

<<跟李嘉诚学商道理念>>

图书基本信息

书名：<<跟李嘉诚学商道理念>>

13位ISBN编号：9787801419392

10位ISBN编号：7801419391

出版时间：2012-4

出版时间：台海出版社

作者：崔智东

页数：255

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>

<<跟李嘉诚学商道理念>>

前言

2010年《福布斯》全球富豪排行榜，80高龄的李嘉诚以个人资产210亿美元，排名第14位，稳居世界华人首富的位置。

李嘉诚，家喻户晓的传奇人物，一生于商界沉浮，缔造一个商魂传奇。

他14岁辍学养家，在茶馆跑堂，17岁进入五金厂当推销员，凭借出色的业绩荣升部门经理的位置，不到20岁一跃成为总经理，22岁辞职离去，依仗5万元，开办了自己的第一家工厂“长江塑胶厂”，从此，开始了他摸爬滚打的商业生涯。

“苦难的生活，是我人生的最好锻炼。

”李嘉诚创业之初，不过是个穷困潦倒的穷小子，但他倔强，不肯屈服于命运，磨难与生活的困苦使他一步步走向经商之路。

“天下没有免费的午餐”，李嘉诚清楚，走上经商，便是走向更加残酷的战场，需经历“劳其筋骨，饿其皮肤”的历练方成大器，“从石缝里长出来的小树，则更富有生命力”。

成功10%靠运气，90%靠勤奋。

“当你们梦想伟大成功的时候，你有没有刻苦地准备？
当你们有野心做领袖的时候，你有没有服务于人的谦恭？
我们常常都想有所获得，但我们有没有付出的情操？

”李嘉诚不相信命运，认为成败掌握在自己的手中。

李嘉诚曾说：“一个人做得再成功，也仅仅是生存下来了。

况且，那些成功都是过往的成绩，不代表你明天一觉醒来，生意还在。

我唯一相信的是，未来之路还会崎岖不平，必须如临深渊、如履薄冰地面对明天。

”白手起家的资本是努力，努力，再努力。

做生意，无信不立，积累信誉，是积累财富。

李嘉诚说“生意人最紧要的是讲信誉、守信用，一个人不讲信誉、不守信用，谁还愿意和他做生意呢？”

”一诺千金，信誉感召，奠定企业不败之基。

商场竞争，适者生存。

李嘉诚在几十年的商场生涯中，时刻保持着壮志雄心，困难、挫折减损不了他誓死如归的干劲。

“自信人生二百年，会当击水三千里”，在商人眼中，挫折、苦难除了锻炼人的坚韧意志力，更重要的是，它能够在艰苦的环境中学到更多常人无法学到的处事智慧，拥有一双独具慧眼。

命运对任何人都很公平，世上没有宠儿，做生意有顺境，也必有逆境之时。

“不必再有丝毫犹豫，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？

”永不放弃，永不言败，在逆境中寻找事业的突破口，才是强者之势。

在李嘉诚看来，风险与利润是一枚硬币的两面，做生意就是要面对不确定性，夺取成功。

失败不可怕，可怕的是失败后，一蹶不振。

“成事在天，谋事在人”，“你的选择是做或不做，但不做就永远不会有机会”。

怨恨只代表无得，我们要振作起来，寻找东山再起的机会，因为成功的大门永远只向不肯屈服于命运之人敞开。

做生意便是与人合作，人脉枝繁叶茂生意才会畅通无阻。

李嘉诚常说：“要想在商业上取得成功，首先要懂得道理，因为世情才是大学问。

世界上每个人都精明，要令人信服并喜欢和你交往，那才是最重要的。

”多结善缘，最重要的是让他人喜欢你本人，而非你的事业。

商场黑暗，尔虞我诈，阴谋陷阱数不胜数，但我们绝不能为了防备极少数坏人连朋友也拒之门外。

人脉是经商者不可多得的有利资源。

李嘉诚认为，作为一个商人，必须具备高瞻远瞩的眼界，一个人的成功从来不会缺少机遇，但需要能够发现机遇的慧眼。

<<跟李嘉诚学商道理念>>

审时度势，嗅觉敏锐，具有国际视野，全球化思维，方能在司空见惯中，寻到商机，搏击商海。

全球知名财经杂志《福布斯》曾如此评价道：“环顾亚洲，甚至全球，只有少数企业家能够从艰困的童年开始，克服种种挑战而成功建立一个业务多元、公司遍布全球54个国家的庞大商业王国。

