

<<100例经典系列>>

图书基本信息

书名：<<100例经典系列>>

13位ISBN编号：9787550002371

10位ISBN编号：7550002371

出版时间：2012-3

出版时间：刘上洋 百花洲文艺出版社 (2012-03出版)

作者：刘上洋

页数：395

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>

<<100例经典系列>>

前言

一部人类文明史，说到底就是一部人类的奋斗史、创业史。

特别是近现代以来，在世界范围内涌现的创业热潮，创造出巨大的物质和文化财富，对于改善人类生存状态、推动人类文明进步起到了重大的促进作用。

美国大力推行的“创业革命”，极大地推动了以高新技术为特征的新经济蓬勃发展，并成就了其作为世界唯一超级大国的地位。

日本在上世纪六七十年代，通过不断改善创业环境，迎来了创业高峰，迅速实现了经济复兴。

改革开放以来，我国进入了创业的黄金时代，以江浙一带为代表的方兴未艾的全民创业，催生了举世瞩目的经济快速发展的“中国现象”。

回望历史，谁也无法否认，是创业改变了世界，是创业创造了奇迹。

无论是一个国家还是一个地区，创业越活跃，发展的内生动力就越强，社会财富增长就越快。

可以说，创业是经济发展、社会进步的活力所在，是国家强盛、民族振兴的生命力所系。

创业的主体是创业者。

在长期的创业实践中，他们演绎了一幕幕精彩的创业传奇，书写着一幅幅辉煌的创业画卷。

像美国的微软创始人比尔·盖茨、世界零售业“精神大师”山姆·沃尔顿；像日本有“经营之神”之称的松下电器创始人松下幸之助、“方便面之父”安藤百福；像我国有“商界常青树”美誉的万向集团的鲁冠球、把亏损的青岛电冰箱总厂发展壮大成海尔集团的张瑞敏、联想集团的柳传志等一大批具有世界影响的创业人物。

他们是那样壮志满怀、胆识过人，不愧是创业大军中的佼佼者、创业大潮中的弄潮儿。

他们的创业经历和创业精神是弥足珍贵的财富，引导和激励着一代又一代人积极投身于火热的创业实践。

创业是发展之基，强国之举，富民之策。

近年来，江西同全国一样，在全民创业大潮的推动下，经济社会快速发展，人民生活水平大幅提高，城乡面貌焕然一新。

当前，全省的发展又站在一个崭新的历史起点上，科学发展、加速崛起的宏伟目标，为我们提供了干事创业的广阔舞台。

我们要始终坚持以创业推动发展，以创业带动就业，以创业加快致富，以创业促进和谐，在全社会进一步倡导鼓励创业、鼓励创造、鼓励创新的思想理念，积极营造人人想创业、人人敢创业、人人争创业的浓厚氛围，让一切创业的热情充分迸发出来，让一切创业的潜能充分释放出来，让一切创业的元素充分集聚起来，在全省上下进一步掀起全民创业的热潮，努力开创我省“创业经济”的新时代。

加强创业事迹和创业精神的宣传，是充分发挥典型示范引领作用，激发全社会的创业热情，把创业活动不断引向深入的重要途径。

呈现在读者面前的《中外创业传奇100例》，就是一本旨在加强创业教育和创业宣传的图书。

编者参考了国内外大量文献资料，把一些中外创业的成功案例，以传奇故事的形式加以阐述，并通过深入发掘成功背后的深层次因素，总结出带有普遍性的规律，使读者在了解这些成功创业掌故时，得到启发和教益。

综观这些多彩的故事，它们蕴含着诸多的共性：大多数创业者都从零开始，都走过坎坷的创业路，历经磨难，通过不懈奋斗而成就事业；他们大多依靠管理创新、技术创新和服务创新，打造出自己的特色品牌，从而站稳脚跟并不断做强做大。

