

<<创业>>

图书基本信息

书名：<<创业>>

13位ISBN编号：9787564502027

10位ISBN编号：7564502029

出版时间：1970-1

出版时间：郑州大学出版社

作者：李凌阁 编

页数：259

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>

## 前言

打仗必须懂得“兵法”，经商、办企业必须懂得“商道”，这是同样的道理。我国在2000多年前就有了至今仍享誉世界的《孙子兵法》。

可是，由于历史的原因，直到现在我国尚无一部有此影响的“商道”丛书。

本书是为配合即将在我国开展的创业教育而编著的一本教育读物，其中详细介绍了60位著名创业成功人士的创业经历，可为大、中专学生及其他青年提供一个很好的榜样。

同时，在这60位大师的创业历程中，也展现了许多非常高明的“商道”。

在学习本书时，既可学习、借鉴别人创业的经验，也可以领悟大师们高超的“商道”。

本书中没有多讲大道理，说的都是著名企业家的真实故事，又都是从他们创业之初说起。

他们有的白手起家，曾经一文不名；有的出师不利，中途转向；有的起步不顺，大业晚成。

他们曾经饱尝闭门羹，屡受挫折，濒临破产，但他们屡败屡战，最终力挽狂澜。

短短的篇幅、真实的历史、生动的笔触，勾勒出一幕幕扣人心弦的创业故事，总结出成功与失败、偶然与必然、巨富与赤贫之间的辩证关系，教给人们市场经营和发明创造的适用方法，以及实实在在的创业方面的经验。

认真阅读本书，可以让你结合别人的实践，悟出许多实用的道理。

本书旨在培养具有自立、创新、勇于承担风险、善于寻求机会、富于创造性思维等创业特性的个性，使意志型创业的比例超过生存型创业，激励青年人的创业意志、创业热情，使广大青年成为未来的企业家。

我国过去由于经济落后，工商业不发达，许多人对于创业感到很迷茫，认识很肤浅，他们认为创业就仅仅是做生意，就是买买卖卖，赚点差价。

因为缺乏商业理论（商道），所以很多人做了一辈子生意也没有赚到多少钱，成效不大。

经商是有很多理论和方法的，不懂这些理论和方法，自己的生意就很难做大做强。

本书就是要告诉你，那些成功人士是怎样把自己的企业逐步由小变大、由弱变强的，通过学习他们的实践和经验，你可以少走许多弯路，快速成长起来。

## 内容概要

《创业：60位著名企业家的创业成功之路》讲述了：60位创业大师的创业过程和历史经验。《创业：60位著名企业家的创业成功之路》没有多讲大道理，说的都是著名企业家的真实故事，又都是从他们创业之初说起。他们有的白手起家，曾经一文不名；有的出师不利，中途转向；有的起步不顺，大业晚成。他们曾经饱尝闭门羹，屡受挫折，濒临破产，但他们屡败屡战，力挽狂澜。短短的篇幅、真实的历史、生动的笔触，勾勒出一幕幕扣人心弦的创业活剧，总结出成功与失败、偶然与必然、巨富与赤贫之间的辩证关系，教给人们市场营销和发明创造的适用方法，及实实在在的创业方面的经验，认真阅读本书，可以让你结合别人的实践，悟出许多实用的道理。

