

富豪话语

沈燕 主编

国际文化出版公司



富豪话语

沈 燕 主编

国际文化出版公司

图书在版编目(CIP)数据

富豪话语/沈燕主编. —北京:国际文化出版公司,

2004.1

ISBN 7-80173-257-X

I. 富... II. 沈... III. 格言—汇编—世界

IV. H033

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 122551 号

富豪话语

主 编 沈 燕

策划编辑 李正堂

责任编辑 李正堂

出 版 国际文化出版公司

发 行 国际文化出版公司

经 销 新华书店发行

印 刷 振华印刷厂

开 本 850×1168 32 开
10.5 印张 257 千字

版 次 2004 年 1 月第 1 版
2004 年 1 月第 1 次印刷

印 数 1—5000 册

书 号 ISBN 7-80173-257-X/F·023

定 价 18.00 元

国际文化出版公司地址

北京朝阳区东土城路乙 9 号 邮编 100013

电话:64271187 64279032

传真:84257656

E-mail: icpc@95777.com

目 录

理想	(1)
远见	(6)
学习	(9)
知识	(13)
思考	(15)
意志	(17)
认真·审慎	(24)
自信	(31)
人才	(36)
教育	(60)
素质	(65)
智慧	(68)
准备	(69)
困境	(71)
错误	(85)
经营	(89)
管理	(99)
制度·企业文化	(108)
计划·目标	(118)
领导	(120)
品牌·质量	(155)
包装·广告	(160)
销售	(162)
信息	(166)

时间·效率	(168)
诚信	(171)
谦虚	(180)
节俭	(182)
原则	(187)
顾客·服务	(188)
市场·商场	(206)
为人	(211)
进取	(217)
苦与乐	(231)
实践	(236)
经验	(238)
发展	(239)
创新	(243)
科技	(261)
竞争	(262)
合作	(268)
团队	(272)
成功	(281)
机遇·命运	(295)
贡献	(302)
意义	(311)
责任	(314)
金钱	(317)
实力	(324)
家庭	(326)
 编后记	 (328)

理 想

在观念、思想、方法、行动四个要素中，我们把行动看得最弱。因为在信息社会中，你不需要“动”很多东西，关键是要在一个正确观念的指导下产生一种思想。思想具体化以后，想出一些办法。真正要做的就是几个动作的问题。因此，在我们的企业里，观念的灌输是最重要的前途和基础。观念通了，具体事情好商量，观念不能，具体事情很难商量。事情想清楚了，做起来不难。不管多大的工作量，只是人力和时间的问题，总能实现。

严健军

把握信息革命机遇，实现科技报国理想一直是富通的理念。无论在网络上，还是在富通的光缆上，我们的目标都是中华民族的高科技企业，为中国的电信发展尽最大努力。

王建沂

我喜欢而且总是具有远大的抱负。对我来说，这很简单，一个人总得有一定的目标，既然有，就应该是远大的目标。

任运良

追求理想是驱使人不断努力的最主要因素。一个人追求的目标越高，他的才能就发展得越快，对社会越有益。

李嘉诚

做事投入是十分重要的，你对你的事业有兴趣，你的事业一定

会做得好。

李嘉诚

有大志方能立大业，一个人做事不能依赖父辈。

李泽楷

一个成功的商人同时也应该是一个爱国商人。

李泽楷

财产对我来说，从来不是使人全神贯注的事务，我的生活方式也丝毫不受银行存款多寡的影响，只有深深的爱国之情才是我生命的全部。

包玉刚

我坚信不疑，只要一个人孜孜不倦，诚心诚意地努力，他就理所当然会得到回报，同时，一个人要知足常乐。并不是多挣钱的念头才驱使我在商业中冒险的。

包玉刚

我幼时最大的理想是不再以红薯当饭，摆脱世代代相伴的贫穷落后。

余韦达

坐中国车坐外国车都是坐车，从目前的现状看，坐外国车还感觉舒适些，但如果有一天，中国市场上只剩下外国车了，我们的汽车人才、我们的工人，统统就变成了打洋工者，我们就得看人家的眼色行事。虽说现在已经到了国际市场一体化的年代，但我们的民族会持续生存，一个生存着的民族总不能没有信念的支撑。再

说,我们的国民一直羡慕外国人有车的生活,而外国人卖给我们的汽车又贵得吓人,所以,我们只有自己造车,并在造车的同时,造出中国人自己的生活概念,只有这样,中国人才会感受到自己在进步,自己有能力超越,自己是一个优势民族!

