

<<中国富人的18个理财习惯>>

图书基本信息

书名：<<中国富人的18个理财习惯>>

13位ISBN编号：9787506450546

10位ISBN编号：7506450542

出版时间：2008-11

出版时间：中国纺织出版社

作者：姜猛

页数：261

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>

<<中国富人的18个理财习惯>>

前言

著名的成功学大师拿破仑·希尔有这样一句关于理财、致富的名言：“如果你一辈子都不能实现自己的发财梦想，那么你便会觉得自己在虚度此生。

” 确实如此。

在这个世界上，人不能光靠感‘隋生活，还要靠财富来生活——而且，一个不会理财、不能赚钱的人，实际上也就是一个平庸的人。

如此，谁也没有理由拒绝财富，更没有理由鄙视财富，尤其是手头有些紧张的人更没有理由这样做。

但残酷的现实却是，有相当一部分人依旧生活的高投入而低回报的与财富无缘的日子里，时间久了也就生出抱怨来：都有一双手，也同样是克勤克俭，可为什么人家就能赚到那么多的钱呢其实，人家之所以能够多赚到一些钱，只是因为人家有一些“与众不同”的理财习惯而已。

何为理财习惯 美国森姆·詹纳斯教授在对200名白手起家的富豪们进行调查之后，发现这些富豪有着许多几乎惊人一致的相同点：对赚钱充满浓厚的兴趣，把劳动所得的钱储存起来，衣食住行依旧朴素无华；对做事充满激情，常常加班加点而没有丝毫的怨言。

<<中国富人的18个理财习惯>>

内容概要

无论是赚钱的方法和门路，还是理财的技巧和理念，都是可以效法的。

学习富人的理财心经，实现自己的富有人生。

《中国富人的18个理财习惯》把中国近年来涌现出来的在人生与事业方面取得成功的富人的理财习惯整理出来，并对每一个理财习惯进行了分析，帮助我们廓清了在理财习惯上的迷惘与无奈，进而提炼出一些有益于我们成功的理念。

