

<<李嘉诚的领袖兵法>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚的领袖兵法>>

13位ISBN编号：9787510702020

10位ISBN编号：751070202X

出版时间：2010-8

出版时间：中国长安出版社

作者：乔洁

页数：321

字数：220000

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>

## &lt;&lt;李嘉诚的领袖兵法&gt;&gt;

## 前言

一代富豪李嘉诚，白手起家，经营有方，凭胆识、才气、运气，借勤奋、信用、学习，靠敏锐的市场嗅觉和独家经营的策略，成为一代华人首富，被商界称为“经”商祖师。他通常被描绘为一个天才，依靠对交易天生的敏锐，不停扩大自己的财富。与其说人们因此熟悉了李嘉诚，不如说，他被神秘化了。

而港人喜欢把李嘉诚称为“超人”，他统领的和黄集团被美国《财富》杂志封为“全球最赚钱公司”，而美国《商业周刊》则把李嘉诚誉为“全球最佳企业家”。李嘉诚的成功秘诀，无疑是许多人都梦寐以求的。

李嘉诚成功的关键，是他融合了中西文化的精华，采用西方先进的管理方式。对此，李嘉诚说道：“我们的模式：应该说是一个国际公司、综合企业。我们公司的组织：原则上是西方管理模式，但是加入中国文化哲学。

”如果说香港文化是典型的中西融合文化，那么，作为香港文化代表的李嘉诚便是这一文化的缩影。

李嘉诚之所以能够做到传统文化与西方文化的嫁接，首先在于他抛弃了传统文化中那些劣根性的东西。若是没有香港所面临的国际商业环境的冲击，李嘉诚就不可能那么迅速而彻底地超越东方家族化管理模式。

中国式管理强调管理是“修己”，李嘉诚认同“修己”是管理者的首要任务。李嘉诚说：“在我看来，要成为好的管理者，首要的任务是自我管理，在变化万千的世界中，发现自己是谁，了解自己要成为什么模样，建立个人尊严。

”李嘉诚常说：“唯亲是用。必损事业。

在人才使用和管理上，李嘉诚确实高人一筹。他深知，家族式管理会将许许多多的优秀人才拒之门外。这样的管理，也许凭创业者的杰出才华可以一时显赫，但很难维持第二代辉煌，更难达到像怡和等一些具有先进管理制度的家族事业的百年兴盛。

当然，西方管理方式也有其不足之处。比如：不像华人经商那样富有人情味；研究和计划十分周密，但决策周期过长，不像华商握一握手，便达成决议。

李嘉诚的用人之道则中西合璧，各采其长。

李嘉诚的事业成功，不仅仅是因为他孜孜不倦的个人奋斗精神，不单单吃苦就行了，更重要的是他的敏锐判断力和善变又果敢的能力。他迅速及时进军地产，智取和记黄埔入主英资企业，将事业推向多元国际化等一系列大动作，都表现了他这一方面的才能。

在李嘉诚的事业发展进程中，他的很多慧眼独具的决断造就了他的成功。

《李嘉诚的领袖兵法》正是从李嘉诚的管理思想、经营智慧、用人原则以及领导决策等各方面剖析了他成功的原因，全面阐述了李嘉诚在商界所取得的成就。从这些成就中揭示李嘉诚作为一代企业领袖的成功之道。

