

图书基本信息

书名：<<创业去！
史上最年轻CEO的创业经>>

13位ISBN编号：9787544255943

10位ISBN编号：7544255948

出版时间：2011-10

出版时间：南海

作者：(美)卡梅伦·约翰逊//约翰·大卫·曼恩|译者:灵思泉//杨博

页数：316

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>

前言

2005年秋，我应邀在一场创业家研讨会上发表专题演讲。

在后台准备时，研讨会的主持人朝我走过来，把他旁边的一个年轻人介绍给我。

年轻人伸出手，说：“嗨，我是卡梅伦·约翰逊——我读过您的书，很高兴认识您！”

我愣了一下才反应过来，他并不是一个想方设法钻到后台来的崇拜者，他也是演讲人之一。

我们聊了一会儿，谈到了现在年轻人的理财观念，我们都认为这个问题值得关注，年轻人应该懂得尽早开始储蓄，而不要让信用卡债台高筑。

接着，他跟我聊到了一些自己创业的经历，那真令我印象深刻。

他还说他正在写一本书，现在看来他的确写了一本非常精彩的书。

卡梅伦的故事本身就够精彩的了，但他并不就此满足：针对有志于创业的年轻人，他讲了19条非常有用的成功法则。

这些法则，不但对年轻人是好建议，对任何年龄段的创业者来说也都是绝佳的参考。

理由很简单，尽管卡梅伦相当年轻，但他的法则却是由多年经验归纳而成的。

卡梅伦不仅在青少年时期就创办了12家公司，还把这些公司都做得红红火火。

让一项事业起步是一回事，在事业起飞之后，还要让它飞行一段时间并安全着陆，又是另一回事。

不信随便找个在20世纪90年代末开过网络公司的人问问。

当时顺利起飞的公司多不胜数——后来却几乎都失事坠毁。

卡梅伦在互联网蓬勃发展的那几年磨练了自己的本领，他没有被名利冲昏头脑，也不曾丧失自己的判断力，这足以证明他的成熟，他的洞见也更具说服力。

卡梅伦确实掌握了成功创业的法则。

更可贵的是，他还在书中把这些法则解释得非常清楚，让你也能轻松掌握。

当前创业热潮一浪高过一浪，网络上又有那么多便捷且廉价的服务，人们随时都可以获得经营事业的相关信息，这可以说是前所未有的创业良机。

就像存钱防老一样，趁年轻时培养自己的创业精神，可以让你在竞争中占尽优势。

在我的投资研讨会上，有那么多年轻人都想要掌握自己的人生，这令我印象深刻。

我的听众中有1/3的人年龄都在25岁以下。

前几天，还有一个15岁的女孩带着她12岁的弟弟来参加研讨会。

就像卡梅伦的故事所展示的那样，成为一个创业家是确保你主宰自己命运的绝佳途径，做这件事永远不嫌早。

我的工作就是帮助人们实现财务自由，过上富足的生活，并忠实于自己的价值观和人生目标。

卡梅伦的这本书也有一个使命，那就是鼓励大家掌控自己的职业生涯，并找到让自己真正感到满意和快乐的工作。

我相信，每个人来到这个世界上，都有一个独特的理由，都是为了完成一项与众不同的使命。

然而，我们大多数人都无法完成自己的使命，因为我们都在忙着挣工资！

开创自己的事业，不失为一个找到自己真正使命、创造未来丰厚经济回报的好方法。

如果你也有创业的梦想，那么卡梅伦的故事就是专为你准备的激励自我的最佳建议。

戴维·巴赫 FinishRich.com(“抱得钱归”网站)创始人及CEO、《纽约时报》畅销书榜第1名《自动百万富翁》《起步晚，照样致富》作者

内容概要

9岁，他靠50美元和一台电脑做起了第一笔生意；12岁，他在eBay售卖豆豆公仔，净赚5万美元；15岁，他获邀访问日本，出任日本未来学院公司的咨询顾问，出版日文自传《15岁的CEO》，成为日本家喻户晓的人物，掀起一股“卡梅伦旋风”；18岁，他赚到了人生中的第一个100万美元；19岁，他出任美国魔幻城福特汽车经销公司销售总经理；20岁，他创办CertificateSwap.com网站，经营网上礼品卡生意，大获成功，赢得了1000万美元的风险投资；21岁，同龄人还没有上完大学，他已经创办了12家成功的公司。

……
他的每一家公司都很成功，即便在金融危机最糟糕的时期。
他创造的商业奇迹令美国地产大王唐纳德·川普、戴尔电脑创始人迈克尔·戴尔等国际商业领袖赞叹不已，不仅《财富》世界500强中的公司纷纷邀请他担任战略顾问，就连小布什都力邀他进入其总统竞选班子。