36位中国富豪的成功经验，36条让你心动的超简易理财心经，告诉你如何站在富人堆里，汲取他们致富的思想，比肩他们成功的姿态，学习他们理财的习惯！

<<中国富人的18个理财习惯>>

作者简介

姜猛：现居郑州。

报纸人文版编辑、实用畅销书作家、美食专栏撰稿者。

喜旅游、好阅读、爱交友。

出版作品有：《文化河南》《创业：20岁做百万富翁》《中国人的成功定律》《每天-道心灵鸡汤》等

。

<<中国富人的18个理财习惯>>

书籍目录

- 第1个习惯诚信：恪守承诺树招牌 引子：人而无信，不知其可 富豪者说 (1) “阿里巴巴”马云：谁诚信，谁先富 (2) “世界船王”包玉刚：诚信就是财富 理财心经 (1) 诚信就是财富 (2) 把诚信进行到底 结语：诚实守信——要做事，先做人 (1) 诚信打天下，有赚无赔 (2) 诚信树招牌，事比命大 赚钱定律：生意——人有信人立，店有信店兴第2个习惯借力：巧妙借力助腾飞 引子：君子性非异也，善假于物也 富豪者说 (1) “国美电器”黄光裕：借鸡生蛋，“白手起家”获财富 (2) “新奥燃气”王玉锁：顺势而为，靠拢“燃气”做傍家 理财心经 (1) 念通“借鸡生蛋”经，做好“白手起家”事 (2) 通晓“顺势生财”理，圆得“沙里淘金”梦 结语：善于交往——培养好人缘，找准借力点 (1) 好人缘带来好机缘 (2) 借力也要脚踏实地 赚钱定律：心态——宁可输事，不可输心第3个习惯速度：抢先一步占商机 引子：赶节奏，快半拍 富豪者说 (1) “蒙牛”牛根生：快马加鞭，火箭速度缔造乳业传奇 (2) “雅戈尔”李如成：抢先一小步，胜利一大步 理财心经 (1) 短平快，速战速决 (2) 敏捷智，高效执行 结语：捷足先登——找准位置，看清方向 (1) 嗅觉敏锐，在忙碌中找准自己的位置 (2) 行动迅即，在忙碌中看清进取的方向 赚钱定律：信息——没有信息意识的人是不能赚钱的第4个习惯实利：巧投精算好增值 引子：一分钱，一分利 富豪者说 (1) “富士康”郭台铭：花小钱是为赚大钱 (2) “远大空调”张跃：成功从赚小钱开始 理财心经 (1) 挣一分，是一分 (2) 小生意，大财富 结语：微本厚利——今日图“小利”，明日诱“大钱” (1) 会赚钱还得会省钱 (2) 钱一定花在刀刃上 赚钱定律：计较——小零头，大利润第5个习惯冒险：敢想敢做不怕输 引子：穷死胆儿小的，富死胆儿大的 富豪者说 (1) “吉利”李书福：独具慧眼，敢为天下先 (2) “盛大”陈天桥：有胆有识，决断风险获巨利 理财心经 (1) 处处求安非富人，勇于冒险赚大钱 (2) 在冒险中捕获机遇，在前进中断绝退路 结语：提升胆识——财富总是青睐敢想敢做的人 (1) 敢于决断：克服犹豫不定的习性 (2) 挑战弱点：彻底改变自己的缺陷 赚钱定律：目标——有野心才能赚大钱第6个习惯细节：精益求精育品牌 引子：细节关乎成败，细节决胜未来 富豪者说 (1) “经营之神”王永庆：非常细节，街坊卖米定基础 (2) “正泰电器”南存辉：精益求精，拒绝次品走出厂 理财心经 (1) 一切从小做起 (2) 一切以细为准 结语：举轻若重——精益求精成大事 (1) 专业化，小天地发掘大市场 (2) 精细化，小生意赚取大财富 赚钱定律：简单——越是简单的方法就越是能赚钱第7个习惯学习：运用智慧创财富 引子：活到老，学到老 富豪者说 (1) “东方希望”刘永行：思考，找到路子 (2) “康盛创想”戴志康：知识，掘取财富 理财心经 (1) 头脑是最重要的资本 (2) 知识是最富有的源泉 结语：头脑风暴——思考即财富 (1) 赚钱需要灵感 (2) 创意实现财富 赚钱定律：思考——一定要用脑子赚钱第8个习惯模仿：巧模善仿做跟家 引子：学我者生，似我者死 富豪者说 (1) “百度”李彦宏：适当引进，国际化就是本土化 (2) “奥普浴霸”方杰：巧模善仿，水到渠成做老板 理财心经 (1) 模仿越早，成功越快 (2) 模仿有度，适可而止 结语：青出于蓝——做一种创新性的模仿 (1) 模仿，不能生搬硬套 (2) 模仿，要有自主创新 赚钱定律：认知——只有喜欢钱才能去赚钱第9个习惯专长：发挥强项谋财富 引子：扬长避短，发挥强项 富豪者说 (1) “网易”丁磊：不做不擅长的事儿 (2) “腾讯”马化腾：玩也是一种生产力 理财心经 (1) 把专长变成成功的资本 (2) 良好的行动从专长开始 结语：避虚就实——巧妙经营自己的强项 (1) 赶快寻找制胜的强项 (2) 快速发掘自己的强项 赚钱定律：擅长——最赚钱的生意就是你最擅长的生意

<<中国富人的18个理财习惯>>

章节摘录

第1个习惯诚信：恪守承诺树招牌 富豪者说 (2) “世界船王”包玉刚：诚信就是财富
包玉刚小档案 籍贯：浙江镇海 出生：1918年 企业：香港环球航运集团 教育程度：
大学辍学 财富指数：9 ——在1977年世界十大船王排序中，名列第1位 包玉刚大语录 在
经营中，每节约一分钱，就会使利润增加一分，节约与利润是成正比的。