我们衷心希望本书能伴随着你——不管是在商海中的广大读者朋友或是从事其他工作的朋友，一起拼搏，从而使你取得事业的成功。

## <<李嘉诚的领袖兵法>>

### 内容概要

在李嘉诚身上，确定有许多值得我们学习和借鉴的东西：

把自己看高一点，力争上游。

他家境贫寒，但不自甘贫贱，并愿意为未来的幸福生活倾尽全力。

好还要追求更好，他永不满足现有的成就；追求双赢互利，他从不嫉妒别人的收获。

他乐意跟身边的人分享利益，宁可让人一分利，也不占人半分便宜。

这是人们都希望跟他合作的原因。

本书正是从李嘉诚的管理思想、经营智慧、用人原则以及领导决策等各方面剖析了他成功的原因，全面阐述了李嘉诚在商界所取得的成就。

从这些成就中揭示李嘉诚作为一代企业领袖的成功之道。

## <<李嘉诚的领袖兵法>>

### 作者简介

乔洁，毕业于河北师范大学新闻系。

曾做过记者、编辑，主要从事职场、教育、生活类、励志类等图书的编辑、策划工作。

曾参加策划、编著《别让弱点害了你》、《别让情商误了你》、《管人管事枕边书》等畅销书。

## <<李嘉诚的领袖兵法>>

### 书籍目录

#### 第一章成功者要善于自我管理

管理者要管理好自己  
勤俭持家，坚持不懈  
比别人勤奋更容易成功  
慳俭自己，对人慷慨  
成功靠努力不靠命运  
一定要把自己推销出去  
完善自己，赢得人心  
管理者要先学会做人  
感悟成功自我管理之道  
依靠人格魅力领导企业  
达则兼济天下的胸怀

#### 第二章东西结合的管理智慧

超越中西的管理之道  
西方化的制度管理  
家庭化的管理风格  
不拘一格的用人原则  
利益一致的现代经营理念  
注重集团利益，对股东负责  
家族企业传承之道  
“是员工养活了公司”  
建立良好的沟通管理  
不把所有鸡蛋放在一个篮子里  
杜绝企业组织臃肿  
多元化发展战略

#### 第三章人才管理是企业发展之道

大胆任用新人  
精于用之道，发挥人才特长  
用人之道——中西合璧，各采其长  
培育得力的左膀右臂  
招贤纳士，知人善任  
让员工有归属感  
信任员工，给员工充分自主权  
善待人才，赢得尊重  
亏己也不亏人  
与员工打成一片

充分授权，给下属自由空间

宽容犯错的员工

#### 第四章管理者的领袖才能

超人的管理心得  
成功者的姿态——海纳百川  
管理者的“杠杆心态”  
管理者要以业绩服人  
管理要注意艺术性和灵活性  
企业管理要掌握人本原理

## <<李嘉诚的领袖兵法>>

审时度势，科学决策  
视时间为生命  
借助信息化把好资金管控关  
李嘉诚的交易艺术  
全球化发展战略  
华人慈善事业最高旗帜  
第五章稳健发展的经营管理战略  
稳健中寻求发展  
有雄心，但不急于求成  
谨慎的处事风格  
冷静旁观等待最佳时机  
精耕细作，打好持久战  
居安思危才能稳健发展  
面对逆境。  
勤思考慎行动  
潮起潮落稳行舟  
90%的时间考量失败  
超人成功的秘密  
第六章决策者要率先洞察商机  
拥有敏锐的嗅觉  
发掘商机，敢于开拓  
仔细体察世事人情  
风险与机遇同在  
打造品牌，让企业形象震撼大地  
以退为进，金蝉脱壳  
看准商机，发力内地地产  
头脑冷静认清时局方向  
成功没有魔法，幸运不会自动降临  
第七章决策者的智谋和远见  
目光远大事业成  
商战中要争取主动权  
难能可贵的“3Q”  
善于舍小保大  
锁定目标奋斗不息  
李嘉诚的赚钱秘诀  
人取我弃，人弃我取  
看利益要立足长远  
坚持原则才能避免惨败  
学会利用潜效应  
第八章运筹帷幄的领袖艺术  
勇气和气魄成就大业  
敢于尝试才能获得成功  
审时度势，前途为大  
看准了就去做  
看准时机，放手一搏  
重组内地中药布局  
敢为人先的魄力，