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。

” 本书独辟蹊径，将李嘉诚的事业生涯，成功之道，归纳为十二条黄金法则一一剖析，用其创业、守业的历程给我们众多宝贵的启示，从多重视角解析李嘉诚的财富之术，成功之论。

十二条通往财富的黄金法则，试图打开每一位创业者的成功阀门。

<<跟李嘉诚学商道理念>>

内容概要

一些创业新手，一心想干番大事业，有大成就，却无奈时运不济，事事受挫，久而久之便失去了做生意的劲头，借口重重，无法创造更多的财富。

但是李嘉诚却能白手起家，在没有资本的情况下，凭借一双手和聪明的头脑以及百折不挠的精神，在波浪起伏的商海中摸滚打爬成就今天的翻手为云，覆手为雨，他是怎么做到的？

商场竞争，适者生存，有志者事竟成。

你有多少资本可以获得成功？

失败后你又能否重整旗鼓，再次踏上拼搏之路？

风险与利润是一枚硬币的两面，做生意就是要面对不确定性，你怎样才能趋利避害，降低风险？

李嘉诚也是一个平凡人，成功背后也曾遭遇过挫折，但他还是成功了，这依靠的不仅是全球化的思维与眼光，还有以个人的努力作为基本条件。

成就霸业的自身优势你有几何？

又有多少是可以通过后天去培养的？

若果这些你还不能全部回答，这本《跟李嘉诚学商道理念——李嘉诚最有价值的12条经商法则》会告诉你答案。

《跟李嘉诚学商道理念——李嘉诚最有价值的12条经商法则》由崔智东编著。

<<跟李嘉诚学商道理念>>

作者简介

崔智东，《商业周刊》专栏作家。

加拿大多伦多大学罗德曼商学院MBA，对东西方管理理论的融合实践和企业家精神有深入研究。

拥有超过16年担任企业高管的经验，曾服务于海外跨国公司、国内外上市公司和创业型公司。

曾帮助多家企业从初创阶段开始，逐步建立团队、领导企业、获得成功。

<<跟李嘉诚学商道理念>>

书籍目录

法则一 勤奋，成功10%靠运气90%靠勤奋

1. 吃苦耐劳，是创业的精神食粮
2. 不只为薪水工作，才能收获更多
3. 人家做8个小时，我就做16个小时
4. 运气只是一个小因素，个人的努力才是创造事业的最基本条件
5. 当我们梦想更大成功的时候，要有更刻苦的准备
6. 双脚踏到实地，才能跳得高远
7. 没有大学文凭，白手起家而终成大业的人不计其数
8. 第一能吃苦，第二会吃苦

法则二 信誉，用诚信奠定企业不败之基

1. 做生意无信不立，要立事先立信
2. 常常记着名誉是你的最大资产，对事业非常有帮助
3. 信誉要实实在在，不要夸夸其谈
4. 信誉是靠平时的点滴积累而成的
5. 一经承诺，便要负责到底
6. 重情重义，以德报德
7. 以诚信感召，奠定企业不败之基

法则三 坚韧，石缝里长出来的小树更富有生命力

1. 早一些体会挣钱的不易是件好事
2. 没有斗志，就没有战胜困难的潜能
3. 艰苦的环境更能磨炼人的心智和眼光
4. 命运对谁都是公平的
5. 处逆境时，你先要镇定考虑如何应付
6. 永不放弃，永不言败
7. 迎难而上，在逆境中寻找事业的突破口
8. 万一真的失败了，也不必怨恨，慢慢寻找东山再起的机会

法则四 情义，人脉枝繁叶茂生意才会畅通无阻

1. 世情才是大学问
2. 多结善缘，自然多得他人帮助
3. 让人由衷地喜欢你本人，敬佩你本人，而不是你的财力
4. 不能为了防备极少数坏人连朋友也拒之门外
5. 如果你不过分显示自己，就不会招惹别人的敌意
6. 私下忠告并指出我们错误的人，才是真正的朋友
7. 跟我合作过的人都成了好朋友
8. 做人当重情重义，舍利取义得人心
9. 从不害人，乐于助人

法则五 眼界，高瞻远瞩延续财富神话

1. 如果说我得到“成功”的东西，那是我走了人家不敢走的路
2. 嗅觉敏锐，才能将商业情报作用发挥到极致
3. 当所有人都冲进去的时候赶紧出来，所有人都不玩了你再冲进去
4. 做生意必须具有国际视野，能全景思维，有长远眼光
5. 随时留意身边有无生意可做，在司空见惯中找商机
6. 找到特别的经营项目
7. 不寻常的事发生时立即想到赚钱，是生意人应该具备的素质
8. 要有远见，杀鸡取卵是短视的行为