在西方国家，有这样一句谚语：“银行从不借钱给从未向银行借过钱的人。”

而给出的理由也非常简单：没有良好的信用记录！

相对于普通人来说，各个行业的富人们做的都是大笔交易的生意，但资金的暂时或者临时性短缺却又是无法避免的障碍——这个时候，作为一种非常稀缺的资源，良好的信用记录就能发挥出巨大的作用：有了它，便可以马上从银行获得足够的贷款，从而解决燃眉之急。

而在尝到了良好信用记录的甜头之后，富人们往往会像保护自己的生命那样用心地守护着信誉，不让它受到一丝一毫的损害。

比如说香港环球航运集团董事局主席包玉刚。

以七十多万美元买了一艘烧煤货船进入航运界，到二十多年后以拥有轮船210艘、总吨位2100万吨、价值约10亿美元而雄居世界航运之冠，包玉刚就是靠着始终信奉“言必信，行必果”，才为自己树立了良好的信誉，进而解决了企业发展过程中屡次需要雄厚资金扶持的难题…… 1918年，包玉刚出生在浙江宁波的一个小商人家庭里，由于距离大海不远，所以包玉刚从小就对大海产生了特殊的情感。

父亲包兆龙是做造纸生意的，虽然时常忙得不可开交，但却不忘对子女进行严格的教育。

13岁那年，包玉刚被父亲送进上海吴淞船舶学校学起了船舶。

抗战爆发之后，包玉刚辗转来到重庆，没有按照父亲的意愿继续进大学深造，而是自作主张地跑到一家银行当起了一名小职员。

以宁波人的精明和兢兢业业的作风，包玉刚把自己经手的业务做得蒸蒸日上，短短几年时间就从一名普通的小职员升到了衡阳银行经理、重庆分行经理，直到最后的上海市银行副总经理。

就在前途一片光明的时候，包玉刚却做出了一个让亲友无法理解的决定——辞职了，他说在这个方面没有多大的兴趣。

1949年，包玉刚和父亲携着数十万积蓄来到香港闯天下。

这个时候，包玉刚想起了童年时对大海的向往，于是提出做海运的生意，但却遭到了家人的一致反对：母亲劝道，“行船跑马三分险”，搞海运等于是把全部的资产都当成了赌注，稍有不慎就会倾家荡产；父亲认为，香港的航运业已经十分发达了，而且竞争还相当的激烈，对于包玉刚这样的门外汉来说，经营航运实在是看不到希望的事儿…… 不过，包玉刚却打定了主意就要在海运方面谋求发展，于是一方面继续说服父亲和母亲，一方面开始研读有关航运和船舶方面的书籍。

1955年，包玉刚在37岁的时候，终于圆了自己的海上之梦：在朋友的协助下，筹集七十多万美元从英国买回了一艘以烧煤为动力的旧货船。

实话说，这艘货船已经使用了28年了，而且排水量也只有8200吨，但包玉刚却像是寻觅到了稀世珍宝一样，请人把船整修油漆一新，然后取名叫“金安”——象征着自己对经营航运业的设想和构思：“金”字表示要赚钱，“安”字表示要稳中求胜。

