

<<创富de资本>>

图书基本信息

书名：<<创富de资本>>

13位ISBN编号：9787801559258

10位ISBN编号：7801559258

出版时间：2007-1

出版时间：中国物价

作者：修平

页数：225

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>

<<创富de资本>>

前言

有一个人来到上帝面前说有人骗了他。

上帝问他：“你怎样受骗的呢？”

”这个人说：“他说他能够把任何一种金属变成金子。

他做给我看了，我亲眼看见了事情的发生，千真万确。

他劝我把所有的金子带来，他能使它变成十倍的金子。

因此我带来了我所有的金银首饰，而他竟然拿着这些逃走了。

”上帝晓谕他：“是你的贪婪骗了你，责任不完全在别人身上。

你是贪婪的，而贪婪是愚蠢的。

也就是你希望你的金银首饰变成十倍多的那个念头骗了你。

别人只不过是利用了这个机会，你才是真正的问题。

如果他不骗你，你也会被别的人骗，终有一天你的贪婪会使你受骗。

”赚钱的欲望每个人都有，当然无可厚非。

可是有些人只想不劳而获，这种念头未免过于简单了一点。

生活中经常看到有人被骗走财物，这些人虽然值得同情，然而他们受骗的动机(想不劳而获)却又可悲，如果这些人不存贪欲之心。

又怎能令骗子如愿以偿呢？

有人想骗你，这说明你有某种倾向希望受骗。

如果某人对你撒谎，这意味着你和谎言有某种亲和力。

一个真实的人不可能受骗，一个生活在真实中的人不可能成为说谎者的牺牲品。

想不劳而获的人，只要有利可图，就连对方是魔鬼都愿以上宾招待。

虽然金钱的魔力“可使鬼推磨”，但这种鬼却有点惹不得，它会害得人一蹶不振。

所以，想赚钱的人还是确定自己的着眼点，凭自己的劳动和力量去求取。

天上是不会掉馅饼的，即使真的掉在你脚下，那也只是骗子为你设下的陷阱而已。

经商的人有两大类：干事业的与一心想发财的。

如果经商只是想发财，就特别容易被人骗甚至要去骗人。

想创富却不想被骗或骗人，就必须以创业的心态经商，把人格看成创业的最大资本，在提高自身素养上比别人下更多的工夫。

每个人做任何事情，都要先学会做人。

但经商先做人，更有意义。

<<创富de资本>>

内容概要

经商的人有两大类：干事业的与一心想发财的。

如果经商只是想发财，就特别容易被人骗甚至要去骗人。

想创富却不想被骗或骗人，就必须以创业的心态经商，把人格看成创业的最大资本，在提高自身素养上比别人下更多的工夫。

每个人做任何事情，都要先学会做人。

但经商先做人，更有意义。

<<创富de资本>>

书籍目录

序前言第一章 用智慧经商 企业文化的经商智慧 创新思维的商战的利器 商业领袖的眼光 你是最棒的 眼睛是灵感的凝结 商家因梦想而伟大第二章 用知识赚钱 “己之所欲”不一定是“人之所欲” 识时务者为商豪 知本露峥嵘 财富是知识与商机的最佳结合 能力是永恒的资金 一次只能专心地做好一件事第三章 修养决定成败 儒商是怎样炼成的 威信就是权力 综合素质决定了你的财商 有恒心才有恒产 现代商家精神 奶酪就在你身边 创造和谐的经商氛围第四章 成功重在行动 梦想是银，行动是金 该赚的钱，一分也不要放弃 懂得选择，学会放弃 形象决定成败 用心地与每个人打交道 像爱惜金钱一样 爱惜时间 健康是人生最大的财富 做马上能做的事 速度比金钱更重要 养成做事有序的好习惯 成功以后更要清醒第五章 内圣才能创外财第六章 以义取利是根本第七章 人脉决定钱脉第八章 化敌为友是良策第九章 合作才能双赢第十章 为富更要仁