要求照搬照套这些成功的创业经验，不是本书的目的；宣传创业典型，弘扬创业精神，推进创业实践，乃是编者的深刻用意。

创业是充满智慧、富有价值的社会实践。

时代在前进，创业最风流。

希望广大富有开拓精神的红土地儿女，切实把创业作为改变人生命运、实现自我价值、履行社会责任、创造社会财富的有效途径，解放思想，增强本领，脚踏实地，百折不挠，在创业的大舞台上竞风采，施才干，展宏图。

我相信，在如火如荼的创业活动中，赣鄱大地一定会迎来更加美好的明天！

<<100例经典系列>>

内容概要

为深入学习贯彻党的十七大和十七届六中全会精神，深入学习领会胡锦涛总书记关于社会主义核心价值体系、社会主义荣辱观以及构建社会主义和谐社会等重要论述，中共江西省委宣传部、江西省文明办、江西省教育厅、江西出版集团等有关单位自2006年起陆续编辑出版了《中外道德楷模100人》《中外道德警示100例》《中外和谐楷模100例》《中外创业传奇100例》《中外应对危机100例》《社会主义核心价值观100例》《中外应对网络舆情100例》《红色经典传奇100例》等单行本，旨在帮助和引导广大干部群众特别是青少年更加全面地理解和准确把握社会主义核心价值观、社会主义荣辱观、社会主义和谐观的深刻内涵，帮助和引导各级领导干部正确分析研判网络舆情，切实提高处置网络舆情和应对各种危机的能力。

