

<<华人首富李嘉诚生意经>>

图书基本信息

书名：<<华人首富李嘉诚生意经>>

13位ISBN编号：9787504464804

10位ISBN编号：7504464805

出版时间：2009-6

出版时间：中国商业出版社

作者：禾田

页数：334

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>

<<华人首富李嘉诚生意经>>

前言

第一个获得福布斯终身成就奖的企业家、美国《时代》周刊评选的全球最具影响力的商界领袖之一、香港《资本》杂志评选的香港十大最具权势的财经人物之首……拥有这些殊荣和名望的是一个当代中国人最熟悉的名字，李嘉诚。

李嘉诚，从一无所有到“塑胶花大王”、“地产大亨”，成为到今天风光无限的世界华人首富；从未遇过一年亏损，被世人奉为“超人”；一个只读完初中的人；一个茶楼卑微的跑堂者；一个五金厂普通的推销员，经过短短几年的奋斗，竟然成为香港商界的风云人物。

他缔造的“商业神话”，已成为众多创业者的楷模，他的名字就是成功者的代名词。

在经商方面，李嘉诚自然是超人。

既是超人，必有超人之处。

作为商人，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啧啧称赞；作为成功的中国商人，他不遗余力的慈善行为让其他的中国企业家不敢望其项背。