李书福

既然做买卖,就得赚钱,这是当然的道理。但如要只是抱着“只要能赚到钱就好了”这种观念,还是不够的,必须进一步认真地考虑“到底为什么要赚钱”。除非能想到赚钱的真正意义,并抱着坚定的信念,否则在买卖上,无法有真正的助益。

一般人往往认为讨论国家、社会大事,是一件高尚的事,而讨论做买卖或赚钱,却是低俗的事,这是错误的观念。实际上,两者一样重要。我认为,做生意是一件很神圣的事,大家对这份职业,应该有信心和荣誉感,才能提高买卖的层次。

松下幸之助

如想使生意兴隆,就得先对做买卖这一行有兴趣。不可只为了赚钱或生活,而选择这种工作,应该以诚心诚意从事它。这也是促进生意兴隆的基本要求。一般人认为“适才适所”是生意成功的先决条件。这就是指由喜欢买卖的人,来做生意。果真如此,则每一位商人,都不难达到他的愿望。

松下幸之助

为了促使社会文化进步、人类生活更富裕,就会有各式各样的工作方式。由此,大家就要抱着使命感,找出工作的意义,借这些工作相互辅助,相互服务,如此才能达到理想的境界。

松下幸之助

不但能使自己充分享受人生的幸福,使我们的人生美好,又能使下一代蒙受福祉,这就是我们的理想。

松下幸之助

因为我认为,经营者必须随时有“希望做这种事,但愿公司达成某种目标”这种理想。只要能根据这种理想,依次地实现目标,就能保持企业的活力。若自满于现状,并怠慢工作,必定导致企业的老化,甚至遭到淘汰。

拥有梦想,就拥有动力。有着悠久历史的人类,正是在梦想中成长起来的。一个企业的领导者,也应该让自己的员工拥有梦想;不让员工拥有梦想,就没有资格当老板。

松下幸之助

无论是在人生上还是在事业上,要产生最佳结果,对事物的思考方法和心态都起着决定性作用。事业和人生成功的秘诀在人心。对于具有远大的理想以卓越的思维进行经营的人,等待他的是伟大的事业和巨大的成功。而不树立远大理想,有点蝇头小利就满足,稍得点恩惠就妥协的人,只能一生平淡,因为高远的心性会产生超凡的结果。

稻盛和夫

虽然内心有某种愿望,但由于存在各种障碍,而认为这种愿望几乎不可能实现,在这种状况下人们往往还是想方设法要实现这个愿望。如果要想坚决干某一件事情,却又只考虑“如果可能的话……”,缺乏一种强烈的愿望,心不在焉,那么这件事情肯定办不成。我所说的强烈愿望,是指从内心深处期盼着愿望的实现,并且是已经渗透到潜意识之中的那种愿望。

为了使愿望渗透到潜意识中,必须终日废寝忘食反复去考虑

它。要使某项事业取得成功同样如此。必须持续不断反复考虑，梦醒在想着它，睡意正浓的时候潜意识也在活动。这样，有了为愿望的实现所必需的信念，不知不觉中，愿望就向成功的方向接近了。

稻盛和夫

人生只有一次，要过得不让自己后悔。因此我要在工作中全力以赴，度过一个能让自己的灵魂燃烧起来的人生。

若人生为一建筑，立志就如骨架，小立志则是骨架的修饰，如果开头的组合就设计得不够准确，将来也难保不会使好不容易建起来的建筑毁于半途。因此，立志是人生重要的出发点，任何人都不应轻易放过。而立志之要，乃在认清自己，其次是自量己力，最后才确定适当的方针，此外别无他法。一个人若能时时量力而行，相信决不会在人生之路上犯错。

