嘉诚答道：　　“最简单地讲，人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做。
”　　“一个人最要紧的是，要有中国人的勤劳、节俭的美德。
最要紧的是节省你自己，对人却要慷慨，这是我的想法。
”　　“顾信用，够朋友。
这么多年来，差不多到今天为止，任何一个国家的人，任何一个省份的中国人，跟我做伙伴的，合作之后都能成为好朋友，从来没有一件事闹过不开心，这一点我是引以为荣的。
”　　最典型的例子，莫过于老竞争对手怡和。
李嘉诚鼎助包玉刚购得九龙仓，又从置地购得港灯，还率领华商众豪“围攻”置地。
李嘉诚并没为此而与纽璧坚、凯瑟克结为冤家而不共戴天。
每一次战役后，他们都握手言和，并联手发展地产项目。
　　“要照顾对方的利益，这样人家才愿与你合作，并希望下一次合作。
”追随李嘉诚20多年的洪姑娘洪小莲，谈到李嘉诚的合作风格时说，“凡与李先生合作过的人，哪个不是赚得盘满钵满！
”　　商场上，人缘和朋友显得尤其重要。
善待他人，利益均沾是生意场上交朋友的前提，诚实和信誉是交朋友的保证。
正如在积累财富上创造了奇迹一样，李嘉诚的人缘之佳在险恶的商场同样创造了奇迹。
　　李嘉诚生意场上的朋友多如繁星，几乎每一个有过一面之交的人，都会成为他的朋友。
他在生意场上只有对手而没有敌人，不能不说是个奇迹。
　　多问一个为什么　　若无其事在街上漫步，无心人往往什么也感受不到，而有心人呢？
如果是经常寻找新事业发展契机的经营者，他对某些事物和现象就会有所印象。
他会有目的、有意识的将其作为“情报”来接受。
　　作为一个企业主应多想想“为什么”。
“为什么呢？
”这样的疑问，正是一个经营者最必要的感受方法。
有关“为什么”的思考是探究、摸清事物最本质的出发点。
　　只对眼前的事物照原样接受，是不能看穿其本质的。
比如，到咖啡店喝咖啡，觉得很好喝。
没有“为什么”思维的人，感觉仅此而已。
有“为什么”思维的人，就会认真探究哪种咖啡好喝的原因。
他要确认这种咖啡是用什么煮的，他要探究咖啡豆的种类和搅拌方法。
如果有机会，他还会直接询问老板调配咖啡的秘诀。
　　就这样，凭借“为什么”思维，这个人一路挖掘下去，从感到咖啡好喝入手，得到了各种各样的情报——在生意舞台上，这种思维造成的差异就会如实显现出来——有“为什么”思维的人，发现“异”常现象就会力图去抓住其原因——他们更容易识破客户公司的经营危机，也更容易从部下的细微行动察知其生活上的异常，从而把握了生意上的主动地位。
　　“一个人能否成功，有时要看他对事物的感受能力。
”　　李嘉诚这样说。
因为，20世纪50年代初，李嘉诚就是通过这种“为什么”思维获得第一桶金的。
　　他在市场上看到了塑胶花。
为什么人们会用塑胶花呢？
　　他从各种渠道得知，欧洲人最喜欢塑胶花。
在北欧、南欧，人们喜欢用它装饰庭院和房间。

在美洲，连汽车上或工作场所也往往摆上一束塑胶花。
在苏联，扫墓时用它献给亡者，表示生命早已结束，但留下的思想和精神是长青的。
为什么中国市场上没有塑胶花呢？
因为这股潮流还没有来到。
大部分人对这个行业不了解，不感兴趣。
于是，从21世纪50年代末起，李嘉诚生产的塑胶花便大量地销往欧美市场，获得海外厂商一片赞誉，一时间大批订单从四面八方飞来，年利润也从几万上升到1000多万港元，直至1964年，塑胶花市场一直旺盛不衰。
回首李嘉诚先生的成功之路，无论是选择生产塑胶用品到生产塑胶花，还是后来投资地产，“为什么”思维在他成功的旅途上助了他一臂之力——生意都是先下手为强。
多问一个为什么，就可以不断发现成功的契机。
机会不会坐着等你　　1981年元月，李嘉诚正式入主和记黄埔任董事局主席。
李嘉诚收购和黄的动机之一，便是它的土地资源。
先前，和黄洋行大班祈德尊，已开始在腾出的黄埔船坞旧址的地皮上发展地产，兴建黄埔新村。
