

<<30岁前成为富翁的30条黄金法则>>

图书基本信息

书名：<<30岁前成为富翁的30条黄金法则>>

13位ISBN编号：9787536053151

10位ISBN编号：7536053150

出版时间：2008-8

出版时间：花城出版社

作者：王耀华

页数：202

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>

<<30岁前成为富翁的30条黄金法则>>

内容概要

小员工能为大老板赚进大把钞票，代表每个人都有致富的潜能。
不要再为人作嫁衣，想迈向发达之路，首先要把钱赚进自己的口袋。
老板富翁的奋斗历程，通常被过分夸大，那是吓阻你信心的伎俩。
青春不再，停止哀怨。

30条黄金法则，真实地告诉你致富必经之路。

做到5条，财富已经来到你家门口。

做到10条，你已经跨进成功的门槛。

做到15条，相信你的改变与表现，会让所有的人为之侧目、大感惊奇！

这是致富的30条黄金法则，有钱人的30个发财秘密。

成功创业的30条重要心态，也是绝对有效的赚钱法则。

拥抱创业，跟死薪水说再见，走向属于你自己的发达之路！

<<30岁前成为富翁的30条黄金法则>>

书籍目录

1.自己当老板2.做你真正感兴趣的事3.提供一种有实效的服务或产品4.考虑选择娱乐业5.创业不是赶早市6.锻炼自我恢复的能力7.变革你的思维方式8.休假也是一种投资9.你必须学会牢记客户姓名10.走出资讯的盲点11.成为一个专注的人12.利用你已有的才能13.不要奢望一步登天14.一周工作72小时15.每周都坚持充电16.意志力，想象自己在攀爬悬崖17.练就一双“火眼金睛”18.具有极佳的倾听能力19.自信，坚定的态度20.失败才是最有价值的21.请一位优秀的律师22.拥有一颗平和的心23.要求自己考虑别人的需要24.使用优雅的肢体语言25.时刻保持危机意识26.避开债务的陷阱27.借助别人的力量28.尊重你的员工29.留住你的员工30.注意每一个细节

<<30岁前成为富翁的30条黄金法则>>

章节摘录

1.自己当老板 一天,比尔·盖茨在西雅图大街上掉了一张1000美元的支票,但他懒得去捡。因为他目前的财富增长速度是每秒2500美元,而弯腰去捡那张支票至少耗时4秒钟,那就是1万美元啊!

这是流传于国际互联网上的一个“国际玩笑”。

比尔·盖茨是以知识为资本的“知本主义”时代的宠儿,他为人类开创了“盖茨之年”,使自己成为“比上帝还富有的人”。

他19岁的时候以3000美元起家,在自己的车库创办微软公司。

10年之后,他就成为数亿元富豪;又过了10年,他又成为数百亿富豪。

而安德鲁·卡耐基炼了30多年钢,才不过修炼成为百万富翁。

比尔·盖茨那张阳光灿烂的娃娃脸似乎有着某种象征意义:在“知本主义”时代,财富属于年轻人!

1965年出生的迈克·戴尔,19岁的时候以1000美元起家,创办戴尔计算机公司。

到1998年,33岁的戴尔个人财富已达200亿美元,被誉为“一列飞驰的金钱列车”。

在《福布斯》1998年度评选的全球400名富豪排行榜上,还有一位引人注目的华裔巨富——年仅29岁的杨致远。

1994年,正在斯坦福大学攻读博士学位的杨致远设计出一套网络搜索程序“雅虎”,第二年他就创办雅虎公司。

雅虎现已成为全球最大的搜索引擎站点,才几年时间,杨致远登上了10亿美元的富豪宝座。

据美国一家研究机构调查分析,全球百万富翁的平均年龄已从30年前的62岁下降到目前的38岁。

在富豪辈出的硅谷,现在流行这样一种说法:“如果你在30岁之前还没有成为百万富翁,那就没有成为百万富翁的可能了!

”或许这种说法过于夸张了,但是这样说你应该不会反对吧:“如果你在30岁前还没有成为百万富翁的欲望,那就没有成为百万富翁的可能了!

