

<<李嘉诚财富笔记>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚财富笔记>>

13位ISBN编号：9787511503909

10位ISBN编号：751150390X

出版时间：2011-5

出版时间：人民日报

作者：上官中元

页数：357

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>

<<李嘉诚财富笔记>>

内容概要

上官中元编著的《李嘉诚财富笔记》是一部具有深厚内涵的经商哲学。

李嘉诚大成的“秘密”何在呢？
到底应该向他学什么呢？

李嘉诚作为成功的商人，不仅创造了大量的金钱和财富，而且还身体力行地树立和实践了一套具有深厚内涵的经商哲学。
这些经验来自于他几十年的商海沉浮。
在无数个挫折面前，社会这个大熔炉已把他磨砺成一把锋锐无比的剑，使他能在这个充满虎狼相争、你死我活的商海中游刃有余。

《李嘉诚财富笔记》辑录了李嘉诚谈商论道的精彩言论，结合李嘉诚奋斗成功的实战经验，加以阐释和解析。
其中汇聚了李嘉诚一生中最闪光的智慧精华，将给你带来深刻的启示。

他的成功经验，最适合中国人学习和借鉴；他白手起家的历史。
最适合普通人研究和模仿。

<<李嘉诚财富笔记>>

书籍目录

第一章 自强不息，成败由己

追求财富的原动力
勤学苦练钻研英语
求人不如求己
认真对待第一份工作
接触社会三教九流
淌自己的汗，吃自己的饭
用商人的眼光紧盯机会
做推销是最好的磨练
要亲身体会赚钱不易
安于现状是最大的敌人

第二章 初涉商海，稳扎稳打

机遇无大小，看你怎么用
发展时应多找几人合作
与人合作应当讲求主动
长远计划中的战略眼光
培养灵动的市场触觉
如何做市场预测
做生意需要耐心和毅力
事在人为但必须努力为之
谋事在人，成事在天
李嘉诚创业五谋略
不要梦想一夜暴富

第三章 厚积人气，广结善缘

做人做事都要重情义
找到自己的领路人
通过老朋友结识新朋友
商人最重人际关系
信者得赚
为创业储备社会关系
弄懂商场人情规则
让别人由衷地喜欢你
让生意跑来找你
不能只认钱不认人
在合作中壮大自己

第四章 商德至上，诚信为本

诚实就是实话实说
商人无信不立
精诚所至，过归于无
质量是企业的生命
守信会给别人带来信心
你怎么待别人，别人就怎么待你
人道和商道不可分割
做生意先做人
李嘉诚与周正毅的天壤之别

<<李嘉诚财富笔记>>

求财的基本立场是诚信

过河拆桥，自断财路

要讲究公关形象

第五章 和气生财，让利于人

只有对手，没有敌人

制胜于斗争又联合

多一些优惠给他人

要对手不要敌人

大小股东间的利益均衡

贪小利则不能赚大钱

学会自律，管好自己

利分于人则人我共兴

与朋友合作共事三原则

平心静气做生意

第六章 财富眼光，大商胸怀

精确分析行业潜力

面向世界，面向未来

不拘泥眼前利益

胸中装着全球生意

进军英美，横扫亚洲

做大买卖，力拔头筹

要有驾驭时势的本领

十年磨一剑

第七章 有胆有识，多谋善断

关键时刻敢玩命

善于在危险处博利润

充分利用资本市场

敢于强硬，见好就收

当机立断是商人必备的能力

爽快的人能赚大钱

决定之后不再更改

培养判断力的秘诀

关键是眼光要准

学会用打高尔夫的心态经商

第八章 人格魅力，商业才干

救同行于危难

初人和黄，无为而治

充分考虑合伙人的利益

商界领袖必备的素质

商人成功的三个条件

从追随者成为领导者

领导气质可以通过学习获得

经商要认准自己的方向

目标是前行的动力

永远不能自我满足

企业家中有五类“糊涂人”

名誉是生意人最大的资产

<<李嘉诚财富笔记>>

第九章 求新创新，勇于变革

成功没有方程式
在适当的时机发力
看清眼前的潮流
思考未来，把握机遇
盛极而衰，月盈必亏
好事不过三，失败跟着来
用变化的眼光看市场
经商切忌紧跟人后
不可忽视的创新要诀
了解自己的竞争对手

第十章 经营之道，灵活机变

去有钱的地方赚钱
从小事中悟商道
做有心人才能成功
经商不要忘记三条诀窍
既要走得快，又要走得稳
多角经营不宜过勇过急

第十一章 以智经商，素质为王

知识就是力量
孜孜不倦地追求新东西
学习中常会有意想不到的收获
知识改变命运
用一生的时间去学习
年过八十，爱书如命
经商是一场智力的较量
人生就要不断学习和总结
多一点书卷气