祈德尊不谙地产之道，竟未能在这块风水宝地栽活摇钱树。
祈德尊下台，韦理主政，仍未如愿把财政黑洞填满，售房不拣时机，便宜了炒家，坑苦了股东。
幸得这块大型地皮未做满，给李嘉诚有施展的舞台。
李嘉诚酝酿大型屋村已有数年，他仍耐心等待。
1984年，中英两国政府在京签订了《中英联合声明》。
香港前景骤然明朗，恒生指数回升，地产开始转旺。
年底，和黄宣布投资40亿港元，在黄埔船坞旧址的地盘，兴建包括商业中心的大型住宅区——黄埔花园屋村。
据传媒披露，李嘉诚1981年就计划推出这一宏伟计划，时值地产高潮，按当时地价计，和黄需补地价28亿港元，故而李嘉诚有意把与港府的谈判拖延至1983年的地产低潮，结果李嘉诚以39亿港元获得商业住宅开发权（按港府条例，工业用地改为住宅和商业办公楼用地，须补地价）。
一笔极廉的补地价费用，大大降低发展成本，屋村的每平方英尺成本不及百元。
屋村计划尚未出台，李嘉诚已狠“赚”一笔，就此一点，已比祈德尊、韦理高出一筹。
整个黄埔花园，占地19公顷，拟建94幢住宅楼宇，楼面积约760万平方英尺，共11224个住宅单位，附有2900个停车位及170万平方英尺商厦。
整个计划分12期，首期1985年推出，1990年全部完成，被称为香港有史以来最宏伟的屋村工程，超过政府建的大型屋村，在世界亦属罕见。
行家估计，整个项目，可获利60亿港元。
如此高的回报，喜煞和黄股东，也羡煞地产同业。
如何做大做强　　李嘉诚本人和公司都是在竞争中成长起来的。
事业刚起步时，除了赤手空拳，没有比其他竞争对手更优越的条件，一点也没有，这包括资金、人脉、市场等等。
最明显的是，当李嘉诚参与不同行业的时候，市场内已有很强且具实力的竞争对手担当主导角色——这正是很多企业面临的发展瓶颈。
那么如何做大做强？
李嘉诚曾为其他许多同行提出了以下几点宝贵建议：　　知己知彼。
做任何决定之前，要知道自己的优点和缺点，更要看对手的长处，掌握准确、充足的资料做出正确的决定。
磨砺眼光。
知识的最大作用是可以磨砺眼光，增强判断力，有人喜欢凭直觉行事，但直觉并不是可靠的方向仪。
时代不断进步，我们不但要紧贴转变，最好还要走前几步。

设定坐标。
我们身处一个多元年代，面临四方八面的挑战。
李嘉诚在１９７９年收购和黄的时候，首先思考的是如何在中国人流畅的哲学思维和西方管理科学两大范畴内，找出一些适合公司发展和管理的坐标，然后　　再建立一套灵活的架构，发挥企业精神，确保今日的扩展不会变成明天的包袱。
灵活的架构。
为集团输送生命动力，不同业务的管理层自我发展生命力，互相竞争，不断寻找最佳发展机会，带给公司最大利益。
完善治理守则和清晰指引可确保“创意”空间。
企业越大，单一指令行为越不可行，因为最终不能将管理层的不同专业和管理经验发挥。
毅力坚持。
市场逆转情况，由太多因素引发，成功没有绝对方程式，但失败都有定律：减低一切失败的因素就是成功的基础。
建立个人和企业的良好信誉，这是资产负债表之中见不到、但却是价值无限的资产。
游泳哲学　　在谈到企业的商业竞争时，李嘉诚说：作为一个庞大企业集团的领导人，你一定要在企业内部打下一个坚实的基础。
未攻之前，一定先要守，每一个政策的实施之前都必须做到这一点；当我着手进攻的时候，我要确信，有超过百分之一百的能力。
换句话说，即使本来有一百的力量足以成事，但我要储足二百的力量才去攻，而不是随便去赌一赌。
为了继续说明这个道理，李嘉诚举了一个“游泳”的例子。
“这个道理就像游泳一样简单。
我的泳术很普通，划船也很普通。
如果我要到达对岸，我要确信我的能力不是仅可划到对岸，而是肯定有能力划回来。
等于我游泳去对面沙滩，我不会想着游到对面沙滩休息，我要预备自己游到对面沙滩，立即再游回来也有余力，我才开始游过去。
在事先，我会常常训练自己，例如记录钟点和里数，充分了解自己才去做。