作为屈指可数的华人慈善家，李嘉诚打破了自古以来“为富不仁”的说法，李嘉诚虽未像松下幸之助那样，将自己的心得口述编撰成书。

<<华人首富李嘉诚生意经>>

内容概要

本书将李嘉诚一生的智慧精华及其奋斗成功的实战经验加以阐释和解析。

精确解读“超人”的经商理念，分享李嘉诚宝贵的经商秘诀与人生哲学。

让你在最短的时间内了解李嘉诚、读懂他的成功原则，激励自己走向新的事业高峰。

有多少人梦寐以求李嘉诚式的巨大成功，又有多少人在探讨着他成功背后的真谛，可谓“仁者见仁，智者见智”。

本书零距离接触李嘉诚的所想、所说、所做，是最全面、最深入、最权威地解读这位华人首富数十年商战不败的经商哲学教科书！

<<华人首富李嘉诚生意经>>

书籍目录

第一章 先学做人做事，再学经商赚钱1.世界上每一个人都精明，要令大家信服并喜欢和你交往，那才是最重要的2.长江取名基于长江不择细流的道理，因为要有豁达的胸襟，才可以容纳细流3.当生意更上一层楼的时候，绝不可有贪心，更不能贪得无厌4.注重自己的名声，这对你的事业非常有帮助5.对人诚恳，做事负责，多结善缘，自然多得人的帮助6.当我们梦想更大成功的时候，要有更刻苦的准备7.我做生意时，就警惕自己，如果有骄傲的心，迟早有一天会碰壁8.千万别伤害别人的尊严，尊严是非常脆弱的，经不起任何的伤害9.这么多年，跟我合作过的人都成了好朋友，从来没有一件事闹过不开心10.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11.成功没有绝对的公式，如果能依赖某些原则的话，能将成功的希望提高许多12.第一要有志，第二要有识，第三要有恒13.做生意只要有门道就可以赚到，而友谊却很难用金钱来购买第二章 商者无域，做生意没有边界1.赚钱可以是无处不在、无时不在2.只要有钱赚，就是一门好买卖3.做生意必须具有国际视野，能全景思维，有长远眼光4.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5.在司空见惯中找商机6.什么生意都可以做，但要谁在做，要看你跟谁做7.如果别人认为我得到叫做“成功”的东西，那就是我走了人家不敢走的路8.做生意不应该自己设限，在能力所及的范围内，只要赚钱就可以进入第三章 不一样的观念造就不一样的成功1.要永远相信：当所有人都冲进去的时候赶紧出来，所有人都不玩了再冲进去2.万一真的失败了，也不必怨恨，慢慢图谋东山再起的机会3.我赚钱不是只为了自己，为了公司，为了股东，也为了替社会多做些公益事业4.如果只顾赚钱，并赔上自己的健康，那就不值得了5.栽种思想，成就行为；栽种行为，成就习惯；栽种习惯，成就性格；栽种性格，成就命运6.并非每件事都是金钱可以解决的，但是确实有很多事情需要金钱才能解决7.一个人的价值不在于他拥有什么，而是在于他干了什么，付出了什么8.建立自我，追求无我第四章 苦难的生活是最好的锻炼1.做推销员，使我学会了不少东西，是我今天10亿、100亿也买不到的2.我是经历了很多挫折和磨难之后，才领会一些经营的要诀的3.男子汉第一是能吃苦，第二是会吃苦4.从石缝里长出来的小树，则更富有生命力5.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6.没有大学文凭，白手起家而终成大业的人不计其数7.没有一件事情会无止境的好，同样道理，没有一个行业会一直好下去第五章 一个“诚”字赢天下1.诚实是做人处世之本，是战胜一切的不二法门2.建立个人和企业的良好信誉，这是资产负债表中见不到、但却价值无限的资产3.一个人一旦失信于人一次，别人下次再也不愿意和他交往或发生贸易往来了4.如果想取得别人的信任，你就必须做出承诺，一经承诺之后，便要负责到底5.我生平最高兴的，就是我答应帮助人家去做事6.当你作出决定后，便要一心一意地朝着目标走，名誉是你的最大资产7.有些生意，给多少钱让我赚，我都不赚8.一个人良好的信誉，是走向成功的不可缺少的前提条件9.一个有使命感的企业家，应该努力坚持走正途第六章 做生意要敢于竞争，更要善于竞争1.竞争既搏命，更是斗智斗勇。倘若连这点勇气都没有，谈何在商场立脚，超越置地？2.决定一件事时，事先应小心谨慎，研究清楚，当决定后，就勇往直前去做3.我个人和公司跟一般小公司一样，都要在不断的竞争中成长4.抓住时机，要先掌握准确资料和最新资讯5.作任何决定之前，我们要先知道自己的条件，然后才能做出选择6.不愿改变的人只能等待运气，懂得掌握时机的人便能创造机会7.要成为领袖，无论从事什么行业，都要比竞争对手做好一点8.减低一切失败的因素就是成功的基础9.永远不让对方知道自己的底牌第七章 成功10%靠运气，90%靠勤奋1.我认为勤奋是个人成功的要素，所谓“一分耕耘，一分收获”2.10年的成功，10%靠运气好，90%仍是由勤劳得来3.如果在竞争中，你输了，那么你输在时间上；反之，你赢了，也赢在时间上4.要充分利用日常的每一分钟，即使一分一秒也不要白白地浪费掉5.当别的孩子玩的时候，我却在在学习，不停地抢知识已经将很多同伴抛在后面，有点飘飘然的感觉第八章 求生意比较难，生意跑来找你就容易做1.人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做2.自己舍得让利，让对方得利，最终还是会给自己带来较大的利益3.那些私下忠告我们、指出我们错误的人，才是真正的朋友4.与新老朋友相交时，要诚实可靠，避免说大话5.创业就应该做一件天蹋下来都能够赚钱的事情6.为了防备坏人的猜疑，算计别人，必然会使自己成为孤家寡人第九章 对自己要节俭，对他人要慷慨1.有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意合作2.衣服和鞋子是什么牌子，我都不怎么讲究3.是员工养活了整个公司，公司应该多谢他们才对4.要多为员工

<<华人首富李嘉诚生意经>>

考虑，让他们得到应得的利益5.要了解下属的希望，除了生活，应给予员工好的前途6.成功之道是勤奋和节俭，并建立良好的信誉和人际关系7.如果10%的利润是合理的，11%的利润是可以的，那我只拿9%

第十章 独具慧眼，嗅觉敏锐，永远把握商机1.嗅觉敏锐，才能将商业情报作用发挥到极致2.随时留意身边有无生意可做，才会抓住时机3.眼睛不能只盯着自己的小口袋，要看到世界大市场4.全球化时代，要用全球化思维做生意5.居安思危，无论你发展得多好，时刻都要做好准备6.变是一定要变的，这个世界本来就是丰富多彩的，千变万化的7.始终保持创新意识，用自己的眼光注视世界，而不随波逐流8.遇到不寻常的事发生时立即想到赚钱，这是生意人应该具备的素质

第十一章 把生意做大需要人才的支持1.成就事业最关键的是要有人能够帮助你，乐意跟你工作2.我算什么超人，今天的成就是大家同心协力的结果3.人才缺乏，要建国图强，亦徒成虚愿4.只要对公司有贡献，我就会帮他成长进步5.你对人好，人家对你好是自然的，世界上任何人都可以成为你的核心人物6.各尽所能，各得所需，以量才而用为原则7.最主要的是员工有归属感，万众一心8.职工平时马马虎虎，我一定会批评，但有时做错事，你应该给他机会去改正9.商业竞争表现为产品的竞争、科技的较量，实质上是人才之争、智力之争

