

<<与你的梦想一起奔跑>>

图书基本信息

书名：<<与你的梦想一起奔跑>>

13位ISBN编号：9787308073851

10位ISBN编号：7308073858

出版时间：2010年3月

出版时间：浙江大学出版社

作者：龚兆庆,屈波

页数：281

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>

## &lt;&lt;与你的梦想一起奔跑&gt;&gt;

## 前言

这是一本关于中国创业家的人生故事，读完之后，我不禁将它与近期的商业文明研究联系起来。据我们的初步观察，商业文明不仅包括商业活动、组织的文明，而且与社会大文明密切地联系在一起。从商业与社会大文明的关系来看，有两个方面的内容尤其值得重视：一是社会为促进商业发展造就的文明环境，二是商业发展，尤其是商人精神对社会大文明的进步作用和贡献。

本书主人公龚兆庆先生，是中国众多的创业家之一。

中国在今天，为什么会成批地出现创业家？

其根本原因在于：改革开放所造就的文明环境。

没有这种由理念、制度、规则构成的社会大文明，也就不会产生出龚兆庆先生这一批创业家。

在同样的文明环境中，并非所有人都拥有创业家精神并成功创业，这取决于个人的信念和选择。

龚兆庆说的一句话颇有意思：“中国做企业有两种人，一种是妖人，一种是铁人，我们就是铁人。”

使我感兴趣的是，为什么有妖人与铁人的分别，二者的区别究竟是什么？

所谓妖人，我的理解，就是那些靠特殊的背景和资源起家的人，他们不拥有创业家精神，而是权力的依附者；而铁人则是彻头彻尾的实干家，他们拥有创业家精神，是中国商业文明的主要载体。

平心而论，创业的辛苦不足为外人道，创业的风险无处不在，他人的蜜糖也许是自己的毒药，但抛开成功的偶然因素不谈，我更欣赏创业家那种纯粹的、乐观的与积极向上的精神。

由龚兆庆的人生故事，我又想起自己曾经做过的一项关于民营企业精神动力的调查研究。

2003年，我曾花了6个月的时间访问了19位企业家，在北京和广东地区组织了两次企业家座谈会，随机收集了211份民营企业家的匿名调查问卷，得出的初步结论是，民营企业家当初的创业动机大都是为改善生活状态，办企业的目的是赚钱。

在总样本中，物质动力大于精神动力的企业家占61%，创业初期精神动力大于物质动力的企业家占28%，物质动力与精神动力各占50%的占11%，而完全以物质为动力和完全以精神为动力的只是极少数。

一个有趣的现象是，随着个人需求的逐步满足，中国民营企业家创业时主要的物质驱动，会在创业成功之后转向以精神驱动为主。

具体情形包括，当面临各种困难时，企业家能否怀着坚定的信心将事业贯彻下去；当个人财富迅速积累的时候，他们是否能抵制自满的情绪而保持勤勉进取的创业精神？

当我们置身于商业活动变幻莫测的汪洋大海时，利益动机也许可以在某个阶段或某种情形下提供足够多的创业动力，但短期的利益动机与企业长期发展之间可能存在的矛盾，以及人们对物质财富边际满足感的下降，都注定了物质动力不可能也不应该成为企业发展的主要驱动因素。

此时，只有秉持坚定的精神动力，企业才能获得持续的生命力。

任何一个成功的、长久的组织都是具有精神动力的组织，企业也是如此，没有精神动力的企业不可能是长久的、受人尊敬和伟大的企业。

我深深感到，小至个人和企业的发展，大至一国经济发展，精神动力都扮演着举足轻重的作用。中国民营企业家在企业的发展过程中存在着较强大的精神动力，而且随着企业家年龄的增长、企业规模的扩大和企业发展时间的延伸，民营企业家的精神动力也变得日益强烈。

