

<<顶级智慧1>>

图书基本信息

书名：<<顶级智慧1>>

13位ISBN编号：9787563925148

10位ISBN编号：7563925147

出版时间：2010-10

出版时间：刘军 北京工业大学出版社 (2010-10出版)

作者：刘军

页数：276

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>

## 前言

李嘉诚是广东潮州人，他出生在一个书香门第。

就在李嘉诚出生后没几年，全家的顶梁柱——祖父就不幸去世了，因为父亲是一个纯粹的读书人，根本就不知道如何去维持这个家，于是家里的经济条件从祖父死后就越来越差，生活也越来越困难。

不久抗日战争爆发，为了躲避战祸，他们一家辗转逃到香港避难，这样一家人才算有了一个较为稳定的生活。

可是，生活再一次给年幼的李嘉诚以打击，父亲因患病长期得不到治疗，在不到40岁时就离开了人世。

父亲的去世，使家里只剩下孤儿寡母了。

李嘉诚为了帮助母亲承担家庭生活的重负，所以就辍学到社会上找事情做。

一家茶楼的老板看他可怜，就答应李嘉诚在茶馆里当个跑堂儿的。

后来，在茶楼一些客人的影响下，他辞掉了茶楼里的工作，开始经商，从而书写了自己的成功传奇。

李嘉诚先后供职于香港的五金厂、塑胶制品公司等厂家；1948年自筹资金在香港筲箕湾创建长江塑胶厂，任经理和厂长；1957年成立长江工业有限公司；1972年成立长江实业有限公司，出任董事长兼总经理；1978年组建长江实业集团有限公司（以下简称“长实集团”），就任董事局主席兼总经理，同时兼任和记黄埔有限公司董事局主席。

## <<顶级智慧1>>

### 内容概要

李嘉诚是个神话，更是个超人。  
他的财富数量一直名列世界华人的前茅，他的商业意识总是赶在时代的潮头，在全球的华人世界中，李嘉诚几十年来一直有着不可替代的作用。

所有的人都想知道李嘉诚经商成功的绝招。

面对世人的追问，他终于说出自己的成功之道：有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意与你合作。

假如拿到10%的股份是公正的，拿到11%也可以，但是如果只拿9%的股份，就会财源滚滚来。

本书通过对李嘉诚在商场奋斗中的实战经验的详细阐述，将李嘉诚经营智慧中最闪耀、最精妙的部分展示出来，堪称是对李嘉诚经商成功智慧的最佳阐释，一定会让读者读后有所悟，有所得。

## &lt;&lt;顶级智慧1&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 禁得起磨砺俗话说，读万卷书不如行万里路。

同样的道理，一个人能取得商道真经。

往往是在生活中磨砺自己的结果。

李嘉诚与众不同的人生经历，让他懂得了如何去做人，同时也孵化出他的经商才能从茶楼的伙计做起敢于对命运进行思考敢于寻找自己的位置做一个不轻易放弃的推销员初创业时需要以身作则好商人需要磨炼不断地学习新事物从小事中悟商道勤奋是个人成功的要素第二章 勇于进取商场总会布满荆棘，充满挑战，但是，顺境是属于那些勇于进取的人。

李嘉诚是个知难而上的人，所以，人们看到商场中的李嘉诚总是那么的顺风顺水在挫折中寻找转机不要满足于现状成功不怕起点低万事开头难低谷总是暂时的善于向他人取经第三章 善于抓住机会在商人的成长过程中，是否能在商场中更好地生存，是否能将企业做大、做强，很大程度上取决于他是否善于抓住机会。

机会作为走向成功最重要的因素之一，通常对商业行为起着推动和催化的作用成功必须要抢占先机在危机中寻找转机善于觅得商机看准之后再迈脚商人需要嗅觉敏锐你不找机遇，机遇也不找你审时度势，莫守不败之基捕得商机，才能做得了大事做好自己，才能赢得机会机会面前，谨慎研究再下手第四章 学会用人一个商人能否成功，主要取决于他能不能进行有效的人力资源开发，能否让公司全体员工的能量都释放出来。

“事业上唯一真正的资源是人，充分开发人力资源，这样才能做好工作。

”这就是李嘉诚的用人理念长江不择细流，有容乃大指挥“一人”的策略中西合璧的人才理念对员工有颗感恩的心听得进他人的意见遵循量才而用的原则第五章 营造良好的信誉良好的信誉是一个商人所拥有的独特资源，它能在企业经营的各个方面提升竞争力。

