

《李嘉诚教你交朋友做生意干大事》

书籍信息

版次：1

页数：307

字数：300000

印刷时间：2010年11月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787510702532

编辑推荐

超级智慧，看华人首富如何做人、做事、做生意

内容简介

这是一本全面而详实的李嘉诚奋斗史。书中详尽地讲述了一个赤手空拳的青年，如何构筑一座财富王国的传奇人生与成功故事。

这里除了有亿万富豪富甲一方的成功秘诀，还有读者最为关注的一个曾经穷困潦倒、不名一文的青年如何抓住机会掘得人生的第一桶金，如何在人生与事业的规划中作出正确的人生选择，如何在竞争激烈的商海中运筹帷幄，拨云见日。书中描述了李嘉诚在几个重要人生阶段的心路与创业历程，堪称一部创业实战指南。

本书透过对李嘉诚成长历程中的事例与在商场奋斗的实战经验，将李嘉诚成功体系中最闪耀、最精准的部分展示给读者，堪称是对李嘉诚成功智慧的*阐释。我们希望阅读此书的读者，都能将此化为实现自我梦想的智慧资本，让自己早日成为财富的拥有者，成为自身幸福的主宰者。

目录

交朋友 人望财旺，结聚天下人脉圈

信用是人最无价的隐性资产

要踏实做人，须认真做事

将诚信视做人的第二生命

人才比金钱更重要

超人的智慧源于集思广益

真心才能换来众人实意帮

尚德尚贤，重用“客卿”做高参

要责己以严，应待人以宽

广纳贤才，让手下人各尽所长

注重名声，坚守信诺

打造做人的金字招牌

赚钱就要赚得“漂漂亮亮”

识才重才聚人脉，栽培良将成大业

别让虚名拖累自己

视利国利民为人生第一大乐事

永远对生活心存感激

善待他人，做对手不做敌人

体恤下属，铸就团队凝聚力
友善交易的经商哲学
以和为贵共进步，互惠互利同发展
把握友情在商战间的平衡
以德服人，广结善缘
倡导“富”“贵”，奉献华夏
有能力选择和作出贡献是种福分
做生意眼光独到，胆识兼具赢商机
逆境是改变命运的机会
让知识成为革新命运的根底
勿贪享安逸，别怯惧挑战
独到的商业眼光让人领先群伦
执著求进，敢于创业
立志突破方能独领风骚
出奇制胜，就能成为强中强
一定要争取商战的主动权
真诚和信用是人生最好的担保
把握机遇，就得敢于挑战
果断取舍，超前眼光拓新途
慧眼独具，敢打敢拼抓商机
骑牛上市，勿忘根本是正途
敢于人弃我取，善于随机应变
等待时机，更要及时出手
等机会平心静气，抓机遇一击奏效
此时失利、彼时得利的商道玄机
做生意，靠智取别靠蛮力
经商要灵活，投资宜多元
深思熟虑，谋定身动铸大业
坚持弱能胜强，信奉柔能克刚
在合作中把生意做活做好
勇气是立足商界的宝器
潇洒出手，做漂亮收购的商界赢家
见好即收，笑到最后
别骄傲，多上进
忍耐是成大事者的真功夫

.....

干大事 敢作敢为，抱定大志成大业
附录一 李嘉诚精彩人生言论集
附录二 李嘉诚的人生历程

在线试读部分章节

交朋友 人望财旺，结聚天下人脉圈

信用是人最无价的隐性资产

有多少人信任你，你就拥有多少次成功的机会，“信”是什么东西？信是一种人格的力量，是超越金钱的友情，是了解，是欣赏，像覆水具有不可逆转性。所以，言必信，行必果，能帮上的忙就帮，但不可轻易许诺！

——李嘉诚

年轻时的李嘉诚，曾在一家五金厂做推销员。

推销员的工作是需要诚心与耐心的，不是一开口就能够把产品推销出去的事情。很多时候，推销都是以失败告终的。早年在职场上打拼的李嘉诚就是凭着自己的诚挚和意志，凭着自己不达目的誓不罢休的决心获得客户的好感和信任的。难能可贵的是，他总是能够替客户着想，最终就会感动客户，达到推销的目的。

李嘉诚独辟蹊径，开辟了酒楼旅馆的直销路线后，其他推销员也跟风而上。渐渐地，酒楼旅馆的推销业务又不好做了。虽然如此，李嘉诚的销售业绩仍远远超过他的同事。

有一件事足以显示李嘉诚与众不同的商业素质。

.....

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)