第十二章 发展中不忘稳健，稳健中不忘发展1.我凡事必有充分的准备然后才去做，做生意、处理事情都是如此2.本来有一百的力量足以成事，但我要储足二百的力量去攻，而不是随便去赌一赌3.扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张4.做生意如同打球，若第一杆打得不好，在打第二杆时要保持镇定及有计划5.与其到头来收拾残局，倒不如当时理智克制一些6.幸运只会降临有世界观、胆大心细、敢于接受挑战但又谨慎行事的人身上7.很多公司只看见千斤和四两的直接可能而忽视支点，因过度扩张而陷入困境8.做好自己的工作，相信很多本来认为不可能的事情可以转变为可能9.保持低调，才能避免树大招风，才能避免成为别人进攻的靶子

第十三章 知识改变命运，不断学习才能进步1.我没有上学的机会，一辈子都努力自修2.知识不仅指课本的内容，还包括社会经验、文明程度、时代精神等整体要素3.科技世界深如海，我只知道别人走快我们几十年，有很多东西要学习4.有知识，没有资金的话，小小的付出就能够有回报，并且很可能达到成功5.今天的企业家必须要有相当丰富的知识资产，有些东西必须非常熟悉6.如果能将书本知识和实际工作结合起来，那才是最好的7.新世纪企业家的成功取决于科技和知识，而不是钱

第十四章 领导有水平，企业才有活力1.一个总司令，是一个集团军的统帅，只要懂得运用战略便可以2.要成为一位成功的领导者，不单要努力，更要听取别人的意见3.作为一个领袖，重要的是“责己以严，待人以宽”4.当规模扩大至几百人，领袖还是要去参与工作，但不一定是走在前面的第一人5.要有良好的监督和制衡制度，不然山高皇帝远，好人也会变坏6.分配利益的时候要善于让，出现失败的时候要承担责任，这才是做领导7.外国的管理方式，加上中国的管理哲学，无往而不利8.科学进行投资决策，是当代管理实践提出的迫切要求

第十五章 家族生意“富过三代”的秘密1.以“贱”为本，才能维持长久的富贵2.以往我是90%教孩子做人的道理，现在1/3谈生意，2/3教他们做人的道理3.我老是在说一句话，亲人并不一定就是亲信4.让孩子在十五六岁就到外面求学，当然不忍心，但是为了他们的将来，必须如此5.创业艰难，守业不易6.在子女身上进行智力投资，并注重培养他们的实际工作能力7.让熟人、亲戚在企业里工作，要慎之又慎8.首先应该让孩子感到家庭的温暖，其次是要让孩子得到最好的教育9.如果子孙是优秀的，他们必定有志气，不依赖父母，凭借个人的实力去独闯天下10.有金钱之外的思想，保留一点自己值得自傲的地方，人生活得会更加有意义

<<华人首富李嘉诚生意经>>

章节摘录

在走向成功的道路上，浮躁是最大的敌人。

一个人必须专注于对环境的把握，付出辛勤的努力，才能实现预期的目标。

在这里，李嘉诚以稳健、不浮躁的心态在商业世界中稳扎稳打，最后一步一步建立了自己的商业帝国。

。 [生意经] 经商要坚持稳健的作风 在不断竞争的商业社会中，一个商人要想成功，一定要坚持稳健的作风；否则，心浮气躁只能丧失对商业行情准确的判断。

浮躁是每个人都会产生的一种无主心态，商人要善于保持冷静，才能避免无奈与无助。

李嘉诚说：“当我整理公司发展资料时，最明显的是我们参与不同行业的时候，市场内已有很强和具有实力的竞争对手担当主导角色，究竟‘老二如何变第一’？”

或者更正确地说：“老三、老四、老五如何变第一、第二”这就要求我们不仅在商业合作中占据主动，在商业竞争中也要占据主动。

就是在商业谈判中也要占据主动。

李嘉诚指出，在商业谈判中不是东风压倒西风就是西风压倒东风，谁占据主动就意味着获得更多的利益，这就是所谓的“心理上压倒对方”。

[行动指南] 在商业世界中，一般来说，主动权总是操在实力最强的一方手里，对于稳操胜券的主动方来说，一步主动则步步主动，李嘉诚在长期的生意交往中，正印证了这一道理。

近几十年来，李嘉诚与他的公司和一般小公司一样，也是在不断的竞争中成长。

他收购了多家公司的股票，一举成为这些公司的大股东，以小搏大，终于控制了迄今为止总价值在一万亿港币以上的固定资产。

(1) 又竞争又联合才能战无不胜。

在李嘉诚看来，现代经济的发展已进入了一个新阶段，在这个阶段中，企业间的竞争关系已较过去有所不同。

李嘉诚认为，同行企业间存在着竞争关系，为了取得市场竞争的胜利，或为了维护现有市场使企业生存下去，有必要与同行其他一些企业搞互利互助的联盟，这样可以增加力量，有利于在市场中战胜强大的对手。