李嘉诚在经商过程中，十分注重企业的信誉，他奉行以善待人、诚信为本。

使企业信誉得到有效的积累和维护诚信是企业存活的根本信誉是靠平时的点滴积累而成的把名誉看做是最大的资产信誉是发展的法宝信誉和诚实是商人的生命第六章 先义后利若你总是不择手段地牟利，别人便不会再跟你打交道，这就验证了不义之财都是短期的。

李嘉诚深知其中的道理，所以在经商的过程中总会把情义放在第一位充分考虑到他人的利益有钱大家赚，利润大家分面对竞争。

顾及合作方的利益是最重要的真心能换来实意可以用爱得到全世界以和为贵，互惠互利钱财取之有道第七章 拥有应对市场竞争的智慧李嘉诚说：“我凡事必有充分的预备然后才去做，一直以来，做生意、处理事情都是如此。

例如天文台说天气很好，但我经常问我自己，如5分钟后公布有台风，我会怎样？”正是他准备充分，才让他经常成为商战中的胜者不惧对手随机应变是正道准备充分，考虑周全经商就是斗智斗勇紧随时代发展的需要做企业凭自己的实力做生意把球踢给对方以退为进，欲擒故纵一张一弛稳步发展善谋者必有胜局第八章 掌握投资之道国际著名投资大师彼得·林奇说：“长期而言，你将来的财富不只取决于你目前赚了多少钱，而是你能拿多少钱去投资。

”李嘉诚正是明白了这个道理，让有限的资金发挥复利的效果。

创造出惊人的财富不要迷信幸运防止经营套路单拿出四两拨千斤的功夫善于操纵，由一而多不把鸡蛋放在一个篮子里不离开核心产业把经商当做一生的事业先学会理财谋求成功没有绝对的公式第九章 把眼光放长远在纵横变幻的商海中，有许多经商的路数可以遵循，但有一条是必须要牢记的，即不能只用褊狭的眼光看脚下和面前的利益，而是要把眼光放长，去看更远的商机做生意要有大局意识第十章 提担起社会责任

章节摘录

茶馆的跑堂儿是一份专门伺候人的工作，茶楼每天天不亮就开门迎客，一直营业到午夜还不能休息，不用说是对一个未成年的孩子，就是对一个大人，这也是一份很繁重的工作。但是他想到自己的母亲和弟弟妹妹都在温饱线上挣扎，还是咬着牙拼下去。有一次，因为太累了，他把开水溅到了客人的身上，要不是客人替他求情，他差点儿就被老板辞退了。

虽然茶楼的工作很累，但小嘉诚在这里却学到了很多，因为茶楼是三教九流聚会的地方，各种各样的人，各种各样的事，都能看到听到。久而久之，就使他练出了一种眼力，一个人是从事什么职业的，他的性格特征、生活习惯为人处世的方法，一见面李嘉诚就能猜出个八九不离十，也知道了该怎样与这些人打交道。这样的本领，对他后来事业的发展起到了很大的作用，这可能也就是所谓的“实践出真知”。李嘉诚在茶楼里泡了两年之后，贫困的生活使李嘉诚过早地成熟了。后来，在茶楼一些客人的影响下，他辞掉了茶楼里的工作，想找一份更有前途的工作。

<<顶级智慧1>>

编辑推荐

《顶级智慧1:听李嘉诚讲经商之道》：艰难的人生道路，曲折的创业经历，使李嘉诚懂得了勤奋、守信和学习是人生的最大财富，而胆识、才气和运气也是成功不可缺少的因素。一本好书，将改变无数人的命运商业巨子的成功秘诀，华人首富的不息传奇李嘉诚是个神话，更是个超人。

他的财富数量一直名列世界华人的前茅，他的商业意识总是赶在时代的潮头，在全球的华人世界中，李嘉诚几十年来一直有着不可替代的作用。

所有的人都想知道李嘉诚经商成功的绝招。

面对世人的追问，他终于说出自己的成功之道：有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意与你合作。

假如拿到10%的股份是公正的，拿到11%也可以，但是如果只拿9%的股份，就会财源滚滚来。

当生意更上一层楼的时候，绝不可有贪心，更不能贪得无厌。

做生意必须具有国际视野，能全景思维，有长远眼光。

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。

竞争即搏命，更是斗智斗勇。

倘若连这点勇气都没有，谈何在商场立足。

诚信是金。

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。

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。

#### 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>