

<<早学胡雪岩 晚学李嘉诚>>

图书基本信息

书名：<<早学胡雪岩 晚学李嘉诚>>

13位ISBN编号：9787502838898

10位ISBN编号：7502838899

出版时间：2011-7

出版时间：地震出版社

作者：东方树森

页数：282

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>

<<早学胡雪岩 晚学李嘉诚>>

内容概要

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和你交往，那才是最重要。
注重自己的名声，努力工作、与人为善、遵守诺言，这样对你们的事业非常有帮助。

<<早学胡雪岩 晚学李嘉诚>>

书籍目录

第一章 创业艰辛，要把吃苦当作吃“补”学习胡雪岩——天将降大任于斯人取经李嘉诚——艰苦奋斗是创业最珍贵的财富创业经商的感悟第二章 智识商机，生意场中敏锐嗅觉最值钱学习胡雪岩——挣大钱要有发现商机的“真眼光”取经李嘉诚——慧眼独到，成就了商业泰斗创业经商的感悟第三章 占尽先机，高瞻远瞩终为王学习胡雪岩——生意人人做，就看谁占先取经李嘉诚——想比人远，才能行在人先创业经商的感悟第四章 准确拿捏生意场上的顺流与逆流学习胡雪岩——顺势而为，在变化中寻找胜机取经李嘉诚——感觉迟钝，生意场上必定无所作为创业经商的感悟第五章 商者无畏，敢于做第一个吃蟹的人学习胡雪岩——大胆“尝鲜”才能大获其利取经李嘉诚——蛇吞大象的商业神话.创业经商的感悟第六章 财富险中求，厚利往往存于风险之中学习胡雪岩——胆小做生意，永远难出头取经李嘉诚——要么全力一搏，要么彻底放弃创业经商的感悟第七章 在最佳的切入点把钱投出去厅学习胡雪岩——凡事总要动脑筋取经李嘉诚——未攻之前先守，等待出手最佳时机创业经商的感悟第八章 鸡蛋分篮，分散投资为上上之策学习胡雪岩——东方不亮西方亮取经李嘉诚——跨国投资中漂亮的“组合拳”创业经商的感悟第九章 互惠通天下，合作与共赢才是大智慧学习胡雪岩——商而成帮，互助互惠取经李嘉诚——借花献神，成全对方也成就自己c创业经商的感悟第十章 智者善借，借助外力壮大自己学习胡雪岩——借鸡生蛋，白手起家巧借力取经李嘉诚——移花接木，用他人的钱赚钱创业经商的感悟第十一章 “才”能生财，赢得人才等于把住财脉学习胡雪岩——为爱才不惜血本，为得才割舍挚爱取经李嘉诚——留人先留心，爱才如己命创业经商的感悟第十二章 用人有术，知人善任如虎添翼学习胡雪岩——不计人短、单看人长的胡老板取经李嘉诚——指挥万人，莫若指挥一人创业经商的感悟第十三章 做足人情，宁亏银子也要赚感情学习胡雪岩——宁亏自己，不欠人情取经李嘉诚——吃亏是福，永远不欠人情账创业经商的感悟第十四章 以政促商，生意人也要讲政治学习胡雪岩——财源茂盛岂能无依靠取经李嘉诚——商人的政策嗅觉必须灵敏创业经商的感悟第十五章 品牌是金，金字招牌是摇钱树学习胡雪岩——做出自己的金字招牌取经李嘉诚——个人品牌是无价的资产创业经商的感悟第十六章 信誉是最重要的无形资产学习胡雪岩——修合虽无人见，存心自有天知取经李嘉诚——宁可生意不做，不可弄虚作假创业经商的感悟第十七章 愈挫愈勇，在挫折中挺直脊梁学习胡雪岩——不怕输，输得起，欲成功先受挫折取经李嘉诚——成大业者永不言败创业经商的感悟第十八章 见招拆招，变危机为商机学习胡雪岩——成竹成胸，变大凶为大吉取经李嘉诚——危机公关，化风险为商运创业经商的感悟第十九章 仁义无价，别只把眼睛盯在钱上学习胡雪岩——为商不可“奸”，为富必有“仁”取经李嘉诚——在家靠父母，出门靠朋友创业经商的感悟第二十章 济世行善，有施才会有得学习胡雪岩——兴善举，办义学，造福社会取经李嘉诚——财富意味着回报社会的责任创业经商的感悟李嘉诚给创业经商的88条忠告

<<早学胡雪岩 晚学李嘉诚>>

章节摘录

中午时。

李嘉诚急匆匆地赶回筲箕湾，先检查工人上午的工作，然后跟工人一道吃简单的工作餐。没有餐桌，大家都是蹲在地上，或七零八落找地方坐。

创业之初，资金有限。

李嘉诚采用自力更生的方法，自行研究、自行制造，终于赢得了时间，赢得了效益，为刚刚创办的“长江”塑胶厂注入了资金，也注入了活力。

当时，外国的最新塑胶杂志，在香港看的人并不多。

而李嘉诚当时已有了深厚的英语功底，于是他学、他看。

他认为，一个人凭自己的经验得出了结论当然是好，但这就要浪费大量的时间。

如果能够将书本知识和实际工作结合起来，那才是最好的。

当然，创业之初，最值得信赖的是自己的勤奋，因为这时候，除了依靠自己外，没有多少人可以依靠。

当时，刚创的“长江”厂。

各种杂事还千头万绪，没有理清。

李嘉诚身为老板，同时又是操作工、技师、设计师、推销员、采购员、会计师、出纳员。

草创阶段，几乎什么事都是他一手操持。

晚上。

李嘉诚仍有做不完的事：他既要做账，又要记录推销的情况，规划产品市场区域，还要设计新产品的模型图，安排第二天的生产。

李嘉诚曾做过塑胶公司的总经理，但两者毕竟有很大的区别。

他当总经理时，那个塑胶公司的产销已步入正轨，而他现在是白手起家，完全从零做起。

李嘉诚是以小学生的态度来做这一切的。

.....

<<早学胡雪岩 晚学李嘉诚>>

媒体关注与评论

眼睛仅盯在自己小口袋的是小商人，眼光放在世界大市场的是大商人。
同样是商人，眼光不同，境界不同，结果也不同。

——李嘉诚

<<早学胡雪岩 晚学李嘉诚>>

编辑推荐

胡雪岩商训：是“天”、“地”、“人”，内容即为：天为先天之智，经商之本；地为后天修为，靠诚信立身，人为仁义，懂取舍，讲究“君子爱财，取之有道”。

随时留意身边有无生意可做，才会抓住时机。

着手越快越好。

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。

<<早学胡雪岩 晚学李嘉诚>>

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>