”　　为了保证绝对的把握成功，李嘉诚通常会做出十分细致的安排。
李嘉诚这样形容自己的管理哲学：　　中国古老的生意人有句话“未购先想卖”，这就是我的想法。
当我购入一件东西，会作最坏的打算，这是我在99%的交易前的事情，只有1%的时间，是想会赚多少钱。
因为这时候来说，多大的实力也是假的。
作个比喻，你的风帆高扬，而风帆几倍于正常比例时，即使那艘船不算太小，当风向不定的时候，随时可以覆舟。
李嘉诚这种“游泳哲学”同样也可以用在地产和股市上。
李嘉诚在回答记者请教其房地产的经营心得时说：“我不会因为今日楼市好景，立刻买下很多地皮，从一购一卖之间牟取利润。
我会看全局，例如供楼的情况　　，市民的收入和支出，以至世界经济前景，因为香港经济会受到世界各地的影响，也受国内政治气候的影响。
所以在决定一件大事之前，我很审慎，会跟一切有关的人士商量，但到我决定一个方针之后，就不再变更。
”　　“我会贯彻一个决定，我在差不多99.9%的工程上做到这一点。
譬如以过去数以百计的地盘而论，更改的情况可以说是绝无仅有。
我不会今日想建写字楼，明日想建酒店，后天又想改为住宅发展，因为我在考虑的期间，已经着手仔细研究过，一旦决定了，就按计划发展，除非有很特别的情况发生。
我知道香港有的人把几万尺一个地盘可以计划更改几次，十几年后才完成，有些人喜欢这样做，但我负担不起。

”　　“所以我凡事必有充分的准备然后才去做。
一向以来，做生意处理事情都是如此。
例如天文台说天气很好，但我常常会问自己，如5分钟后宣布10号台风警报我会怎样。
在香港做生意，亦要保持这种心理准备。
”　　不与业务谈恋爱　　“不要与业务‘谈恋爱’，也就是不要沉迷于任何一项业务”。
　　这是一种有着丰富的商业经历之后，超然于商业活动之外的心灵感情。
对于一个真正的商业人士来说，在他的眼中，应该是只有赢利的业务，而没有永远的业务。
任何一项业务，当它走过自己的成熟阶段之后，必将走向衰落，而这个时候如果不进行自我调整，还抱着不放，必将随着该项业务的衰落而走向失败。
　　说起来也许很容易，但做起来就不是那么简单了，这主要是与一些人自我欣赏的情结有关。
在取得了某一项业务上的成功之后，很多人往往将其作为自己以后发展的基础，将其作为自己向别人炫耀的一块招牌，无论如何，这块招牌是不能倒的。
招牌虽然象征着过去的辉煌，岂不知如果总是沉醉于过去的辉煌往往会成为进一步前进的绊脚石。
　　拿得起，放得下。
拿得起或许很多人都可以做到，但真正到了要放下的时候，大部分人或许都不舍得了。
没有永远的业务，只有赢利的业务，在该放弃的时候，就应该学会放弃，利用进行前一个业务所积蓄的力量，可以很轻松地展开下一个业务，业务不断转移，但赢利的中心却不能改变。
　　李嘉诚的这句话或许还有一层意思，就是不要被一项业务所套牢。
不管这个业务的前景多么诱人，也不要把自己的全部赌注都押在同一个业务上。
分散业务类型，同时从事多个不同类型的业务，当其中的某一个业务不行了的时候，还有别的业务可以支撑，从而制造得以喘息的机会。
　　商人的角色定位　　每个人一生中都要扮演很多不同的角色。
也许，最关键的成功方法就是寻找到人生的坐标。
没有原则的人，会漂流不定，有正确的坐标，我们做什么角色都可以保持真我，挥洒自如，有不同程度的成就，活得更快乐更精彩。
　　不知道什么时候开始，“士农工商”社会等级的概念深深扎根在中国人传统思想内。
几千年来，从政治家到学者，在评价“商”的同时，几乎都异口同声带着贬义。
他们负面看待商人的经济推动力，在制度上，各种有欠公允的法令，历代层出不穷，把司马迁《货殖列传》所形容的商人“各任其能，竭其力，以得所欲”，资源互通有无、理性客观的风险意识、资本运作技巧、生生不息的创意贡献等正面的评价，曲解为唯利是图的表征，贬为“无商不奸”，或是“熙熙攘攘，都是为利而来，为利而往”的唯利主义者。
