

<<中国式富人的99条人生经验>>

图书基本信息

书名：<<中国式富人的99条人生经验>>

13位ISBN编号：9787510404238

10位ISBN编号：7510404231

出版时间：2009-8

出版时间：新世界出版社

作者：杨青，黄亚男 编著

页数：236

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>

<<中国式富人的99条人生经验>>

内容概要

每个富有的人都有着贫穷的过去，穷并不可怕，可怕的是不知道怎样致富。

李嘉诚说，致富要靠德。

李兆基说：“小生意怕食不怕患，大生意怕息不怕食。”

”船王包玉刚说：“想赚钱，稳定就是一切。”

”富人致富总有独到的理由。

他跟你想的不一样，所以他成了富人，而你依然贫穷。

很多人脑袋里都是金钱的影子，马云却说：“真正想赚钱，就要把钱看轻。”

”2008年金融危机席卷全球，各大企业减产裁员，“汽车狂人”李书福逆流而上，扩大生产规模，要在冬天里大干特干；有人可以“以小搏大”，上演“小蚂蚁”扳倒“大象”的好戏；有人可以变废为宝，在废品和牛蹄里挖出百万财富。

富人的致富不是秘密，不过是有不同的眼光、思路和想法，这就是富人的经验，也是致富的秘诀。

人们常说，一千个人眼里有一千个哈姆雷特。

富人眼里，即使金钱有一千种颜色，也只有一种面孔。

穷人则会被它迷惑，分不清哪个真哪个假，就此失去赚钱良机。

富人花钱，钱早晚会回到自己腰包里，穷人花钱只是鼓富人的钱包。

如果列举穷人与富人的差距，可能有成百上千条，最重要的一条是缺乏赚钱的经验。

而在本书里，我们将为大家提供和中国顶级富人对话的机会，他们结合自己的财富历程讲述隐藏在财富背后的“潜规则”：为什么要“人弃我取”，怎样才能“变废为金”，什么时候“见好就收”……

在这个世界上，富人再多，也是少数。

据某财富机构调查，当今中国个人财富千万之上的有四十余万，百万之上的有百万之多。

但泱泱大国，拥13亿人口之众，真正有钱人却不及一个尾数。

经济危机使许多公司倒闭，工人失去工作，聪明的富人会迎难而上，危机中捕获商机，而穷人可能更穷，不知道怎么赚钱只能忍受贫穷。

<<中国式富人的99条人生经验>>

书籍目录

- 01 把赚钱目光投向别人忽视的“领域”
- 02 放“小”抓“大”，目标暗藏大乾坤
- 03 发展“懒人经济”：“懒”出思路才会“懒”出财富
- 04 最大的危险就是觉得没危险
- 05 逆流而上，危机也是机遇
- 06 紧跟时代，及时更新赚钱思路
- 07 致富硬件很多，灵光脑袋必不可少
- 08 快鱼吃慢鱼的时代——以快制胜
- 09 “死”知识是粪土，“活”知识才是财富
- 10 找借口就是自堵出路
- 11 借钱生钱：以他人之力谋得百万财富
- 12 “势利”未必小人
- 13 人弃我取，废物里有大学问
- 14 低价收购“榨”出高利润
- 15 天上的馅饼，只砸进张开的嘴里
- 16 智慧“小蚂蚁”扳倒蠢笨“大象”
- 17 不留后路就是多一条出路
- 17 练就“火眼金睛”，挖出冷门背后的“金元宝”
- 19 赚钱“非常道”，废物也能变黄金
- 20 后发制人，隐而有道
- 21 退一步是为了前进一步
- 22 切莫安于现状
- 23 赌博是花钱买穷
- 24 一山能容二虎，互惠才能双赢
- 25 不要傻傻地只盯着一个目标
- 26 吃得苦中苦，赚得钱中钱
- 27 莫误投资早班车
- 28 你才是自己最大的竞争对手
- 29 细节成就亿万富翁
- 30 时间就是金钱
- 31 连横合纵?将天下资源都为己用
- 32 亦敌亦友，生意场上没有对手只有利益
- 33 史玉柱Vs陈天桥：高手只与高手博弈
- 34 不做盲从的大多数，赚钱就做“非主流”
- 35 赚钱：只向熟悉的领域“撒网”
- 36 冯小刚+华谊：强强联合，money不是问题
- 37 怎一个“省”字了得
- 38 独辟蹊径，别把小生意不当财富
- 39 女人的钱袋：没有边际的无底洞
- 40 想挣大钱，就要到“火海”淘金
- 41 任正非，不断自我批评的亿万富翁
- 42 先给甜枣再下套，让对手乖乖地帮你赚钱
- 43 眼疾手快，看准时机?下手
- 44 少说多做
- 45 要想富，先变成可怕的“疯子”