当时，世界各国经营航运业的人都是采用传统的短期出租方式，也就是每跑一个航程，就同租用船只的人结算一次。

这样不但收费标准高，而且随时可以提高运价。

闻名世界的希腊船王奥纳西斯和尼亚可斯、美国船王路德威克以及老一代香港船王董浩云，都是这样做的。

可是包玉刚却出人意料地采取了长期出租的经营方式，就是把自己的船通过订立合约以为期3年、5年甚至10年地租给别人，租用者按月交纳租金，但租金标准却低得多。

一些同行见包玉刚这样做，都讥笑他为“门外汉”，是一个“初出茅庐的小傻瓜”！

然而包玉刚有自己的算盘：自己对航运业务还不熟悉，不如先长租给别人，倒可以持续、稳定地获得

<<中国富人的18个理财习惯>>

租金收入；而在这个过程中，自己也就可以逐渐学会航运业务了！

事实雄辩地证明：包玉刚这个“门外汉”的经营策略是最好的经营策略！

在多少赚取了一些利润之后，包玉刚逐渐认识到，如果单靠经营利润来买新船，进而把航运事业做大，就跟蜗牛爬行一样实在是太慢了，唯一的法子就是争取银行的贷款，但自己只是一个不太出名的小富翁，远不是银行家眼中看好的投资对象。

有过银行工作经验的包玉刚，自然对银行家的心理把握得很准找到了香港最大的银行汇丰银行的高级职员桑达士——凭着一口流利的英语，更凭着对银行业务的熟悉，他顺利地赢得了桑达士的信任，以自己的一艘货船向汇丰银行承作抵押得到了一小笔的贷款。

随后不久，包玉刚又得到了一个用100万美元买一艘7200吨货船的机会，而且也已经找到了租赁船只的主家，但偏偏因为手头没有现金而无法买船，于是他再度找到了汇丰银行的桑达士。

100万美元可不是个小数字，谨慎的桑达士当然不会轻易地相信包玉刚，就毫不客气地对他说：“包先生，你不是在向一个小孩子说你会发财吧？”

包玉刚不慌不忙地反问：“桑达士先生，如果我拿到了信用状，你能不能贷款给我？”

桑达士干脆地回答道：“贷！”

只要有信用状，我马上贷给你！

桑达士相信自己的经验：你包玉刚船还没有买，就要人家租你的船？

还要人家请银行给你开信用状？

这不等于是人家出钱让你买船么？

世界上哪会有这样的好事儿！

他认定包玉刚是在说笑话。

然而，包玉刚却是一点儿也不含糊，当即打点行李赶到了东京，对那家租赁货船的日本航运公司说：

“我是来拿信用状的。

因为我买船的钱还差一点，只要把信用状开给我，我保证在3天之内就把船交给你们。

你们信得过我，就先把信用状给我吧！”

最后的结果是：包玉刚拿来了信用状，桑达士也实践诺言支付了100万美元贷款……在接下来的航运生意中，包玉刚始终奉行“言必信，行必果”的信条，很好地为自己树立了良好的信誉，进而获得了包括汇丰在内的多家银行的信赖，从而有效地解决了日后企业发展过程中屡次需要雄厚资金扶持的难题……进入20世纪70年代之后，在海洋上成就了自己事业的包玉刚，决定逐步把重心转移到陆地上来，于是他准备进入另外一个高利润高风险的行业——房地产业。

1972年，包玉刚看准时机，决定收购当时属于英国人的九龙仓。

在大量买进了九龙仓的股票之后，还需要30亿港元资金的包玉刚眼看着英国人发现股票出现异常波动，进而调集资金一个劲儿地炒高股价，自然也是“左右为难”，于是他抓紧利用周末的时间请几个银行家一起吃饭，凭借着自己的良好信誉如愿以偿地获得了足额的贷款，然后重新杀入香港股市一举收购了九龙仓，从而轰动了整个香江，大长了华人的志气，打击了英资财团的嚣张气焰。

继而，在1985年以5亿元新加坡币夺得英资集团会德丰股权和1986年一举收购香港另一个发钞银行渣打银行14.5%的股份从而成为最大个人股东的“奇迹”之中，无一例外地都可以看到包玉刚多年积累的良好信誉活跃的影子……可以这样说，包玉刚之所以能够不止一次地获得或多或少的银行贷款，充分说明了他的公司以及他本人有着巨大的良好信誉度：如果包玉刚不是可信之人，那么银行就不会去冒险让他贷款；如果没有银行的资金支持，包玉刚的公司也就不可能获取更多的赢利进而更加强大；如果公司不够强大，那么包玉刚也就没有足够的偿还能力，如此也就别提得到银行资金的扶持了……由此可见，良好的信誉度确实会在关键时刻起到巨大作用的。

