

《李嘉诚做人做事商道细节大合集》

书籍信息

版次：1

页数：384

字数：

印刷时间：2013年02月01日

开本：20开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787537954099

丛书名：成功素养大合集

编辑推荐

开启《成功素养大合集:李嘉诚做人做事商道细节大合集》，你定会感受到李嘉诚做人的魅力、做事的稳健、经商的睿智、细节之处的敏锐；阅读此书，就意味着你离通向成功的那道门更近了一步。

内容简介

中国有句古话叫“天道酬勤”，大致意思是勤奋的人才能有收获。如今，很多人就像数十年前的李嘉诚一样：工作勤奋，却不名一文。可是，为什么李嘉诚后来能够发家致富，而大多数人却富不了呢？这与很多因素有关。

很多人认为李嘉诚是个智者。这个“智”不单单指他经商的智慧，更多的是指他做人、做事的智慧。李嘉诚自己也曾说，他首先是一个人，然后才是一个商人。由此可见，想要成为一个成功的商人，首先要学好做人、做事。

熟悉李嘉诚的朋友都知道，“诚信为本”是他最基本的做人准则，也正是因为诚信，李嘉诚才广结善缘，积累了很多人脉，并在商界获得了好口碑。

作者简介

《大合集》编委会由几十位出版社资深编辑及策划人组成，是一支庞大而经验丰富的团队。他们在出版行业都有成功的策划经验和扎实的编辑功底，对市场中的图书有很强的把控能力，曾多次成功推出了多套市场销售极佳的丛书，在业界赢得了很好的口碑。

目录

第一篇谋商机

- 敏锐洞察，发现金矿的细节01 敏锐地洞察市场的发展趋势 2
- 02 将商业意识渗透到生活中的每一件事 8
- 03 将商业情报的作用发挥到极致 15
- 04 到有钱的地方去赚钱 21
- 05 创造条件，抓住机遇 28
- 06 当不寻常的事情发生时，立刻想到赚钱 34
- 07 看到大家看不到的事 40
- 08 不做大家都去做的事 45

09 不要抓市场的“点”，要研究市场的“面” 50
10 逆市而为：人弃我捡，以低成本获取高收益 55
11 关注经济时局，预谋制胜 59
12 顺应政策导向，先人一步赚钱 64
13 当引领潮流的人：人无我有，人进我退 68第一篇谋商机
——敏锐洞察，发现金矿的细节01 敏锐地洞察市场的发展趋势 202
将商业意识渗透到生活中的每一件事 803 将商业情报的作用发挥到极致 1504
到有钱的地方去赚钱 2105 创造条件，抓住机遇 2806
当不寻常的事情发生时，立刻想到赚钱 3407 看到大家看不到的事 4008
不做大家都去做的事 4509 不要抓市场的“点”，要研究市场的“面” 5010
逆市而为：人弃我捡，以低成本获取高收益 5511 关注经济时局，预谋制胜 5912
顺应政策导向，先人一步赚钱 6413 当引领潮流的人：人无我有，人进我退 6814
了解新科技、新知识，赚新经济的钱 73谋合作——借力成事，与人共赢的细节第二篇15
找准正确的合作伙伴 7816 先想对方的利益，才易达成合作 8317 诚信是不花钱的担保 86
18 小利不取，大利不放 9119 让别人多赚一点，财源就会广开 9520
友善交易，不强人所难 9921 尊重合约精神，按原则办事 10322 遵守有关的政策与规定
10623 与其竞争，不如用合作共享蛋糕 10924 尽量用别人的钱赚钱 11325
借花献佛：与人方便，自己方便 11826 没有永远的敌人，只有永远的朋友 12327
树立声誉，让生意跑来找自己 12728 寄希望于未来，生意做不成交情仍在 13129
有些合作，不单是为了赚钱 134谋人脉——广结善缘，带动财源的细节第三篇30
注重包装，化身为自己的推销员 13831 察言观色，练就对人的准确判断力 14432
先做人，后做商人 14833 先交朋友，再谈生意 15134 作出的承诺一定要兑现 15635
答应别人的事，想办法完成得超出预期 15936 对自己节俭，对别人大方 16237
生意上不害人，生活上乐于助人 16638 卖别人一个面子，换来别人的帮助 16939
危机中施人援助之手，赢得声望 17340 不做失信于人的事 17641 在合作中交朋友 18042
防备坏人，但不算计别人 18443 知恩图报 18944 保持低调 19245
把握好友情在商战中的平衡 196 第四篇谋人才——识人攻心，用人留人的细节46
亲人未必是亲信 20047 先对人好，收服人心 20548 责己以严：管别人之前做好自我管理
21049 长江不拒细流，用人不拘一格 21650 注重发挥人才的特长，共同成就事业 22151
用制度管人，而非用人管人 22552 做好组织工作 22953 善待老员工 23354 重用后起之秀
23655 大胆起用洋人，“师夷长技” 23956 稳定中坚力量 24257 强调忠诚 24558
对人长期考察，留给人犯错的空间 24959 批评与宽容并举 25260
胸襟博大，听取别人的意见 25561 让下属分享利益，换来公司的凝聚力 258第五篇62
放眼全球：眼光不同，口袋不同 26463 做好一个行业，却不会永远爱上一个行业 26864
进攻之前，先学会防守 27265 未购先想卖 27566 不打无准备之仗 27867
利润再高，也不冒大险 28468 知止不败，做事要有底线 28769 耐心等待时机，乘虚而入
29170 前景不明朗时，不冒进 29571 要有远见和耐心，不以一时收益评价一项投资 29972
果断割舍失败的投资 30473 扩张不怕迟，后来者居上 30974 以弱制强，不按常理出牌 312
75 坚持长线，扎根深才能使果实甜美 31876 谋事在人，成事在天：尽人力而顺天意 322
谋长远——稳健发展，基业长青的细节第六篇77
两条腿走路：发展不忘稳健，稳健不忘发展 32678 培养合格接班人，续写财富神话 32979
君子爱财，取之有道：不赚不明不白的钱 33380 坚持商业道德：有所为，有所不为 33881

