经典智慧

李嘉诚一分钟经商谋略

卜永军摇编著

内 蒙 古 人 民 出 版 社

需要全本请访问 www.ertongbook

摇图书在版编目（悦陨孕） 数据

摇经典智慧 辑卡耐基等著 郾—呼和浩特：内蒙古人民出版社，圆圆圆怨
摇陨月晕苑原圆圆原圆圆圆怨原员

摇Ⅰ郾经…摇Ⅱ郾卡…摇Ⅲ郾成功心理学—通俗读物摇Ⅳ郾月惠惠郾原原怨

摇中国版本图书馆 悦陨孕数据核字（圆圆圆） 第圆蒙圆缘号

经典智慧
李嘉诚一分钟经商谋略
*
内蒙古人民出版社出版发行
（呼和浩特市新城西街 圆圆号）
北京普瑞德印刷厂印刷
开本：愿缘圆伊员 远愿摇员 辑愿摇印张：源郾缘摇字数：远愿圆千字
圆圆圆年 怨月第 员版摇圆圆圆年 怨月第 员次印刷
印数：员—缘圆圆圆册
陨月晕苑原圆圆原圆圆圆怨原员辑在· 员怨苑
全套定价：愿圆圆圆元（全八册）

目摇摇录

第一章摇事业成功需要热情摇1
　　鬼坚定不移的创业信念摇2
　　鬼失败后要坚强地站起来摇4
　　鬼认准方向，全力以赴摇6
　　鬼时间 越财富摇8
　　鬼勤奋是成功创业的基石摇10
　　鬼知识决定命运摇13
　　鬼事业要靠一生去奋斗摇15

第二章摇运用系统思考进行战略管理摇19
　　鬼正确制订企业发展方向摇20
　　鬼从长远考虑战略发展摇22
　　鬼对问题进行系统分析摇24
　　鬼把握时机，进行战略转移摇26
　　鬼跨国经营是企业壮大的必由之路摇29

目摇摇录

第三章摇打造领导品牌摇33
　　鬼联键的领袖素质摇34
　　鬼颗导者的自我管理要诀摇37
　　猿重视建立形象与正直摇38
　　源开明的领导技巧摇41
　　缓院美的“超人”领导艺术摇43

第四章摇人才是成就事业的关键摇47
　　鬼人才比金钱更重要摇48
　　鬼每位员工都是家庭的一分子摇50
　　猿诚实 垣才能 越公司的栋梁摇52
　　源培养员工的凝聚力摇54
　　缓知人善任，各尽其才摇56
　　还根据不同发展阶段革新用人观念摇58
　　死指挥千人不如指挥一人摇60
　　愿用爱心留住人才摇62

目摇摇录

第五章摇级数递增的理财魔法摇67
　　鬼阳银行寻求“保护伞”摇68
　　鬼阳企业舵手必备的五种财务能力摇70
　　猿阳骑牛上市筹集资金摇73
　　源阳在风险与回报之间寻找平衡摇75
　　缓阳财务控制是企业成功的必要条件摇76

第六章摇稳健的投资者摇81
　　鬼阳稳健中寻求发展，发展中不忘稳健摇82
　　鬼阳投资于有价值潜质的行业摇84
　　猿阳注重潜质股，投资而不是投机摇86
　　源阳最重要的是要有远见摇87
　　缓阳耐心是投资不可或缺的要素摇89
　　迷阳低潮时买入，高潮时卖出摇91
　　死阳不要将所有的鸡蛋放在一个篮子里摇93
　　鬼阳商业投资的五大秘诀摇95

需要全本请访问 www.ertongbook

目摇摇录

第七章摇购并——迅速扩大企业规模的捷径摇 99

[illegible]成功购并的三种方式摇100

[illegible]巧妙控股，蛇吞大象不足奇摇102

[illegible]不要让对方知道自己的底牌摇105

[illegible]融资并购，实行全球战略摇107

[illegible]放弃是一种大智慧摇109

[illegible]购并企业的管理摇110

第八章摇把握生意成功的奥秘摇115

[illegible]信誉是最大的资产摇116

[illegible]处处留心皆生意摇119

[illegible]与人为善才能财源滚滚摇120

[illegible]以和为贵，化干戈为玉帛摇123

[illegible]未购先想卖摇125

[illegible]永远不要坐着不动摇128

[illegible]当别人举棋不定时要勇往直前摇130

[illegible]生意需要全力以赴摇132

目摇摇录

第九章摇争做市场“领头羊”摇137
鬼鬼捕捉信息，作市场动脉人摇138
鬼鬼认识市场机遇的根本特性摇141
猿鬼以“势”造市，引导消费潮流摇143
源鬼将目标指向新行业或新市场摇146
缘鬼通过合作扩大市场规模摇147

