

《李嘉诚如是说》

图书基本信息

书名：《李嘉诚如是说》

13位ISBN编号：9787506456074

10位ISBN编号：7506456079

出版时间：2009-7

出版社：中国纺织出版社

作者：刘雯

页数：212

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

《李嘉诚如是说》

前言

语言，在人类文明发展史上，不仅仅是一种传播、交流的工具，更是人类文明元素中最具活力的有机载体。而充满智慧的语言，更是一种对人类文明的巨大贡献。我们读《论语》，读四书、五经，其意义就在于从古圣先贤的语言中汲取丰富的智慧和营养。改革开放30年来，中国经历了体制的变革、政策的更替，经历了一批批企业和企业家的新陈代谢、大浪淘沙，留下了一批“剩者”，并成为最后的“胜者”。对热心关注中国企业家的人们而言，有很多问题一直是他们心中的巨大谜团：史玉柱，历经大风大浪而“巨人不死”，凭什么？牛根生，带领蒙牛从一个“三无”的小作坊发展成乳业的巨头，并“跑出火箭的速度”，凭什么？马云，历经互联网冬天的大“寒流”，却能奇迹般的绝处逢生，并一直“狂”到今天，凭什么？成功，一定是有经验的；失败，也一定是有教训的。而这些经验、教训，正是浓缩在企业家的言论与话语之中。大雕塑家罗丹说：“这个世界并不缺乏美，而是缺少发现美丽的眼睛。”今天，我们也要说：中国并不缺乏优秀的经营理念、管理经验，缺少的只是发现这些闪光思维的慧眼。也许，体制的变革常常是暴风骤雨般的，而经营理念、管理思想乃至人性的变化却是极为细微的，是润物细无声的。世界科学巨匠牛顿曾说：“如果说我看得比别人更远些，那是因为我站在巨人的肩膀上。”

《李嘉诚如是说》

内容概要

《李嘉诚如是说》讲述了：他被誉为顶级地产商和零售商，他经营着世界最大的港口，垄断着面向内地的输电线，他是香港经济发展的晴雨表。他从制造业到地产业、再到港口业、电信业，随后又进入零售业、互联网行业。尽管他在每一个行业都属于后来者，但他不断地超越自己和前人，最终成为每一个行业中的数一数二的人物。他统领的和记黄埔集团，被美国《商业刊》、《财富》杂志誉为“全球最赚钱的企业”。他就是李嘉诚，叱咤商海半个多世纪的“全球最佳企业家”。《李嘉诚如是说》从创业精神，经商与做人、团队建设与人才使用、管理艺术、战略决策、投资与资本运营、社会责任等七个方面收录了李嘉诚的精彩语录，原汁原味地奉献给读者，并以李嘉诚的创业故事为实例进行深度解读，希望读者在阅读经典语录时，不仅获得精神上的满足和心灵上的沟通，更能够领悟到语录背后深层的内涵。

