

<<谁能给我一个亿>>

图书基本信息

书名：<<谁能给我一个亿>>

13位ISBN编号：9787801417619

10位ISBN编号：7801417615

出版时间：2011-2

出版时间：台海出版社

作者：博锋

页数：291

字数：180000

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>

## <<谁能给我一个亿>>

### 前言

拥有“一个亿”的财富！  
这么刺激的事情你有想过么？

也许，这个念头仅仅在你浏览福布斯排行榜时一闪即过；也许，这个念头仅仅在你与朋友神侃时一语带过；也许，这个念头仅仅在你从发财梦里睡醒时一笑而过。

但是现在，当“一个亿”就摆在你面前的时候，你是否还准备与它擦肩而过呢？

这当然不是在和你说笑话。

当你翻开这本书的时候，你的手里已经掌握了一把打开亿万财富之门的钥匙。

我们编写这本书的初衷就是要让“一个亿”的财富在每个人的面前变为可能。

——谁能给你一个亿？

你自己就可以给你一个亿。

这个世界上，只有自己赚取的财富，从来没有被赐予的财富。

记住，别人的永远是别人的，就算是别人的赠与，也仅仅是暂时寄存在你这里而已。

只有凭借自己智慧的头脑和勤劳的双手，才能创造出真正属于自己的财富。

——谁能给你一个亿？

没有人能够给你一个亿。

不要幻想天上掉馅饼这种好事，就算是天上掉馅饼砸在你的头上，你不去接住了、抓紧了，终归也会被别人抢走。

——谁能给你一个亿？

这本书就能给你一个亿。

它将财富的秘密完全解码，以最质朴的语言、最浅显的形式展现在你的面前。

只要你翻开它、读懂它、理解它，然后身体力行，你就会得到你想要的财富。

全书共分为两大部分：第一部分以人物为主线，将十三位具有代表性的顶级富豪的成功经验进行浓缩，用最精练的文字加以概括，让读者在读故事的过程中，了解他们成功的心路历程，领略获取财富必须具备的意志品质和需要付出的艰辛。

第二部分，本书将各种获取财富的能力进行拆解、估价，总结出十个价值千万的能力(包括勇气、创意、行动、机遇、人脉、口才、激情、诚信、自信、执著)，带领读者去细细体味获取财富所需要的各种条件。

一个亿，说少不算少，毕竟这个世界上拥有一个亿财富的人并不算多；一个亿，说多也不算多，对于那些顶级富豪而言，一个亿也许还比不上他们财富的一个零头。

对我们来说，一个亿，实际上就是一个符号，一个目标，指引着我们向财富迈进。

## <<谁能给我一个亿>>

### 内容概要

《谁能给我一个亿》，全书共分为两大部分：

第一部分，以人物为主线，将十三位具有典型意义的顶级富豪的成功经验进行浓缩，用最精简的文字加以表述，让我们在读故事的过程中，领略获取财富所必须具备的意志品质和所需品尝的酸甜苦辣。

第二部分，本书将各种获取取财富的能力进行拆解、估价。

总结出十个价值千万的能力(包括获取财富的勇气、创意、行动力、机遇、人脉、口才、激情、诚信、自信以及对于财富的执着)，带领我们去细细地体味获取财富所需要的点点滴滴。

## <<谁能给我一个亿>>

### 书籍目录

#### 第一部分 谁给了他们一个亿

- 一团废纸缔造的首富——眼光独到、稳步打天下的张茵-
  - 废纸里面捡金子
  - 玖龙纸业的诞生
  - 玖龙上市
- 一只企鹅闯出的名堂——敏感机警、挫折面前永不放弃的马化腾
  - 软件工程师马化腾
  - 0ICQ带来的启示
  - 马氏QQ帝国
- 一瓶汽水带来的财富——善抓时机、以勇气赢财富的坎德勒
  - 店员的失误与可口可乐的诞生
  - 千里马遇上了伯乐
  - 炮制可口可乐神话
- 一个软件弹出的帝国——不惧风险、以实力赢天下的比尔·盖茨
  - 不安分的学生
  - 微软，横空出世
  - 微软的横向扩展
- 一个小杂役的富豪蜕变史——天道酬勤、全方位绽放的郑裕彤
  - 非同一般的小杂役
  - 周大福的郑老板
  - 变身地产大鳄
- 一只炸鸡缔造的快餐神话——坚定自信、小生意收获大财富的山德士
  - 40岁创业的“老爷爷”
  - “老爷爷”的困境与转变
  - 快餐连锁的胜利
- 一条领带引领走向世界——稳扎稳打、激情打造财富殿堂的曾宪梓
  - 初识曾宪梓
  - 第一笔“学费”
  - “高调”起家
  - 金利来的诞生
- 一条裤子引发的淘金梦——满怀激情、平凡中掘商机的李维·斯特劳斯
  - 旧金山的淘金梦
  - 帆布帐篷的启示
  - 李维·斯特劳斯的服装公司
- 一次巧遇促成的网络商业帝国——冷静谨慎、不惧商战残酷的马云
  - 巧遇互联网
  - “阿里巴巴”与马云
- 一瓶麻辣酱走向世界——诚信待人、以实在赢市场的陶华碧
  - 拌凉粉的麻辣酱
  - 老干妈的麻辣酱厂
  - “陶氏”管理
  - 诚信才是王道
- 一盒保健品掀起的消费潮流——白手起家、挫折面前永不低头的史玉柱
  - “巨人”史玉柱
  - 从“白金”“黄金”里掘金