<<100例经典系列>>

书籍目录

从零开始 石油大王约翰·洛克菲勒——来自贫民窟的第一个亿万富翁 酒店业王国的缔造者康拉德·希尔顿——发掘自己独到的才华 保险业巨人克莱门提·史东——永不失败的成功之道 台湾电脑业霸主施振荣——从母亲卖鸭蛋获得的启示 台湾首富郭台铭——像一个地瓜默默地长大 台塑大王王永庆——借来两百元起步 世界木雕大王张果喜——小雕刀雕出常青树 新疆巨富孙广信——一名退伍兵的光荣与梦想 中国“赤脚首富”刘永好四兄弟——凑来千元资本创造百亿财富 深圳巨富缪寿良——赤手雄心搏击人生 失败了再来 创造美国汽车业奇迹的艾柯卡——在大败局中背水一战 硅谷独狼杰里·桑德斯——永远打不倒的斗士 巨人集团董事长史玉柱——重新站立起来的巨人 经营之神松下幸之助——不断地寻找新的生机 “达美乐”创始人汤姆·莫纳汉——在失败中重生 创立联邦快递的弗雷德·史密斯——从人生阴暗处看到胜利的曙光 萍钢骄子涂建民——挽狂澜于既倒的钢铁汉 新东方教育集团俞敏洪——从绝望中寻找希望 把小事情做成大品牌 芭比娃娃之母露丝·汉德勒——以一个玩具拉开成功大幕 肯德基大叔哈兰·山德士——让炸鸡香飘世界 称雄世界拉链业的吉田忠雄——再小的事情也可以有大作为 “剃须刀王”金·坎普·吉列——来自最初那一刹那的灵感 牛仔裤发明者李维·斯特劳斯——一条裤子延伸掘金梦想 指甲钳大王梁伯强——锤子剪刀布各有各玩法 全美最成功的女企业家玫琳凯·艾施——一场最小也是最大的革命 领带大王曾宪梓——名牌是怎么创造出来的 全球饰品王国大姐大周晓光——从不起眼绣花针做起来的大生意 世界打火机行业老大周大虎——从流浪汉到亿万富翁 永远充满激情 微软帝国的缔造者比尔·盖茨——世界上有桌子的地方就会有计算机 钢铁王安德鲁·卡内基——下决心要从自己手中击败穷困 时装帝王皮尔·卡丹——以无法抑制的热情为人们制造美丽 传媒巨头萨默·雷石东——我希望我所做的一切都是第一 迪斯尼王国的缔造者沃尔特·迪斯尼——不断地用新的创意来改变世界 推销之神原一平——历经磨难的小个子 车坛黑马郑周永——一个执着的追梦者 华人电影事业的开拓者邵逸夫——用激情打造电影王国 凤凰卫视创始人刘长乐——血液里始终澎湃着新闻人的冲动 民营汽车“狂人”李书福——总在“闯红灯”的人 远大空调董事长张跃——总是想飞得更远 不靠运气靠思路 “世界公民”阿曼德·哈默——他的商业思路总是与众不同 “股神”沃伦·巴菲特——靠分析而不是靠运气取胜 中国标王段永平——从打工皇帝到投资王者 麦当劳主人雷蒙德·克罗克——就是因为眼光比别人看得远 传媒大王鲁珀特·默克多——无休止地收购和追求 缔造沃尔玛帝国的山姆·沃尔顿——寻找价格里的哲学 娃哈哈老总宗庆后——让全国人都喝他做的饮料 船王包玉刚——以清醒的头脑选择正确的思路 正泰集团董事长南存辉——“变”的智慧 金融“巨鳄”乔治·索罗斯——发现经济学的“测不准定律” 香港富豪郑裕彤——小杂役怎样变成鲨胆大亨 善抓机遇做大事 摩托罗拉之父保罗·高尔文——总是比别人做得更早 颠覆传统的民营企业家郭广昌——对机会猎犬般的灵敏 成就可口可乐霸业的阿萨·坎德勒——神话来自一个微妙而伟大的灵感 三星创始人李秉哲——在别人认为没有机会的时候创造机会 赚钱如光速的彭小峰——抓住太阳能发电的先机 中国“炊具大王”苏增福——永远跑在市场前面 “统一”创始人高清愿——台湾的经营之神 正大集团掌舵人谢国民——先谋善断见机不让 华为总裁任正非——企业界的“土狼” 万向集团董事长鲁冠球——从小铁匠到知名企业家 蓝天学院院长于果——把握机遇就是把握命运之门 以诚信赢得市场 德国首富阿尔布莱希特兄弟——一辈子为穷人开店 日本货运业巨头佐川清——诚信和情义是永远的路标 华人首富李嘉诚——做生意首先要学会做人 华侨巨贾李光前——有一颗感恩和诚实的心灵 海尔总裁张瑞敏——决不让一台次品流入市场 空调业“四大天王”之一李兴浩——财富是金钱、信誉加人脉 中国西裤王林聪颖——死死抓住质量这一关 开心人大药房董事长梁永强——卖良心药做开心人 华东破烂王彭保太——破烂堆里“淘金砖” 靠创新打天下 将人类带进汽车时代的亨利·福特——汽车王国是这样炼成 世界摩托业巨子本田宗一郎——用发明和创造来满足顾客需求 “IBM”的创始人托马斯·约翰·沃森——市场永远是引领技术的最好手段 惠普创始人戴维·帕卡德和比尔·休利特——硅谷精神的诠释者 “苹果”电脑创始人乔布斯——用创新改变时代的人 索尼之父盛田昭夫——使“日本制造”走向世界 电子游戏机之父诺兰·布什内尔——玩出来的亿万富豪 时尚女王可可·香奈尔——用时装来阐释不断变化的时代 泰豪集团董事长黄代放——敢于问鼎行业一流 用友软件董事长王文京——中关村精神的诠释者 中国计算机工业旗手柳传志——让联想龙腾四海 在网络江湖当英雄 雅虎酋长杨致远——引领互联网时代的革命 盛

<<100例经典系列>>

大网络董事长陈天桥——弄潮儿勇向涛头立 网易总裁丁磊——神话诞生的过程 阿里巴巴总裁马云——西湖边的神话 网景的灵魂吉姆·克拉克——借“鸡”生蛋一夜暴富 搜狐董事局主席张朝阳——觅食的狐狸长成了巨人 百度帝国李彦宏——搜索全球“企鹅帝国”与马化腾——从网虫到QQ之父 “美国在线”掌门人史蒂夫·凯斯——一个网络神话提前落幕的启示 网络大亨周鸿神——性格决定命运 eBav全球副总裁邵亦波——在网络上掏金的“神童” 用风险投资演绎财富神话 IDG公司总裁麦戈文——IT媒体界投资之王 软银集团孙正义——软件投资的大赢家 北极光创投公司邓峰——在风险投资的过程中体验快乐 丰隆集团第二代掌门人郭令明——开拓性扩张的守业者 沙特王子阿勒瓦利德·本·塔拉勒——从白手起家到风投大鳄 蓝山中国资本创始合伙人唐越——理性与激情兼备的投资人 美国中经合集团中方总经理张颖——风投是一种最高境界的赌博 凯鹏华盈执行合伙人周志雄——独到眼光成就“男泉”投资神话后记