不断进取、创新 34282 不把投资全部放在一个“篮子”里 34983

战略转移：在业务极盛时洞悉危机所在 35384 加强风险管理 35785 争取长期赢利 36086

善待金钱 36587 巩固根据地——香港：进可攻，退可守 370

[显示全部信息](#)

前言

今天，当人们提起李嘉诚时，都会给其冠以“华人首富”、“福布斯富豪榜上排名前十的大富豪”这样的名号。李嘉诚是被荣誉笼罩着的成功人士，更是受成千上万渴望成功者热切追捧的超级偶像。然而，若时光倒退到20世纪40年代，有谁会想到一个挨家挨户推销塑胶制品的推销员会有今日的辉煌成就呢？

李嘉诚并不是一个天生的幸运儿。1928年，他出生在广东省潮州市的一个贫困家庭。1940年，由于战乱，李嘉诚随家人逃往香港，没过三年，他的父亲就去世了。父亲的离世，对本来就贫困的家庭来说可谓雪上加霜。为了养家糊口，不到15岁的李嘉诚就开始了四处打工的生活，在茶楼当过茶童，后又在舅舅的钟表公司打工，再后来做起了塑胶厂的推销员。做推销员时，由于工作业绩突出，李嘉诚深受老板赏识，只用两年时间便升任为总经理。

1950年对于李嘉诚而言是终身难忘的一年，在这一年，他正式创办“长江塑胶厂”，开始踏上了他的经商之路……

从身无分文的穷小子到今天享誉世界的成功商人，李嘉诚的成功让很多梦想发家致富的后辈钦羡不已。究竟李嘉诚是凭借什么取得了今天的成就的呢？

中国有句古话叫“天道酬勤”，大致意思是勤奋的人才能有收获。如今，很多人就像数十年前的李嘉诚一样：工作勤奋，却不名一文。可是，为什么李嘉诚后来能够发家致富，而大多数人却富不了呢？这与很多因素有关。

今天，当人们提起李嘉诚时，都会给其冠以“华人首富”、“福布斯富豪榜上排名前十的大富豪”这样的名号。李嘉诚是被荣誉笼罩着的成功人士，更是受成千上万渴望成功者热切追捧的超级偶像。然而，若时光倒退到20世纪40年代，有谁会想到一个挨家挨户推销塑胶制品的推销员会有今日的辉煌成就呢？李嘉诚并不是一个天生的幸运儿。1928年，他出生在广东省潮州市的一个贫困家庭。1940年，由于战乱，李嘉诚随家人逃往香港，没过三年，他的父亲就去世了。父亲的离世，对本来就贫困的家庭来说可谓雪上加霜。为了养家糊口，不到15岁的李嘉诚就开始了四处打工的生活，在茶楼当过茶童，后又在舅舅