第十章摇出神入化的悦鬼战略摇151
鬼鬼要使自己的产品“人见人爱”摇152
鬼鬼良好形象来自于策划与塑造摇154
猿鬼名人就是一个活广告摇156
源鬼领导者自身形象策划摇158
缘鬼创造“独一无二”的公众形象摇161
还鬼将名誉视为第二生命摇163

第十一章摇创新——企业永恒发展的动力摇167
鬼鬼勇于叛逆，求异创新摇168
鬼鬼创新首先从理念开始摇169

目摇摇录

摇摇摇摇摇獭曙脱束缚，挑战思维定势摇171
瀛肢术创新是企业发展的前提摇173
缴跳出思维怪圈摇174
邋巧用移花接木之术摇176

第十二章摇为企业明天的发展做准备摇181
觇骄傲自满会埋下失败的种子摇182
矗不要躺在过去的成绩上自我陶醉摇184
獭隐扎稳打，三思而后行摇185
瀛昧雨绸缪，防患于未然摇187
缴耻小树在沙石风雨中成长摇189

第十三章摇一间企业就像一个家庭摇193
觇兼取中西管理的精华摇194
矗只要组织好，便能长存摇195
獭哆渠道培训人才摇197
瀛剖造自己的企业精神摇199
缴耻企业的每分钟都在管理摇201

目摇摇录

第十四章摇追求卓越的人生境界摇205
[illegible]职得时务方为俊杰摇206
[illegible]风平浪静好行船摇208
[illegible]整体考虑，不谋一己之私摇211
[illegible]企业家要有社会责任摇213
[illegible]“超人”是这样炼成的摇215

前摇 言

摇摇全球华人首富李嘉诚是一位极其出色的企业家,名列世界级富豪排行榜前列。这位经商奇才在短短几十年内,资产实现了由零到千亿的跨越,创造了震惊世界的商业神话,被人们誉为商界‘超人’。

李嘉诚几十年的经商生涯中,既有创业之初的艰辛,也有成功之后的喜悦。少年从做茶楼跑堂、推销员起家,靠经营塑胶花创下基业,然后重点转向房地产业,成功地击败了香港地产大王英资置地,接着在股市上呼风唤雨,强势购并众多跨国企业,缔造了一个坚不可摧的‘李氏商业王国’。整个创业过程中,充分显示了李嘉诚独特的经商智慧。“成功非侥幸,勤俭与才能”可作为李嘉诚成功之道的精要。

李嘉诚获得成功的因素很多。其中既有以儒者风度管理企业、以和善之心对待人才、以稳健心态发展事业的经营秘诀;也有低进高出、以小博大、注重长远的投资技巧;还有“游泳哲学”、“以夷治夷”、“中西结合”的管理思维模式。这些对于渴望成功

的商界人士来说,都是万金难买的经商智慧精华。

商场上,时间就是金钱。本书浓缩了李嘉诚数十年驰骋商场所运用的经商智慧精华,可使身在商场或有志投身商界的人士用少量的时间就可领悟到李嘉诚的成功之道,并在实践中加以运用,将你引向一条较为平坦的创业致富之路。

编摇者

[illegible]年 [illegible]月

需要全本请访问 www.ertongbook

第一章
事业成功需要热情



一分钟启示

创业的过程实际上就是恒心和毅力坚持不懈的发展过程。其中并没有什么秘密，但要真正做到中国古老的格言所说的勤和俭也不太容易。而且，从创业之初开始，还要不断地学习，把握时机。

即坚定不移的创业信念

对于每个成功者来说，逆境是不可或缺的一门必修课。正是少年时期的不幸与艰辛，使李嘉诚树立了坚定不移的创业信念。

父亲去世后，为了供养母亲与弟妹，李嘉诚迫于无奈而辍学。年少的李嘉诚在 元岁担任了推销员的工作。回想起这一工作的艰辛，李嘉诚常说：“要别人买你的东西，不想被推掉就必须在事前想到应付的办法。”