” 当今时代最时髦的词汇之一就是创业,台湾现在大概有300万人在积极创业中,香港有30%的年轻人在创业,而全中国创业人数已经过亿。

自己当老板让很多人面对可能的艰难和挑战,还有可以预期的发展前景和盈利机会,对于任何人都是一种巨大的诱惑。

1950年夏天,李嘉诚立志创业,他向亲友借了5万港元,加上自己全部积蓄的7000港元,在筲箕湾租了厂房,正式创办“长江塑料厂”。

有一天,他翻阅英文版《塑料》杂志,看到一则不太引人注意的小消息,说意大利某家塑料公司设计出一种塑料花,即将投放欧美市场。

李嘉诚立刻意识到,战后经济复苏时期,人们对物质生活将有更高的要求,而塑料花价格低廉,美观大方,正合时宜,于是决意投产。

他的塑料花产品很快打入香港和东南亚市场。

同年年底,欧美市场对塑料花的需求愈来愈大,“长江”的订单以倍数增长。

直到1964年,前后7年时间,李嘉诚已赚得数千万港元的利润;而“长江”更成为世界上最大塑料花生产基地,李嘉诚也得了“塑料花大王”的美誉。

不过,李嘉诚预料塑料花生意不会永远看好,他更相信物极必反。

于是急流勇退,转投生产塑料玩具。

果然,两年后塑料花产品严重滞销,而“长江”却已在国际玩具市场大显身手,年产出口额达1000万美元,为香港塑料玩具出口业之冠。

在一般人的心目中,商业无非就是做买卖,你买我卖,如此而已。

但事实上,商业不仅对整个社会有着举足轻重的影响。

所以自己做老板实际上无论是个人财富还是社会地位,都是非常有利可图的。

创业者一旦成功,其所赚之钱的增长速度远非高薪一族所能比拟。

<<30岁前成为富翁的30条黄金法则>>

今年赚它个100万，明年可能就是200万。

但高薪一族所拿高薪要达到这样的增长速度我看较难。

之所以如此，一个根本原因，是创业者在一个大的适宜发展的环境中，可随心所欲施展才能，挥洒自如光大自我，这样就容易抓住转瞬即逝之赚钱机遇，一举成功一举成名。

这种情况下，创业者的独特才能往往可用多种灵活的方式与他们所能掌握的其它有限资源充分整合。

一旦整合成功，那么财富和地位往往来得比你预期的要更快更多，就像下面这位北大才女一样。

中国地区宝马总代理李莹，这个漂亮女人曾经是北京大学有名的才女“校花”；她23岁就开始做汽车贸易，在3年之内就赚了1000万元；她被评为“北京十大杰出青年”、“中国经济女性杰出贡献人物”，曾被一些媒体评为“亚洲最时尚魅力女人”。