《李嘉诚如是说》

作者简介

刘雯：社会学硕士，关注社会热点、焦点问题，关注企业成长和发展，致力于成功人物案例研究。

书籍目录

第一章 创业精神：天下事成败都在自己 1.我拼命工作的原动力就是随着环境的变迁而来的 2.别人做8个小时，我就做16个小时，开初别无他法，只能将勤补拙 3.一个人所获得的报酬和成果，与他付出的努力有极大的关系 4.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 5.付出汗水、付出努力，便是走向人生正途的第一步 6.我一生最好的经商锻炼，是做推销员，这是我今天用10亿、100亿也买不来的 7.创新吃的是“一招鲜”，虽然不易，一旦使出来，却费力少而收获大 8.每个人都可以有巨大的雄心及高远的梦想，区别在于有没有能力实现这些梦想 9.世界上任何一家大型公司，都是由小到大，从弱到强 10.在逆境中，你要自己问自己是否有足够的条件 11.机遇对每个人都是公平的，但不一定谁都可以抓住关键就在于是否敢冒风险 12.随时留意身边有无生意可做，才会抓住机遇 13.很多人抱怨环境不好，实际上是没有静下心来认真去找机会 14.创业过程，实际上就是恒心和毅力坚持不懈的发展过程 15.士人第一要有志，第二要有识，第三要有恒 16.我一心要建立的不仅是让中国人感到骄傲的企业，更是让外国人看得起的企业 17.一个人假如能认真、坚决地去做事，很多看来不可能的事，其实是可能做到的 18.人们赞誉我是超人，其实我并非天生就是优秀的经营者 19.一个真正做大事、有远见的人，是看世界的潮流，估计自己未来发展的方向 20.天下事成败都在自己 21.拥有专长、技能、学历、人际网络或经验只是基本功，更重要的是确立你与众不同的特质和看世界的角度 22.敬业的人一定乐业，乐业的人必然成功 23.今天的香港要抢知识，要以知识取胜 24.财富源自知识，知识才是个人最宝贵的资产 25.商界一定要跟随时代发展，今天要谨记知识与经济发展是分不开的 26.光读书不能把事做好，不读书就去做事也行不通 27.今天的商场要以知识取胜，只有通过勤奋的学习，才能通往人生新天地 28.无论从事什么行业，都要比竞争对手要做好一点。就像奥运会赛跑一样，只要快1/10秒就会赢 29.竞争既是搏命，更是斗智斗勇 30.我个人和公司都是在竞争中成长起来的 31.如果在竞争中，你输了，那么你输在时间；反之，你赢了，也赢在时间 32.人生自有沉浮，每个人都应该学会忍受生活中属于自己的一份悲伤

第二章 经商与做人：个人品牌是无形资产 1.谦虚的心是知识之源 2.一经承诺，便要负责到底，即使中途有困难，也要坚守诺言 3.信誉、诚实，是我的第二生命，有时候比自己的第一生命还重要 4.建立个人和企业的良好信誉，这是在资产负债表中见不到、但却是价值无限的资产 5.做人要尽量保持低调，以免树大招风 6.在生意场上，最好的担保人就是自己 7.交朋友、有义气，又肯帮人，自己做得到的，尽力去做 8.如何结交朋友？那就要善待他人，充分考虑到对方的利益 9.我做人的宗旨是刻苦做事，善待别人 10.我喜欢友善交易，这是我的哲学，我曾告诫两子，不要占任何人便宜 11.做人如果可以做到“仁慈的狮子”，就成功了 12.让你的敌人都相信你 13.世情才是学问。世界上每一个人都精明，要令大家信服并喜欢不容易 14.如果能够保持从容不迫、顺应自然的态度，那么，任何事情都能应付自如 15.人最重要的是内心的安静，表面看来很忙，但内心其实没有波动 16.在有危机感的时候，我们更要冷静、和谐 17.一件看起来是吃亏的事，往往会变成非常有利 18.对于商人来说，最可怕的是自我满足 19.商道即人道，“做人”与“做生意”的道理其实是一样的 20.个人品牌是无形资产 21.我觉得全家幸福最重要，生意起跌是小事

第三章 团队建设与人才使用：成功的管理者都应是伯乐： 1.要建立没有傲心但有傲骨的团队 2.团队和你相处，有无乐趣可言，你是否开明公允、宽宏大量，能承认每一个人的尊严和创造力 3.光有忠诚但能力低或道德水平不高的人，迟早会拖累团队、拖垮企业，是最不可靠的人 4.决定大事的时候，我就算100%的清楚，我也一样要召集一些人，汇合各人的信息一起研究 5.凡事都留有余地，因为人不是神，不免有错处，可以原谅人的地方，就原谅人 6.我算什么超人，是大家同心协力的结果 7.总司令懂得指挥就可以了 8.公司不是靠一个人，而是靠整个组织 9.长江取名基于长江不择细流的道理，因为你要有这样豁达的胸襟，然后你才可以容纳细流 10.成功的管理者都应是伯乐 11.世界上任何人都可以成为你的核心人物 12.唯亲是用，必损事业 13.用人要看他的忠诚度、可靠程度和归依企业的程度 14.亲人并不一定就是亲信 15.管理之道，简单来说就是知人善任，但在原则上一定要令他们有归属感 16.与员工互动沟通、对同事尊重，方可建立团队精神 17.只要自身条件优越，有充足准备，在今天的知识型社会里，年轻人更容易突围而出 18.老板养活员工，是旧式老板的观点，现代企业的观念应该是员工养活老板，养活公司 19.作为一个领导，首先要想一想下属最希望的是什么 20.一个5年以上的企业，领导身旁如果没有一个超过5年的主管跟着他，那可要小心一点了 21.中国有句老话“富不过三代”，但今天的教育、组织不同，事业可以继续，相信这句话以后会得到修正

