

<<李嘉诚谈商录>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚谈商录>>

13位ISBN编号：9787561347010

10位ISBN编号：7561347014

出版时间：2011-7

出版时间：陕西师范大学出版社

作者：李阳 主编

页数：416

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>

<<李嘉诚谈商录>>

内容概要

李嘉诚是一个家喻户晓的人物，他的名字，在很多人眼里就意味着财富，意味着成功。他是一个“超人”，更是一个神话，他白手起家的传奇经历鼓舞着无数的追梦者。倘若您是一位雄心勃勃、渴望一展宏图的人，那么，请像李嘉诚一样去思考和行动吧！

李嘉诚连续多年荣膺世界华人首富，他是当代最成功、最杰出的商人之一。他的公司被美国《商业周刊》誉为“全球最赚钱的公司”，他统领的“和黄”集团被美国《财富》杂志封为“最赚钱的企业”。他的经商之术、做人之道影响了许许多多梦想成功的人。

本书详细讲解了李超人在商海驰骋六十多年不败的经营之道，分别从诚信做人，如何创业、经营管理、用人之道、领导艺术、人际关系、投资心得、危机意识、随时学习、社会责任等十个方面进行了深刻的阐述和总结。李嘉诚所秉持的财富观念和经营理念贯穿全书，创业者可以以此为鉴，为自己的事业找出一条光明的道路，从而在事业的道路上披荆斩棘，抵达成功的彼岸。

<<李嘉诚谈商录>>

书籍目录

李嘉诚箴言100句

商道一/3生意，2/3做人

- 1.做人比做事重要
- 2.人生须以品德为本
- 3.以诚信敲开商业之门
- 4.一个“诚”字赢天下
- 5.依靠诚信扩江山
- 6.君子爱财，取之有道
- 7.吃亏是智慧的体现
- 8.保持低调避免树大招风

延伸阅读：李嘉诚实话实说

商道二设定坐标，力争上游

- 1.有目标的人生才有希望
- 2.培养兴趣和事业心
- 3.勤奋、节俭才能成事
- 4.学会把自己推销出去
- 5.捕捉“情报”，快速行动
- 6.坚忍不拔求发展

延伸阅读：李嘉诚谈创业与成功

商道三运筹帷幄，决胜千里

- 1.做一个出色的管理者
- 2.审时度势，奠定不败之基
- 3.竞争中以质量求生存
- 5.塑造完美的企业及个人形象

延伸阅读：李嘉诚谈企业战略

商道四大象和蚂蚁各尽所能

- 1.人才比什么都重要
- 2.把人才放到合适的位置
- 3.一个好汉三个帮
- 4.中西合璧，聚拢人心
- 5.集思广益，避免出错
- 6.给员工改错的机会

延伸阅读：李嘉诚接受《BloombergMarkets》访问

商道五不做老板做领袖

- 1.从“用人”向“用将”转变
- 2.以身作则，不令而行
- 3.敢于为员工承担责任
- 4.充分授权，相信部下
- 5.心怀感恩，善待员工

延伸阅读：李嘉诚谈领袖之道

商道六建立通达的人脉

- 1.做生意也是在做人情
- 2.朋友多了路好走
- 3.不善合作，不可能成为强人
- 4.以和为贵，互惠互利

<<李嘉诚谈商录>>

5.生意不成人情在

6.充分考虑小商人的利益

延伸阅读：赚钱的艺术

商道七攻守兼备，焉能不胜

1.保持进取和稳健的平衡

2.借鸡生蛋，以小搏大

3.不把鸡蛋放在一个篮子里

4.把握时机，人弃我取

5.知止不败，过犹不及

延伸阅读：李嘉诚谈经营哲学

商道八捕捉风险的气息

1.居安思危求发展

2.广泛试水、保持低负债

3.现金为王度“寒冬”

4.逆市扩张抗危机

延伸阅读：李嘉诚的秘密法宝

商道九“学习，不断地学习”

1.学习是一生的事业

2.靠知识提升自己

3.掌握高科技，力求与时俱进

延伸阅读：李嘉诚学英语的故事

商道十做有怜悯心的强者

1.企业应承担相应的社会责任

2.内心的富贵才是真富贵

3.在奉献中享受成功的乐趣

4.投资教育创造更大价值

延伸阅读：奉献的艺术

附录李嘉诚演讲录

八十后问卷

超越梦想的人生

自负指数

活出你的故事

我的第三个儿子

打倒“差不多先生”

在形与实之间

强者的有为

做梦者的追求

内心的天空

管理的艺术

AreYouReady?