<<100例经典系列>>

章节摘录

台湾首富郭台铭——像一个地瓜默默地长大 50年之后，他常说的一句话是：“阿里山上的神木之所以大，四千年前种子掉在土里就决定了，绝不是四千年后才知知道。

”他，是郭台铭。

1950年，郭台铭出生在台湾。

父亲是一位年轻警察，每日在街区和警署忙碌，作为一位人微言轻的公职人员，以菲薄的收入养活一家人。

“我们家从小到大，都没有自己的房子，没有公司实习，家里最好的家具是藤椅，但我们不觉得自己贫穷。

”父亲给了郭台铭很好的身教，培养了他疾恶如仇的个性。

多年以后，已是位小老板的郭台铭，在一个阳光灿烂的早晨，兴致盎然地坐公务车去拜访一个重要客户。

对他来说，这是个让人有些激动的日子，因为他第一次拥有了一辆自己的公车。

司机是个谨慎的小伙子，驾驶着方向盘，平稳地行驶在大街上。

郭台铭的目光透过车窗看到外面的人流、建筑，心里忽然涌起一种感动来。

这份感动，来自于事业小成的满足，更多的是想征服世界的雄心。

偏偏不凑巧，突然从旁边的巷子里飞奔出一辆摩托车来，直直地撞在了小车上。

“晦气！”

”司机气急败坏地咕哝着，推开车门，就要找倒在地上的摩托车主理论。

郭台铭推开司机，将地上的年轻人扶起来，还好，年轻人并没有受伤，但是自己的小车，却被撞扁了。

郭台铭从钱夹里拿出1000元来给摩托车司机，让他去修车。

另有一次，他的宾利300和一辆宾利500撞在一起了。

他立马拉开车门去找对方算账。

这就是郭台铭的性格，对弱者更弱，但对强者更强。

1971年，21岁的郭台铭到台湾复兴航运公司实习，学习贸易。

在掌握到一些贸易知识后，他领悟到一条真理，“没有工厂哪来的贸易？”

”于是萌发开工厂的念头。

这个小小的思想火花，对他日后的人生起着不可估量的作用。

他从母亲那里筹到10万台币和几个朋友合伙注册了鸿海塑料企业有限公司，注册资本仅为30万台币。

因为没有模具，为完成订单，不得不四处到模具厂请人帮忙。

由于遭受石油危机的冲击，大环境极度萧条，小企业如风中枯叶，陷入困境，股东们纷纷退出。

此时的郭台铭，犹如寒冬中的孤雁，只能在凛冽的寒风中孤独地飞翔，希望寒流退后，迎来春天。

靠着蟑螂一样的生存能力，郭台铭无人相助就自助，“像一个地瓜，在田里默默地长大。

”到1977年，资本额已增加到200万台币。

他决心把鸿海“做到最大市场占有率”。

为此，他来到美国开辟市场。

他说：“要在那边做出名了，再回台湾来。

要是先卖给本土小厂，他们要求比较不严，我们就无法进步。

所以要先挑战美国的主战场。

”郭台铭在美国，连续两年只碰钉子，没有收获。

没人相信从没听说过的小小鸿海可以和比它大几十倍的公司，像当时全球最大连接器厂AMP去竞争，而且连试验的机会都不给。

困难重重下，他使出狠招，拼杀市场：“AMP卖一块，我就卖六毛钱，我的成本九毛钱，是赔钱在做。

<<100例经典系列>>

可是我要告诉客户，证明我的品质技术可以信赖。

”在美国时，客户不和他谈生意，他“只好待在一间小旅馆里等，哪里都不去，每天吃一餐，每餐吃两个汉堡！

”见面后，客户给了5分钟：“这是一张产品蓝图，你们试试看吧，把价钱开出来！”