　　当然，在商人的行列里，也有满脑袋只知道赚钱，不惜在道德上有所亏欠，干出恶劣行为的人。
他们伤害到企业本身及整个行业的形象。
也有一些企业钻营于道德标准和法律尺度中的灰色地带。
今天商业社会的进步，不仅要靠个人勇气、勤奋和坚持，更重要的是建立社群所需要的诚实、慷慨，从而创造出一个更公平、更公正的社会。
　　李嘉诚在公开场合常常对记者说：　　“多谢大家常称赞我是一个成功的企业家，对于这些支持、鼓励，我内心是感激的。
很多时候传媒访问我，都会问及如何可以做一个成功的商人，其实我很害怕被人这样定位。
我首先是一个人，再而是一个商人。
”　　神奇智囊团　　“合作”是经商必不可少的手段，但合作之难又是显而易见的。
真正的合作建立于诚信的基础之上，为双方的共同利益而谋划。
李嘉诚的合作之道令人赞赏。
　　李业广是“胡关李罗”律师行合伙人之一。
李业广持有英联邦的会计师执照，是个“两栖”专业人士，在业界声雀甚隆。

人们称李业广是李嘉诚的“御用律师”。
李嘉诚说：“不好这么讲，李业广先生可是行内的顶尖人物，我可没这个本事独包下他。
”　　李嘉诚说的是实话，李业广身兼香港20多间上市公司董事，这些公司市值总和相当全港上市公司总额的1/4强；另外，李业广还是许多富豪的不支干薪的高参。
李业广不是那种见钱眼开、有酬金必应之士，一般的大亨还请他不到。
长江上市，李业广便是首届董事会董事；长江扩张之后，李业广是长江全系所有上市公司的董事。
就此一点，足见两李的关系非同寻常。
　　李嘉诚是个彻底的务实派，他绝不会拿大旗做虎皮，虚张声势。
李嘉诚在商界的名气较李业广大。
在香港商界，拉名人任董事是人们常用之术，李嘉诚并非这样，他敬重的是李业广的博识韬略。
长实不少扩张计划，是两李“合谋”的杰作。
　　李业广甘处幕后，保持低调。
1991年，李业广一飞冲天——出任香港证券联合交易所董事局主席。
在他之前，任联所主席的有：金银会创始人胡汉辉，股坛教父李福兆，恒生银行卸任主席利国伟等，个个都是香港商界风云人物。
　　香港报章在介绍联交所新任主席李业广资格履历时，称他是“胡关李罗”律师行合伙人，长实集团多间上市公司董事……长江在李业广及公众心目中的分量可见一斑。
　　杜辉廉，英国人，出身伦敦证券经济行，是一位证券专家。
1970年代，惟高达证券公司来港发展，杜辉廉任驻港代表，与李嘉诚结下不解之缘。
1994年，万国宝通银行收购惟高达，杜辉廉便参与万国宝通国际的证券业务。
　　杜辉廉被业界称为“李嘉诚的股票经济”，他是长江多次股市收购战的高参，并经理长实及李嘉诚家族的股票买卖。
　　杜辉廉多次谢绝李嘉诚邀其任董事的好意，是众“客卿”中唯一不支干薪者。
但他绝不因为未支干薪，而拒绝参与长实系股权结构、股市集资、股票投资的决策，令重情的李嘉诚总觉得欠他一份厚情。
　　1988年底，杜辉廉与他的好友梁伯韬共创百富勤融资公司。
杜梁二人占35%股份，其余股份，由李嘉诚邀请包括他在内的18路商界巨头参股。
　　有18路商界巨头为后盾，百富勤发展神速，先后收购了广生行与泰盛，百富勤也分拆出另一间公司百富勤证券。
杜辉廉任其中两间公司主席。
到1992年，该集团年盈利已达668亿元。
　　在百富勤集团成为商界小巨人后，李嘉诚等主动摊薄自己所持的股份，好让杜梁两人的持股量达到绝对“安全”线。
李嘉诚对百富勤的投资，完全出于非盈利，以抱杜辉廉效力之恩。
不过，李嘉诚持有的51%百富勤股份，仍为他带来大笔红利，百富勤发展迅速，是市场备受宠爱的热门股。
　　1990年代，李嘉诚与中资公司的多次合作，多是由百富勤作为财务顾问。
身兼两间上市公司主席的杜辉廉，仍忠诚地充当李嘉诚的智囊。
　　《明报》记者在采访中问李嘉诚：“您的智囊人物有多少？
”　　李嘉诚说：“有好多吧！
跟我合作过、打过交道的人，都是智囊，数都数不清。
比如，你们集团的广告公司就是。