## <<谁能给我一个亿>>

踏上“征途”

一道网址营造的搜索世界——深谋远虑、新行业“老手”的李彦宏  
“美漂”生涯

回国创业

海外扩张

一块地皮撑起的亚洲神话——虚心真诚、风险中把握时机的李嘉诚  
塑胶花起家

地产成就霸业

### 第二部分 谁给了我一个亿

一千万的勇气——给自己创业的勇气，一个亿不是梦

勇气是通向一个亿的第一步

别人不敢，你敢，你就有机会了

没有理智，勇气只能称作“鲁莽”

一个亿离不开破釜沉舟的勇气

只要值得就要去冒险

放弃也是一种勇气

一千万的创意——创意有多大，一个亿就有多近

创意是一个聚宝盆

抛除旧有观念才能收获创意

学会变通，创意才能无限

标新立异的创意方式

奇思妙想创造亿万财富

一千万的行动——想到还要去做，一个亿不会凭空飞来

坐着不动，永远也赚不到一个亿

想好了就要马上去做

一个亿的目标，带来一个亿的财富

分清楚轻重缓急，先做最重要的

别给自己找拖延的借口

“一个亿”就是“一亿个一”

别让抱怨耽搁你的脚步

一千万的机遇——一个亿不是小钱，抓得住机遇才能得到

不靠好机遇，赚不到大钱

别轻易放过每个赚钱的良机

生活中处处都充满致富的机遇

多收集信息，机会藏在信息里

借鸡生蛋，你可以借出机会

只有提升自己的实力，才有抓住机遇的本事

让锐利的眼光拉近你与良机的距离

“危”机也可化为赚钱的“契”机

一千万的人脉——独木不成林，有人帮衬才能赚到一个亿

拥有好人脉，才有好财路

诚实可靠的形象是构建人脉的第一步

谦虚谨慎，人人都会喜欢你

善待他人，让人脉网络帮你成功

与优秀的人为伍，让一个亿成为你的囊中之物

经常保持联系，维护人脉资源

莫对你自己的小圈子“情有独钟”

## <<谁能给我一个亿>>

坦诚合作，追求双赢

一千万的口才——能说会道，让一个亿成为囊中之物

好口才能够帮你实现财富梦想

当个“自来熟”，生人变朋友

察言观色，好口才成就你的财富梦想

好口才可以让别人照你说的做

在谈判中，一句关键的话可以给你带来一个亿

言多必失，不该说的别说

拍马屁“拍”来滚滚财源

一千万的激情——激情成就梦想，用激情创造一个亿

激情是创造财富的动力

欲望让你获得奋斗的激情

每个人心里都有一颗激情的火种

用100%的激情做1%的事

激情就是在工作中一丝不苟的耐心

一千万的诚信——言而有信，一个亿才会为你倾情

诚信是你的无形资产

言而有信，说到的就要做到

一次失信就会断送你的亿万富翁之梦

对客户负责，为“人品”充值

为自己的错误“买单”，为自己的信誉“添砖”