这种精神动力无疑是商业文明的重要因素，除推动商业自身的发展之外，还必将促进社会大文明的进步。

本书的主人公龚兆庆先生结合自己20年的亲身经历讲述了创业的心得感悟，其间的道理让人耳目一新。

通过他的人生故事，我们看到了一个真实可感的创业家的形象，一个有血有肉，有情感的在场者的体会，作为一个长期研究企业家精神的学者，我也欣喜地看到了现实的丰富性。

从某种意义上，龚兆庆的故事可以看作是时代变迁下创业浪潮的一个缩影，中国的大地上正活跃着与之同行的一大批创业家，这个群体有着异乎寻常的生命力，有着最执着的追求，同时有着独特的生命体验，他们的经验与人生感悟对很多年轻人来说，无疑是一笔宝贵的精神财富。

## <<与你的梦想一起奔跑>>

我们的先辈们为了他们那一代人的理想，可以浴血沙场，奉献出自己宝贵的生命，每每读到这样的历史故事，我心中都受到深深的震撼。

而当前的一代人，则有机会在市场上拼搏，既改变自己的生存状态，实现个人抱负，还满足社会的需要，创造就业机会，交纳税款，造福于社会，所付出的无非是更辛苦而已。

作为新一代的创业家们，不是没有机会，而是要知道如何行动与思考。

从这个意义上说，《与你的梦想一起奔跑》这本书不仅是一个人的简单经历，书中的很多观点都经过生命的淬炼和反复的思考，如果你能静下心来对照，将在创业的道路上获得一份意外的惊喜。

