

<<中国富豪挖取第一桶金的八种方式>>

图书基本信息

书名：<<中国富豪挖取第一桶金的八种方式>>

13位ISBN编号：9787506424783

10位ISBN编号：7506424789

出版时间：2003-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：高飞

页数：337

字数：230000

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>

<<中国富豪挖取第一桶金的八种方式>>

前言

回首，为了更好地展望（代序） 这是个英雄辈出的时代人类跨入21世纪，中国的改革开放也已成功地实施了20多年。

面对市场经济向纵深发展，中国加入WTO，迎接全球经济一体化挑战的大环境。

新一代的企业领袖和工商精英就在这个时期应运而生，开始了“群雄逐鹿”和“与狼共舞”的生涯。

其中一部分人率先脱颖而出，不仅成为媒体追逐的热点，更成为财富青睐的对象。

这其中的佼佼者被载人一年一度的《福布斯》中国富豪排行榜，仿佛因为有稀衡量的标准而找到了正确的位置。

而那些还没成为英雄或还没打算成为英雄的人们，会偶尔默念这些名字，仿佛因为有对比的差距而找到了前进的动力。

然而哪怕默念上一百万遍，财富也不可能不请自来。

人们需要一种向导，一盏真正的明灯——而不是一根火柴或别的什么。

于是这本书的雏形也应运而生了：我要介绍精英们是具备何种素质才能获得成功。

这时我又面临着一个问题：如何将他们的成功因素全面而深刻地展现给读者？

我有很多关于他们的材料和基于材料之上的综合分析，可我缺乏一个切入点。

那天偶然看到一个纪录片，讲述的是不同的人如何拾回自己记忆中最美的“第一次”，我突然找到了久违的灵感！是的，第一次！

第一次总是最难忘的，第一次总是最有意思也最有意义的，而对于成功人士来说，第一次的成功更显得可贵，更显得艰辛，又更具快定性。

我的思维飞转，而将这化成文字的欲望也膨胀至极限。

于是经过不辍的笔耕，英雄们的“第一桶金”开始浮出水面，我着力于宣传他们成功的模式，并没有用太优美的词句渲染故事本身——这样更利于那些同样处在创业阶段的人能快速入门。

如果你想成为一具富翁，那么这本书将是你行动的指南；如果你不想成为一个富翁，那么我建议你也读一下这本书，因为这里有如何成功的妙方，对你终生都是有益的。

由于时间的关系和自身的局限，本书难免有许多不完善之处，恳请读者谅解并赐教。

高飞 2002年12月于北京 听雨轩

<<中国富豪挖取第一桶金的八种方式>>

内容概要

本书详细讲述了《福布斯》中国富豪榜上最具影响力的中国富豪的创业历程，其中着重描述了他们巧获第一桶金的不传之秘，以供创业者和守业者借鉴。

<<中国富豪挖取第一桶金的八种方式>>

书籍目录

第一种方式：搭便车——借鸡生蛋

第二种方式：顺潮流——适者生存

第三种方式：空手道——无本也生利

第四种方式：赌场淘金——过客？

英雄！

第五种方式：快半拍——敢为人生

第六种方式：连电路——智慧点燃财富灯

第七种方式：长线钓鱼——金子靠前瞻性眼光发现

第八种方式：异想天开——不怕做不到，只怕想不到

<<中国富豪挖取第一桶金的八种方式>>

章节摘录

书摘 创业伊始 一个成功的人往往也是最善于吃苦的人、纵观历史下的传奇人物和英雄，大多出身贫苦，即使不是出身贫苦的人，也是经历了许多艰难困苦才有所成就的。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”说的就是这个道理。

难怪当问道什么是企业家最重要的精神，想不到许多企业家的答案竟然是——“吃苦”两个字。

刘永好就是从艰难困苦中走过来的，取得今天的巨大成就，刘永好经历了太多的艰难与坎坷，吃尽了难以置信的苦头。

幼年时，刘永好家里十分贫困，如今的他虽已成为亿万富翁，但对昔日的贫穷仍然记忆犹新，他毫不避讳地说：“贫穷的青少年生活，让我在20岁以前未穿过一双像样的鞋，而几乎是赤脚走过了这段人生的黄金时代。