同时当竞争对手结成力量较强的联盟时，亦可与其中一些企业搞好关系，对于不同的企业可采取不同的方针、对策，使对手们不至于步调统一全力与我方企业竞争，甚至使对手之间彼此竞争。

因此，在进入20世纪80年代之后，李嘉诚经常联合香港及新加坡、马来西亚的华资集团，统一向占据香港大部江山的英资集团发起商战，这一策略的成功运用使得香港的英资集团不得不节节败退。

(2) 商人应远离浮躁，进行理性思考，以远大志向引导自我。

如何才能做到这一点？

商人应具备博大的胸襟，使自己成为一个志向远大的人。

因为，当一个人具备远大的理想时，就能在目标的指引下按部就班地行动，从而避免了浮躁和短视行为。

(3) 在商业社会里，人们很容易受到外界各种诱惑变得浮躁。

所以，商人要处理好自己与周围环境的关系，明确自己的社会责任，这样才能使自己的事业做强做大。

。 4 抓住时机，要先掌握准确资料和最新资讯 [经商语录] 能否抓住时机和企业发展的步伐有重大关联，要抓住时机，要先掌握准确资料和最新资讯，能否抓住时机是看你平常的步伐是否可以在适当的时候发力，走在竞争对手之前。

[商场故事] 做生意，就好比赛跑，一定要以最快的反应，紧紧追上机遇，这种快速式进攻之法，并非人人能够掌握，而是深谙趁热打铁者所为。

要抓住时机，就要先掌握准确资料和最新资讯，并在适当的时候发力，走在竞争对手之前。

当年，在李嘉诚所经营的塑胶花行业日渐没落的时候，他立即意识到，香港是一个人多地少、寸土寸金的社会，他判断出香港的地产业将成为商业发展中的重要热点，因此，他抓住时机，果断地将公

<<华人首富李嘉诚生意经>>

司转向房地产业投资，从而为自己日后事业的大发展打下了事业基础。

李嘉诚说：“以我个人的经验来讲，最要紧的是要定出正确的方针，但是你制定出正确的方针之前一定要拿到最确实的资料，这是绝对正确的。

”早在20世纪70年代末期，李嘉诚就开始涉足海外的投资。

当时，地球通讯卫星的问世，使得全球范围之内的人们能够在瞬息之间分享来自世界各地的信息，有心的商人利用了这些信息，抓住了发展的机会，从而使生产和资本的社会化程度提高到国际化的水平

。而这种纵横发展的趋势，自然逃不过以目光敏锐、预测能力准确独到而著称的李嘉诚的眼光。

他在全力发展香港规模庞大的投资的同时，把目光瞄准了加拿大温哥华，并购入了一批物业。

1981年，李嘉诚在美国休斯敦投资二亿多港元，购买了数幢商业大厦，同年又扩资六亿多港元收购了加拿大多伦多的希尔顿港口酒店。

以上事例有力地说明了，李嘉诚征战商场半个世纪，每次投资都使其事业发生重大转折，出现了跳跃式的发展。

这都得益于李嘉诚能准备掌握最新资讯，以前瞻的目光运筹全局，运用其投资进退战略，在各个领域之间切入切出，游刃有余。

在各个经营领域之间的平滑转移，使李嘉诚不仅避免了风险，而且获得了丰厚的利润。

[生意经]让机会跟着你跑 做生意，适时进行战略转移非常有必要，俗话说：“趁热打铁”，讲的是不能错过机会，要抓住机会，抓紧时间，立即行动，这样才能以点代面，获得全面的收获。在经商学中，有一句话叫“让机会跟着你跑”，非常巧妙地道出了做生意应当扑向机会的紧迫性和重要性。

机会总属于有心人，商人要做的就是：让机会跟着你跑，而不是你跟着机会跑。

进入21世纪以来，世界商业环境早已发生了翻天覆地的变化，谁的速度快，谁就能抓住难得的商业机遇。

现

<<华人首富李嘉诚生意经>>

编辑推荐

当生意更上一层楼的时候，绝不可有贪心，更不能贪得无厌。

对人诚恳，做事负责，“多结善缘”，自然多得人的帮助。

做生意必须具有国际视野，能全景思维，有长远眼光。

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。

做生意不应该自己设限，在能力所及的范围内，只要赚钱就可以进入。

栽种思想，成就行为；栽种行为。

成就习惯；栽种习惯，成就性格；栽种性格，成就命运。

没有一样事情会无止境地好，同样道理，没有一个行业会一直好下去。

一个人一旦失信于人一次。

别人下次再也不愿意和他交往或发生贸易往来了。

竞争既搏命，更是斗智斗勇。

倘若连这点勇气都没有，谈何在商场立脚，超越置地？

<<华人首富李嘉诚生意经>>

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>