## <<与你的梦想一起奔跑>>

### 内容概要

本书是一位投身酒店业的创业者的艰辛历程，他从大山中走出，卖过服装、承包过餐厅、开过酒店，而梦想又带领着他走向更广阔的天地。

他的人生就是许多普通人的人生；他的创业经历也是绝大多数普通人创业的经过，既不神秘，也并不传奇，靠的是苦干和实干，是在现实与梦想之间，努力缩短两者距离的行走。

在书中，你可以听到一个普通创业者的心声。

它试图通过主人公的亲身经历，捕捉创业这种人类最特殊的活动所暗含的逻辑，思考一个创业者应该具备怎样的精神素质和行动力才能更好地把握成功。

## <<与你的梦想一起奔跑>>

### 作者简介

龚兆庆，1969年，出生于陕西省旬阳县，1988年，毕业于陕西宝鸡中医药专科学校，1989年至2000年。

开始业余创业，创立时装店“青年商店”，1989年至2002年。

在县医院工作，1992年。

创立碧丽装潢工程部中，1996年，进入酒店餐饮行业，美华酒店品牌萌芽，2005年，创办美华酒店公司，实现跨地域发展，被称为。

陕西酒店业的一支奇兵。

”2006年，获得美国北弗吉尼亚大学MBA学位，2009年。

进军上海，创立美豪酒店品牌，致力于打造中国最优质的精品商务酒店，从1989年到2009年。

个人财富增长150倍，企业资产增长500倍。员工队伍从创业初期的9个人发展到近2000人，到2009年，美华旗下已拥有酒店、餐饮15家。

并以月均新开1.5家店的速度爆发式增长。

屈波，1994年毕业于上海财经大学经济学系，现为蓝狮子签约作者。

曾经在王志纲工作室从业八年，为知名策划人王志纲的首席文字助手，执笔写作的作品有：《大盘时代》、《城市中国》、《找魂》等。

最新出版著作：《中国狮——一座城市崛起的30年记忆》。

擅长人物与细节刻画。

## <<与你的梦想一起奔跑>>

### 书籍目录

推荐序 创业家精神与商业文明前言第一章 带着责任感上路 人生的起点没有你想象的那么重要 对别人负责就是对自己负责 别忘了因为什么而出发 做自己人生的主角第二章 行动比思想更重要 既然想到了,为什么不去做 人生最大的资本不是年轻 不是没有机会,而是你没有抓住第三章 善待生命中的机会 永远别把自己当老板 人生头低一次,素质提高一次 找到生命中的贵人 一个人的成功取决于他的环境第四章 发现自己的使命 听从内心的声音 彻底认清自己的角色 建立共同的使命 感谢你的竞争对手第五章 与你的团队一起成长 取信身边的每一个人 不放弃,不动摇 员工是企业最宝贵的资产 打造一支压不垮的团队第六章 放大事业的格局 只有与众不同的想法,才有与众不同的世界 把一件简单的事做到极致 谋定而后动,不打无准备之仗 为什么不投一个三分球第七章 把困难当作生命中的朋友 不要抱怨离开你的人 你怎样对待别人,别人就会怎样对待你 速度取决于方法与执行力第八章 在危机中学会思考 没有价值观的导入,企业也就失去了灵魂 为职业经理人制定路线图 超越一切的坚守第九章 系统是最好的竞争力 一切从人心开始 打造利益共同体 规范化是立足之本,差异化是竞争的关键第十章 创业是一场人生的修炼 感恩世界,珍惜自己 认可他人的价值 在具体的目标中通向愿景 思想先导,行为配套 心胸决定格局,分享创造激情 成就取决于与谁同行 自己胜利的同时让别人受益 坚守内心的原则,把握平衡的艺术 坚持是通往成功的唯一捷径后记 与梦想一起奔跑致谢

## &lt;&lt;与你的梦想一起奔跑&gt;&gt;

## 章节摘录

但其实真正的难度在于维护好商业关系，贩烟使我懂得了，一个看似简单的商业活动，同样离不开别人的帮助，同时你不能拿自己的诚信开玩笑，要意识到为自己的行为买单。

当时最难的是如何获取启动资金，进货需要钱，而我一无所有，怎么办呢？

我发现医院的收费室每天都有进账，周六、周日的现金隔日才会入库，正是这个时间差使我看到了希望，这是我唯一可以利用的资源。

为了早日还清欠单位的债，我必须跟这个部门的人混熟。

条件成熟后，我试着说出了自己的想法，有意思的是，我很快获得了大家的同情与支持，资金的问题解决了。

这里要说的是，有的人天生胆大，有的人生性内向，但这并不意味着内向的人就做不成生意，关键在于当你有了想法。

要找到适合的场合表达出来，被人拒绝是最不应该在意的事情。

事实上，最初的创业都是在环境的一次次拒绝中开始的，我发现被拒绝的次数越多，成功的机会也就越大。

就这样，我拿着借来的2000元钱开始了自己第一次贩烟的买卖。

为了减少风险，我会提前调查好县上各个零售店的需求量，然后把进来的货悄悄存放在朋友的宿舍里，让商家自己来取货。

在铁路商店，我也成了受欢迎的人，因为我的进货量虽然不大，但细水长流，积少成多。

那时候贩烟简直就像玩儿一样，我就像一个游弋于商业缝隙间的精灵，哼着小调跳着自己的舞步。

有时候你还要会捉迷藏，在往返铁路商店与县城的长途汽车上，我用皱皱巴巴的蛇皮袋做好了一切必要的伪装，没人会想到，在一摞蔬菜下面，掩藏着一个年轻人生财的秘密。

现在回想起来自己都觉得有些好笑，那时候我的财富积累是以百元为单位的，每周进一次货，每次赚不到200元钱，一个月的收入竟也超过了工资的六七倍，那还是一种很初级的资源整合。

真正让我印象深刻的，是每次卖完货必须第一时间还上前一天晚上借来的周转金，一旦出了问题后果不堪设想，因为这一次闪失就会牵连到其他人，我的小生计也就没戏了。

这样的借款一开始是2000元钱，到后来一次借到7000元，记得有一次还款真的慢了一拍，当我火急火燎地还钱时，才知道同事已经悄悄替我垫上了。

说到这里不禁想起一个小故事：从推销员起家后来创立IBM公司的美国商业巨人老沃森，年轻时常奔波于各个城市的铁路之间，每次在列车上，老沃森都会主动给列车上的服务生一点小费，跟着他的儿子好奇地问这是为什么，老沃森笑着说，我们必须对任何帮助你的人好一点，因为他们的嘴巴可以给你带来好名声。