他就是卡梅伦·约翰逊——美国最成功的青年创业家！
本书中，卡梅伦将向你讲述他的传奇故事，与你分享他的成功秘诀。
他的成功，你应该复制！

作者简介

卡梅伦·约翰逊

出生于1984年，美国最成功的青年创业家之一。

18岁时，他赚到人生的第一个100万美元，21岁已创办了12家成功的公司。

他的每一家公司都很成功，即便在金融危机最糟糕的时期。

他创造的商业奇迹令美国地产大王唐纳德·川普、戴尔电脑创始人迈克尔·戴尔等国际商业领袖赞叹不已，不仅《财富》世界500强中的公司纷纷邀请他担任战略顾问，就连小布什都力邀他进入其总统竞选班子。

近年来，他受邀在世界各地作了数百场巡回演讲，全世界200多家报纸、杂志和电视台对他进行过专题报道，包括《新闻周刊》《商业周刊》《纽约时报》《今日美国》《时代杂志》《日本经济新闻》，以及NBC、ABC、BBC等等。

他现在居住在弗吉尼亚州的布莱克斯堡。

书籍目录

- 前言 创业家的人生
- 第一章 义无反顾下海去
- 第二章 从小做起
- 第三章 让你的钱为你工作
- 第四章 从身边找出好点子
- 第五章 协调工作与生活
- 第六章 与优秀的人为伍
- 第七章 把自己做成品牌
- 第八章 别害怕谈判
- 第九章 作出艰难抉择
- 第十章 适者生存
- 第十一章 寻找伟大的导师
- 第十二章 每天汲取新知识
- 第十三章 利用媒体的力量
- 第十四章 坚定自己的信念
- 第十五章 从实践中获取经验
- 第十六章 千万不要低估顾客的价值
- 第十七章 巧用经验发挥创意
- 第十八章 牢记创业的初衷
- 第十九章 做快乐的创业家
- 致谢

章节摘录

版权页：那个夏天，我看见附近有些小孩摆了小摊儿卖柠檬水。

但我发现他们常常一坐就是几个小时，卖不出多少。

我就想，肯定会有比这更好的卖法，能让人们停下来买。

这问题让我想了好一会儿。

接着，我在街对面也摆了个小摊儿，不止卖柠檬水，还卖曲奇饼、巧克力蛋糕还有松饼。

柠檬水我卖得便宜些——是我们这一带最便宜的。

小摊儿开张的第一天，东西很快就卖光了。

之后，我每天都卖。

最后，其他小孩只得收起自己的小摊儿，来当我的顾客。

当然，柠檬水只能在夏天卖，所以我想，应该找个法子，让我一整年都能赚到零花钱。

于是，秋天时，我决定在院子里开个小拍卖会。

举行拍卖会的日子到了，可天在下雨。

我不想让天气破坏我的计划，于是把所有的东西都搬到地下室去，变成室内拍卖。

这主意不但可行，而且非常成功。

后来我的拍卖会定期举行，卖我的旧玩具、毛绒娃娃、旧磁带，凡是我能想到的没用的东西，都拿去卖了。

我把这称为“雨天拍卖会”，在接下去的3年中，年年举办。

很快，我就从只卖自己的旧东西发展到帮朋友们卖他们的旧物，然后收取佣金。

由此，我又想到，可以把在游园会和游戏厅里赢来的新玩具也拿去卖了。

有个游戏厅里有那种25美分硬币玩一次的夹玩具机，可以从里面挑选玩具，我发现有一台机器很容易夹到玩具。

那个夏天，我从那台机器上赢回了100多个毛绒玩具，再以每个3~5美元的价格卖出去。

由于每一个玩具的成本只有25美分，所以回报相当可观。

这次生意让我大赚了一笔，而且玩得很开心。

当时，我不但一刻也没忘记这两项好处，而且也没忘记学习基本的生意经。

小小年纪就开始创业，让我有了一种傻呵呵的勇气。

我自信，就是因为我知道的不多。

随着年龄的增长，我对商界的认识也越来越多，有时我也像其他人一样，需要战胜疑虑，解决问题，保持自信。

可尝试新点子、看着它实现并逐渐发展的激动心情，总让我觉得付出的一切都是值得的。

我很幸运，在很小的年纪就学到了一个成功商人需要掌握的关键法则：首先要相信自己。

事实上，要成功并不难。

你需要的是常识，而不是什么高深的学问。

但最开始，你必须要有大胆前进的勇气。

只有相信自己，你才会有足够的信心和韧劲儿去面对别人的拒绝和怀疑。

不论你做什么，自信能促使你将工作做到最好。

一直以来，我都在学着相信自己的直觉——这非常关键。

你可以从别人那儿学到各式各样的东西，但最终，唯一能够依靠的只有自己的直觉。

你的事业的最重要的基础，取决于你自己。

编辑推荐

《创业去!:史上最年轻CEO的创业经》中卡梅伦将向你讲述他的传奇故事，与你分享他的成功秘诀。他的成功，你应该复制！

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>