涩泽荣一

很现实地瞧瞧自己是何方神圣，以及你想从人生获得什么。

麦佳丽·华克

你有激情，你就能征服一切。

激情是酵母，促使你的希望成熟升腾。

激情是你眼睛里闪耀的光彩，是你前进的动力，是你的支柱，是不可抵御的钢铁意志和实施你的计划的力量源泉。

激情满怀者是勇敢的斗士。他们雄心勃勃，立场坚定。

激情是进步的基石。靠它，成绩累累；无它，无人问津。

亨利·福特

假如你们都得到了聘用，而且都有了良好的开端，那我对你们

的忠告是：“要胸怀大志。”对那些尚未把自己看成是某重要公司的合伙人或领导人的年轻人，我会不屑一顾。你们在思想上一刻也不要满足于充当任何企业的首席职员、领班或总经理，不管这家企业的规模有多大；你们要对自己说：“我的位置在最高处。”你们要梦寐以求登峰造极。

卡内基

~~~~~

## 远 见

~~~~~

人要识潮流，不识潮流，落在人家后面，等你想到要赶上去，已经来不及了。

徽商

最初想赚钱，赚了钱之后就想企业的长远战略，在这个战略实施过程中，赚钱对于民企老板个人或他的家庭成员已毫无吸引力，这个时候精神的东西往往跳将出来，占了主导地位，并在企业主的内心世界里形成一个合力，令其为社会、为别人而继续奋斗。

朱保国

作为一个企业领导者，要想企业保持可持续发展，就必须放眼长远，具备未来意识。企业领导者的“注意力”不能仅限于目前的市场，而要具备长远的眼光，从未来着眼。

韩真发

一个精明的企业家，应有远大的眼光。当形势有利时，能把握时机，积极拓展自己的业务；当“波谷”来临时，适当调整，积蓄力

量,等待和创造新的机遇。

唐万里 唐万新

领导者的任务,是把他手下的人从他们现在所处的境遇下,引导到他们从未处过的境遇中去。大众并不完全了解这世界正向哪里发展,领导者必须发挥他们洞察未来的远见所具有的点石成金的魔力。做不到这一点的领导者,哪怕眼下名噪一时,最终将证明会失败的。