的钟表公司打工，再后来做起了塑胶厂的推销员。做推销员时，由于工作业绩突出，李嘉诚深受老板赏识，只用两年时间便升任为总经理。1950年对于李嘉诚而言是终身难忘的一年，在这一年，他正式创办“长江塑胶厂”，开始踏上了他的经商之路……从身无分文的穷小子到今天享誉世界的成功商人，李嘉诚的成功让很多梦想发家致富的后辈钦羡不已。究竟李嘉诚是凭借什么取得了今天的成就的呢？中国有句古话叫“天道酬勤”，大致意思是勤奋的人才能有收获。如今，很多人就像数十年前的李嘉诚一样：

工作勤奋，却不名一文。可是，为什么李嘉诚后来能够发家致富，而大多数人却富不了呢？这与很多因素有关。很多人认为李嘉诚是个智者。这个“智”不单单指他经商的智慧，更多的是指他做人、做事的智慧。李嘉诚自己也曾说，他首先是一个人，然后才是一个商人。由此可见，想要成为一个成功的商人，首先要学好做人、做事。熟悉李嘉诚的朋友都知道，“诚信为本”是他最基本的做人准则，也正是因为诚信，李嘉诚才广结善缘，积累了很多人脉，并在商界获得了好口碑。在李嘉诚办公室的墙壁上，悬挂着两个苍劲有力的大字——“知止”。“知止”出自《礼记·大学》：“知止而后有定，定而后能静。”意思是说，在明确自己下一步应该要做的事并确定其可靠性之后，才可以使自己坚定地朝着目标前进，而只有坚定目标才能够使自己内心平静、心安理得。虽然只是简简单单的两个字，却充分渗透出李嘉诚做人做事的原则。至于经商之道，应该说“细节决定成败”。的确，无论是做人、做事，还是经商，细节都起着关键性的作用，甚至左右着人生的成败。几千年前，老子在《道德经》中就说过：“图难于其易，为大于其细。天下难事，必做于易；天下大事，必做于细。是以圣人终不为大，故能成其大。”李嘉诚就是一个十分关注细节的智者。他会看到一般人看不到事。正因为他目光独到，经常反其道而行，再加上他将自己半个多世纪做人、做事总结的经验、教训与做生意的商道有机地融合在一起，才造就了他既能创造财富，又能守住财富的传奇。李嘉诚是华人商业史上的神话，他白手起家，缔造了庞大的长江实业集团，直至今日，他的企业规模仍在扩大，并且吸引着无数有志青年。这本《李嘉诚做人做事商道细节大合集》将李嘉诚经商的商道细节与其做人、做事的哲学进行了完美的融合。全书分为六个篇章，每个篇章包含十余个李嘉诚做人做事商道细节的小故事，全方位、多角度地展示了李嘉诚成功的奥秘；在讲述每一个故事之余，编者又精心编写了“主题延伸”，用通俗易懂的语言分析其成功背后的秘密。可以说，这是一本教你如何取得成功的秘籍。编者相信：开启此书，你定会感受到李嘉诚做人的魅力、做事的稳健、经商的睿智、细节之处的敏锐；阅读此书，就意味着你离通向成功的那道门更近了一步。

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

了解国际发展趋势，开拓眼界

丰田喜一郎是日本一位著名的纺织机械制造商的儿子，按常理他应该继承父业，继续搞纺织，但他却选择了汽车制造业。

“干汽车”必须从零开始。喜一郎做的第一件事就是到世界各国去考察。1929年至1930年，喜一郎的足迹遍及西方各大城市，德国的奔驰汽车公司、美国的福特汽车公司都给他留

下极深刻的印象。

两年的考察开阔了喜一郎的眼界，使他清楚地看到了日本的汽车制造业与西方发达国家汽车制造业间的差距，更使他看到了汽车制造业的巨大前景，他坚信一个光辉的“汽

车时代”必将来临，从而坚定了他开拓汽车制造业道路的信心。

1938年11月，丰田汽车厂正式投产。

1948年，丰田牌小轿车实现了批量生产。

今日的丰田汽车公司年产量约300万，占世界汽车生产总数的十分之一。几乎每一个国家都有日本的“丰田”车在路上奔驰。

丰田喜一郎成功了，他的成功源于其对国际市场发展趋势的把握，以及勇敢的选择、缜密的思索、科学的工作态度——丰田之路是一条勇敢者之路！

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)