<<跟李嘉诚学商道理念>>

法则六 求稳，不打无准备之仗是经商必备的素质

1. “一夜暴富”往往意味着“一朝破产”
2. 花90%的时间，不想成功想失败
3. 深处瞬息万变的社会，要居安思危
4. 有备而战，战无不胜
5. 稳健中寻求发展，发展中不忘稳健
6. 不把鸡蛋装在一个篮子里，将资金和风险分散
7. 要冒险，而不是冒进
8. 与其到头来收拾残局，倒不如当时理智克制一些
9. 见好就收，见坏更要收
10. 保持现金储备多于负债

法则七 借力，要学会借鸡生蛋以小博大

1. 我算什么超人，是大家同心协力的结果
2. 成就事业最关键的是要有人能够帮助你
3. 借别人的钱，赚更多的钱
4. 贵人相助，成就人生的支点
5. 善借外脑，而非独断专行
6. 借壳上市，省时省力又省财
7. 巧借“东风”，顺流行船
8. 紧跟政府长远规划，政策就是机遇

法则八 互惠，合作是商人腾飞的起点

1. 有钱大家赚
2. 想变得更强大，就变竞争为合作
3. 要照顾对方的利益，这样人家才愿与你合作
4. 舍得让利，自己才能得利
5. 真心能换来实意
6. 用爱得到全世界
7. 互信才能合作，分享才能共赢

法则九 取舍，有所不为才能有所为

1. 在明处吃亏，在暗中得利
2. 正当利益，该争则争
3. 不要小看零售业的“蝇头小利”
4. 能进能退，不争一时之气
5. 我绝不同意为了成功而不择手段
6. 有些生意，给多少钱让我赚，我都不赚
7. 一个有使命感的企业家，应该努力坚持走一条正途
8. 投资，要果断进入，断然抽身
9. 让熟人、亲戚在企业里工作，要慎之又慎
10. 时常慷慨解囊，慈善不为名利为心安

法则十 胸怀，海纳百川有容乃大

1. 长江不择细流，有容乃大
2. 要有豁达的胸襟，才可以容纳细流
3. 让下属分享利益，增强凝聚力
4. 是员工养活了整个公司，公司应该多谢他们
5. 对人才，应给予良好的报酬和显示明确的前途
6. 工作马虎一定要批评，但有时做错事，也应给他机会去改正
7. 打破国际界限，大胆起用“洋人”

<<跟李嘉诚学商道理念>>

8. 生意场上没有永远的敌人

9. 听得进他人的意见

法则十一 谋略，有胆有识有气魄

1. 经商就是斗智斗勇

2. 学会用打高尔夫的心态经商

3. 随机应变是正道

4. 善于在危险处博利润

5. 见招拆招，危机变生机

6. 就像奥运赛跑一样，只要快1/10秒就会赢

7. 紧随时代发展的需要做企业

8. 不离开核心产业

9. 当机立断，爽快的人能赚大钱

法则十二 学习，一辈子都在努力自修

1. 读书可以立身，好学亦成儒商

2. 从前经商只要有些计谋，现在还必须要丰富的知识资产

3. 同事们去玩的时候，我去求学问，抢知识就是抢未来

4. 持之以恒地追求新知识

5. 知识不仅指课本的内容

6. 善于灵活运用知识

7. 运用知识而不是照搬知识

<<跟李嘉诚学商道理念>>

章节摘录

2. 不只为薪水工作，才能收获更多 大部分人做生意的初衷，是为了多赚取些钱财，但苦于竞争的压力，以及创业的各种艰辛，他们退而求其次，只看重力所能及的小本买卖，有点小收获，保证衣食无忧便可。