”　　没有永远的生意　　“只有赢利的生意，没有永远的生意。
”　　这句话揭示了投资者的本质特征：买是为了卖，不卖就不会买。
李嘉诚一生都在买和卖。
他在商场上扮演的就是买卖家的角色。
　　一个纯粹的投资家和买卖家，很重要的一个方面是不过分地执著某一项业务。

李嘉诚在生意场中，有时坚持不懈，穷追不舍，甚至不惜“十年磨一剑”，有时却一见不利，及时撤退。
无论他继续进取还是退避三舍，都是从该项业务是否有前途考虑的，有利则进，无利则退。
对于一个真正的商人来说，在他的眼中，应该是只有赢利的业务，而没有永远的业务。
任何一项业务，当它走过自己的成熟阶段之后，必将走向衰落，而这个时候，如果不进行自我调整，还抱着不放，必将随这项业务的衰落而走向失败。
李嘉诚一个个大进大出，都是以“腌股”为后盾的，一待良机出现，便急速抛出。
一个典型的例子是，1987年，李嘉诚在半小时内就下定决心投资372亿美元，购买英国电报无线电公司5%的股份。
这是一只值得长期保留的明星股。
3年后，英国电报无线电公司股价涨高，李嘉诚又以同样快的速度，将股票抛出兑现，净赚近1亿美元(合近7亿港元)。
李嘉诚凡事都会深思熟虑，有充分的心理准备之后才去做。
众所周知，购买债券是一种极保守的投资，持有人只能享受比定期存款较高的利息，而不能参与分享公司红利。
李嘉诚所购买的债券，大部分都是可转换债券。
这种债券有1~3年的期限，若持有人认定该公司业务能稳定增长，可以用债券换成该公司股票，从而获取更大收益。
即使不成，也可将债券保留至期满，最终收回本金及利息，所以这种债券既和普通债券一样，具有风险小的优势，又比较灵活，能转换为股票。
可以说是将债券和股票的优势合二为一，是一种较为稳健的投资方式。
1990年，李嘉诚购买了约5亿港元的合和债券。
另又购买了爱美高、熊谷组、加怡等13家公司的可转换债券共计25亿港元。
在此后的发展中，胡应湘的合和表现最为出色，先后拿下广东虎门沙角电厂、广深珠高速公路、广州市环城高速公路及泰国架空铁路等大型工程兴建合同，一时名声大噪，众豪争扯他的衫尾。
见此情势，李嘉诚马上把合和债券兑换成股票，这样一来，当初价值5亿的股票，到3年后升值为近9亿，账面溢利达3亿多港元。
同样，李嘉诚购入的其他可转换债券，也大都有不俗的表现。
李嘉诚说：“不要被一项业务套牢，不管这个业务前景多么诱人。
”　　足够的信心和耐心　　“准备足够的信心和耐心，去等待和创造每一个生意机会。
”　　这正是李嘉诚生意成功的重要法宝。
在李嘉诚兴建的第一个大型屋村黄埔花园屋村的项目上，李嘉诚就是运用“十年磨一剑”的精神，以其惊人的耐力获得成功的。
1981年，李嘉诚就准备推出这一宏伟计划。
当时，黄埔花园所用地盘是黄埔船坞旧址，按港府条例，工业用地改为住宅的商业办公楼用地，应当补交地皮的差价。
而当时正好是地产狂热的阶段，按协议的价格，和黄需补地价28亿港元，由于代价太大，李嘉诚不得不对此计划暂缓实施。
1983年，香港地产业出现低潮，李嘉诚立即抓住大好时机，与港府进行谈判。
结果他仅用39亿港元就获得了商业住宅的开发权。
这样，李嘉诚大大降低了发展成本，屋村的每平方英尺成本不及百元。
屋村计划尚未实施，李嘉诚就取得一笔可观的价值。
就此一点，可见他经商术的高明。
1984年9月29日，中英关于香港问题的联合声明在北京签订。
香港前景骤然明朗，恒生指数回升，房地产界又大显神威。
因此，1984年年底，李嘉诚领导的和黄共投资数十亿港元兴建黄埔花园屋村。
这样宏伟的屋村工程在香港地产业史上是前所未有的，即使在世界范围，它也足可称雄。

据行家估计，整个项目完成以后，李嘉诚及和黄集团能获利60亿港元。
如此高的回报，实属罕见。
地产低潮补地价，地产转旺大兴土木，地产高潮出租楼宇(整个计划分12期，首期1985年推出，1990年全部完成)，这就是李嘉诚在香港地产界立于不败之地的秘密之所在。
