

<<小经验大财富>>

图书基本信息

书名：<<小经验大财富>>

13位ISBN编号：9787500847168

10位ISBN编号：7500847165

出版时间：2010-10

出版时间：工人出版社

作者：杜忠明

页数：231

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>

## <<小经验大财富>>

### 前言

那是一个艳阳高照的六月天，我正在为自己即将开张的书店忙活着。一个叫信敬民的瓦匠在给我砌门市房的台阶，他一边干活一边和我聊天。

信敬民问我：“老板，我们家乡的人都干瓦匠活，有的人家祖宗三代都是瓦匠，孩子一出生就是一个小瓦匠。

我干得够拼命的了，每天赚不到几个钱，一身臭汗，孩子的教育也跟不上，我真想改行，你说我干点什么好？

”我笑了：“我给你讲一个故事吧：“有个记者到陕西的黄土地去采访，路上看见一个十几岁的孩子在山坡上放羊，记者上去问他，你为什么在这里放羊？

孩子回答：娶婆姨。

“记者又问：娶婆姨干什么？

“孩子又说：生娃。

“生娃干什么？

“孩子说：放羊。

……，瓦匠说：“所以我不想再这么循环下去了，我不想让孩子将来还是一个小瓦匠，我想改变一下我们家的命运，就是不知道干什么好呢。

”我说：“其实我也不知道。

我们两个第一次见面，我怎么可能知道你干什么合适呢？

你现在敢于从家乡走出来，每年靠自己的瓦匠手艺可以赚三五万元，这已经是你成功走出的第一步了，也是改写你命运的第一步。

你不想原地踏步，这更是你的进步，一个人应该有一个长远的人生规划，同时每隔三五年还要有一个短期的人生规划。

干瓦匠活可以养家糊口，但是要想过上小康生活，你必须再上一个新的台阶。

你看我那些朋友，他们出来的时间也不长，他们刚来大连的时候手里也就有个三万五万的，虽然从事的工作也没什么技术含量，但是他们耐得住寂寞，他们坚持下来了，几年的工夫，就都有了几百万元的身价！

你想，现在三万五万能干什么？

也就够一家人一年生活的费用。

但是你把它投入到自己规划的事业里，坚持到底，也许这三万五万就可能改写你一辈子的命运。

”那个阳光灿烂的下午，他一边干活，我一边和他聊天。

小伙子干活干得利索，临走的时候，我多给了他一百元钱。

信敬民说：“给你干活不收你的钱都中，出来这么多年，从来没有任何一个人跟我说这样的话，第一次听到这么入耳的话，每一句话都说到我的心坎上了。

”

## <<小经验大财富>>

### 内容概要

本书将作者本人在生活、经商、学习、旅游中遇到的一些与经营管理、职场生涯密切相关的真实故事，再现在读者的面前。

作者通过这些故事，把自己经商的所遇、所想、所悟、所乐、所苦……进行了一下盘点，其中有经验、有教训、有快意、有辛酸、有感叹、有思考。

本书内容涉及到工作、生活的各个层面，从中读者既能学到市场经济知识，又放松了自己的心情。这些故事真实而有趣，很多故事给人耳目一新的感觉，并能给那些做生意的人、打工一族、职场白领和普通百姓以启迪、警示。

## <<小经验大财富>>

### 作者简介

杜忠明，1962年生，大连书香园文化传媒有限公司董事长、大连开发区连发贸易公司董事长。早年曾混迹于大连开发区机关，2001年下海经商至今。

白天做生意，晚上写文章，两栖于商场与文坛，著述颇丰。

1990年开始著书立说，目前已出版经济类图书8种：《金钱的革命》《谁来买单》《你的钱呢》《历史背后的经济学》《小投资大回报》《小经验大财富》《小寓言大智慧》《小数字大学问》，出版其他图书12种。

