

<<财富状元>>

图书基本信息

书名：<<财富状元>>

13位ISBN编号：9787801125941

10位ISBN编号：7801125940

出版时间：2003-12

出版时间：民主与建设出版社

作者：北野的风 编著

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;财富状元&gt;&gt;

## 内容概要

李嘉诚，长江实业集团主席，一位全球华人无人不识的财富状元。这个名字，对很多人来说更意味着财富，意味着成功。可以说，有华人足迹的地方，就会有李嘉诚的名字。

在美国《财富》杂志全球亿万富豪新的一年排行榜中，香港和记黄埔集团主席李嘉诚仍是亚洲首富。据估计，其资产净值达120亿美元。

每一个人都有他自己的生长季节。尽管每一代人都有可重复性，但李嘉诚却是空前绝后的。李嘉诚是香港市场诸巨人中少有的出身贫寒者，少有的长青树，是在市场和管理的各个领域和各个层面都成功过的佼佼者。

他创造了一个白手起家获得成功的神话。1950年，22岁的李嘉诚用自己艰苦积累下来几千元自办塑胶厂，经过40年艰苦奋斗，1988年他已拥有“长实”、“和黄”、“港灯”等5大公司，100多家附属公司和50多家联营公司，形成资金雄厚、实力强大的李氏“经济王国”。1981年又出任和黄公司董事会主席，为香港第一个入主英资集团的华人总裁。其麾下拥有遍布世界的港口，全球性的移动电话业务，一家在加拿大的大型能源公司，分布在亚洲各地的超市，以及各种其他业务。他的雇员逾15万人。

无论李嘉诚是否以商人自居，他的作为却已超越了单纯的社会角色。用时下流行的话说，他善于追求第一。他与其他华人资本家一起，取代英资成为香港最重要的经济活动力量。他不断挑战自我，永不放弃学习，使得李嘉诚在众多的领域里都能进入最高境界。到了八九十年代，李嘉诚的发展已超越商人进入了当代世界精英人物之列。他不仅与世界著名的企业家、银行家建立了良好的关系，还与一些国际政治家交上了朋友。他的家族市值一度占全香港的1/4。他一个人的财产相当于中国中西部几亿人的财产总和。在祖国大陆和台湾的政治神话远遁之后，李嘉诚给予了另一种神话——黄金白银时代的神话。

李嘉诚出生于龙年，有人把他发家说得带有浓厚的传奇色彩。传说他出生时，家里人梦见有一老人向他母亲念着一首民谣：“金公鸡、银母鸡，任我龙儿提；金山、银山，任我龙儿搬。”那年是龙年，所以家里人预兆李嘉诚将来长大后，将是一条黄金龙，会发达起飞的。当然这都是传说罢了。李嘉诚白手起家，事业的发达是一步步奋斗得来的。

李嘉诚传奇的创业史激励了千百万人，所有的人都想知道李嘉诚经商赚大钱的绝招。每个人都梦想拥有财富。也许有人会说：“金钱是万恶之源”，追求财富是不雅之事，起码不应该说出来。其实这是一种消极的心态，金钱本身是没有生命的，关键看掌握在谁的手中，李嘉诚在敛集了财富的同时，也极大地回报了社会。金钱在很大的程度上可以实现我们的个人抱负。

## &lt;&lt;财富状元&gt;&gt;

现今的社会，一般人怎样衡量一个人是否有成就，可以从多方面去看。成功的学者，教育家，医护专家，社会工作者等等，都可以是成功人物。他们和经商无关，并不是透过经商而得到名誉和地位的。很多成功人物，他们本身不一定是追求财富，只是追求成就。但因为他们有所成就，财富就自然而然的随之而来。世俗人看他们的成就，往往以他们获得多少财富去衡量。获得越多财富的，就称他们越有成就。其实，他们的成就，并非只以财富来衡量。应该说由于他们有极大的成就，因此他们才获得了无穷的财富，而不是相反。

但无论如何，财富和成就两者具有千丝万缕的关系，总是分不开的。越是有成就的人，通常在这一个社会当中，都一定是越有财富，因为社会通常是以财富去奖励有成就的人物的。

也可以说，追求财富的过程，其实也是追求成就的过程。这些财富，其实标志着个人的成就，是通过个人的能力，苦干，斗志，不屈不挠，遇挫折和逆境之时咬紧牙关，将逆境一一渡过，才得到的成果。