　　不为暴利心动　　李嘉诚是个从传统文化氛围中走出来的新型企业家，他能够自觉或不自觉地剔其糟粕，取其精华，与现代商业文化有机地结合为一体。
西方经济学家探讨日本和亚洲四小龙经济腾飞的奥秘，惊奇地发现东方传统文化的神奇作用。
我们不得不折服李嘉诚在“炒风刮得港人醉”的疯狂时期，丝毫不为炒股的暴利所心动，稳健地走他认准了的正途——房地产业。
　　而不少房地产商，放下正业不顾，将用户缴纳的楼花首期(款)，将物业抵押获得的银行贷款，全额投放到股市，大炒股票，以求牟取比房地产更优厚的利润。
　　炒风愈刮愈炽热，各业纷纷介入股市，趁热上市，借风炒股。
连众多的升斗小民，也不惜变卖首饰、出卖祖业，携资入市炒股。
职业炒手更是兴风作浪，哄抬股价，造市抛股。
　　香港股市处于空前的癫狂之中。
1972年，汇丰银行大班桑达士指出：“目前股价已升到极不合理的地步，务请投资者持谨慎态度。
”　　桑达士的警告，湮没在“要股票，不要钞票”的喧嚣之中。
1973年3月9日，恒生指数上升到历史高峰，一年间，升幅53倍。
　　李嘉诚丝毫不为炒股的暴利所动，他深知证券市场变幻急速且无常，他坚持稳健发展的原则。
果然物极必反。
在纷乱的股票狂潮中，一些不法之徒伪造股票，混入股市。
东窗事发，触发股民抛售，股市一泻千里，大熊出笼。
　　当时远东会的证券分析员指出：假股事件只是导灭线，牛退熊出的根本原因，是投资者盲目入市投机，公司盈利远远追不上股价的升幅，恒指攀升到脱离实际的高位。
　　恒生指数由1973年3月9日的177496点，迅速滑落到4月底收市的81639点的水平。
是年下半年，又遇世界性石油危机，直接影响到香港的加工贸易业。
1973年底，恒指再跌至4337点；1974年12月10日，跌破1970年以来的新低点-15011点。
其后，恒指缓慢回升，1975年底，回升到350点。
　　除极少数脱身快者，大部分投资者均铩羽而归，有的还倾家荡产。
香港股市一片愁云惨雾，哀声坳地。
　　长实自从上市那天起，股市便成了李嘉诚重要的活动领域，他日后的许多震惊香港的大事，都是借助股市进行的。
1970年代初，股市无论对投资者，对上市公司，都是个全新的课题。
人们普遍表现出盲目幼稚。
在这一点上，李嘉诚显出高人一筹的心理素质。
　　毫无疑问，李嘉诚是这次大股灾中的“幸运儿”。
长实的损失，仅仅是市值随大市暴跌，而实际资产并未受损。
相反，李嘉诚利用股市，取得了比预期更好的业绩。
　　“任何一种行业，如有一窝蜂地趋势，过度发展，就会造成摧残。
”　　作为投资者，我们应该确定自己开拓发展的原则方略，坚持独行，而不应只顾眼前利益，为暴利所动，炒一把再说。
而偏离航道，三心二意，也许会赚一两次，但长此以往，没有自己的原则，终不是成大器之所为。
　　照顾小股东利益　　从1984年起，李嘉诚进行过三次私有化。
私有化是指改变原有上市公司的公众性质，使之成为私有公司。
公司上市，收购公司以及供股集资，都是“进取”。
将公司私有化，取消其挂牌的上市地位，即“淡出”。

“淡出”也是收购，即大股东向小股东收购该公司股票，使其成为大股东的全资公司。
1985年10月，李嘉诚宣布将国际城市有限公司私有化。
小股东大喜过望，纷纷接受收购。
1988年10月，长江实业宣布将青洲英泥私有化。
长实控有其44.6%股权，以20港元一股的价格进行全面收购，收购价比市价17.7港元溢价13%，自然让小股东们“笑逐颜开”。
李嘉诚的第三次私有化，一波三折，远不如收购国际城市、青洲英泥那么风顺。
1991年2月4日，控股母公司和黄宣布将嘉宏私有化建议，以每股4.1港元价格将嘉宏收归私有，共涉资金118亿港元，被舆论称为香港有史以来最大的一次私有化计划。
收购价比市价溢价7.2%，低于全面收购国际城市和青洲英泥的溢价。
