

<<李嘉诚想的和你不一样>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚想的和你不一样>>

13位ISBN编号：9787563926053

10位ISBN编号：7563926054

出版时间：2011-3

出版时间：北京工业大学出版社

作者：重石

页数：242

字数：260000

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>

<<李嘉诚想的和你不一样>>

内容概要

李嘉诚是当代华人中成功、杰出商人的代表之一。他以庞大的商业帝国、雄厚的财力、卓越的经营智慧，以及富有传奇色彩的人生，赢得了“世纪超人”的盛誉。他的创业经历和财富生涯已经成为许多院校工商管理类专业教学的范例、商界管理者研究效仿的楷模，他自己也成为青年人的偶像，尤其是他的经商之技、为商之道，更吸引了无数渴望成功的人去学习、效仿。

本书收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，加以详尽阐释和深度解读，全方位透视了李嘉诚作为一名大商人，开创大事业所遵循的大法则；揭示了李嘉诚高人一筹的商业智慧，和他独一无二的生意经。

本书由重石编著。

<<李嘉诚想的和你不一样>>

书籍目录

第一章懂得人情才好做事情

生意人最重人缘

朋友多才能事业兴

人生在世要互相帮忙

用心体察世道人情

必要时，向他人求助未为不可

信任别人才能找到朋友

诚信乃为人处世之本

与私下指出你错误的人为友

学会与人沟通

多多参与同行往来

与不同的人交朋友

第二章富贵从来都是险中求

做生意要“敢想”

“爱拼才会赢”，商海不相信眼泪

不惧风险，要有目的地投资

知难而上，集中合力，重点突破

险中把握机会

判断准确，敢打敢拼

独辟蹊径，暗度陈仓

把“不可能”变成“可能”

第三章学经商，先学做人

善待别人是做人的宗旨之一

做人要富有同情心

勤、俭、诚：创业的三字真言

对人要守信用，对朋友要有义气

有信誉的人处处能得到机会

生意场最好的担保人就是自己

做事要留有余地

保持低调不招人嫉

心胸狭隘做不了聪明的老板

不要对生活有太高的要求

做人与经商都是艺术

做事要方，做人要圆

塞翁失马，焉知非福

赚钱不能违反原则、伤天害理

有大志的商人不专谋一己之私

生意人要具有儒商风范

做人一定要有强大的责任心

第四章会用人胜过你有三头六臂

一个好汉三个帮

做企业总是一代新人换旧人

用人方面中西合璧

要有海纳百川的容才之量

要能集合众人才智

<<李嘉诚想的和你不一样>>

团队合作不可或缺
事业发展要选好继往开来者
老板要亲自出马培养管理骨干
宁亏自己，不亏大家
职员的忠诚是你最大的幸运
用你快乐积极的情绪感召大家
务必要有一套行之有效的管理方式
行动与思想保持一致
爱我们的员工，因为我们是血肉相连的
第五章事在人为，但必须努力为之
事在人为，不信邪
没有人天生幸运
幸运成就不了常胜将军
勤奋是成事之本
永远比别人快10分钟
输也时间，赢也时间
能力和资金绝不是事业发展的瓶颈
推动事业进步在于适时“出手”
把自己置身于新行列之中
学历不高的人未必不能成为成功的商人
用变化的眼光看市场
了解自己适合做什么生意
做生意就是“低进高出”，关键是眼光要准
善于借强者之力壮大自身实力
做投资一要科学决策，二要见好就收
第六章合作是事业腾飞的起点
你今天看似在助人，实际上是在自助
真诚待人，合作纷至
商业合作必须有三大前提
即使竞争也要照顾对方的利益
一定要给人以丰厚的回报
小利不舍，大利不来
以商会友，以友促商
吸引优秀的合作者向你靠近
良好的合作伙伴是事业腾飞的起点
合伙做生意离不开完善的财务制度
第七章学习能力是商人终身的资本
不学习，你就会被这个时代抛弃
书里的东西生搬硬套有时会吃大亏
要勤于学习，还要善于总结
时刻保持学习和实践的热情
注意积累做事的“本钱”
眼亮心细积蓄能量
不及时给自己充电，你就会落伍
学习多元化的经营
第八章商人的心性修炼
跌倒了爬起来，才算好汉