还记得“点石成金”的故事吗？那位青年人在看到神仙的手指可以将石头点成金子的时候，他想要的不是那几块金子了，而是想要神仙老人的手指。故事的原意是教育人们不要贪婪，我在这里要说的是，这是个聪明的青年，因为金子总有用完的时候，而“点金之术”却可以让金子取之不尽。作为“亿万富翁”的李嘉诚，他的“点金之术”是什么呢？这一本《财富状元李嘉诚赚大钱的秘诀》将一一为你阐述。

赚钱不难，赚更多的钱却大有学问。

## &lt;&lt;财富状元&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 财富状元李嘉诚 一个无人不晓的名字 民众印象最深的企业家 商业帝国的形成  
 1. 寄人篱下，发奋向上 2. 塑胶花——掘取的第一桶金 3. 时势与危机造就地产大王 4. 大展宏图成首富 5. 入主和黄成超人第二章 积累赚钱致富的资本 为自己包装一副好形象 培养一个完美的个性 培养自己的判断力 培养情报的意识 拟定灵活的计划 成为一位谈判高手  
 勤奋和节俭是成功的基本要素 不断掌握新知识才会有新的成功 了解本行业的未来趋势  
 保持对生意的兴趣和热情 多结交名流 不可错过的聚会 制作记录完整的联络簿 及早编织事业上的关系网 勿以善小而不为 和银行建立良好的关系第三章 赚钱一定有方法 经营自己的长处 从商才会赚更多的钱 不断开发新产品 薄利多销，迅速占领市场制高点 见好即收 主动出击，生意才会兴隆 长线投资，生财之道 降低风险，多元化投资 多角经营不宜过勇过急 做生意就得在求稳中不断壮大 用他人的钱赚钱 善用政策为自己赚钱 有钱大家一起赚第四章 李嘉诚赚钱的秘密武器 秘知己知彼，在别人薄弱处找突破口 不断收购拓展——做大企业的秘诀 怎样交易更赚钱？  
 在顾客中树立好自己的口碑 耐心是致富的法宝 善用炒作手段 善于选择和放弃 善用科技成机会 经商不忘3诀窍 经商四项基本原则 理财3秘诀 财富3秘诀第五章 起用人才的秘诀 超前的用人观 以夷制夷 大象与蚂蚁各尽所能 谋臣猛将多多益善 有容乃大 重视下属 让员工对公司有归属感 善待员工和严字当头 努力栽培下一代接班人 让妻子成为生涯后援者第六章 赚钱的哲学 多思考未来 认识自己，改造自己 信念创造现实  
 换条路可能会更好 洞悉极盛时期危机之所在 不妨把自己想得笨拙些 先学做人——父亲的熏陶和遗训 诚实做人和严守道德才能立于不败之地 学会低调做人 同行是朋友，双赢策略 与人为善才能财源广进 赚钱的心态 轻视金钱反倒能获得金钱 什么钱决不能去赚？  
 赚钱的真正意义

## &lt;&lt;财富状元&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 了解本行业的未来趋势 拿破仑·希尔通过一项调查发现，顶尖人士都知道他的行业未来会如何改变，会有什么新的潮流出现，他不断地研究有关趋势的报告，充分为未来做好准备。

成功者总是善于把握机会，善于把握时机，因为他们拥有充分的信息来判断未来的趋势。

超级管理大师彼得·杜拉克曾经讲过：“了解未来，才能够创造未来。

”你必须对自己行业的未来有所了解，这个行业5年之后是否依然盛行，是不是未来最大的产业之一。

当你知道，你所从事的行业是未来最热门的行业，是时代的趋势，不管是5年或10年之后，都是人们希望从事的行业，你是不是应该在现在就开始充实自己这方面的知识和技能呢？

只要你比别人懂得多，你比别人做更好的准备，你成功的几率一定会比别人大得多。

保持对生意的兴趣和热情 从事一件工作，一定要有相当的耐力，专注工作，借以培养自己对工作的兴趣。

成功的生意人懂得这个世界上没有不辛苦的工作，他们视工作为乐趣。

须知：“要怎么收获，需先怎么栽培！”