“一分耕耘一分收获”，做生意不能只为了糊口度日的有限收入，既然创业，不闯出一番天地，如何对得起拉自己走上创富之路的人生目标？

16岁的李嘉诚突然辞别舅父庄静庵的钟表店，选择在五金厂当推销员。

一次，有一家刚落成的旅馆正准备开张，李嘉诚的几个同事领功心切，抢先找到旅馆老板，结果无功而返，原来老板有意与另一家五金厂交易。

李嘉诚迎难而上，他先与旅馆的一个职员交朋友，然后从那个职员口中套知老板的有关情况，以选择突破口。

据他了解，那老板有一个儿子，很喜欢看赛马。

老板虽然很宠溺他，但旅馆开张在即，根本抽不出时间陪儿子。

李嘉诚随后让这个职员搭桥，自掏腰包带老板的儿子去跑马场看赛马。

老板的儿子玩得兴高采烈。

李嘉诚的举动令老板十分感动，不知如何答谢才好，于是，爽快地同意从李嘉诚手中买下380只铁桶。

此事让李嘉诚获取了五金厂一等“英雄”的赞誉。

仅为了有限的报酬而付出努力，无法获得更多财富。

没有更高远一些的自我提升和发展意识，所有事情只知被动接受，缺少主动性与积极性，财富自然会将你拒之门外。

公司或许可以掌控你的薪水、影响你选择工作，但却无法阻挡你在工作中去思考、去学习、去提高、去下定创造更多财富的决心。

美国娱乐传媒巨子萨默·莱德斯通说：“实际上，钱从来都不是我的动力。

我的动力是对我所做的事的热爱，我喜欢娱乐业，喜欢我的公司。

我有一个愿望，要实现生活中最高的价值，尽可能地实现它。

”台湾著名企业家陈茂榜，获得了美国圣诺望大学颁发的名誉商学博士学位。

而事实上，他只是小学毕业，只有小学生的文化水平。

陈茂榜15岁辍学，随后在一家书店当店员，他的成功之路是从此时开始铺就。

陈茂榜从早到晚要工作12个小时左右，下班后，他不是马上躺下休息，而是抱着书，不断地学习，书店成了他的书房。

他在书店工作了八年，读了八年。

时至今日，他每天晚上都在不间断地自修，哪怕成为了商界精英。

陈茂榜有着一流的演讲口才，但他的记忆力更是令人折服。

举凡中国和世界各国的面积、人口、国民贸易额等，他都如数家珍。

李嘉诚在1981年被香港电台评为“风云人物”的时候，很谦虚地说那是“时势造英雄”。

事隔17年，当再次被香港电台采访时，他坦白地说：“最初创业的时候，几乎百分之百不靠运气，是靠勤奋，靠辛苦，靠努力工作而赚钱。

投入工作非常重要，你要对你的事业有兴趣，工作就一定做得好！

对工作投入，才会有好成绩，人生才更有意义。

”齐瓦勃说：“我不光是在为老板打工，更不单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工，我要使自己工作所产生的价值，远远超过所得的薪水，只有这样我才能得到重用，才能获得机遇！

”你向一块面包努力，只能得到一块面包，想得到的更多，就必须做更多的付出，否则你无法看到薪水背后能够获得的成长机会。

也无法在工作中获得技术和经验，只会无形中将自己困在装着薪水的信封里，永远不懂自己真正需要什么。

<<跟李嘉诚学商道理念>>

3. 人家做8个小时，我就做16个小时 爱迪生说：“天才是百分之一的灵感加百分之九十九的汗水。”伟大的事业是由汗水浇灌的，勤奋才能铸就成功。一些人试图挖掘成功的秘诀，投机取巧或者耍耍小聪明，然收获微小。“艰难困苦，玉汝于成”，水滴石穿的典故方揭露了“勤奋”可化腐朽为神奇的力量。做生意需要掌握的东西还有很多，成功靠的不仅仅是智慧。不聪明不一定不是做生意的料子，须知勤能补拙。李嘉诚随父亲来到香港后，进了香港的中学念初中。然而那时。他坐在课堂里听课，仿若听天书。其他同学从小学起就开始学英语，李嘉诚深知自己的不足，心底泛出难言的自卑。李云经在了解他的情况后说：“在香港，想做大事，非得学会英语不可。”李嘉诚点点头，领会父亲的苦心。此后李嘉诚学英语，几乎到了走火入魔的地步。上学放学路上，他边走边背单词。夜深人静，李嘉诚怕影响家人的睡眠，独自跑到户外的路灯下读英语。天蒙蒙亮，他一骨碌爬起来，口中念念有词的，还是英语。李嘉诚经过一年多刻苦努力，终于逾越了英语关。能够较熟练运用英语答题解题。就算他辍学，也坚持自学英语，这使其在日后的商战风云中，受益匪浅。

P4-6

<<跟李嘉诚学商道理念>>

编辑推荐

全球知名财经杂志《福布斯》曾如此评价道：“环顾亚洲，甚至全球，只有少数企业家能够从艰困的童年开始，克服种种挑战而成功建立一个业务多元、公司遍布全球54个国家的庞大商业王国。

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。

” 崔智东编著的《跟李嘉诚学商道理念——李嘉诚最有价值的12条经商法则》独辟蹊径，将李嘉诚的事业生涯，成功之道，归纳为十二条黄金法则一一剖析，用其创业、守业的历程给我们众多宝贵的启示，从多重视角解析李嘉诚的财富之术，成功之论。

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>