<<李嘉诚想的和你不一样>>

失败不可怕，可怕的是失败之后失去信心
形势不利，赶紧勒马止步
遇事慌张，大脑会失去思考能力
始终保持一种作风，就会落后
走稳每一步，就是大踏步
险中见稳，见好就收，百战不殆
成大事不能缺乏耐心
热爱你的事业才能成就你的伟业
要做有恒心有毅力的人
少安勿躁是商人安身立命之宝
生意成功后也要冷静
盛名之下，其实难副
要知恩图报
凡事应以大局为重
风险太大，利润再高也放手
老板的素质关系到企业的执行力
健康比赚钱更重要
摆脱消极情绪和态度

<<李嘉诚想的和你不一样>>

章节摘录

版权页：插图：第一章 懂得人情才好做事情朋友多才能事业兴俗话说：“在家靠父母，出门靠朋友。

”李嘉诚认为，只有以德服人，广交朋友，广结善缘才能把生意越做越大。

商场上，人缘和朋友显得尤其重要。

善待他人、利益均沾是生意场上交朋友的前提，诚实和信誉是交朋友的保证。

就像在积累财富创造了奇迹一样，李嘉诚的人缘之佳在险象环生的商场上同样创造了奇迹。

李嘉诚生意场上的朋友多如繁星，几乎每一个与之有过一面之交的人，都会成为他的朋友。

有一位加拿大记者对李嘉诚的为人赞不绝口：“李嘉诚这个人不简单。

如果有摄影师想为他造型摄像，他是乐于听任摆布的。

他会把手放在大地球模型上，侧身向前摆个姿势……他不摆架子，容易相处而又无拘无束。

他可以从启德机场载一个陌生人到市区，没有顾虑到个人的安全问题。

他甚至亲自为客人打开车尾箱，让司机安坐在驾驶座上。

后来大家上了车，他对汽车的冷气、客人的住宿，都关心周到，他坚持要打电话到希尔顿酒店问清楚房间预订好了没有，当然，这间世界一流酒店也是他名下的产业。

”李嘉诚的为人宽厚，善待他人，还反映在他为老家族人扩建祖屋这件事上。

1979年，李嘉诚为家乡捐建了14栋“群众公寓”。

筹建“群众公寓”时，家乡政府部门提出“优先安排其亲属入住”的建议，李嘉诚坚决反对，他在给家乡的信中说：“本人深觉款项捐出，即属公有，不欲以一己之关系妨碍公平分配。

”由于在外漂泊了40余年，李嘉诚十分怀念自己出生的祖屋，于是决定重修祖屋。

在修复祖屋的问题上，李嘉诚小心谨慎的态度，以大局为重的处理方法无不体现出他的过人之处。

平心而论，极富爱心、孝心的李嘉诚，何尝不希望有一个优雅的居住环境，修复一座宽大舒适的祖屋，一则可以解决族人的居住问题，也能节省“群众公寓”的分配单位，更多地安排其他缺房户；二则可以聊表他本人慎终追远先祖的微愿。

<<李嘉诚想的和你不一样>>

媒体关注与评论

得意时应善待他人，因为你失意时会需要他们。

——李嘉诚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。

——李嘉诚不论你在什么时候开始，重要的是开始之后就不要停止；不论你在什么时候结束，重要的是结束之后就不要悔恨。

——李嘉诚年轻时我表面谦虚，其实我内心很骄傲。

为什么骄傲呢？

因为同事们去玩的时候，我去求学问；他们每天保持原状，而自己的学问日渐提高。

——李嘉诚假如今日，如果没有那么多人替我办事，我就算有三头六臂，也没有办法应付那么多的事情，所以成就事业最关键的是要有人能够帮助你，乐意跟你工作，这就是我的哲学。

——李嘉诚

<<李嘉诚想的和你不一样>>

编辑推荐

《李嘉诚想的和你不一样》：在世界深陷金融危机、经济陷入困境、投资意愿持续减弱的背景下。他却能开拓新路，大笔投资。

李嘉诚无疑是我们这个时代最渴望成功的人去学习、研究、了解和模仿的杰出商人代表之一。他究竟凭借什么样的功夫，创造着一个又一个财富传奇?为什么他做得比别人好为什么他想得比别人全为什么他看得比别人远为什么他的成功神话当今还在延续

<<李嘉诚想的和你不一样>>

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>