”之后，他找一位美国人做行销经理，精打细算，让人家又跑业务，又当司机，还要顺便教英文，每天早上6点到晚上11点，几年内跑遍美国52个州中的32个州。

在美国那几年，郭台铭每年夏天都会带着全家到黄石公园玩。

“我女儿最喜欢喂鸽子。

”他回忆，有一年突然看见禁止喂鸽子的牌子，就问管理员为什么。

管理员说，一场大雪后，鸽子都死了，因为人喂食让它们失去了自己觅食的能力，到冬天无人喂时，全都不能适应。

由此，郭台铭得出结论：“竞争的环境是最重要的。

”为此，当1988年营收突破10亿大关后。

他及时为鸿海定下了“建立最强的制造基地，打造长久生存能力”的策略，提速鸿海发展和扩张，以在激烈竞争中占据主动。

1988年，郭台铭在深圳开设了鸿海在大陆的第一个工厂，1992、1993年前后，他又将深圳工厂增加至4万名员工的规模，同时还在江苏昆山新建一个4万人的工厂。

到如今，位于深圳市宝安区龙华的鸿海精密工业股份有限公司有员工27万人，相当于美国新泽西州纽瓦克市的总人口。

富士康龙华基地已经变成了中国最大的出口企业，同时还是世界最大的电子产品合同生产商。

如今，郭台铭的鸿海集团以平均每年50%以上的速度增长，1995年营收破百亿新台币，2000年营收破千亿新台币，2005年营收破兆元新台币。

并在世界500强中排列第371名，在美国《商业周刊》全球百大科技公司中排列第2名。

郭台铭因此成为名副其实的全球代工王。

(李晓军) P18-20

<<100例经典系列>>

后记

为深入学习贯彻党的十七大和十七届六中全会精神，深入学习领会胡锦涛总书记关于社会主义核心价值体系、社会主义荣辱观以及构建社会主义和谐社会等重要论述，中共江西省委宣传部、江西省文明办、江西省教育厅、江西出版集团等有关单位自2006年起陆续编辑出版了《中外道德楷模100人》《中外道德警示100例》《中外和谐楷模100例》《中外创业传奇100例》《中外应对危机100例》《社会主义核心价值观100例》《中外应对网络舆情100例》《红色经典传奇100例》等单行本，旨在帮助和引导广大干部群众特别是青少年更加全面地理解和准确把握社会主义核心价值观、社会主义荣辱观、社会主义和谐观的深刻内涵，帮助和引导各级领导干部正确分析研判网络舆情，切实提高处置网络舆情和应对各种危机的能力。

100例系列书的编写得到了中共江西省委领导的高度重视和大力支持，原江西省委书记孟建柱同志和现任江西省委书记苏荣同志亲自为这些书作序，省委常委、宣传部长刘上洋同志担任编委会主任和主编，并亲自审定了全部书稿。

本系列书出版后在读者中引起了热烈的反响，形成了鲜明的特色。

为了使这套丛书能更好地适应市场的需求，方便广大读者的阅读，江西省委宣传部将其统一整合为《100例经典系列丛书》，交由百花洲文艺出版社进行重新修订和再版。

由于编者水平有限，不足之处在所难免，敬请广大读者批评指正。

编者 2011年11月

编辑推荐

刘上洋主编的《中外创业传奇100例》选取古今中外优秀人士100人，按八荣八耻分篇，通过100个生动的故事，介绍其感人事迹。

这些多彩的故事，蕴含着诸多的共性：大多数创业者都从零开始，都走过坎坷的创业路，历经磨难，通过不懈奋斗而成就事业；他们大多依靠管理创新、技术创新和服务创新，打造出自己的特色品牌，从而站稳脚跟并不断做强做大。

要求照搬照套这些成功的创业经验，不是本书的目的；宣传创业典型，弘扬创业精神，推进创业实践，乃是编者的深刻用意。

<<100例经典系列>>

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>