## <<李嘉诚的领袖兵法>>

率领众富豪收购置地  
以退为进，TOM在线私有化  
超人的自信与决断  
第九章合作与共赢才是大智慧  
“钱靠大家来赚”  
合作才能高效高利  
不忘考虑大局利益  
互助合作，共求生存  
用别人的钱赚钱  
时刻不忘他人的利益  
顾及他人利益才能做好生意  
商场上，需多交朋友  
帮人就是帮自己  
寻找竞争与合作的平衡  
第十章做与时俱进的企业领袖  
知识改变命运  
给自己补上关键的一课  
不安于现状，积极进取  
与时俱进，紧随时代  
知识转化为智能和力量  
不断学习才能不断进步  
有创新才有发展  
不断实现自我突破  
肯用心思考未来  
附录：  
李嘉诚成功经历  
李嘉诚谈管理  
李嘉诚管理语录  
李嘉诚的智慧忠告

## <<李嘉诚的领袖兵法>>

### 章节摘录

感悟成功自我管理之道 最新一期香港《资本》杂志选李嘉诚为香港十大最具权势财经人物之首，现在李嘉诚拥有约600亿港元财富，其商业王国市值数千亿。

到今天，他仍然坚持每早5时45分起床，听6点钟新闻报道，接下来打高尔夫球，然后返回办公室，展开一天的工作。

走到人生第七十个年头，李嘉诚扼要地说出成功之道。

“因为我勤奋，我节俭，有毅力。

我肯求知，建立良好的人际关系。

”三言两语，描绘出他怎样闯过昔日的难关。

每次面对逆境，李嘉诚都会这样问：“自己有足够能力应付吗？”

”能力需要锻炼。

人世之初，他就碰上了逆境。

请看《名人》杂志载文：“人家求学，我是抢学。

”当推销员的日子，李嘉诚每天工作16至20小时，没因香港战乱而放弃拼搏。

早上9时上班前。

他到其他地区发掘新客户。

人家喝下午茶，他继续工作，晚上，他又跑到工厂视察“跟单”。

工作尽责勤奋，他开始有自己的熟客。

一次老板以营业额计算，派发年终花红，李嘉诚排在第一位，花红高出第二位7倍。

“我表面谦虚，其实很骄傲，别人天天保持现状，而自己就老想着一直爬上去，所以当我做生意时，就提醒自己，如果继续有骄傲的心，迟早一定碰壁。

”20世纪50年代，香港工业刚起步，又有大批廉价劳工，经营小本生意，最重要的是能吃苦耐劳

。

“最辛苦是做穷生意。

”创业时，资金不足，推销、设计，样样都要亲手做。

一天，李嘉诚阅读一份外国杂志，他注意到一部制造塑料瓶的机器，可以造出较优质而又适合香港市场的产品。

只可惜当时香港没有这种机器，若到外国订购，价钱又昂贵。

于是，李嘉诚不断研究，制造机器，“靠这部机器，在最短时间，令我至少赚了几万元。

”到现在，李嘉诚仍不停阅读书籍杂志。

每有好文章，下属必定翻译成中文，让他阅读。

经商之道，要居安思危，也要洞悉社会动态。

“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。

”经营塑胶生意时，李嘉诚已投资地产，主要投资到工业大厦。

就在20世纪70年代，他结束了塑胶生意。

“我在赚钱时结束工厂，赔偿赔得足，工人们人人开开心心。

”投资地产，李嘉诚运用资金稳健保守，从不向银行借贷。

“做生意似划艇，我一定会想：有没有足够气力由A到B？”

又想：有气力划回来吗？”