第四章 管理艺术：管理者首先要学会自我管理： 1.若要

《李嘉诚如是说》

当好的管理者，首先要知道自我管理 2.当你们有野心做领袖的时候，你们有没有服务于人的谦恭 3.领袖领导众人，促使别人自觉甘心卖力；老板只懂支配众人，让别人感到渺小 4.聪明的管理者会精确地算出支点的位置，因为支点的正确无误才是取得成果的核心 5.管理者要赋予企业生命 6.工商管理方面要学西方的科学管理知识，但在个人为人处世方面，则要学中国古代的哲学思想 7.我认为要像西方那样，有制度且比较进取，用两种方式来做，而不是全盘西化或是全盘儒学 8.管理要从大处着眼，从小处着手 9.在任何组织内，优柔寡断者和盲目冲动者均是一种传染病毒第五章 战略决策：眼光不同，境界不同，结果也不同第六章 投资与资本运营：不要把所有的鸡蛋放在一只篮子里第七章 社会责任：视慈善事业为一种投资，而不是代价参考文献

章节摘录

第一章 创业精神：天下事成败都在自己 1.我拼命工作的原动力就是随着环境的变迁而来的

语录出处：2007年7月22日，中央电视台《名人面对面》节目访谈。（语录解读） 李嘉诚走上经商这条路，很大一部分原因是由于环境所迫。他在回答记者的采访时说：“从哲学的角度上讲，事物都是发展的。人的志向是从儿时的幻想演变到对以后成长中的实际情况的想法，也是一个纵向发展的过程，这其实涉及两个环境：其一是自己的理想所造就的；其二是现实生活所给你的。这两个环境是你无法抗拒的。它们相互斗争的过程，也是磨练意志的过程。就拿我自己来说，童年的时候，父亲教育我要学习礼仪或遵守诺言。而我呢，也受到父亲的熏陶，自小就很喜欢念书，而且很有上进心。那时候，我就暗暗地发誓，要像父亲一样做一名桃李满天下的博学多知的教师。但是由于环境的改变，贫困生活迫使我孕育一股更为强烈的斗志，就是要赚钱。可以说，我拼命工作的原动力就是随着环境的变迁而来的。” 李嘉诚1928年出生于广东潮州，父亲是小学校长。1940年为躲避日本侵略者的压迫，全家逃难到香港。两年后，父亲病逝。为了养活母亲和三个弟妹，李嘉诚被迫辍学，走上社会谋生。他从底层做起，不断积累工作经验。22岁时，用四处借来的5万港元创办了自己的塑料厂，并将它命名为长江塑料厂。1958年，李嘉诚开始投资房地产市场。他独到的眼光和精明的开发策略，使长江塑料厂很快成为香港的一大地产发展和投资实业公司。当长江实业（集团）公司于1972年上市时，其股票被超额认购65倍。到20世纪70年代末期，他在同辈大亨中已脱颖而出。 2.别人做8个小时，我就做16个小时，开初别无他法，只能将勤补拙 语录出处：2006年4月26日《中国证券报》文章《李嘉诚的跳槽史》。（语录解读） 李嘉诚的勤奋和敬业是人所共知的，也是人所佩服的。当他回忆初入社会时的辛苦时说：“我17岁就开始做推销员，就更加体会到挣钱的不容易、生活的艰辛了。人家做8个小时，我就做16个小时。7个推销员中，我年龄最小、经验最少，但我的推销成绩最好，是第二名成绩的7倍……18岁时我做了部门经理，两年后，我又当上了总经理。” 