计划一出，舆论纷纷。
李嘉诚解释，主要原因是嘉宏盈利能力有限及业务与长实、和黄重叠。
并声称不会提高收购价格，如有人肯出5港元的价格收购，他会考虑出售。
证券界认为，市场投入40多亿资金，将会对1989年后香港股市的萧条带来刺激，有助于股市的复苏。
嘉宏资产估值在每股5至6港元的水平，和黄开价4.1港元，即折让一成多收购，显然是肥了大股东，而损了小股东。
李嘉诚解释嘉宏盈利前景有限，应该是事实。
但在1991年4月10日嘉宏股东会议上，小股东质询：嘉宏1990年财政年度业绩在(1991年)3月8日公布时，盈利状况甚佳，13.16亿港元的年盈利比上一年增幅达29%。
另外，嘉宏所控的港灯市值连月上升，也会造成嘉宏资产值增高，这都有益于嘉宏的发展。
小股东纷纷质疑，并表示反对，嘉宏私有化建议在一片鼓噪声中以不足1／4的支持而胎死腹中。
证券界认为：“流产的原因，是收购价偏低，收购方对嘉宏的评估与实际业绩的差异。
和黄出价太低，远不及1987年上市供股价4.3元的水平。
李嘉诚素来关注小股东的利益，而和黄的收购建议对小股东照顾不够，有失长实系的一贯作风。
”按规定，私有化失败之后，一年内不得再提私有化建议，李嘉诚只好耐心等待。
“大限”满后，1992年5月27日，小股东们自然无话可说，欣然接受。
和黄重提嘉宏私有化。
收购价每股5.5港元，较停牌前收盘价高出32%。
在7月10日的嘉宏股东会议上，私有化建议以96.7%赞成票获得通过。
收购之所以成功，是既保全了大股东自身的利益，又顾及了小股东的利益。
这次私有化，既有失败的教训，又有成功的经验。
永远不过分显示自己　一如香港经济评论家所总结的，“诚实的李嘉诚有着敏锐的观察力和先知先觉，不墨守成规，不故步自封，经常保持着不断进取、创新的精神，以适应新的情况。
”　一位美国作家曾经这样总结企业巨人所具有的特性：　“他们独具慧眼，能在没人察觉的情况下得到挑战的机会。
有些企业家反应迅速，能在瞬息万变的环境中发现机会；有些企业家则干脆自己去主动创造机会。
无论是谁，他们都能不顾一切地坚持新的想法，然后不屈不挠地克服困难，有时甘冒生命危险去追求生产新的产品提供新的服务。
他们冒着风险，可是他们常常可以找到创造性的方法来化险为夷。
”　在创业的道路上取得巨大成功的李嘉诚，正是这些国际著名企业家群体中的佼佼者。
从创业开始，他就充分发挥聪明才智，不断发现机会和创造机会，并且无论环境如何恶劣，他从不懈怠，无论取得多么巨大的成就，他也永不满足，他总是那么脚踏实地地去实现他的理想。
由于李嘉诚语言温和，不轻易发脾气，一生之中总在自觉不自觉地稳定自我，调节自己的情绪，并且非常善于集中精力去处理他应该处理的事情，而力图不让周围的烦恼和挫折影响自己的思绪，所以李嘉诚周围的人都对他怀有深切的好感。
李嘉诚非常善于识才，也非常善于用人。

他起用人才的标准，总是最大限度地发挥人才专业才能；最大限度地实现人才的应得利益。
这使得他身边的人才往往都成为智慧、诚实、勤劳，有着远大理想和抱负，对事业全身心投入的人。
　　李嘉诚在严格要求自己的同时，也用自己谦虚做人的态度和高尚的品德，熏陶和影响他的儿子和一切出任他身边重要职位的有才之人。
李嘉诚常说：如果你始终注意不过分显示自己，就不会招惹别人的利益，别人也就无法捕捉你的虚实。
　　李嘉诚精湛的用人策略和宽厚待人的作风，也使他的事业如虎添翼。
在今日的李氏王国，李嘉诚拥有一个配合得十分默契，对每一件突如其来的事情有能力迅速做出决定，并为长实、和黄系列业务做出巨大贡献的“内阁”。
正如马世民所描述的那样：“例如我觉得电讯非常有潜力，李先生认为适合，便立即着手进行。
”李先生喜欢能源，大家同意，便开始寻找投资机会。
在长实、和黄这样一个大集团，能这样迅速做出决定的灵活性十分重要。
　　平衡自控心经　　我们究竟应该向李嘉诚学什么呢？