偷奸耍滑只能让一个亿离你越来越远

不可有骗人之意，不可无防骗之心

一千万的自信——不相信自己的人，凭什么获得一个亿

相信自己能得到一个亿

相信自己，敢于去拼，一个亿并非难事

任何人都有自己的优势

提升实力，你的自信会更有底气

别在乎别人的看法，坚持走自己的路

稳扎稳打，别让自信过了头

一千万的执著——拼搏不放弃，一个亿终究会追到手

执著让你拿到一个亿

肯吃苦，一个亿就藏在苦里面

天道酬勤，勤劳价值一个亿

身陷逆境，别放弃一个亿的信念

百折不挠，永不放弃

把失败当成垫脚石

不断尝试，找到一个亿的那条路

## &lt;&lt;谁能给我一个亿&gt;&gt;

## 章节摘录

**废纸里面捡金子** 1985年, 27岁的张茵放弃了深圳一份待遇优厚的工作, 揣着3万元到香港做起了废纸回收生意。

由于之前, 张茵曾受中国一个造纸厂委托去香港收购废纸, 因此张茵决定涉足造纸业, 将稻草浆造纸改为环保造纸。

刚进入到造纸业的时候, 张茵观察到内地纸张短缺的情况和巨大的市场潜力。由于国内的森林资源比较贫乏, 特别是造纸的用速又使得森林建设严重滞后, 而且国内废纸回收体系很不健全, 且级别不够, 所以当时大部分高档纸的原料都需要进口的废纸和木浆。

国内只能通过进口废纸来解决国内造纸原料的供应问题。

由于废纸回收的门槛不高, 因此, 张茵“收破烂”的事业得到了不少客商的支持, 很快, 香港就成了张茵事业的重要集散地。

同时, 张茵在香港也遇到了她日后的夫君, 也就是其事业伙伴——台胞刘名中。

于是两人一起在香港开展废纸回收的工作。

在香港, 尽管从事废纸回收的人受教育的程度普遍不是很高, 但是他们却特别讲信义, 因此张茵觉得跟他们很投缘。

由于张茵对回收的废纸坚持高标准、高品质, 再加上那时正赶上香港的经济腾飞。

因此, 张茵夫妇仅仅用了6年时间就完成了原始资本的积累。

造纸的原料在握, 张茵开始着手自己造纸。

1987年, 张茵在香港做了不到两年, 就开始在大陆寻找可以合作的造纸厂。

在先后和辽宁营口造纸厂、武汉东风造纸厂、河北唐山造纸厂合资经营的经验基础上, 张茵于1988年在东莞建立了独资造纸厂——东莞中南纸业有限公司, 主要生产生活用纸。

1990年, 张茵夫妇将回收废纸的事业重心迁往美国。

因为那里不仅废纸资源极为丰富, 并且废纸回收系统非常高效、科学。

与此同时, 张茵更发现了一个其他人还没有留意的机遇, 那就是大量运送出口货物的集装箱回到中国时都是空返, 这不正是自己可以入手的方向么?

看到这个机遇, 张茵积极行动了起来, 用很低的运费, 把这些美国废纸运回了中国。

10年间, 他们先后在美国建了7家工厂, 将收到的废纸打包、运输。

张茵的造纸原料公司中南控股开始成为美国最大的造纸原料出口商, 并一直蝉联到现在。

而且, 张茵一直将出口废纸的业务发展了下去, 如今中南控股公司已是全球最大的纸原料出口商, 年出口超过500万吨, 并以年均30%的速度递增, 业务遍及全球各地, 成为全球废纸出口的王者。

