

《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

出版社：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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.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

《华人首富李嘉诚生意经》讲述了：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。

《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

《华人首富李嘉诚生意经》

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，但我要储备二百的力量去攻，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

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

《华人首富李嘉诚生意经》

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》

精彩短评

1、收藏专用

《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：www.tushu000.com