”有句古话说的好，“穷则思变。

”从小饱受磨难不但没有磨灭他的意志，反而使他有了一颗不满足于现状、顽强向上的进取之心。从这个意义上讲，幼年生活的困苦，也许是上帝对他的赐福。

刘永好在家排行老四，有三位兄长刘永言、刘永行、刘永美。

大哥刘永言毕业于成都电讯工程学院在成都906厂计算机所工作；二哥刘永行在县教育局供职；三哥刘永美毕业于四川农学院，在县农业局当干部；从他们四兄弟的名字不难看出其父母对他们兄弟所寄予的厚望。

刘永好的年龄虽然最小，但是由于头脑睿智、善于交际且从小就表现出不凡的气质，因而很得兄长们的信任，他的行为举止甚至一定程度地影响着兄长们。

1982年，改革的春风吹拂着中国大地，也吹得刘永好的心躁动不已。

此时刘永好已大学毕业，被分配在一所中专学校任教，但这种安安稳稳的生活对刘永好来说没有吸引力。

于是，1982年8月的一天，在四川省新津县古家村，刘永好组织其四个同胞兄弟坐在一间泥砖墙、茅草顶的小屋里，举行决定自己命运的方桌会议，会议的主题是追求幸福的生活。

刘永美首先发言：“我爱人是农民，我自己又是学农的，干脆我先辞职回家试验，即使砸了铁饭碗也还能靠两亩承包田过日子。

”刘永好表态：“我情愿冒险背‘农皮’也不愿安安稳稳地当一辈子穷教师。

人生不过几十年，年轻不闯几时间？”没想到刘家的家庭会议开了三天三夜，最后四兄弟终于达成共识，通过了一项特别决议：“脱公服”当专业户！四兄弟先后辞职，变卖手表、自行车和家中废铁，凑足1000元资本，开始大干一场。

这区区4000元钱，在经济起飞的深圳不够中低档住房的月租，也不够有钱人一顿的饭局。

而他的第一桶金正是靠着白手起家的方式——“赌”。

这M-6401中文桌面文字处理系统，是史玉柱在深圳大学进修期间，与人同挤一张单人床，嘴啃方便面，借用计算机呕心沥血9个月才完成的，经过反反复复的可行性论证，史玉柱相信自己的M-6401桌面文字处理系统已经能够经得起实践检验，能产生足以让中国计算机界震撼的强大冲击波”。

于是，史玉柱用仅有的为了向客户介绍、演示产品的4000元钱承包了天津大学深圳科技工贸公司电脑部，这个电脑部将成为史玉柱起家的大本营，他要从这里向中国的计算机软件市场发起冲击。

