

<<中国式富人的35条创业经验>>

图书基本信息

书名：<<中国式富人的35条创业经验>>

13位ISBN编号：9787802551657

10位ISBN编号：780255165X

出版时间：1970-1

出版时间：企业管理出版社

作者：璟天

页数：264

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35条创业经验>>

前言

或许出于某些神秘的原因，富人们总是吸引着大众的目光。尽管我们探索富人的成功奥秘异常艰辛，但是，我们还是决定揭开围绕在富翁们身上的神秘面纱，披露他们积累财富的秘密，回顾他们是如何建立起属于他们的庞大帝国。

编写本书的基本前提是：成功与命运无关。

（尽管成功偶尔可能与运气有关） 这些创业成功的富翁们都不同程度地有自己创业的原则，或者说他们更从容地应用了某种原则。

他们又都有各自的“特点”，有人强调这条具体原则，有人注重那条具体原则，这些具体的原则最后成为了这些人“标志性”或个性化的成功公式。

这个世界上的富翁分为两类。

第一类是众所周知的“财产继承人”。

他们出生于富贵之家，在他们开始经商的时候，就已经有了充足的储备资金。

如果腰包里已经有了几百万美元，创业要容易得多，因为只要得到一些良好的建议，这些资金就能带来滚滚财源。

第二类富人通常指那些白手起家，靠自己奋斗的人。

与第一类富人不同，他们的成功同他们的出身毫无关系。

因此，我们对研究这类富翁的生活更感兴趣，因为这些人同我们一样，创业之初，并没有多少优势，你即将读到的他们的生平故事毋庸置疑地证明了这一点。

他们的童年相当普通，甚至在贫穷中度过，有时处境悲惨。

在学校，他们当中的许多人都是名声不好的“笨学生”。

<<中国式富人的35条创业经验>>

内容概要

从表面上看，区别谁是富人谁是穷人的标尺是个人的财富。
但是，穷人为什么会穷？
富人为什么会富？
你是穷人还是富人？
你以后会挤进富人堆里吗？
认清你内心的金钱蓝图，修改你的思维，就能拥有富裕而自由的人生。

<<中国式富人的35条创业经验>>

书籍目录

1. 穷困是有大作为的人的第一桶金，饥饿感就是一个八不竭的动力源题记：就人的一生而言，贫穷是老师，它教会人生存。

贫穷给人压力，使人的脊梁比一般人都硬些，能够坦然吃苦、不屈不挠。

在我国许许多多的民营企业家身上，都可以找到贫穷的影子。

而他们的吃苦耐劳、坚忍不拔的品质，往往就是创业时期的“精神爆点”和凝聚力所在。

因此，有人把贫穷称作成功者的“财富”。

2. 赚钱，眼光跟魄力同样重要题记：建立“企业灯塔性的目标”需要眼光。

在近十年世界财富英雄榜上，有两个热门人物：一个是沃尔玛创始人萨姆·沃尔顿，一个是微软掌门人比尔·盖茨。

许多人都在探究比尔·盖茨创造财富的奥秘，比尔·盖茨一言以蔽之：“我的眼光好。”

3. 简单的事情做复杂，其实我不傻题记：“人一辈子要做与众不同的事情，有类似的机会千万不要放弃。”

我不能承诺你们跟着我将来会发财，会享受荣华富贵，但我可以承诺你们可以和我一起把携程做成全国最大的旅游网站。

一个人真的可以做成这么一件事的话，你的人生将从此与众不同。

4. 财富来自人的内心，它是一种思想状态题记：历史的PK台总是把话语权交给笑到最后的人。

二十年前，在深圳火车站和一群年轻的民工一起，扛上150斤的玉米包搬来摔去的那个33岁的“不像民工模样”的人，今天把他开心的笑容印在一本大32开本的传记封面上。

5. 是谁在四十岁照样把创业搞得有声有色题记：“艰辛”的“艰”字特别有意思。

“银”字去掉金字旁，加上“又”字。

就形成了“艰”字。

这个“又”字就意味着“一次又一次”。

“辛”字，是“立”和“十”两字组成的。

顾名思义，站立的时间，工作的时间不能小于十小时。

如果你的艰辛不是一次又一次的，不是每天都能坚持十小时的，那么，估计这个创业可能不会有巨大的成功。

6. 一个人的财富与其容貌往往是成反比的题记：“如果把企业也分成富人和穷人，那么，互联网就是穷人的世界。”

因为大企业有自己专门的信息渠道，有巨额广告费，而小企业什么都没有，他们才是最需要互联网的人。

而我就是要领导穷人起来闹革命。

7. 勤能补拙是良训，一分辛劳一分“财”题记：“做生意不仅仅是赚钱，更是在做成就、做荣誉感。”