“要做事，先做人。

”这是成功的富人们普遍遵循的不二法则。

道理很简单：只有讲诚信的人，他所创办的企业才会秉承“诚信”的特质，他才会对企业负责、对顾客负责、对员工负责，他才能开创一个又一个的伟业。

理财心经 (1) 诚信就是财富 说诚信就是一笔财富，那是一点儿也不为过的。

在瑞典，如果你的手机欠费不交的话，你所付出的代价将不仅仅是停机。

<<中国富人的18个理财习惯>>

待到两次催款之后依旧不交钱的，法院的传单也就跟着到了。

更为重要的是，你的名字将会在商业信用信息中心记录在案，不但此后入不了任何手机网络，而且若要想从银行贷款买房以及买车也将会变得困难重重…… 诚信是做人的根本。

还是中国人民银行副行长苏宁先生说得好：信用无价，信用就是财富。

的确，在现今的社会里，诚信给人的生活和生产带来了很大的影响：比如说贷款买房，信誉度好的人不但能获得比较优惠的贷款利率而且还可以享受“折扣”支付利息；倘若是蓄意造假，一旦被发觉，不但通报批评而且还会记录在案，进而影响日后的求职以及升迁…… 翻开历史，在我们中华五千年的文明长河里，诚信的光芒从来都是清纯而且高洁的。

无论是孔子的“民无信不立”还是墨子的“诚者，天之道也；思诚者，人之道也”，其实都深刻而且明了地揭示出了这样一个道理：对于任何人来说，在他或多种资源当中，唯有“诚信”才是最为稀缺的一种，就像生命中不可缺少的水一样，是生命的源泉、工业的血液、城市的命脉，倘若没有了它，我们的生活将会变得失去意义继而平淡无奇。

诚信是心灵的鲜花，是智慧的沉积；诚信是财富的源泉，是奔向富裕的希望。

正因为如此，诚信才暗含了一种无与伦比的巨大能量，结果被称之为“财富”。

(2) 把诚信进行到底 从哲学的意义上来说，诚信既是一种世界观，又是一种社会价值观和道德观，无论对于社会还是个人，都具有非常重要的意义和作用。

诚信，也就是诚实守信：个人无诚信不立，企业无诚信不兴，国家无诚信不强，社会无诚信不稳。

可以这样说，正是因为有了诚信，才使得我们人类在经济社会交往中“兼相爱、交相利”，实现从野蛮竞争的状况中提升出来，过上了有道德、有尊严的文明生活。

相反，没有诚信的个人，必是孤家寡人；没有诚信的家庭，必无亲朋好友；没有诚信的社会，就会贪婪、欺诈横行；不讲诚信的行为，就是摧毁财富的魔鬼…… 放眼当今世界，已经进入了全球化的时代，信用也已经成为了一道公认的通行证。

我们紧跟时代步伐提倡和坚持诚信，不但可以促使经济资源得到优化配置和充分合理的利用，而且还可以降低交易的成本或者说是交往的成本，从而把利润最大化和效用最大化变为现实，最终提高我们对生活的满意程度。

尤为重要的是，我们提倡和坚持诚信，实际上也就是在给自己积累着或多或少的财富——有理由相信：享受诚信所带来的财富，其实就是在享受舒适的日光浴，就是在享受渔舟唱晚、二泉映月的闲情逸致，就是在享受生活的美好。

在以往的岁月里，诚信始终都是做人处事的基本原则和治理国家必须遵守的规范，既调节着人与人之间的关系，又维系着纷繁复杂的社会秩序；而到了现今这个“诚信就是竞争力，就是品牌，就是效益，就是财富，就是成功”的时代，继续坚定不移地把诚信进行下去，自然也是毋庸置疑的事——唯有如此，方能做人赢得尊严，方能经商赚得财富。