可以说, 美国丰富的纸原料市场奠定了张茵事业未来发展的基础, 张茵也从美国的原料市场看到了中国造纸市场的未来。

**玖龙纸业的诞生** 1996年, 张茵果断地在东莞投下1.1亿美元, 成立了玖龙纸业。

虽说张茵是一位女性, 但在做投资决策时, 却具有连男性都难以企及的魄力和眼光。

在所用机器都是国产机的20世纪90年代, 绝大部分的中国造纸厂仅仅处于5万吨左右的年产规模。

但张茵在东莞投产的第一家工厂就是20万吨的年产规模, 而且从一开始进入造纸行业, 张茵就为她实现世界第一的包装纸厂商的目标设定了详细的规划。

1998年7月, 玖龙纸业第一条生产线建成投产, 每年可生产20万吨高档牛卡纸。

2000年6月和2002年5月, 张茵又斥巨资在东莞基地先后安装了两条新生产线。

此时, 虽然玖龙纸业以3条生产线、百万吨产在中国众多包装纸板市场上确立了龙头企业地位, 但它的脚步却丝毫没有慢下来, 新生产线一条接一条。

后来, 高瞻远瞩的张茵又挥师北上江苏太仓, 在太仓迅速形成了95万吨的产能, 几乎是再造了一个玖龙。

张茵说: “在2000年前后, 从来没有人像我们一样在太仓拥有几千亩土地。

” 超前的眼光、大量的预投资使得玖龙很快就成为了行业的领导者。

因为在当时, 玖龙纸业在东莞市麻涌镇的1353亩土地上建筑了35万平方米厂房, 而土地成本仅为每亩2

## &lt;&lt;谁能给我一个亿&gt;&gt;

万；至于江苏太仓的投入，3839亩土地的买入单价则在8万~8.6万元。要知道，到了2005年底，玖龙在大陆持有物业（厂房、土地、楼宇等）估值达24.61亿元。从长远来看，这是节省了多么大的一笔成本啊！

此后几年，由于中国对箱板纸的需求不断增长，张茵不断投资购入大型造纸机，时至2005年底，玖龙纸业的产能已达到330万吨，在中国市场的占有率为17%，成功地超越晨鸣纸业，成为全国第一、亚洲第二、世界第八的造纸巨头。

而中国经济的发展，国外企业财团在中国的投资更是给了玖龙纸业发展壮大机会。中国已经晋升为“世界工厂”，可口可乐、耐克、索尼等国际企业，以及海尔、TCL等国内龙头企业生产的产品都需要高质量的包装物，玖龙纸业产品供不应求。

张茵在全力打造玖龙纸业的同时也没有放松对中南控股公司业务的推进。2002年，中南纸业跃升为美国集装箱出口用量最多的公司，并以超500万吨的年出货量，成为欧美最大的纸原料供应商。

美国森林和纸业协会在2005年曾经发过一份报告称：美国一年需要消耗4700万吨纸张，这4700万吨废纸中将有75%的废纸被循环利用。

而据中国海关统计，国内2005年废纸进口量，高达1704万吨。

这样算来，美国每年可再生利用废纸中的1/7被中南控股公司输出，而中国再生造纸原料的1/4以上由中南控股公司输入。

凭借中南控股公司在美国的业务，张茵将废纸低价收购并低运费运回了中国，以最优化的成本——中国相对廉价的土地、能源、人力资源，生产紧俏的高档纸制品。

就这样，张茵夫妇为中国造纸行业种下了一片广袤的“森林”。

玖龙上市 2006年3月3日对于张茵和玖龙纸业来说都是一个十分重要的日子。这一天，玖龙纸业成功地在香港获得578倍的超额认购，募集到的资金超过38亿港元。而张茵也凭此一举超过黄光裕，成为当年中国的首富。

张茵以中南控股公司为基础，构建了庞大、稳定的原料供应渠道，同时，其前瞻性的发展眼光、专一的经营理念、超前的环保理念、完善的管理和配套服务以及规模效益，使玖龙纸业在香港股市得到了投资者的极大认同，国际顶级投行“摩根士丹利”甚至将玖龙纸业加入到了环球指数、标准指数的成分股，并加入香港恒生综合指数。

在张茵眼中，挑战就是当市场处于低增长期时，怎样建立企业的成本优势。

在她看来，公司的优势就在于：价格透明、公正，不会因为客户的身份就区别对待，更不会对大客户开后门。

正因为如此，玖龙纸业的客户才能遍布五大洲。

张茵对此解释过：“玖龙纸业的客户都是全球性的，最大客户只占其销售总量的3%，40%的客户都是国外企业，包括许多财富500强企业。

”张茵在财富之旅上一路走来，带给我们的启示在于，要想取得成功，首先就要明确自己的定位：要知道自己适合做什么，不能盲目地跟随市场进入到自己不了解、不擅长的领域；而一旦确定了事业的发展方向，就要专注于目标，不能朝三暮四。

追逐财富，就要有宽广的心胸和敢于冲破压力的决心，能够在遇到困难时意志坚强地勇往直前，冲破一切阻力，直到取得最后的成功。

.....

## <<谁能给我一个亿>>

### 编辑推荐

一团废纸缔造的首富；一个小朵役的富豪蜕变史；一条裤子引发的淘金梦……谁给了他们一个亿？

现在，“一个亿”就摆在你的面前，不要再与他擦肩而过！

动起你的大脑，动起你的双手，取回自己的一个亿！

《谁能给我一个亿》能给你一个亿。

它将财富的秘密完全解码，以最质朴的语言、最浅显的形式展现在你的面前。

只要你翻开它、读懂它、理解它，然后身体力行，你就会得到你想要的财富。

<<谁能给我一个亿>>

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>