　　李嘉诚一直在转变和提升他的商业模式。
作为生意人，我们不能去学他做什么业务，做怎样的资产组合。
因为这些东西跟他的背景、目标、个人喜好、公司的基础、外在环境都有太多相关。
我们应该去思考的是，他的逻辑是怎么形成的？
他为什么在这个时候做这个决定？
他是怎么来做这个决定的？
他的感受是什么？
他在那个时间的思考点是什么？
　　从李嘉诚身上，我们至少可以发现：　　第一，在不断巩固已有业务的技术、管理能力的同时，李嘉诚不拒绝寻找新的机会。
　　第二，在开展新业务时不做愿望式的假设，李嘉诚提前评估好自己是否输得起。
　　第三，李嘉诚内心有一种高明的平衡机制，让自己既保持良好的进攻性，坚持寻找挑战，又拥有足够的自控，不会变成一个赌徒。
　　李嘉诚是个非常务实的人，他不会公司没做好就去忙慈善，但当他想做慈善的时候，又是很大的手笔。
除了务实，他没有只局限在香港的地产业务上，也证明了他的视野超越了同辈许多企业家。
　　一次接受记者访谈时，李嘉诚做了一个手势，右手掌先呈15度角平缓的滑过，到一个点上，则一下变成50度，做攀升状。
其涵义为：28岁的时候，他已经知道自己此生可以跟贫穷说再见，接下来只是乐于工作而工作，这一做就是50年。
　　“若一个人不知足，即使拥有很多财产也不会感到安心。
”李嘉诚接着说，“重要的是内心的安静，表面看来很忙，但内心其实没有波动，因为自知做着什么工作。
我知足，但不表示没有上进心。
”　　不可独霸行业　　以诚为本，才能做大生意。
这是人人皆知的道理，却不是人人都能做到的。
　　由于李嘉诚在塑胶业的实力及声誉，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。
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仙(分)港币，秋后竟暴涨到每磅4~5港元。
不少厂家被迫停产，濒临倒闭。
　　李嘉诚此时的经营重心已转移到地产上。

因此，这场塑胶原料危机，对他影响不大。
况且，长江公司本身有充足的原料库存。
但李嘉诚毫不犹豫地挂帅救业。
在他倡议和牵头下，数百家塑胶厂家入股组建了联合塑胶原料公司。
　　原先单个塑胶厂家无法直接由国外进口塑胶原料，是因为购货量太小。
现在由联合塑胶原料公司出面，需求量比进口商还大，因此直接交易。
所购进的原料，按实价分配给股东厂家。
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，还将长江公司的1243万磅原料，以低于市价一半的价格救援停工待料的会员厂家。
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”。
李嘉诚救人危难的义举，为他树立起崇高的商业形象，他的信誉和声望义薄云天。
信誉和声望无疑又会回馈他更多的生意和财富。
　　“当业中同行需要你施以援手，而你有能力时，你可以少一个竞争对手。
但切不可忘记，即使你真扼杀了对方，总会有新的竞争对手崛起。
一个人不可以独霸一个行业的。
一个人是赚不完所有的钱的。
”　　我们应该从李嘉诚的话中汲取精义。
救人于危难倒悬：不但赢得了人缘、信誉及声望，你的形象实际上为你日后创大业赚大钱奠定了基础。
　　……

<<每天读点生意经>>

编辑推荐

每天读几页经典，每天多一点智慧。
每天有一点思考，每天多一点收获。
每天读点生意经，商业思维+生意秘诀+11字真言。
先做人做事，先交朋友后做生意。
“学”字经，“悟”字经，“路”字经，“借”字经，“缘”字经，“利”字经，“合”字经，“知”字经，“礼”字经，“淡”字经，“忍”字经。

第一图书网, tushu007.com

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