结语：诚实守信——要做事，先做人 在古代，诚信是人的一大美德；在今天，诚信是一个人的生存之本。

“要做事，先做人。

”一个人靠欺骗行事，最多只能在一时一事上得逞，而要想做长远的生意，做一个长久取信于人的，就必须以诚信立身。

只有人品端正，别人才能尊重你，信任你，把你当朋友，才能成为合作伙伴，进而帮助你把事业推向理想的高峰。

(1) 诚信打天下，有赚无赔 在犹太商人的箴言中，有这样一句：“即使是口头承诺，神也可以听见。

”而名扬四海的温州商人也有一句经常挂在嘴边的“口头禅”：“做人要务实，讲话要真实，做事要诚信，不能骗人蒙人，丧失信用。

钱可以创造，但诚信比金钱更重要。

不守诚信也许能赢得一时之利，但一定会失长久之利。

” 其实，两者有着不谋而合之处：诚以修身，信以立业，诚信实现了商人的利益最大化。

<<中国富人的18个理财习惯>>

无论是在我们中国还是在西方国家，几乎无一例外地都把“诚信”当作财路和商业活动中的最高技巧。

比如说，在杭州北高峰财神庙里供奉着的中国商人的鼻祖陶朱公的“经商秘籍”中，最重要的秘诀就是“诚信”、“无欺”和“公平”；比如说，在《塔木德》中，也有一条再三提及的“你们不可行不义”。

要用公道天平、公道砝码、公道升斗、公道秤”的训诫在任何一笔生意行当中，虽然说最终的目的是以赢利为主，但凡事还必须以道德信义为标准--说到底，经商活动还是属于“陶朱事业”，唯有以“管鲍之风”为榜样，无论顾客、商家是大是小都以“诚信”相待，才能在竞争激烈的生意圈中慢慢地打下真正属于自己的一片天下；而如果是靠偷奸耍滑来求名取利，即便是非常轻松地就创造了一夜暴富的神话，但他的根基却是极其薄弱的，非但经不起市场的考验，而且到头来必定是搬起石头砸自己的脚，聪明反被聪明误。

伟大的商业游戏需要伟大的诚信，而伟大的诚信往往造就伟大的商业和商人。

这就要求我们，无论是做人、做事还是做生意，都必须以“诚信”打头，都必须把“坚持诚信、至诚至信”当作最高理念、最高法则、最高能力和最高境界，尤其在当诚信与利益发生矛盾的时候，利益必须为诚信让路--这是有赚无赔的成功法则和制胜之道。

还是好好地记住华人首富李嘉诚的这句话吧：“一个企业的开始，也就意味着一个良好信誉的开始。

有了信誉，自然就会有财路，这是必须具备的商业道德。

就像做人一样，忠诚、有义气，对于自己说出的每一句话、作出的每一个承诺，一定要牢牢地记在心里，并且一定能够做到。

当你建立了良好的信誉之后，成功和利润自然也就随之而来了。

” (2) 诚信树招牌，事比命大 无论是做人还是做事，“诚信”都是树立良好招牌的唯一秘籍。

早在一百多年前，红顶商人胡雪岩就清楚地认识到了这一点，于是在创办胡庆余堂之初就把杜绝不讲诚信——“戒欺”当作自己的金字招牌，并亲自悬挂在坐堂经理位子的上面，意在告诫大家：做任何买卖都不可有欺诈行为……“戒欺”的中心思想也就是强调信誉——信誉是论理学范畴，蕴涵着功自心诚、利从义业的辩证关系，它要求商人以诚信为原则来制约和规范自己的一切经济行为。