这就是人们常说的口碑与诚信，一个人最大的资产是口碑，而它要靠平时的一点一滴去积累。

对创业者来说，你不可能一夜之间就砸出个红彤彤的新世界，要想获得别人的帮助，就必须时刻注意自己的一言一行，用言行塑造自己在环境中的形象，这一点比赚钱更重要。

在约莫一年的香烟批发生意中，我对自己的商业能力有了进一步的认知，没过多久就还清了单位的欠款，日子开始过得有滋有味。

那时候也没有理财的意识，钱来得快，去得也快，隔三差五就吆喝着朋友下馆子撮一顿，香烟作为一种战利品更是随手分发。

我就满足在这样的成就感之中。

如果我的故事到此为止，那么贩烟不过是人生的一个可有可无的小插曲，一段聊以助兴的谈资而已。

但生活的奇妙就在于，通过这段业余创业的经历，我毕竟上路了，它就像一个神奇的按钮，悄悄为我开启了一扇通往未知世界的大门，顺着漏进来的一缕光线，我的世界开始变了。

从此以后，除了创业，我再也没有从事过别的行当，更有意思的是，人生之路也就此徐徐拉开帷幕。

麻烦最终出现了。

## <<与你的梦想一起奔跑>>

渐渐地我的名气大了起来，很多小贩知道了我的身份，常常直接跑到医院指名道姓地找我，单位里都知道药房里有个姓龚的年轻人是个贩烟的家伙，看我的目光也掺杂了某种异样的感觉。

贩烟毕竟不是一件光明正大的事情，我开始意识到这不是长久之计，于是萌生了找一份稳定生意的想法，可对一个每天朝九晚五的医生来说，我又能做些什么呢？

此刻，我的人生已处于一个微妙的分岔路上，摆在面前的只有两种选择，要么向后退求安稳，要么向前进求发展，向后退无可厚非，照样可以过得不错，而向前走又会遇到什么呢？

或许人生的妙趣就在于走向一个个不确定性的领域，天生的好奇心引领着我走向未知的探险之旅。

## <<与你的梦想一起奔跑>>

### 媒体关注与评论

美华经营的“经典”之处在哪里？  
在服务！

真心、用心、贴心的服务可以创造经典的故事，在这样的故事的流传中，企业的品牌形象会越来越健康。

——林伟贤 兆庆的创业之路是许多创业者的真实缩影，是每一个企业家的人生写照。  
每一个心怀梦想的人都应该看看这本书，为自己找到一份生命的动力，让自己梦想成真。

——李践

## <<与你的梦想一起奔跑>>

### 编辑推荐

如果你明天打算创业，将如何迈出创业的第一步，如何一步步接近创业的梦想，该如何做事做人，如何打造自己的团队并引领着他们斗志昂然地前行，如何处理个人利益与集体利益的关系，如何与陌生的环境打交道，如何树立自己的品牌。

更重要的是，一个真正的创业者应该具有怎样的品质。

这些命题同样是我每天都要面对和解决的。

我深深体会到，创业要有理想，但切忌理想化，单靠梦想并不能使你成功，主观世界的追求离不开客观世界的打磨与历练。

创业要做最坏的打算。

同时做最好的努力，困难估计得越多越好。

你也许有一个出色的想法，但其实你怎么想的并不重要，而是要敢于去做；也许你觉得时机还不够成熟，但多年的经验告诉我，先上路，再找路，迅速反应，立即行动，是最聪明的选择。

今天，如果有人问我创业者应该具备什么条件？

我的回答既不是资金，也不是经验，每个创业者都是从零开始的，更不是家庭背景，那是命运的安排，而是一个简单的词汇——责任感。

亚洲十大企业培训师，林伟贤，行动成功国际教育集团董事局主席，李践然做出了选择，就要敢于出击；有走过了，才知道路有多远。

在中国做企业的，有两种人，一种是妖人，一种是铁人，我们就是铁人。

<<与你的梦想一起奔跑>>

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>