李嘉诚在拥有自己的塑料厂之前，经历了七八年的底层打工生涯，他先后做过许多种工作，他做过茶楼跑堂伙计、钟表店伙计、五金厂推销员、塑料裤带公司推销员等。每换一次工作，都对他是一次挑战，每次挑战他都要自己力求完美，成为同事中的最佳。 他在做茶楼伙计时，每天总是最早一个赶到茶楼。到了茶楼后，他对来喝茶的三教九流各色人等注意观察，潜心揣摩，根据茶客的外貌、言语去揣测他们的籍贯、年龄、职业、收入和性格等，然后找机会巧妙地验证。这使他很快对茶楼的每一位顾客的消费习惯了如指掌，被他招待的客人都非常满意，成了茶楼的常客。李嘉诚也因此成为茶楼加薪最快的伙计。 他在做推销员时，每天背着大包四处奔波，马不停蹄地走街串巷，寻找客户，这对于身体并不强壮的他实在有些勉为其难。幸好他在做茶楼跑堂时，每天拎着大茶壶十几个小时楼上楼下地跑，练就了腿功和脚力，也练就了善于察言观色的本领。在与客户交往时，他很快就能根据客户的反应判断成交的可能，并采取相应的对策。经过一段时间的努力，他的销售额在所有的推销员中遥遥领先，是第二名的7倍。 在接受记者的专访时，李嘉诚对他的创业与成功做了一些真诚的讲解。“成功实际上是相对的。创业的过程，实际上就是恒心和毅力坚持不懈的发展过程。这其中并没有什么秘密，但真正做到中国古老的格言所说的‘勤’和‘俭’也不大容易。而且，从创业开始，还要不断地学习，把握时间。我自己从创业开始到1963年这一二十年来，平均每天工作16个小时，而且每星期至少有一天是通宵达旦的。一个小公司在实力和资金都很单薄的情况下，与众多实力雄厚的大公司竞争，其中的艰辛是可想而知的。” 3.一个人所获得的报酬和成果，与他付出的努力有极大的关系 语录出处：2007年7月22日，中央电视《名人面对面》节目访谈。（语录解读） 在访谈中，李嘉诚在谈起自己的成功经验时说：“一个人所获得的报酬和成果，与他付出的努力有极大的关系。” 1950年夏天，李嘉诚的长江塑料厂在筲箕湾创立。筲箕湾地处偏僻，交通不便，但租金较低。厂房破旧不堪，没有一扇窗户是完好的，房顶到处漏着天光，一到雨天，房里就会哗哗漏水。由于是资金匮乏，李嘉诚的长江塑料厂看上去破旧不堪，缺少开业的新气象。整个厂房除了“长江塑料厂”的牌子是新的，其他的都十分破旧。但这并没有让李嘉诚感到丝毫地沮丧，踌躇满志地开始了他的崭新事业。他每天的工作是这样安排的：每天大清早外出推销或采购，由于地处偏远，当他赶到办公地点时，别人正好上班。他从不打的，路远就乘巴士，路近就徒步行走。中午他要匆匆赶回工厂，检查工人们上午的工作情况，然后和工人一起吃简单的工作餐。尽管他自己身为老板，白天他要充当操作工、技师、设计师、推销员、采购员、会计和出纳员，晚上他要查数据，收集信息，还要记账，记录销售情况，规划产品市场区域，设计新产品的模型图，安排第二天的生产。 李嘉诚以

《李嘉诚如是说》

厂为家，事必躬亲。他认真研究行业动态，总在考虑怎样充分挖掘资金、设备和人员的潜力，创造更大的效益。由于资金有限，李嘉诚采取的是自力更生的办法，自行研究、自行制造，经过一段时间后，终于赢得了效益和资金。随着生产规模的扩大，大批订单不断涌来，长江塑料厂的规模日益扩大，不断走向辉煌。