有了计算机，开发软件才能有依托。

然而租到电脑部之后，他才发现电脑部徒有虚名，连个键盘的影子都见不到。

突然的打击使他觉得付出的努力和辛酸好像在一座高山面前流入了东去的江水。

即便自己智商再高，吃苦再多，金钱的障碍似乎总是难以逾越。

走投无路，史玉柱首先想到的是赌。

首先用多付1000元的承诺换得推迟半个月付款的条件，他一咬牙，终于给自己抱回了一台价值8500元左右的电脑。

其实这时他已经囊中羞涩，一贫如洗。

那么再赌的钱从何而来呢？M-6401这样一个“金凤凰”就是史玉柱用来“下金蛋”的。

<<中国富豪挖取第一桶金的八种方式>>

为了卖出M-6401，广告是非打不可的。

史玉柱用同样“赊赌”的方式，同《计算机世界》达成“君子协议”：以软件版权作抵押先打半版的广告，推迟一个月付钱。

1989年8月2日，《计算机世界》打出半版广告：“M-6401，历史性的突破”。

然而，在一个月之内，也就是9月2日之前，如果他不能将广告费17750元交出的话，其辛苦开发的，作为其惟一财富的M-6401的产权要归他人所有了。

为了能够实现这种技术向市场的转换，史玉柱釜底抽薪。

这不是赌是什么！毕竟17750元对于当时“万元户”也很鲜见的中华大地，是一笔足以让人汗颜的大款项，对于贫穷的史玉柱更是一个天文数字。

史玉柱的赌盘选在工厂广告上。

在其以后的日子里，这成为其经营哲学的部分，正是史所创造出的“广告轰炸”法使无数企业一夜成名，又跌落谷底。

筹码已经押出，检验成败，只待开牌。

有时候，等待是使人最痛苦的事情。

在广告登出后的第十三天——8月15日，史玉柱的银行账户终于收到了汇款，而且一下子就是3笔，共达15820元。

虽然与17750还有缺口，但毕竟，它使史玉柱和伙伴们格外激动，仿佛看到黎明就在眼前，金山就在脚下了，从此开始史玉柱确实走上了他的掘金大道。

订单一张张地飞来，到了9月下旬，也就是第一期广告登出后不到2个月，汉卡M 6401的销售额已达到了10万元。

目标：国际集团 1988年，鲁冠球以1500万元买断镇政府股权，使企业有了更多的活力，也获得了更进一步的发展。

买断股权以后，企业形成了规模经营和规模效益。

通过严格管理，产品不涨价，企业效益却年年增长近40%，被舆论界誉为“万向节现象”。

在此基础上，企业又不失时机地先后兼并了几家亏损或微利企业，并注入自己的资金、技术和管理，使其迅速扭亏为盈。

接着，又着手将企业中具有一定生产经营实力和发展前途的车间分解出来成立分厂。

1989年4月，杭州万向节总厂成立，单一小规模工厂式管理也就跨越到较大规模的总厂式管理。

这种转变，使企业的管理者们在思想认识上有了升华，积累了相当的管理经验，企业逐步发展为“小型巨人”。

1990年8月，杭州万向节总厂通过国家验收，晋升为国家一级企业。

10月，经浙江省政府批准，建立万向集团公司。

为适应集团发展需要，企业进行了以放权为中心的企业改组，本着“企业的权力归企业，企业不能解决的问题归集团”的宗旨，采用“三管、三不管”的办法，即集团对各成员企业“管外部不管内部、管宏观不管微观、管结果不管过程”，从而驱使成员企业直接面对市场，自觉转换经营机制。

集团则抓关键人、关键事，着力培养和造就一个经营管理者群体。

然而，市场风雨变幻莫测，随时随地都存在着无法预见的风险。

回忆起20世纪90年代的一次衰退，张果喜这样说：“1990年以来，日本经济跌落到近40年发展的最低谷，尤其是1997年的东南亚金融危机，使日本经济严重衰退，佛龕市场也随之变得异常萧条，很多佛龕生产、经销厂商关门倒闭。

面对这一严峻的形势，我们凭着在日本市场滚打摸爬近20年的经验冷静地分析到：这种萧条只是暂时的，宗教是日本民族文化的显著特征之一。

只要有日本人存在，就需要佛龕产品。

所以在市场一直低迷不前的情况下，我们非但没有考虑退出佛龕生产领域，而是从劣势中寻找优势，在原有一个完成晶厂的基础上，加大投入4000万元，再上了两个完成品厂。

这一举动，曾令国内外同行不解，但随着两年后日本经济的逐步复苏，我们的佛龕生产正好迎合了市场的需要，销售量进一步加大。

<<中国富豪挖取第一桶金的八种方式>>

实践证明，我们当时的决策是正确的。

”张果喜是一个会思考的人，从劣势中寻找优势，在逆境中生存，不断发展壮大。

经历了这次的风波，张果喜更进一步认识到：“产品出口只是初级阶段，我们的目标应该是技术出口，出去办厂，办成世界一流的跨国公司！”众所周知，张果喜的余雕从创办的第一天起，就是围绕着国际市场办企业做生意的。

经过近20年的努力，余雕先后在中国香港和日本的东京、大阪，德国的汉堡，加拿大的多伦多，韩国的汉城等地建立了分公司、合资公司或经销处，使自己的产品通过这些渠道源源不断地输入到世界几十多个国家和地区，在激烈竞争的国际市场中站稳了脚跟，形成了气候。