当然，选择从事何种生意时，必须先考虑自己的能力与个性，这个生意确实不能使你充分发挥才能，那么要有及时转行的勇气。

但假若因无法忍受生意的辛苦，而想另找一份轻松的行业，那你恐怕永远也无法找到适合自己的生意了。

要培养自己对所从事生意的兴趣。

干一行爱一行，就有自娱的特性，乐在其中便是自然的事了。

因为有乐趣，因为可自娱，专注无须讲大道理也是顺理成章。

试问：有什么道理比有感情更能使人进入专注的角色呢？

比如曹操之于权谋，李白之于诗酒，还有拿破仑之于战争与冒险，毕加索之于绘画。

他们这些人专注于其中，既获得自己的事业，也得到了充分的娱乐。

若无自娱的乐趣，或让他们放弃心领神会的乐趣，他们便会活得无精打采。

所以，对生意人的成功而言，专注既需要明理，更须有感情引导。

只有对一桩生意有了感情的投入，理性自觉会更彻底，行为也才更为自然。

多结交名流 要与一流人物交往，以便促使自己也成为一流人物。

在自己所处的环境里，能与站在顶点地位的一流人物交往，并学习其观念、优点、做法，才能引导自己向上。

名流中固然有名不符实者，但毕竟大多数人确有本事和才能，倘若能吸取他们经验和观点中的精华，对你的生活和工作必将大有帮助。

美国有一位名叫阿瑟·华卡的农家少年，在杂志上读了某些大实业家的故事，很想知道得更详细些，并希望能得到他们的忠告。

有一天，他跑到纽约，也不管几点开始办公，早上7点就到了威廉·亚斯达的事务所。

在第二间房里，华卡立刻认出了面前那位体格结实、长着一对浓心的人是谁。

高个子的亚斯达开始觉得这少年有点讨厌，然而一听少年问他：“我很想知道，我怎样才能赚得百万美元？”他的表情便柔和讪笑起来。

俩人竟谈了一个钟头。

随后亚斯达还告诉他该去访问的其他实业界的名人。

华卡照着亚斯达的指示，遍访了一流的商人、总编辑及银行家。

在赚钱这方面，他所得到的忠告并不见得对他。

有所帮助，但是能得到成功者的知遇，却给了他自信。

他开始仿效他们获得成功的做法。

又过了两年，这个20岁的青年成为他学徒的那家工厂的所有者。

24岁时，他是一家农业机械厂的总经理，不到五年，他就如愿以偿地拥有百万美元的财富了。

## &lt;&lt;财富状元&gt;&gt;

这个来自乡村粗陋木屋的少年，终于成为银行董事会的一员。

华卡在活跃于实业界的67年中，实践着他年轻时来纽约学到的基本信条，即多与有益的人相结交。会见成功立业的前辈，能转换一个人的机遇。

知道结交名流也是人之常情，你就无须畏缩，只需要拿出勇气和智慧来，与名流交往、沟通，不断地从内在和外在两方面一起提升自己，一步步迈人名流行列。

不可错过的聚会 想要广泛扩大“圈子网”，积极地接受对方的邀蒲是会有很多益处的。

社交的妙处并不在于它能一下子给你什么东西，而是在于它总能够给你提供这样那样的机会。

无论哪一种交际，相互邀请是一条基本原则。

如果不分时间、场合，只知道应邀喝酒的话，那么这种人的品行就显得太低劣了。

时刻牢记这一点：为了加深交际，要心甘情愿地掏自己的腰包。

我们不反对应邀时带着目的性，但是一味地以经济性的目的来判断应邀，则显得势利了，这样没有多少人情味的人一般是不大受欢迎的。

制作记录完整的联络簿 服务业一定备有客人名册——联络簿。

因为要吸引客人经常上门，生意才会兴隆。

像某些高级俱乐部则专门招待会员，一般的客人还不能光顾。

吸引固定的客人经常上门是经营的主要任务。

除了随时充实硬件设备，以更新更好的条件来吸引新客人上门，并使老客人不致生厌之外，还需要更积极地采取业务活动。

业务活动的主要依据就是客人名册。

客人名册的内容包括：姓名、年龄、出生年月日、地址、电话、学历、工作、职位等共同部分，另外还可能包含本人的嗜好、专长、收入状况、经历、人际关系、政治立场、个人性格等个人背景。

这本名册的内容是愈精细愈好。

在拟定业务方针的时候，必须依据这本名册归纳出客人的类型及特征，然后针对这些客人的需求设计出独特的营业方式。

此外，利用特别的纪念日寄赠卡片或礼物，也是吸引顾客的方法之一。

名册上详细记录了顾客的生日、结婚纪念日及其他对他个人具有特殊意义的日子，利用这些日子赠予别出心裁的礼物来表示心意，必定能够让客人留下深刻的印象。

.....

<<财富状元>>

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>