书里的东西不能全信

第十二章 把握商机，顺应时势

审时度势，急流勇退
应时而变，寻找投资方向
有勇有谋，从长计议
以小搏大蛇吞象
谋求成功没有绝对的公式
把握大局，少走：弯路
先人一步，“钱”途无量
学会进退，甘蔗可以两头甜
攻守兼备才能扩张有度
机不可失，时不再来

第十三章 融汇众智，集思广益

广采博纳，融会众智
超级人才组合
成功是集体的智慧和力量
重用“客卿”做高参
家有梧桐树，引得凤凰来
听得进他人的意见

<<李嘉诚财富笔记>>

栽培良将成大业
私企老板的用人通病
私企用人的几个误区
为企业未来精心育才
用心打造“小超人”
让有本事的人脱颖而出
给企业永远的生命

第十四章 中西结合，以人为本

让手下人各尽所长
慧眼识人，量才而用
学习西方人的管理智慧
与手下人患难与共
多一点信任，少一丝猜疑
宁亏自己，不亏大家
对员工有颗感恩的心
丢掉你的身份
有钱难买六月雪
“义”待属下的员工
做人要富有同情心
谈对员工的感情投资
人才大于钱财
用人切莫卸磨杀驴

第十五章 驾驭风险，掌控机遇

暴利面前懂得“让”
不要被暂时的失败吓倒
失败后要有信心
生意顺利时更要冷静
“无可奉告”的策略
时时掌控自主权
死守城池的做法不可取
求神拜佛不如求自己
在哪里跌倒就从哪里爬起来
谈如何避免经营失误

第十六章 处世守富，利人利己

并购要采取最人道的方式
“让”与“得”的境界
帮人就是帮己
同舟共济，利人利己
赚干净的钱
心胸狭隘做不大生意
一个人赢不是赢
风物长宜放眼量
买卖不成仁义在

第十七章 富足自我，造福社会

不可专谋一己之私
倡导富贵，奉献华夏
慷慨资助汕头大学

<<李嘉诚财富笔记>>

比做生意花更多的心血
回馈社会是一种莫大的快乐
内心的财富才是真财富
商人要培养公德心
有能力选择和作出贡献是种福分

第十八章 工作效率，惜时善用

时间是最可宝贵的
时刻怀有危机感
企业人要有惜时如金的素质
浪费时间等于谋财害命
做事要分清轻重缓急
商界老板的三种境界
把工作当成一种享受
热情是事业成功的老师
把生意看作你的情人
怎样才会有良好的记忆力

第十九章 金钱观念，理财方法

保守理财
持赢保泰
现金为王
见好就收
股市巧断时间差
过度投机要不得
轻视金钱反倒能获得金钱
把赚钱当成享受

第二十章 勤奋节俭，谦和自律

业精于勤而荒于嬉
高人之术，超人之智
责己以严，待人以宽
不能过分相信弱肉强食那一套
尽可能保持低调
夹着尾巴做老板
钱财如流水一样，总往低处流
发达以后保持清醒
简朴的人生才有活力
未学做事，先学做人
相随心转，命由心造
知足是行善的开始
生活在真实的世界里