”20世纪70年代，人口由战后60万增至400多万，楼宇需求大大增加。

“我赚到很多钱，但不是一个天文数字。

”1972年，长江实业上市。

某日，开完业务会议，他的秘书洪小莲（现为长江实业董事）说：“我们将来一定要做成最好的华资地产公司。

”李嘉诚却说：“我们要做到能与置地（当时香港实力最雄厚的英资地产商）较量。

”20世纪70年代中，长实击败置地，投得地铁公司那块位于中环旧邮政局的地皮。



## <<李嘉诚的领袖兵法>>

虽然如此，但当问李嘉诚，经商多年，最引以为荣的是什么事情，他说不是击败置地。

而是“我有很多合作伙伴，合作后，仍有来往。

比如投得地铁公司那块地皮，是因为知道地铁公司需要现金……你要首先想对方的利益：为什么要和你合作？

你要说服他，跟自己合作会有钱赚。

”洪小莲后来回忆起当初李嘉诚那番话，发现原来梦想可以成真。

洪小莲说：“如果当年我的老板不是李先生，就没有今日的我。

”当秘书，没什么消遣，洪小莲就用午饭时间来看报纸娱乐版。

李嘉诚刚好走过。

说：“看这些东西，没有益处的。

”她当时想：“关你什么事。

我是浪费自己的时间。

”再细想，又觉得不无道理，于是开始工余进修，后来，她又鼓励下属进修。

李嘉诚有一套管理之道。

“管理一间大公司，你不可以样样事情都自己亲力亲为，首先要让员工有归属感，使得他们安心工作，那么，你就首先要让他们喜欢你。

”业务发展愈是庞大，就更懂得用人之道，独具慧眼，李嘉诚那份“慧”是出于一份“心”。

一位长江实业的司机跟采访李嘉诚的记者说：“我们真是很喜欢我们老板，他对我们非常好。

他知道公司的公积金投资在外面，遇金融风暴，损失很多，老板填了那笔数，不让员工的公积金受损。

”20世纪70年代，李嘉诚留意到英资公司有不少优质资产，有助他发展地产以外的业务。于是他开始计划一连串的收购行动。

20世纪80年代初，李嘉诚以较优惠股价收购和黄，他是凭着长远投资大计取得汇丰银行的信心，这为日后的港口业务奠下发展基础。

对于迅速发展港口业务，负责李嘉诚专访的香港电台监制有这样的理解：“和黄已经有港口生意，所以李嘉诚说1983年，用一两亿就发展了六号码头，到投得七号货柜码头，已经要40亿，你想想，他可以省很多钱而拥有很多实力……现在全球最大吞吐量就是香港国际货柜码头公司。