周庆治

一个具有经营意识的企业家,应该善于从这样那样的流行色中看到我们生活中的时代潮流和发展趋势,从中寻找创业的突破口,并把握自己的经营方向。

曾超文

做事业必须放大眼光,努力赚来的钱还要加以妥善运用,继续发展下去,追求更大的成就和贡献。

王永庆

最重要的是要有远见,杀鸡取卵的方式是短视的作风。

李嘉诚

眼光要放远,做好自己的工作,最重要的是自我充实。这样很多本来不可能的事,也可以变为可能。

李嘉诚

好的时候还要看得太好,坏得时候还要看得太坏。

李嘉诚

聪明而谨慎的商人既然知道是山雨欲来风满楼,那么在经济过热、炒风过劲时,就应该认真研究整个市场走势,要居安思危,该出货时,要毫不犹豫地出货。

李兆基

做地产最重要的是有预测能力和鉴别能力。

李兆基

一个成功的商人应该能在经济低潮时,预见前景的光明。

李兆基

任何一个人也无法完全准确地预见未来。

李兆基

商人的成功在于独到的眼光和分析判断力。

李兆基

眼光独到到是事业成功的重要因素。

李兆基

准确而又有远见的预测对于一个商人的成功至关重要。

李兆基

创业精神、独特的眼光和商业头脑是有成为资讯界最具影响力人物的重要原因。

李泽楷

做事要眼光放远些,不要只顾眼前的短暂利益。

李泽楷

商场如战场,能够审时度势,先于别人分析出未来的发展态势,早作准备,必定占尽先机,无往不胜。如此的先知先觉,需要细致的观察、深入的分析、勤勉的探索。

松下幸之助

我们的经营视野要穿越国界,到那些以前我们只能在书本上或旅行中才能接触到的地方去。

波尔·沃什

把注意力集中于短期的成果以及因而产生的股票价格变化,可能导致不明智甚至危险的决定。这种不计较一时一地的得失而永远向前的精神,正是雀巢的风格。

马歇尔

~~~~~

## 学 习

~~~~~

我看过很多哲理的书,儒家一部分思想可以用,但不是全部。

李嘉诚

正如谚语所说:“读万卷书,不如行万里路”。我个人认为勤奋求学固然重要,但如不能同时吸收外界的新事物,亦只是一个书呆子。

李嘉诚

我不看小说也不看娱乐新闻,这是因为从小要争分夺秒地“抢”学问。

李嘉诚

希望大家多看书籍,中文、英文也好。有时我也看一些哲学书籍。一定要看对你行业有帮助的书,即使是枯燥无味的书也要看。

李嘉诚

青年人一方面应该加深认识自己祖国之历史文化和社会发展,另一方面又应该实地了解其他国家不同的社会文化、不同的风俗习惯,可以扩展自己眼光,增长自己见闻,舍短取长,对将来服务社会,就业办事,大有帮助。

李兆基

为求学问,必须有“压迫感”,为不落人后,必须有“紧张感”。

王永庆

学习是终生的长途赛跑。

王永庆

书是用来读的,不是用来摆着的。

王永庆

读书就是为了学以致用。

王永庆

养成“平时烧香”的习惯。

王永庆

要模仿别人,就要抓住重点彻底地模仿……但是,要模仿学习的对象,还必须选择跟自己条件相差不太远的才行,这些条件包括时代背景、资金规模以及经营个性。

邱永汉

博览群书实际上是有必要的,毕竟这些著作都是作者智慧的结晶,甚至是其毕生工作的遗产。试想,如果每件事都要亲自请教别人的话,这怎么可能呢?所以,直接、细节上的事不妨向别人请教,但概略性的事,从书中去寻求理解乃是最经济的!

邱永汉

对知识的探求的强烈欲望,促使我利用一切机会进行学习。读书使我增长了智慧。正是这一理念奠定了我办大学的信心,如今愿望终于实现。

杨卓舒

我要求科研人员把国际上最好的产品摆在眼前天天看,对照自己就会发现满眼都是问题。

张瑞敏

加入世贸组织以后,我们原来纯家族式的民营企业要做“小学生”,怎么样参与国际竞争,融入新的游戏规则中去,我们对规则的了解不够,我们应该去提升它们,怎么去提升?主要是靠学习,这些都是最基础的基本功,好像是小学生学习的加减乘除。“加”就是增加现代企业意识,克服纯家族式企业的管理,增强诚信的观念,增加企业国际化的竞争力。“减”就是减去自身不良的一些习惯和做法,比如说减去我头上过多的职务,从董事长兼总经理、兼

财务经理、兼销售经理、兼驾驶员、兼装卸工……，一步步减到只做董事长。“乘”就是引入品牌经营、参与资本经营。“除”就是除掉家族企业容易形成的老板一手遮天的格局，发挥团队的作用，避免决策的失误。

刘永好

不论在哪一个时代，每个人都需要用谦虚的心胸，来注意倾听别人的意见。换言之，有了率直心胸就能培养谦虚的态度，有了谦虚的态度就能接受别人的意见。

松下幸之助

有率直心胸的人，犹如一张白纸，能接纳一切，能以谦虚、学习的态度接近任何人的事物，并从中吸取经验和教训。

松下幸之助

只要有率直的心胸，就能产生谦虚求新、积极的态度，不仅在和别人的交谈中可以得到启示，也能从观察人、事与宇宙万物之中，得到新的发现。

松下幸之助

我们的第一任务是改变我们的思想。让我们懂得如何进行计划、学习、管理和控制自己，这些知识会引导我们大多数人走进一个全新的境界。

阿里·德赫斯

不管时机好坏，还是学习的人越来越多。时机好坏对我们并无差别。

巴特