## 书籍目录

第一章 国际著名企业家从助理会计员到世界石油大王——约翰·洛克菲勒从学徒到世界家电大王——松下幸之助茶馆小跑堂成为世界华人首富——李嘉诚从米店小伙计到台湾“经营之神”——王永庆从自制领带无人问津到领带大王——曾宪梓苦孩子出身的香港亿万富翁——霍英东从11个人20万元创业的联想总裁——柳传志第二章 2008《福布斯》榜上的16位中国富豪放弃白领工作创业成饲料大王——刘永好从200平方米小店到苏宁电器老总——张近东做劳保用品开始的青年亿万富豪——彭小峰从巨大失败再到巨大成功——史玉柱从一名校工到中国饮料富豪——宗庆后穷小子创业成房地产业大富豪——潘石屹汽车万向节大王、农民企业家——鲁冠球放弃国企总经理职务创业成电池大王——王传福200元创业的雨润集团总裁——祝义才创建中国“三一重机”品牌的企业家——梁稳根从小裁缝到波司登公司老板——高德康为汶川地震捐1亿元的“钢铁大王”——张祥青从放牛娃到福耀集团董事长——曹德旺发现网络商机创业成富豪——马云三年高考落榜创业成富豪——王玉锁从刷煤气灶到身价36亿——张大中第三章 创造亿万财富的成功人士55岁创业成亿万富豪——尹明善从两万元创业到年销千亿的华为总裁——任正非从小鞋匠到大企业家——南存鹅创造亿万财富的知青——李晓华直燃式中央空调大王——张跃火箭速度的企业家、蒙牛集团董事长——牛根生靠商业眼光成亿万富豪——张果喜小小汤圆成就的亿万富豪——陈泽民50只鸡孵出的亿万富豪——韩伟从穷小子到大富豪——颜章 根靠“喜之郎”果冻创造15亿财富——李永军3万元创业的亿万富豪——黄伟从5万元发展到5亿元的穷学生——王填从放羊娃到亿万富豪——黄贵银农民变成了空调“老总”——李兴浩郑州房地产大亨——卢天明第四章 小人物也能干成大事500元搏出亿元资产的防水大王——于超用2千元打下2亿元江山——班良军从下岗工人到千万富翁——侯晓军普通农民当上董事长——卢润生在校园创业搞家教的大学生——马赛大学生当村官带农民养猪致富——介同彬中山大学博士生养苍蝇日进千金——胡新军放弃年薪20万职位硕士回乡种红薯——彭焕新打工小子送菜成千万富翁——高军在校创业的大学生——吴立杰发掘武术商机的带头人——傅彪第五章 10位创业成功的女企业家从收废纸起家的中国女富豪——张茵从负债8000万到年销售80亿的女强人——荣秀丽留法女学生不当白领当菜农——李美娇创建租摆鲜花业务致富——马玉芬贩报创业的女大学生——刘海玲创办美容院致富的女大学生——孙丽娜十年成就创业梦的女大学生——刘春霞下岗女幼师打工成百万富姐——孙秋苹靠卖野花发家——张毓三次艰苦顽强创业——张婉玲第六章 创业事例分析及创业方法简述附录完善创业教育体系迎接创业高潮加强大学生的创业教育李嘉诚创业名言50条——献给创业者

## 章节摘录

米店里当小伙计学做生意的本领 王永庆（1917~2008）祖籍福建省安溪县，曾祖父因为日子过不下去，漂洋过海来到台湾，后来定居在台湾省台北县新店镇直潭里这个小地方。