”发展业务，不免会遇上风浪。

20世纪80年代，风云不定。

不少人猜测长实系公司会迁离香港，李嘉诚说：“讲得最激烈的时候，我讲过一句：‘如果要迁册，你们问问有没有办法迁走李嘉诚主席，没法子的话，请你们以后不要再提迁册了。

’之后，无人敢再讲。

”“当时我的决策是：上市公司一定不迁册，但一定要做得好，否则，公司前途真是有限。

虽然，我们当时要做的事情都很不顺利。

”到今日，长实并没有迁册海外，李嘉诚以行动和庞大资金为中国内地和香港注入信心。

撇开了信心问题，他仍有忧虑。

“我们有阴影，就是怕人家说我们两个葵涌货柜码头发展得太大。

虽然政府当时没有明言说你做得太大，但你感觉得到，那么，你就要为股东争取最好的回报和出路，你就只好向外面发展。

”究竟这是否李嘉诚发展海外业务的动机？

和黄发展海外港口业务，由英国开始推展至欧洲和美洲。

今日和黄在英国3个港口，其中一个是全英最大港口货柜码头，而在全球已有80个泊位。

说到和黄的海外业务，不得不提赫斯基石油公司。

20世纪80年代，中东国家和美国有分歧，石油供应紧张。

李嘉诚当时想：“加拿大有石油，政治环境相当稳定，如果投资加拿大石油，已经有一个大客：美国。

”于是，他收购了亏蚀的赫斯基，多年来，开源节流，转亏为盈。

## <<李嘉诚的领袖兵法>>

和黄1998年中期业绩报告里，在7项业务当中，只有电讯、基建和能源有溢利增长。能源业务经营溢利4.3亿，占溢利6%。

赫斯基零售网络和市场占有率增加一成，预计全年会有增长。

和黄前高层马世民说，李嘉诚的成功在于一来懂得掌握时机，趁低吸纳，二来速战速决，在最有利情况下达成交易。

他又说了一个比喻：“我是杂牌军总司令，难道我拿机枪会好得过那个机枪手吗？难道我可以强过那个炮手吗？

总司令懂得指挥就可以了。

”李嘉诚说：“1957年、1958年，我赚了很多钱，那年，我很快乐。

”一年后，快乐换来迷惘，他想：“有了金钱，人生是否就可以很快乐呢？

”左思右想。

他终于想通了。

“当你赚到钱，等有机会时，就要用钱，赚钱才有意义。

”跳出了金钱圈套，李嘉诚将悟出来的道理教导儿子李泽钜、李泽楷。

温室里的幼苗不能茁壮成长。

他就带他们看看外面的艰辛，带他们坐电车坐巴士，又跑到路边报纸摊档，看小女孩边卖报纸边温习功课那种苦学态度。

每逢星期日，李泽钜、李泽楷两兄弟必定跟父亲出海畅泳。

然后，他们要协力上演一幕“压轴好戏”。

“他们一定要听我讲话。

我带着书本，是文言文那种，解释给他们听，然后问他们问题。

我想，到今天他们亦未必看得懂，但那些是中国人最宝贵的经验和做人宗旨。

”做人跟做生意一样，李嘉诚有自己坚守的原则。

“有些生意，给多少钱我赚，我都不赚……有些生意，已经知道是对人有害，就算社会容许做，我都不做。

”在滚滚红尘当中，可以辟一处地方安顿好自己的良心，身心亦较舒泰。

儿子眼中的父亲：“他知道生命里哪些事情最重要。

”在李家，吃晚饭时，两个儿子坐在李嘉诚两旁。

经常你一言我一语。

无论工作如何繁重，每逢星期一，他们一家人必定在深水湾家或外婆家吃一顿饭。

通常一家四口，四菜一汤，吃得清淡。

众人眼中，李嘉诚是成功企业家，懂得赚钱。

在两个儿子心里，李嘉诚有另一种心灵追求。

小儿子泽楷说：“我觉得我很幸运，可能是其他人想不到的，我们生活是那样简单，不是说简单就非常好，而是简单原来就是非常幸福。

”李泽钜说：“爸爸是一个很懂得用钱的人，他知道生命里哪些事情最重要。

如果在他一生中，在教育和医疗方面，可以帮助不幸的人，他感觉更加富有。

”贡献祖国的机会终于来了。

1978年中国经济改革开放，李嘉诚被邀出席国庆典礼，欣赏烟花时，他既兴奋又激动，想：“我可以为中国做些什么事情呢？

”那年，有潮州同乡发起在家乡兴建大学，在未有其他人带头捐款前，李嘉诚毫不犹豫捐了3000万港元，为日后汕大奠下了“地基”。

1981年，中国政府批准兴建汕头大学。

李嘉诚为此付出了庞大数目的金钱，还出了不少心血。

到今天，李嘉诚捐了超过12亿港元兴建汕头大学，而每年汕大需要的1.2亿人民币经费当中，七成是李嘉诚支付。

智慧箴言 走到人生第七十个年头，李嘉诚扼要地说出成功之道。

<<李嘉诚的领袖兵法>>

“因为我勤奋，我节俭，有毅力。  
我肯求知，建立良好的人际关系。  
”

## <<李嘉诚的领袖兵法>>

### 编辑推荐

《李嘉诚的领袖兵法》是一本适合任何阶层的人阅读的好书，是商界“超人”李嘉诚管理思想与经营智慧的最佳读本！

一代富豪李嘉诚，白手起家，经营有方，凭胆识、才气、运气，借勤奋、信用、学习，靠敏锐的市场嗅觉和独家经营的策略，成为一代华人首富，被商界称为“经”商祖师。

《李嘉诚的领袖兵法》全面阐述了李嘉诚在商界所取得的成就，能伴随着你——不管是在商海中的广大读者朋友或是从事其他工作的朋友，一起拼搏，从而使你取得事业的成功。

<<李嘉诚的领袖兵法>>

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>