在经济全球化面前，企业永远只有创业，没有守业。

解决再难的问题就是一个词：坚持。

我觉得任何人在做事情的时候，只要把目标聚集在一个点上去突破，自然就会坚持下去。

就想着我一定要突破这件事情，我一定要实现这个目标，想得久的话就突破了。

8. 没有做不到，只有想不到题记：聪明的创业者往往能够抓住商机，因为他有敏锐的市场洞察力，加之诚信和妥善的管理，企业往往会持续地发展下去。

班良民的创业故事就体现了这一点。

从1991年带着2000元到深圳创业，到如今在全国范围迅速攻城掠地，构筑建材领域的“富丽杜邦王国”，班良民仍然相信自己最初的理念：诚信是有回报的。

9. 把握人生的主动性，你会比我赢的多题记：成功是一个多么美好的字眼！

尤其，当得知这一切辉煌，竟是由一位饱经磨难并已年近半百才开始起步的底层平民创造时，我们会有些什么感触呢？

<<中国式富人的35条创业经验>>

我们还有没有理由埋怨这个时代？

还有没有理由总是抱怨命运对自己的不公，抱怨自己人生道路上常常会有的种种困难，抱怨自己没有条件可以创造成功呢？

10.“吃亏”是福，做好事也能做出万千财富题记：人的一生往往不可能风调雨顺。

在遭遇艰难困苦的时候，如果你不是怨天尤人、悲观哭泣，而是存一片善心，力所能及地去帮助你还能够帮助的人，那么善举也许反过来能让你获得命运的眷顾和更多的机会，从而赢得梦寐以求的，甚至是意想不到的成功。

朱呈镛正是因为心生善念，想帮一帮那位种山楂的可怜老汉，而背上了9000公斤山楂这个沉重的包袱，结果在冥冥中，被命运送上了成为“糖葫芦大王”和千万富翁的成功之路。

11.40岁白手起家，财富之树开花题记：选择一种事业，也就选择了一种生活方式。

创业之路就像一列前进的火车，不断有人上车下车，都很正常，但总有人想要去到更远的地方。

40岁开始创业，40岁才在一个商业传统几乎已中断的社会中创业，联想集团创始人20年来却总是领先于时代。

.....12.心到还要手到，想到就要做到13.执着追求，洗碗成百万14.专注才是成功关键，细心发现财

源15.贫穷是一种疾病，但它可以治愈的16.摘下镣铐跳舞，创业，心态决定一切17.思想的“自我编程

”，是创造财富的捷径18.优秀是一种习惯，财富是一种必然19.舍得汗水能吃苦，源源不断得财富20.

在别人忽视的领域赚大钱21.与众不同的经历，造就与众不同的财富路22.财富不在口袋里，而在脑袋

里23.工作不分卑贱，保姆照样赚大钱24.17岁开始创业，25岁滴石穿成百万富翁25.创业养蝗虫让研究生

走上了致富路26.踏实巧干能吃苦，事业财富齐进步27.贫穷，教他如何走向百万富翁28.激情有多少，

财富就有多少29.像百万富翁一样思考，你必定成为百万富翁30.一切财富的源泉都来自不断追求31.命

运负责洗牌，但玩牌的是自己32.做富人难，做成功的女富人更难33.成功者与失败者的唯一区别在于考

虑问题的角度不同34.壮志凌云财，刚强事业篇35.创新赢得首桶金

<<中国式富人的35条创业经验>>

章节摘录

任正非一生刻意低调，创立初期，华为靠代理香港某公司的程控交换机获得了第一桶金。此时，国内在程控交换机技术上基本是空白。

任正非敏感地意识到了这项技术的重要性，他将华为的所有资金投入到了研制自有技术中。

此次孤注一掷没有让任正非失望——华为研制出了C&C08交换机，由于价格比国外同类产品低2/3，而且功能与之类似，C&C08交换机的市场前景十分乐观。

成立之初确立的这个自主研发技术的策略，让华为冒了极大的风险，但也最终奠定了华为适度领先的技术基础，成为华为日后傲视同业的一大资本。

与此同时，国际电信巨头大部分都已经进入中国，盘踞在各个省市多年，华为要与这些拥有雄厚财力和先进技术的百年老店直接交火，无疑是以卵击石。

最严峻的是，由于国内市场迅速进入恶性竞争阶段，国际电信巨头依仗雄厚财力，也开始大幅降价，妄图将华为等国内新兴电信制造企业扼杀在摇篮里。

熟读毛泽东著作的任正非，选择了一条后来被称之为“农村包围城市”的销售策略——华为抢先占领国际电信巨头没有能力深入的广大农村市场，步步为营，最后占领城市。

电信设备制造是对售后服务要求很高的行业，售后服务要花费大量人力、物力。

当时，国际电信巨头的分支机构最多只设立到省会城市以及沿海的重点城市，对于广大农村市场无暇顾及，而这正是华为这样的本土企业的优势所在。

另外，由于农村市场购买力有限，即使国外产品大幅降价，也与农村市场的要求有段距离，因此，国际电信巨头基本上放弃了农村市场。

<<中国式富人的35条创业经验>>

编辑推荐

不得不承认，致富，是一场心理游戏。

有头脑的人专注于机会；没头脑的人专注于障碍。

有思想的人玩金钱游戏是为了赢；没思想的人玩金钱游戏是为了不要输。

有魄力的人相信：、我创造我的人生。

没魄力的人相信：人生发生在我身上。

这是一本为想要创业的人指点迷津的智慧读本； 这是一本为要成为富翁的人指引航向的人生指南。

35条成功经验说透创业的真谛； 35个人生感悟指明财富的方向。

<<中国式富人的35条创业经验>>

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>