<<中国式富人的99条人生经验>>

- 46 再优秀的“二把手”也熬不出头
- 47 赚钱如同种地，多撒才能多得
- 48 见好就收，不打持久战
- 49 服务是赚钱的根本
- 50 扭转乾坤，以“小”吃“大”
- 51 计划，瞎猫只能碰上死耗子
- 52 “迟人半步”PK“抢先一步”：慢者为王
- 53 攻其一点，在对方最弱处下锥子
- 54 马化腾整合商业资源，创造腾讯奇迹
- 55 只有一种资源可以生生不息，那就是文化
- 56 “曲线救国”让李宁击败了阿迪达斯
- 57 广告“轰炸机”，越“炸”钱越多
- 58 “以讹传讹”，最有效的宣传手段
- 59 善打组合拳，招招创富
- 60 想赚钱，外来和尚就要念本地经
- 61 以情动人，善打感情牌
- 62 放下面子，只要能赚钱就不怕丢人
- 63 在明处吃亏，在暗中得利
- 64 舍得舍得，舍和得永远不分开
- 65 英雄不问出身，成就不唯学历
- 66 打好自己的算盘，做好自己的账房先生
- 67 生气不如争气，翻脸不如翻身
- 68 树活一层皮，商活一张“网”
- 69 作决策，谋是基础，断是关键
- 70 嘴巴革命：马云“忽悠”出2000万
- 71 挖别人的千里马，省时省力更省心
- 72 长江后浪推前浪，80后不甘当“穷人”
- 73 越流行高调，越要唱低调
- 74 个性名字，赢得更多曝光率
- 75 “财富”爱整洁，“井井有条”最受青睐
- 76 慈父多败儿
- 77 丢掉30万的芝麻，捡起500万的西瓜
- 78 利用感官“情报网”，网罗各种信息
- 79 遗忘在角落里的财富——名片
- 80 发挥优势，创造你的专属密码
- 81 薄利多销：抓住百姓的心理
- 82 厚利多销：“抢”富人的荷包
- 83 要“剽窃”就要认真地做
- 84 富人的“做派”也能带来利润
- 85 让对手的弱点在互动中暴露
- 86 张艺谋：像狼一样去战斗
- 87 该“小人”的时候，绝对不能“君子”
- 88 往胸口拍一拍，老天爱笨小孩
- 89 沉住气，汇款单就像雪片一样飞来
- 90 化敌为友，和气生财
- 91 强势出击，抢滩黄金宝地
- 92 张瑞敏抡大锤，砸出了世界品牌——海尔

<<中国式富人的99条人生经验>>

- 93 逐鹿商场，蛮干不如巧干
- 94 讲信用是行走商界的^不二法门
- 95 以狼的专注捕获猎物
- 96 忙在点子上，财富就上门
- 97 留有本钱好翻身
- 98 以势生钱?以钱壮势
- 99 钱财+心富=财富

<<中国式富人的99条人生经验>>

章节摘录

版权页：家要一起来想怎样才能活下去，也许才能存活得久一些。

失败这一天一定会到来，大家要准备迎接，这是我从不动摇的看法，这是历史规律。

”这篇题为《华为的冬天》的文章后来在业界广为流传。

“华为的冬天”实际上并非只是华为公司的冬天。

在《华为的冬天》最后，任正非说：“沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春。

网络股的暴跌，必将对两三年后的建设预期产生影响，那时制造业就惯性进入了收缩。

眼前的繁荣是前几年网络大涨的惯性结果。

记住一句话‘物极必反’，这一场网络、设备供应的冬天，也会像它热得人们不理解那样，冷得出奇。

没有预见，没有预防，就会冻死。

那时，谁有棉衣，谁就能活下来。

”比尔·盖茨屡次告诫微软的员工，要时刻怀有“距离破产只有18个月”的危机感。

海尔集团的CEO张瑞敏说：“永远战战兢兢，永远如履薄冰，以永远的忧患意识追求永远的活力。

”一个具有忧患意识的人才能成功，防微杜渐历来是商场成功必备的因素。

华为在2008年的销售额超过200亿美元，人们看到的是它的成功，但任正非说华为没有成功，只有成长，以及未来越来越多的难以预计的困难。

正是这种意识让华为不断进步，在忧患中不断发展。

综观世界各大富豪和企业家，他们中的许多人总能在危机来临之前避免损失，并能借此有更好的发展。

他们有“提前预警”的意识，当危险真正到来，自己才不会受到威胁。

一个想富有的人，不应被现有的财富困住双脚，迷失前进的方向。

安于享受只会使将来暗淡无光，只有将已取得的成绩抛在脑后，用更加明晰远大的眼光洞察未来，才能将可能的危险消灭于萌芽状态，成功和财富才不会离你远去。

<<中国式富人的99条人生经验>>

媒体关注与评论

节省一元等于净挣一元。

——王永庆 台塑集团前董事长要做就做世界级。

——郭台铭 台湾鸿海精密集团董事长要相信客户都是懒人。

——马云 阿里巴巴董事长台上靠智慧，台下靠信誉。

——张果喜 江西果喜集团有限公司董事长冬天也是可爱的，并不是可恨的。

如果不经过一个冬天，我们的队伍一直飘飘然是非常危险的，华为千万不能骄傲，冬天并不可怕。

——任正非 华为集团总裁

<<中国式富人的99条人生经验>>

编辑推荐

<<中国式富人的99条人生经验>>

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>