社会资本—终极目标

科技—未来主轴

知识—核心价值

人性的迷失能否复归？

紫色动力

<<李嘉诚谈商录>>

在那“零”和“非零”间

成功3Q

无限未来

有志、有识、有恒、有为

汕头大学开幕典礼致词

参考书目

后记

<<李嘉诚谈商录>>

章节摘录

李嘉诚箴言100句 人，第一要有志，第二要有识，第三要有恒，有志则断不甘为下流。力争上游，虽然辛苦，但也充满了机会。

我们做任何事，都应该有一番雄心壮志，立下远大的目标，用热忱激发自己干事业的动力。

创业的过程，实际上就是恒心和毅力坚持不懈的发展过程，其中并没有什么秘密，但要真正做到中国古老的格言所说的勤和俭也不大容易。

而且，从创业之初开始，还要不断学习，把握时机。

对人诚恳，做事负责，多结善缘，自然多得人的帮助。

淡泊明志，随遇而安，不作非分之想，心境安泰，必少许多失意之苦。

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。

别人宁愿去找信用可靠的人，也不愿意再找他，因为他的不守信用可能会生出许多麻烦来。

如果取得别人的信任，你就必须做出承诺，一经承诺之后，便要负责到底，即使中途有困难，也要坚守诺言。

我生平最高兴的，就是我答应帮助人家去做的事，自己不仅是完成了，而且比他们要求的做得更好，当完成这些信诺时，那种兴奋的感觉是难以形容的…… 讲信用，够朋友。

这么多年来，差不多到今天为止，任何一个国家的人，任何一个省份的中国人，跟我做伙伴的，合作之后都成为好朋友，从来没有一件事闹过不开心，这一点是我引以为荣的事。

一个人只有不断填充新知识，才能适应日新月异的现代社会，不然你就会被那些拥有新知识的人所超越。

我们身处瞬息万变的社会中，全球迈向一体化，科技不断创新，先进的资讯系统制造新的财富、新的经济周期、生活及社会。

我们必须掌握这些转变，应该求知、求创新，加强能力，在稳健的基础上力求发展，居安思危。

无论发展得多好，你时刻都要做好准备。

财富源自知识，知识才是一个人最宝贵的资产。

知识不仅是指课本的内容，还包括社会经验、文明文化、时代精神等整体要素，才有竞争力，知识是新时代的本钱，五六十年代人靠勤劳可以成事；今天的香港要抢知识，要以知识取胜。

我从不间断读新科技、新知识的书籍，不至因为不了解新讯息而和时代潮流脱节。

我表面谦虚，其实很骄傲，别人天天保持现状，而自己老想着一直爬上去，所以当我做生意时，就警惕自己，若我继续有这个骄傲的心，迟早有一天是会碰壁的。

科技世界深如海，正如曾国藩所说的，必须有志、有识，当你懂得一门技艺，并引以为荣，便越知道深如海，而我根本未到深如海的境界，我只知道别人走快我们几十年，我们现在才起步追，有很多东西要学习。

无论何种行业，没有知识，你越拼搏，失败的可能性越大，但是你有知识，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。

一个人凭自己的经验得出的结论当然是最好，但是时间就浪费得多了，如果能将书本知识和实际工作结合起来，那才是最好的。

下一个世纪的企业家将和我完全不同，因为新世纪企业家的成功取决于科技和知识，而不是钱。

任何事业均要考虑自己的能力才能平衡风险，一帆风顺是不可能的。

我常常记着世上并无常胜将军，所以在风平浪静之时，好好计划未来，仔细研究可能出现的意外及解决办法。

好的时候不要看得太好，坏的时候不要看得太坏。

最重要的是要有远见，杀鸡取卵的方式是短视的行为。

我凡事必有充分的准备然后才去做。

一向以来，做生意处理事情都是如此。

例如天文台说天气很好，但我常常问我自己，如5分钟后宣布有台风，我会怎样，在香港做生意，亦要保持这种心理准备。

<<李嘉诚谈商录>>

扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张。

·我讲求的是在稳健与进取中取得平衡。

船要行得快，但面对风浪一定要捱得住。

即使本来有一百的力量足以成事，但我要储足二百的力量去攻，而不是随便去赌一赌。

做生意一定要同打球一样，若第一杆打得不好的话，在打第二杆时，心更要保持镇定及有计划，这并不是表示这个会输。

就好比是做生意一样，有高有低，身处逆境时，你先要镇定考虑如何应付。

在逆境的时候，你要问自己是否有足够的条件。

当我自己逆境的时候，我认为我够！

因为我勤奋、节俭、有毅力，我肯求知及肯建立一个信誉。

未攻之前一定先要守，每一个政策的实施之前都必须做到这一点。

当我着手进攻的时候，我要确信，有超过百分之一百的能力。

换句话说，即使本来有一百的力量足以成事，但我要储足二百的力量才去攻，而不是随便去赌一赌。

身处在瞬息万变的社会中，应该求创新，加强能力，居安思危，无论你发展得多好，时刻都要做好准备。

我17岁就开始做批发的推销员，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。

我们的社会中没有大学文凭、白手起家而终成大业的人不计其数，其中的优秀企业家群体更是引人注目。

他们通过自己的活动为社会作贡献，社会也回报他们以崇高荣誉和巨额财富。

精明的商家可以将商业意识渗透到生活的每一件事中去，甚至是一举手一投足。

充满商业细胞的商人，赚钱可以是无处不在、无时不在。

精明的商人只有嗅觉敏锐才能将商业情报作用发挥到极致，那种感觉迟钝、闭门造车的公司老板常常会无所作为。

随时留意身边有无生意可做，才会抓住时机、把握升浪起点。

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。

不必再有丝毫犹豫，竞争既是搏命，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？

当生意更上一层楼的时候，绝不可有贪心，更不能贪得无厌。

任何一种行业，如有一窝蜂的趋势，过度发展，就会造成摧残。

人才缺乏，要建国图强，亦徒成虚愿。

反之，资源匮乏的国家，若人才鼎盛，善于开源节流，则自可克服各种困难，而使国势蒸蒸日上。

从历史上看，资源贫乏之国不一定衰弱，可为明证。

人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做。

那如何才能让生意来找你？

那就要靠朋友。

如何结交朋友？

那就要善待他人，充分考虑到对方的利益。

·

媒体关注与评论

李先生是商业界的领袖，所有赚钱的人都想效仿他。

按照李先生所说的话做人、做生意，即使不能成为富豪，也绝不会是个穷人。

——全球著名投资家 沃伦·巴菲特 大哥之所以成为大哥，钱以外的能力，追求无我很重要，这个能力就是他的价值观，他会让你们每个人都舒服。

——万通集团董事局主席 冯仑 也许很多人会说李嘉诚胆子太小了。但我认为稳健才是李嘉诚成功的法宝。

——著名经济学家 郎咸平

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>