在北大校园里当时没有人不知道她是个才女，学习成绩好，人长得漂亮曾连续5年出任校级文艺演出主持人，在老师和同学看来，李莹前程似锦，等待她的将是铺满鲜花的阳光大道。

1992年毕业时，一大堆就业机会摆到了她的面前。

但是李莹有自己的想法：下海！

李莹带着初生牛犊不怕虎的精神，选择了自主创业，自己当老板这条路。

李莹说，那时候，她对富裕生活的理解很简单：挣到100万！

于是，刚一走出校门，22岁的她就开始朝这个目标努力。

李莹以敏锐的眼光发现了进口二手车买卖的商机。

按照当时国家的有关规定，1994年4月前进口二手豪华轿车是免税的，这无疑是个利润丰厚的市场。

于是，李莹从德国进口二手奔驰和宝马，这项生意很红火，因为别人还没意识到，竞争对手少，往往车还没到港口就卖完了。

跳跃式的发展，使李莹涉足的领域很快涵盖了医疗设备、卷烟、酿酒、汽车贸易等多个行业。

短短3年间，她已积累了上千万元的财富，远远超越了自己最初设定的目标，创造了一个财富神话。

2004年，李莹在2000多名经销商中脱颖而出，成为宝马在中国实现本地化生产后第一家获准开业的代理商，李莹为自己的公司取名——盈之宝。

如今，李莹还在北京筹建一个1.57万平方米的新的盈之宝4S店。

这个店建成以后，将成为宝马在亚洲最大的4S中心之一。

“我准备在新店里搞一个VIP俱乐部，希望朋友们有一个更固定的交流场所。

我要让盈之宝除了作为一个宝马的代理，还赋予它更多的文化含义。

可能会在里面做一些画展、雕塑展，搞一些诗会、诗歌朗诵会，还有摄影展……我觉得只要是宝马用户感兴趣的话题，或者他们喜欢的生活方式，我都想尽可能结合起来，大家一起来做。

”李莹说，正如宝马中国区总裁给予李莹的评价一样，她是一个“知道自己要什么的女人”。

创业者在没有工作时，或被剥夺了既有的工作时，抑或是不想从事既有的工作时，他们不是向某一机构申请一份新的工作，而是创建一个新的机构（当然这个机构有时候可能会表现为个体户，但个体户也是一种“小型机构”，因为它总是要用一两个人手或人才嘛），来为自己、也为其他没有工作的人们提供工作。

也就是说，创业者的一个重要特征，不光是为他们自己创造工作，同时客观上还为他人创造工作。

与就业者一般被某一机构所驾驭不同，创业者一般不被某种机构所驾驭，而是必须驾驭这个被他创造出来的机构。

要知道，对于某一特定人群来说，驾驭一个机构是重要的，因为这种驾驭机构的机会可能会使他的诸多潜能得以发挥，而如果没有这一机构让他驾驭，那么他的某些潜能就可能被非常可惜地埋没掉。

这些潜能包括创新能力、寻找新市场的能力、整合所能整合的各种资源创造巨额财富的能力等等。

处于就业状态中的一些个人，可能事实上也拥有这些潜能，但由于他被某一机构所驾驭，所以不能释放，不能施展，实为可惜。

作为年轻人中创业的成功者，王磊也不忘把自己的经验传授给现在的年轻人。

“创业最重要的是要找准目标选对路子，然后就大踏步地往前走，不要怕跌倒，不要怕犯错误，勇敢地犯错，不能畏首畏尾的。

年轻人没有多少资本也没有什么经验，那他有的是什么？

<<30岁前成为富翁的30条黄金法则>>

就是年轻，不怕犯错误，这就是资本，年轻人的资本。

我曾经在三个月内倒闭了好几家公司。

” “年轻人要不怕犯错误，要勇敢地犯错。

其实每做错一件事，就是一条重要经验的总结过程。

不断地犯错，不断地积累经验，这才是年轻人获得经验的法宝。

” 当前出来创业的多数是刚毕业的大学生，而在学校里所学的专业并不一定是自己未来的发展方向，但是这些并不影响你的发展方向，不管是什么专业，即使在大学里也没有学过的东西，我们都要有一直学习下去的精神。

要创业就要做万事通，什么都要懂，不懂的就必须要自己学。

无论是过去、现在还是将来，自己当老板，并不是痴人说梦，而是现实可行的，也有很多人都是通过创业，打开了自己的一片天。

30岁前成为百万富翁，即使把这个当作是一个美梦，那么现在开始创业，你离成功不会太远。

英格利斯在他的著作《自己当老板》中有这么一段鼓动人心的话：“扔掉那一成不变枯燥乏味的只能在脸上增添皱纹的工作，别再在乎辛辛苦苦费力换来的那一点点即不能脱贫更不能致富的工资。