作者将自己经商过程中发生的故事、趣闻、感悟倾于笔端，娓娓道来，自成一体，可读性甚好。其文章被文摘类刊物《特别关注》《东西南北》等十余家媒体广为摘登。

## &lt;&lt;小经验大财富&gt;&gt;

## 书籍目录

前言——不做生活的看客财富的密码 1.设备的密电码 2.同品不同价 3.葡萄酒的秘密 4.你永远也不可能找到最低价 5.价格越高越好卖 6.羊毛出在消费者身上 7.赔钱的买卖 8.像消费者那样思考 9.白条鸡也不容易 10.把全世界搬到家门口 11.神秘的拉杆箱 12.大生意往往是从小生意开始的 13.生意人的魔方 13.名不正言不顺 14.商店一开，一切自然来 15.挑剔的客人 16.客大欺店 17.市场经济里的潜规则 18.该出手时就出手 19.破房子赚大钱 20.不能在一棵树上吊死 21.小公司的战略 22.宋祖英与周杰伦的合作 23.没有椅子的公园馅饼与陷阱 24.骗子脸上的四张标签 25.当鱼儿面对诱饵的时候 26.让骗子自己把支票送来 27.老娘们儿出马一个顶俩 28.你知道他是谁 29.不怕“玩邪的” 30.谁在捣鬼 31.时间和市场会解决一切 32.自己的一亩三分地 33.和“解放军”做生意 34.不该赚的钱就别赚 35.我也当了一回骗子不在同一个世界里 36.不在同一个世界里 37.老黄头与我老婆的生意为什么做不成 38.与人品好的人合作 39.帮别人就是帮自己 40.别拿村长不当干部 41.山不转水转 42.不要和老板叫板 43.下船容易上船难 44.没有欠条的欠款煮酒论英雄 45.煮酒论英雄 46.顺应时代潮流 47.人生的三个目标 48.距离产生美 49.生意也不是谁都能干的 50.坚持到底就能赢 51.给日本人点颜色看看 52.和火车站叫板 53.政府官员也得吃喝拉撒 54.两个犯错误的朋友别样的风景 55.不超过5个人的距离 56.没有制度的公司 57.个性化的美国 58.不收门票的联合国总部 59.高速公路的快餐厅 60.修鞋铺里的钢琴 61.七十年只放同一部电影 62.在美国吃不到真正的中国菜 63.没有信用卡的日子 64.不是美国生产的美国设备 65.两张信用卡与两块牛排 66.走近黄大仙祠 67.蚂蚁搬家后记

<<小经验大财富>>

章节摘录

我又不明白了：“你们怎么还弄了两个办公室，多占地方？”

” 晓丽说了：“我们两个在一起老打嘴仗，现在这样话说得少，嘴仗就打不起来了，省下精力好用在赚钱上。”

” 她说的是玩笑话，其实她是烦小安抽烟，但是晓丽的话也说出了一定的道理。

很多朋友跟我说过教老婆学车的故事：老婆在驾校里学车学得挺好，偶尔用单位同事的车搂两把，感觉也特别好，可是一上老公的车，用不了20分钟，夫妻两个准干起来，打得不亦乐乎。

所以，我们就总结出这么一条：千万别教老婆学车，如果闹出什么不愉快，这不愉快不仅会带到工作中，还会带到生活中，甚至带到床上，老婆就想了：我驾驭不了你的破车，你也别想驾驭我！

这多影响夫妻感情。

经商和学车一样。

你无论和谁搭伙，彼此无论有什么观点不一致，问题都不大，打不起来。

但是夫妻两个就不行，如果两个人每天在一起，最好各干一段，别相互干预。

同样一个问题。

无论两个人在一起生活了多长时间，磨合了多久，对问题的看法都不可能绝对一致，而夫妻两个人的关系又是最亲密无间的关系，是无话不谈的关系，既然意见不统一，两个人肯定要掐出一个里表、掐出一个高低，于是就掐出了一大堆的不愉快，这不愉快从公司带到家里，再从家里带到第二天的公司里，弄得大伙都快活不起来，生意还能好吗？

不是说家和万事兴吗，经商尤其如此。

两个人对待任何问题最好都商量商量，达成一个统一的意见、统一的认识、统一的意志，尤其是要统一价值观。

价值取向不同，追求的目标就不同，结局当然不会相同。

.....

<<小经验大财富>>

编辑推荐

小经验四两拨千斤，巧做事成就大事业。

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>