<<李嘉诚财富笔记>>

章节摘录

机遇无大小，看你怎么用 李嘉诚说：“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。

”在李嘉诚的经商生涯中，有很多次就是因为抓住了机遇获得了大丰收。

1950年夏，22岁的李嘉诚创立了长江塑料厂。

他之所以要创建这个工厂，是因为他事先对国外的这个行业做了详细的分析和调查，并进行了仔细思考和观察。

他预感全世界会兴起一场塑料革命，而当时的香港，塑料业是一片空白。

当长江塑料厂经营到第七年的时候，李嘉诚开始在世界范围内寻找商机。

一天，他翻阅英文版《塑料杂志》，读到了一则简短的消息：意大利一家公司已开发出利用塑料原料制成的塑料花，并即将投入生产，向欧美市场发动进攻。

他立即想到另一个消息，那个消息说欧美人生活节奏加快，许多家庭主妇正逐渐成为职业妇女，家务社会化的需求越来越强烈。

他于是推想，欧美家庭都喜爱在室内外装饰花卉，但是快节奏使人们无暇种植娇贵的植物花卉。

塑料插花可以弥补这一不足。

他由此判断，塑料花的市场将是很大的。

因此，必须抢先占领这个市场，不然就会失去这个机遇。

正当李嘉诚全力拓展欧美市场的时候，一个重大的机遇出现了。

一位欧洲的大批发商在看到李嘉诚公司的产品样品后，对长江塑料厂产生了兴趣。

李嘉诚把握住了这个机会，长江公司很快占领了大量的欧美市场。

仅1958年一年，长江公司的营业额就达一千多万港元，纯利润达一百多万港元。

塑料花使长江实业迅速崛起，李嘉诚也得以成为世界“塑料花大王”。

但是，“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能”。

李嘉诚开始做事业的时候，并不是靠机遇，他靠的是努力。

吃苦、求知的精神，有了这样的积累，机遇才会降临。

李嘉诚说：“机遇有了，最要紧的就是你要充实，多了解外面的情况，无论政治、经济，最新的行情你都要尽量知道。

这样，机遇来的时候才能有能力去抓住它。

”对于机遇，要有判断力。

有人说：“机遇是魔鬼，它把住天堂的入口和地狱的大门。

”因为有些机遇，它是伪善的“狼外婆”，是一个巨大的陷阱，等着你跳下去。

所以我们自己应该多学习知识，知识、能力一高，判断力也就高了。

机遇无论大与小，只要来了，即使是普通的机遇，你也要抓住它，好好地运用它。

一个中等的机会可以发挥变成一个大机遇，就看你怎么运用了。

发展时应多找几人合作 追风跟潮，是香港产业界的看家本领。

李嘉诚敢于开风气之先，使塑胶花从塑胶制品家族中脱颖而出，一枝独秀。

长江塑胶厂在李嘉诚的领导下，大发特发。

很快，香港业界就冒出许多专门生产塑胶花的专业厂家。

塑胶花很快就席卷了整个香港市场。

引领了消费新潮的李嘉诚，并没有陶醉在初战告捷的喜悦中，他开始居安思危。

李嘉诚知道，长江厂只是先行一步，等待它的将是与同行业残酷而无情的竞争。

大家都在抢占市场，而以长江厂现有的规模和实力，很难保证在同行业的领先地位。

所以，李嘉诚又做出了另一项重大决定：扩大工厂的规模，增添设备，改进原有的生产条件。

<<李嘉诚财富笔记>>

但要扩大规模，增添设备，需要大量资金。

这对李嘉诚来说，可谓心有余而力不足。

他这才真正地体会到个体业主式企业的实力是多么的弱小。

李嘉诚又开始苦苦思索，寻找新的突破。

他赴意大利考察塑胶花时，深深体会到了西方企业管理的先进经验，更对欧洲的企业组织结构和
管理方式产生了浓厚的兴趣。

他觉得股份制具有很大的优越性。

这种企业组织方式不仅不用承担无限责任，而且能较快地筹集到大批资金。

对于想扩大规模，而又缺少资金的企业更为有利。

于是，李嘉诚决定将长江塑胶厂改成股份制企业。

他的头脑依然很冷静，仔细分析了自身优劣，决定分两步走。

第一步，组建合伙性的有限公司；第二步，发展到相当规模时，再申请上市，成为公众性的股份有限
公司。

此时的李嘉诚已初步具备了现代管理意识和资本运营意识，这为他后来的股市搏击打下了基础。

李嘉诚牢牢地将一句话铭记心中，那是他在失败之中得来的深刻教训：“稳健中寻求发展，
发展中不忘稳健。

”他首先在亲友中集资招股，将筹集到的资金用于租赁厂房，添置设备。

1957年年末，长江塑胶厂正式改名为长江工业股份有限公司，公司的总部由新莆岗迁到北角，由
李嘉诚任董事长兼总经理。

自此李嘉诚开始着手引进西方的管理经验。

他认为不管是现在还是将来，企业内部保持高水平管理，都是很重要的。

李嘉诚将厂房分为两处，一处仍旧生产塑胶花，而另一处则生产塑胶玩具。

李嘉诚把塑胶花作为公司生产的重点来抓。

要衡量一个商人的前途，不能只看他在一个小天地里的作为如何，而要看他有没有开拓市场的胆
识，有没有长远的眼光、超前的智慧。

这时的李嘉诚，经过数年的艰苦磨炼，积累了许多经验，眼界更开阔。

他越来越觉得做生意是十分有趣味的事情，他满脑子想的是，如何继续把事业进一步做大。

而且，他越来越自信，相信自己有能力在商海中拓展出更大的基业。

李嘉诚的确有理由自信，因为他不仅能用自己的资本赚钱，还能调动别人的资金来经营事业。

商界有这样一种略失偏颇却又不无道理的说法：衡量一位商人的能耐有多大，不仅仅要看他拥有
多少资本和钞票，更重要的是要看他能否调动他人的钱，来办自己的事情。

他有多大实力，有多大的号召力，要看他能调动的资本量有多大。

这是因为，商场如战场，单枪匹马的勇士，总不如一支军队强大。

……

<<李嘉诚财富笔记>>

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>