自己当老板，拿同样的精力去经营自己的企业，不好吗？

如果你是老板，还用得着起早摸黑披星戴月地等车，挤车，把宝贵的时间浪费在马路上吗？

还用得着在单位里勾心斗角尔虞我诈躲着明枪暗箭吗？

还用得着在乎办公室里如枷似锁，更像吸血鬼的政策纪律条例吗？

” 如果你不想眼巴巴地看着自己创造的财富都被别人理直气壮地揣入腰包的话，那就一起去创业吧，一起去当老板吧！

2.做你真正感兴趣的事 成功者都会选择自己真正感兴趣的事情来做。

那你呢？

你现在做的事情真的是你所感兴趣的吗？

这个问题的回答可能不一致，但是如果我问，你想要成功吗？

答案应该都是肯定的！

没有人希望自己是失败的，对于成功，每个人都有自己的向往。

一个人想要成功，对于他所做的事情，要保有良好的态度。

基本上，任何人成功都需要具备一个必要的条件，那就是良好的态度。

30年前，对完美质量的追求可以造成成功；20年前，质量成为了成功的“必要条件”；10年前速度成了成功的因素；而在今天的新的世纪中，质量和速度都已经成为成功的基本条件；在未来，想要成功于这个新的世界，你需要的是新的力量“态度”。

良好的态度来自于你对你想做的事情的兴趣程度。

对于你根本不感兴趣的事，我认为，你是不能全身心投入其中的，也根本不能去想以此达到你成功的目标。

人们都是对自己真正感兴趣的事，才会有一种热情态度，让你不断地摸索前进，直到你成功。

福特汽车的创始人亨利·福特说过：“假如你有热情，便能做事。

热情就像酵母。

会使希望膨胀，直达太空。

热情是闪烁在你眼中的光芒，是你轻快的步履，是你有力的握手，使你用充沛的意志和精力去达成你的理念。

热情的人都是战士，他们不屈不挠，讲究质量。

热情是所有事物能够推行的基础。

有了热情，才会有结果。

否则只是一场空谈而已。

” 你的热情会传染到你周围，同每个人打交道，我们都应该保持着十足的热情，热情具有很强的感染力，只有对自己感兴趣的事情，你才会从内心里散发出你的热情洋溢，即使你的表达能力也许不佳，也能影响你的顾客跟着你热情起来。