与此同时，信誉又是企业素质的综合反映，是企业经营文化的结晶体，它要求企业“言必信，行必果”、“货真价实，童叟无欺”，始终如一地保持产品的成分、质量和性质。

谁也没有想到，正是这样一块“戒欺”匾额，最后竟然成了胡庆余堂的象征性招牌。

这也就再次揭示了这样一个道理：诚信是为人之道，诚信是立身处事之本，诚信是创业之本。

对于一个人来说，唯有诚实守信，才能从根本上做到自律，进而树立起自己的良好形象并最终赢得他人的信任和赞许。

在赚钱的过程中，时时刻刻讲诚实守信并把它当作比命还大的事儿来对待，不但可以使自己拥有强有力的企业核心队伍，而且可以不断扩展自己的事业领域；尤为重要的是，在一贯地坚持“诚实守信，至诚至信”之下，还可以在不间断的商业活动中逐渐积累起一笔弥足珍贵的信用财富，然后在某个意想不到的时候“出其不意”地释放出难以置信的“帮助与提携”作用。

当然，也不可否认，诚信经营有时候可能会带来一些或大或小的损失，但若放眼长远利益来看，这些损失也就“无足轻重”了：用暂时的小损失，换得一个“诚信”的品牌形象，何乐而不为？

看看那些“短命”的企业吧，几乎半数都是在“诚信”上出了问题。

“诚信树招牌，招牌引钱财。

”仔细审视那些被广大消费者忠诚信赖的大企业就可以发现，它们无一不是靠着“诚信”一步一步由小到大逐步成长起来，而后也就水到渠成地收获了源源不断的财富。

赚钱定律：生意——人有信人立，店有信店兴 “人有信人立，店有信店兴。

”这是做生意的基本原则与根本所在。

对于做生意来说，信用就是无价的黄金，只有切实做到了不坑蒙拐骗、不出售假冒伪劣，即公平交易、符合职业道德，如此方能够站得住脚。

<<中国富人的18个理财习惯>>

而从生意人的长远利益来看，诚信更是获取不竭财富的独到法宝。

要知道，虽然你一时欺瞒了顾客，也得到了一些不菲的利润，但纸里终究是包不住火的，待到人家看穿了你的真实面目之后，相信再也不会有人来和你打交道了——到了那个时候，你的唯一选择也就是：卷起铺盖，关门走人！

永远要记住：生意不是一次就完了，而要考虑长远利益。

对待每一位顾客都要做到诚信第一，用诚信增进与顾客的感情。

只有保持诚信、维护信誉，生意才能越做越好。

<<中国富人的18个理财习惯>>

编辑推荐

36位中国富豪的成功经验，36条让你心动的超简易理财心经。

站在富人霍里，汲取他们致富的思想，比肩富人成功的姿态，学习他们理财的习惯。

一纸排行榜千层富豪浪 学习理财术争做有钱人 进取中不忘稳健，在稳健中不忘进取，这是我投资的宗旨。

——李嘉诚 这个世界没有人能替你发财，只有你自己才能替你发财！

——马云 做生意也没什么神秘的，通过努力，你慢慢深入后，会发现很多东西。

——黄光裕 “有心人”擅长“三大做”：做事，做势，做市。

——牛根生 我们从事的职业是个马拉松项目，不能因为百米的进步就迷失自己。

——陈天桥 服务器会过期，互联网公司真正值钱的是人。

——乍彦宏 要挖洞，就要挖大洞，要借钱，就要借大钱，不要到处借小钱。

——王永庆 “财富”其实并没有一个固定的含义，它取决于你对它的态度。

——马化腾 一个人要有洞察力，要用怀疑主义的眼光，要有颠覆性的思考。

——江南春 播种一个良好的理财习惯，就会收获一个丰硕的财富。

人的思考取决于动机，语言取决于学问，而行动则多半取决于习惯。

那些在财富榜上的中国富人们，只不过是养成了“一般人都知道，但没有坚持去做”的理财习惯而已。

一旦成为一种生活习惯，理财就会成为一件轻松愉快的事情，财富也会就在愉悦的习惯中增值和膨胀。

<<中国富人的18个理财习惯>>

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>