1917年1月王永庆就出生在这里，几代都以种茶为生，勉强糊口。

祖父对王永庆说：“种茶这一行，饿不死，也吃不饱。

你是读过书的人（王永庆读到小学毕业，是家中唯一的读书人了），希望你不要再困在家里，还是立志出门闯天下吧。

”15岁的王永庆，一个人孤零零地来到嘉义县城，在一家米店当小学徒。

他除了完成自己送米的本职工作以外，处处留心老板经营米店的窍门，学习做生意的本领。

第二年，他觉得自己有把握做好米店的生意了，就请求父亲帮他借了200元钱做本钱，自己在嘉义开了家小小的米店。

米店新开，门可罗雀。

王永庆背着米挨家挨户去推销，一天下来，不仅人累得够呛，效果也不好。

怎样才能打开销路呢？

那时候的台湾，由于稻谷收割与加工技术落后，很多杂物掺杂在米里，人们在做饭前都要淘好几次米。

王永庆从这司空见惯的现象中找到了切入点。

他和两个弟弟一点一点地将夹杂在米里的秕糠、砂石之类的杂物拣出来。

小镇上的主妇们都说，王永庆卖的米质量好，省去了淘米的麻烦。

一传十，十传百，生意日渐红火起来。

王永庆并没有满足。

那时候，顾客都是上门买米，自己运送回家，这对年轻人来说不算什么，但对一些上了年纪的人，就大大的不便了。

于是王永庆主动送米上门，还将米倒进米缸里。

如果米缸里有陈米，他就将旧米倒出来，把米缸擦干净，再把新米倒进去，然后将旧米放回上层，这样，陈米就不致因存放过久而变质。

这一精细的服务令顾客深受感动。

经过一年多的资金积累和客户积累，王永庆办了个碾米厂，买进谷子碾米出售。

他的米店的营业额大大超过了同行，同时他还利用米糠养了些鹅，增加收入，生意越来越兴旺。

抗日战争胜利后，台湾的经济也开始发展，建筑业发展得最快。

王永庆敏锐地发现了这一点，抢先转向经营木材，结果获利颇丰，据说他当时赚了五千万，居然成了当地一个小有名气的商人。

后来，经营木材业的商家越来越多，竞争也越来越激烈，王永庆便毅然决定退出木材行业。

那么，该干什么好呢？

高明的商业头脑成就世界塑胶大王 20世纪50年代初，台湾急需发展纺织、水泥、塑胶等几大行业。

当时在台湾化学工业界有一位很有影响的企业家何义到国外考察后，认为无论如何也竞争不过日本产品，所以不愿向台湾的塑胶工业投资。

出人意料的是，普通商人王永庆却表示愿意投资塑胶业。

王永庆事先进行过周密的调查和分析研究。

他认为，烧碱生产遍布台湾，每年有70%的氯气可以回收利用来制造PVC塑胶粉。

这是一个大好条件。

1954年，他和商人赵廷箴合作，筹措了50万美元的资金，创办了台湾岛上第一家塑胶公司。

公司3年以后建成投产，但首批产品30吨在台湾只销出了20吨。

按照生意场上的常规，供过于求时就应该减少生产。

可王永庆却反其道而行之，下令扩大生产。

这一来，连他当初争取到的合伙人也不敢跟着他冒险了，要求退出。

## &lt;&lt;创业&gt;&gt;

王永庆一咬牙，变卖了自己的全部家产，买下了公司的全部股权，使台塑公司成为他独资经营的产业。

王永庆研究过日本的塑胶生产与销售情况，当时日本的PVC塑胶粉产量是3000吨，而日本的人口不过是我国台湾省的10倍，他相信产品销不出去，并不是真的供过于求，而是因为价格太高——要想降低价格，就只有提高产量以降低成本（因为同样一套设备，还是那些工人，产量越大，成本就越低）。

第二年，他又投资成立了自己的塑胶产品加工厂——南亚塑胶工厂，直接将一部分塑胶原料生产出成品供应市场。

随着产品价格的降低，销路自然打开了。

台塑公司和南亚公司双双大获其利。

王永庆认为，产品滞销与市场萧条的时候，正是企业得到锻炼的最好时机，正是根据这个观点，王永庆在美国石化企业纷纷倒闭之时，却在得克萨斯州买下大批石化工厂，这些工厂连续十几年亏损，连美国最著名的杜邦公司都无法救活，但在王永庆手上三年后就起死回生。

现在，那些工厂的塑胶粉年产量超过1000万吨，王永庆的公司成了世界上最大的PVC塑胶粉粒生产企业。

在塑胶行业站稳脚跟之后，王永庆又以高瞻远瞩的眼光，去关注他当初借以发家致富的木材行业。

由于台湾木材销路好，商家大量砍伐，可是他们只要树干，三分之一甚至一半的树枝丫，都被白白地抛弃了。

王永庆想，台湾的棉花产量严重不足，一直靠进口补充，如果利用废弃的树枝丫，制造人造纤维替代天然纤维，既节省了外汇，又降低了成本，一定会有发展前途。

1964年10月，王永庆创办台湾化学纤维工业公司。

两年半以后，台南新化八卦山下矗立起了当时世界首创的连贯作业的人造纤维工厂，产品畅销岛内外。

现在王永庆的工厂在台湾地区、美国等共有二十几家，总产值占台湾GDP的11%以上，再也没有人敢小看王永庆了，连一贯傲视世界的日本企业家，也对王永庆衷心钦佩，称他为台湾的“经营之神”。

生活俭朴严于律己 永远追求更大贡献 王永庆的许多经营管理思想，都已成为企业家们信奉的至理名言。

王永庆认为最有效同时也最有意义的做法，是选择“永远追求更大贡献”作为企业的目标。

他说：“我不但与别人竞争，也对自己严格要求。

”在生活上，身为亿万富翁的王永庆，同样对自己和家人严格要求。

曾经，公司的一位职员，花了1000美元为王永庆的办公室更换新地毯，结果惹得他差点大发雷霆。

他对于吃的原则是“简便”，最爱吃的是家常的卤肉饭；他对于穿的原则是“整洁”，每天早上跑步穿的运动鞋，一双总要穿上好几年，而一条做“毛巾操”用的毛巾用了20年。

但是，对于社会公益事业，王永庆从不小气，他曾一次就捐助2。

5亿美元巨款办医院，还提出要在大陆各地援建一方所小学。

四川汶川发生地震后，他又迅速捐款1亿元人民币。

他的“台塑集团”发展成为台湾企业的王中之主，下辖台湾塑胶公司、南亚塑！

胶公司、台湾化学纤维公司、台湾化学染整公司、台旭纤维公司、台丽成衣公司、育志工业公司、朝阳木材公司和新茂木材公司9家公司，员工7万多人，资产总额1。

5万亿元新台币，形成名副其实的庞大“王国”。

不仅在台湾的富豪中雄居首席，在世界化学工业界也居“50强”之列，是台湾唯一进入“世界企业50强”的企业。

· · · · · ·



编辑推荐

经商是有很多理论和方法的，不懂这些理论和方法，生意就很难做大做强。本书就是要告诉你，那些成功人士是怎样把自己的企业逐步由小变大、由弱变强的。通过学习他们的实践和经验，你可以少走许多弯路，快速成长起来。



#### 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>