<<30岁前成为富翁的30条黄金法则>>

如果缺乏热情你的谈话就像过期食物一样酸臭得令人讨厌。

热情能帮助你在事业上一帆风顺，财源滚滚，并可以让你享受着健康、富裕、快乐的生活。

1965年，在剑桥大学主修心理学一位韩国学生。

在喝下午茶的时候，他经常会去学校附近的咖啡厅或茶座听一些成功人士聊天。

这些成功人士包括诺贝尔奖获得者，某一些领域的学术权威和一些创造了经济神话的人，这些人幽默风趣，举重若轻，把自己的成功都看得非常自然和顺理成章。

时间长了，他总结后发现，在国内时一些成功人士把他给欺骗了。

那些人为了让正在创业的人知难而退，普遍把自己在创业时的艰辛夸大了，想让那些准备创业的人们畏难而退。

作为心理系的学生，他认为很有必要对韩国成功人士的心态加以研究。

1970年，他的毕业论文就是《成功并不像你想象的那么难》，并把这个论文提交给了现代经济心理学的创始人威尔·布雷登教授。

布雷登教授读后，大为惊喜，他认为这是个新发现，虽然这种现象在东方甚至在世界各地都是普遍存在，但是此前还没有一个人大胆地提出来并加以研究。

惊喜之余，他写信给他的剑桥校友——朴正熙，当时正坐在韩国政坛第一把交椅上的人。

他在信中说：“我不敢说这部著作对你有多大的帮助，但我敢肯定它比你的任何一个政令都能产生震动。

”后来这本书果然伴随着韩国的经济一起飞升起来。

这位青年也获得了成功，他成了韩国泛业汽车公司的总裁。

这本书激励鼓舞了许多想要成功的人，因为这本书从一个新的角度告诉人们，成功与跟那些所谓的悬梁刺股并没有必然的联系。

其实只要你对某一事业感兴趣，长久地热情地坚持下去就会成功，因为上帝赋予你的时间和智慧已经足够你圆满做完一件事情。

我们大多数人，在实际生活中并没有坚持自己真正感兴趣的事业，一方面不断地在埋怨自己为什么不能成功，一反面又提不起热情来对待自己的事业。

长此以往，成功只会离你越来越远。

人世中的许多事，只要想做，都能做到，该克服的困难，也都能克服，不用去想是否有什么钢铁般的意志，更不去想什么技巧或谋略。

只要一个人还在热情而有兴趣地生活着，你终究会发现，原来造物主对世事的安排，都是水到渠成的。

有些时候构想并不重要，重要的是你有没有用心去做，用你的信念和热情来投入。

并不是因为事情难我们不敢做，而是因为我们不敢做事情才难的。

调整好自己的心态，找到你真正感兴趣的事情，下一个成功的就是你。

我喜欢旅行，自然而然地便迷上中国古代有名的徐霞客，这一位远在400多年前，古代还处于交通不便，野兽出没，他就能一个人浪迹天涯30年，足迹遍及全中国，并把自己的所见所闻写成了著名的旅游地理名作《徐霞客游记》。

当时的山川河流、气候植被、风土民情都被——记入了这本古代的旅游必读书籍中。

徐霞客自幼聪慧，能出口成文，落笔成章，应该说是很有希望考取功名的，但他却不爱仕途，放下寒窗苦读天下知的期许，22岁背起行囊，行走在翠绿山峦与银光碧波间，一走就是30年。

他所选择的正是自己感兴趣的生活。

在古代那样众多束缚的年代，他舍弃了光宗耀祖的世俗期待，没有违背自己意愿的热情而坚定地投入到他自己感兴趣的事业中去，成就了横跨十四个省份的壮阔大业。

现在的年代是发展急速的年代，任何人都有可能在一时刻找到自己的成功点，选择好自己真的认为是自我能够热情投入并且坚持的事业，想要成为百万富翁其实没有那么困难，可能早就已经在你的规划之中。

戴志康，现在，他的正式身份是康盛创想公司CEO，他生于80年代后，到2006年其身价已经过亿元人民币。

<<30岁前成为富翁的30条黄金法则>>

他是靠做软件起家的，从2003年收入几万元，到2004年几十万元，再到2005年的几百万元，三年之间他成为了百万富翁。

不喜欢上学的戴志康因为对计算机、编程着迷，初中时候成绩就已经不怎么样了，但是对计算机的精通却是同龄人难以匹敌的。

戴志康曾经坦言，到了大学以后，他依然找不到学习的动力，所以他长时间沉迷于网络，计算机编程，因为这个是他感兴趣的东西，他自然会有超过对学习的热情程度。

在一次上网浏览中，戴志康去了某电影论坛，当他发现那里拥有过10万注册用户时，一个创意在他脑中诞生了：“如果现在能有一种软件，在一个小区论坛的服务器上装一个，只要一个用户就可以带来10万人，那么1000个用户带来的就是1亿人。

”戴志康当时就决定将自己全部的精力投入软件的开发。

而与此同时，他的大学课程也亮起了红灯，大学4年，他得到的是三次纪律处分，15门功课不及格，对此很多人表示很不理解，戴志康的看法是：“我是真正把时间花在我自己认为有意义感兴趣的事情上面。

如果某个时候我觉得十分需要某方面的系统学习，我会寻找合适的深造机会。

”当这款小区软件研发出来后，戴志康将它挂在网上，让大家免费使用，目的是为将来毕业时好有找工作的资格。

毕业时，某公司提出30万元年薪邀请他加入，戴志康却选择了放弃，怀揣着读大学时通过计算机编程以及这个小区软件所赚的50万，开办了自己的公司。

<<30岁前成为富翁的30条黄金法则>>

编辑推荐

《30岁前成为富翁的30条黄金法则》 你的发达之路在哪里你还在领死薪水吗30条黄金法则，创业致富的真相，让你的人生大翻身。

你想做个有钱人、发财当富翁吗按照30条黄金法则评估个人条件、培养自我能力，付诸行动。
如果你未满30岁，恭喜你有很高的机率成为富翁！
如果你超过30岁，恭喜你已经遇到人生翻身的机会！

<<30岁前成为富翁的30条黄金法则>>

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>