4.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

语录出处：香港电台电视部1998年拍摄《杰出华人系列——李嘉诚》。（语录解读）李嘉诚在1981年被香港电台评为“风云人物”的时候，他很谦虚地说那是“时势造英雄”。事隔17年，再次被香港电台采访之时，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。”1979年10月29日的香港《时代周刊》称李嘉诚是“天之骄子”，认为李嘉诚取得的成就是得之于幸运之神的眷顾。李嘉诚的确很幸运。1957年，在经营塑料花时，在无人担保的情况下，他就获得了大客户的全额订金；1972年，他将长实集团上市，恰逢股市牛市的大好时机；1977年，他获得地铁公司主席唐信的信任，获得在车站盖楼的发展权；1980年，他被委任为汇丰银行董事，成为继包玉刚之后的第二位华人董事，1981年，他被选为和记黄埔有限公司董事局主席，成为香港第一位入驻英资洋行的华人老板，并在短短10年内赢得10倍多的纯利润。

1986年，李嘉诚就“成功与幸运”这个话题发表过这样的看法：“对于成功，一般中国人多会自谦那是幸运，绝少有人说那是由勤劳及有计划地工作得来。我觉得成功有三个阶段：第一个阶段完全靠勤劳工作、不断奋斗而得成果；第二个阶段，虽然有少许幸运存在，但也不会很多；第三阶段，当然也靠运气，但如果没有个人条件，运气来了也会跑掉的。”

5.付出汗水、付出努力，语录出处：便是走向人生正途的第一步语录出处：香港电台电视部1998年拍摄电视节目《杰出华人——李嘉诚》。（语录解读）李嘉诚在节目中表示：“付出汗水，付出努力，便是走向人生正途的第一步。若自己的经历能够给年轻人一点启示，那么‘高调’一点亮相电视也是值得。”他还说：“假如有年轻人或失意的人看到我的经历，或许会得到一点鼓励。一个人假若能认真、坚决地去做事，很多有时看来不可能做到的事，其实也是可能做到的。”

李嘉诚从一个食不果腹的少年，经过自己的苦苦打拼，终于建立了自己的商业帝国。李嘉诚从自身的发展过程中，总结出这样的经验：只要坚持走正途，总可以取得不同程度的成就。早在他做推销员的时候，有一次，他的几个同事上门去一家旅馆推销铁桶，但屡屡碰壁，老板还出口伤人。但大家都不愿意放弃这笔生意，于是公推业绩不凡的李嘉诚前去“搞定”这位老板。

李嘉诚答应后，并没有急着去见旅馆老板，而是找机会同旅馆的店员套近乎，打听旅馆内的一些情况。一次，从一个店员的口中，了解到一个对他非常重要的信息：这位老板中年得子，儿子就是他的命根子，他对儿子言听计从，千方百计都要满足儿子的心愿。但目前因为酒店开张在即，千头万绪的事情使他根本无暇顾及儿子想去看赛马的要求。

店员的随口一说，却给李嘉诚带来了机会。他非常兴奋地估计到，这可能就是突破口。他让店员牵线，自己出钱带老板的儿子到快活谷马场看赛马。在跑马场上，老板的儿子非常高兴，回到家里兴奋地告诉了父母白天去赛马场的事。李嘉诚的举动让旅馆老板非常感动，一时不知道怎样感谢才好。在李嘉诚的诚恳劝说下，他终于同意从李嘉诚手中购买380只铁桶。……

《李嘉诚如是说》

编辑推荐

聆听领袖精英人生妙语 探究创业者攀登之捷径 是疯人狂言，还是大智若愚，是口若悬河，还是出言谨慎，是傲然俯瞰业界，还是追求无止境。 付出汗水、付出努力，便是走向人生征途的第一步。做人如果可以做到“仁慈的狮子”，就成功了。 让你的敌人都相信你。 任何一种行业，如有一窝蜂的趋势，过度发展，就会造成摧残。 好的时候不要看得太好，坏的时候不要看得太坏。90%时间先想失败。 事业应该多赚钱，有机会时就要花钱，这样赚钱才有意义。

1、《李嘉诚如是说》的笔记-第二章

我觉得他做事做的恰到好处，将各种优良作风融入于对事业的掌控运筹中，无论是从商人的角度，还是从为人处世的角度看，都是令人喜欢敬佩的，道德馨香悠然而生。想做这样的人。商道即人道，我离这种境界尚远，还须磨砺。
虽然书没看完，但我有点想做销售了，我很想借此改变自己。

《李嘉诚如是说》

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