勤力且能吃苦耐劳的李嘉诚，早在茶楼当泡

茶扫地的小学徒时，每天 员缘个小时以上的工作时间练就了李嘉诚坚强的意志和毅力。长时间的跑堂奠定了李嘉诚日后当推销员的脚力基础。

员怨缘缘年，李嘉诚突然离开舅父庄静庵的中



在逆境的时候，你要问自己是否有足够的条件。当我自己逆境的时候，我认为我够逆因为我勤勉、节俭、有毅力，我有一个坚定的信念。

南公司，到一间小五金厂做推销员。李嘉诚做推销总是独具匠心。因为他推销镀锌铁桶不像一般推销员那样只着眼于卖日杂货的店铺，而是向用户直销。酒楼旅馆是李嘉诚的大客户，一次要货就达 员缘缘只，中下层居民区的老太太也是他推销的对象，卖一只却等于卖了一大批，因为老太太可以起到义务推销员的作用。结果，五金厂生意兴旺。

但是，李嘉诚为了为日后自己创业打基础，又跳到一间小工厂——塑胶裤带制造公司做推销员。李嘉诚日后回忆说：“ 别人做 愿个小时，我就做 员缘小时，开初别无他法，只能以勤补拙。”李嘉诚充分利用当茶楼跑堂时的脚步功和察颜观

色的本领，再加上他富有针对性的说服方法，使他一年后的销售额达到第二名的 苑倍，使他 员恩岁就被提拔为业务经理，两年后晋升为总经理。

李嘉诚是一个很有创业信念的商人。虽然当时他已经熟悉并掌握了生产销售的各个环节，但他为了自己的事业，谢绝了老板的挽留而决意离开。员怨园年，李嘉诚创办了长江塑胶厂，开始了他成功创业的艰苦历程。在那里，他将自己六年来学习和观察到的生意经验和技巧运用于工厂的管理，终于获得了事业上的成功。

圆即失败后要坚强地站起来

成功的创业者在事业受阻后，总会坚强地站起来。成功者认为失败本身并不可怕，可怕的是失败之后没有信心，不能够自己站起来。李嘉诚在创业之初既品尝了成功的喜悦，也忍受了失败的痛苦，但他却能够从失败中找到一条成功之路。

员怨园年夏天，圆圆岁的李嘉诚以自己多年的积蓄和向亲友筹借的五万港元在筲箕湾租了一间厂房，创办了“ 长江塑胶厂 ”。这时的李嘉诚担任塑胶公司的总经理，全盘负责整个公司的日常

事务，开始了他叱咤风云的创业之路。

在开始创业最初的一段时期，李嘉诚凭着自己的商业头脑，靠“待人以诚，执事以信”的商业准则把事业经营得一帆风顺。但不久之后，出现了一段惨淡经营期。几次小小的成功，使得血气方刚的李嘉诚忽略了商战中变幻莫测的特点，他开始过于自信了。于是，他就盲目扩大他那资金不足、设备简陋的塑胶工厂，紧接着资金开始周转不灵，工厂亏损愈来愈重。过快的扩张，承接订单过多，使得李嘉诚只急于求成，一味地追求数量，却把企业信誉的关键——质量给忽略了。

结果，仓库开始堆满了因质量问题和交货的延误而退回来的产品，塑胶原料商开始上门催缴原料费，客户也纷纷上门寻找一切借口要求索赔。

事态实在太严重了，质量就代表着信誉，信誉又是企业的生命线。沉重的代价几乎将李嘉诚置于濒临破产的境地。

充满自信心的李嘉诚做梦也没有想到，在他独自创业的最初几年里初尝成功的喜悦后，随之而来的却是灭顶之灾。[illegible]年到[illegible]年的这段沉浮岁月，晚年李嘉诚回忆说：“人们过誉称我

是超人，其实我并非天生就是优秀的经营者，到现在我只敢说经营的还可以，我是经历过很多挫折和磨难，才悟出一些经营的要诀的。”

失败其实并不是重要的，最重要的是失败之后是否仍有信心，能否继续保持或者拥有清醒的头脑。像任何身处逆境的人一样，经过多次挫折和磨难，李嘉诚开始冷静分析国际经济形势变化，分析市场走向。

塑胶制品早已过了“皇帝女儿不愁嫁”的好年景，用户对产品的质量与款式变得挑剔起来。另一方面，塑胶工厂日益增多，竞争也一天比一天激烈。这就意味着李嘉诚必须重新选择一种能救活企业、在国际市场中具有竞争力的产品，从而实现塑胶厂的“转轨”。随后他成功地从意大利引进了塑胶花的生产技术并进行革新，一举成为香港的“塑胶花大王”。

瓤队准方向，全力以赴

从李嘉诚创业的历程中，我们会发现他的发展轨迹，与古人推崇的“文武之道，一张一弛”有惊人的相似之处。李嘉诚是个在传统文化氛围中生长起来的新型企业家，他能够剔其糟粕，取

需要全本请访问 www.ertongbook