然而，张果喜是一个永远不知足的人，为了实现技术出口，出国办厂的目标，他带领余雕凭借逐步增强的经济实力，以灵活机动的经营策略和方式，拓展出国际市场新的黄金通道。

在激烈的市场角逐中，主动打进攻战，为企业赢来了一个又一个良好的发展契机。

日本是果喜集团的主体企业——余江工艺雕刻厂的产品早年打入国际市场并站稳了脚跟的地方。

在这里，余雕不仅建立了相对稳定的销售网络，而且还与日商合资兴办了两家专营佛龕的株式会社，有着明显的销售优势。

但国际市场的竞争是十分激烈的，有时甚至是残酷的。

近年来，日本本土生产经营佛龕的企业发展到上万家，而且韩国、中国台湾制作的佛龕对日本市场也有一定的渗透和竞争能力。

面对这一严峻形势，张果喜清醒地认识到，如果仅仅依赖原有销售网络和一两家合资的株式会社与之较量和竞争，力量显然是不够的，只有更多地寻找合作伙伴，组成“同盟军”，才能取得市场的主宰权。

经多方协调，张果喜成功地将分散在日本各地的有代表性的中小型企业组织起来，于1991年成立了“日本佛龕经销协会”，专门经销果喜集团的漆器雕刻产品，如星云拱月似的辅助合资公司的经营活动。

同年10月25日，日本10个商社的社长又组织了访华考察团，专程来余江考察访问，与果喜集团签订了长期供货合同。

这。

一举措促使果喜集团产品在日本市场形成第二次销售高峰，佛龕及其零部件的销售覆盖面陡然增加到占日本佛龕市场的60%，取得更大的市场主动权。

.....

<<中国富豪挖取第一桶金的八种方式>>

媒体关注与评论

代序回首，为了更好地展望（代序） 这是个英雄辈出的时代人类跨入21世纪，中国的改革开放也已成功地实施了20多年。

面对市场经济向纵深发展，中国加入WTO，迎接全球经济一体化挑战的大环境。

新一代的企业领袖和工商精英就在这个时期应运而生，开始了“群雄逐鹿”和“与狼共舞”的生涯。其中一部分人率先脱颖而出，不仅成为媒体追逐的热点，更成为财富青睐的对象。

这其中的佼佼者被载人一年一度的《福布斯》中国富豪排行榜，仿佛因为有稀衡量的标准而找到了正确的位置。

而那些还没成为英雄或还没打算成为英雄的人们，会偶尔默念这些名字，仿佛因为有对比的差距而找到了前进的动力。

然而哪怕默念上一百万遍，财富也不可能不请自来。

人们需要一种向导，一盏真正的明灯——而不是一根火柴或别的什么。

于是这本书的雏形也应运而生了：我要介绍精英们是具备何种素质才能获得成功。

这时我又面临着一个问题：如何将他们的成功因素全面而深刻地展现给读者？

我有很多关于他们的材料和基于材料之上的综合分析，可我缺乏一个切入点。

那天偶然看到一个纪录片，讲述的是不同的人如何拾回自己记忆中最美的“第一次”，我突然找到了久违的灵感！是的，第一次！

第一次总是最难忘的，第一次总是最有意思也最有意义的，而对于成功人士来说，第一次的成功更显得可贵，更显得艰辛，又更具快定性。

我的思维飞转，而将这化成文字的欲望也膨胀至极限。

于是经过不辍的笔耕，英雄们的“第一桶金”开始浮出水面，我着力于宣传他们成功的模式，并没有用太优美的词句渲染故事本身——这样更利于那些同样处在创业阶段的人能快速入门。

如果你想成为一具富翁，那么这本书将是你行动的指南；如果你不想成为一个富翁，那么我建议你也读一下这本书，因为这里有如何成功的妙方，对你终生都是有益的。

由于时间的关系和自身的局限，本书难免有许多不完善之处，恳请读者谅解并赐教。

高飞

2002年12月于北京 听雨轩

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>