章节摘录

创新思维是商战的利器智能的可靠标志就是能够在平凡中发现奇迹。

——（美）埃默森市场上的产品并不是包罗万象的，也不是十全十美的，相对于人们的需要还存在差距。

如果我们能抓准空白点，生产出更适合市场的产品，就会发现另一座财富的宝库。

哪怕是芝麻小的空当都可能造就亿万富翁。

日本著名华裔现代商家邱永汉先生曾说：“哪里有人们为难的地方，哪里就有赚钱的机会。

”企业应避免“一窝蜂”地挤上一座山头，而是要善于发现市场饱和的空当，把眼界放开，从不断完善现有产品、不断开发新产品中寻找财富。

犹太人是世所公认的“世界第一商”。

他们的经商活动总有一些传奇色彩，就是因为他们既把一些经商的原则当做金科玉律，又不为所拘，表现出大逆常规的思维逻辑。

一位犹太大商人走进一家银行，来到贷款部前，大模大样地坐了下来。

“请问先生，您有什么事情需要我们效劳吗？”

“贷款部经理一边小心地询问，一边打量着来人的穿着：名贵的西服、高档的皮鞋、昂贵的手表还有镶宝石的领带夹子……”我想借点钱。

“完全可以，您想借多少钱？”

“1美元。”

“只借1美元？”

“贷款部经理惊愕得张大了嘴巴。”

“我只需要1美元。”

可以吗？”

“贷款部经理的心头立刻高速运转起来：这人的穿戴如此豪阔，为什么只借1美元呢？”

显然，这是一种试探，试探我们的工作质量和工作效率。

于是便做出很高兴的样子说：“当然，只要有担保，无论借多少，我们都可以照办。”

“好吧。”

“犹太人从豪华的皮包里取出一大堆股票、国债、债券等放在经理的办公桌上，”这些做担保可以吗？”

“经理清点了一下，”先生，总共50万美元，作担保足够了。”

不过先生，您真的只借1美元吗？”

“是的，我只需要1美元。”

“犹太商人面无表情地说。”

“好吧，到那边办手续吧，年息为6%，只要您付出6%的利息，一年后归还，我们就把这些股票和作担保的证券还给您。”

“谢谢！”

“犹太商人办理完手续，便准备离去了。”

一直在一边冷眼旁观的银行行长怎么也弄不明白，一个拥有50万美元的人，怎么会跑到银行来借1美元呢？”

于是，他从后面追了上去，有些窘迫地说：“对不起，先生，可以问你一个问题吗？”

“您想问什么？”

“我是这家银行的行长，我实在弄不懂，你拥有50万美元的家当，为什么只借1美元呢？”

要是你想借30万美元、40万美元的话，我们也会很乐意为您服务……”“好吧！”

既然你如此热情，我不妨把实情告诉你。

我到这儿来，是想办一件事情，可是随身携带的这些票券很碍事，我问过几家金库，想租他们的保险箱，但租金都很昂贵。

我知道贵行的保安很好，所以嘛，就将这些东西以担保的形式寄存在贵行了，由贵行替我保管，我还

<<创富de资本>>

有什么不放心呢！

况且利息很低，存一年才不过6美分……”行长这才如梦初醒，十分钦佩这位商人的做法。

在商海弄潮，现代商家采用“横向思维”和“反向思维”的方法，取得了常人意料不到的效果。

变废为宝、点石成金、化腐朽为神奇、育平凡作辉煌，这些原来被视为神话的奇迹，在创新思维下发生了，在出奇制胜的同时，创造这些奇迹的人也就成为了成功者。

曾有一位商人，一心要培养儿子的经商意识，特别想让儿子能够历练出一套不同凡响的思维能力来。

他问儿子：“一公斤铜能卖多少钱？”

“大概是5美元。”

儿子回答。

“那你有没有办法让一公斤铜卖出更高的价钱呢？”

父亲又问。

儿子从此便开始思考父亲提出的这个“更”的问题。

经过多年的学习和工作实践，儿子终于成功地将铜卖出了天价。

他制作了许多小小的自由女神铜像卖给游客。

赚钱的奥妙在于——他所使用的铜，全部取自于修葺纽约大自由女神像时作为垃圾抛弃的那些边角料。

他在每一尊小自由女神像上庄严地镌刻上“她取材于纽约那尊真正的自由女神像”。

于是，人们认为，在这尊小自由女神像身上有着真正自由女神像独特的神韵和理念，她们是自由女神像之女。

这些小小的自由女神像被带往了世界的各个角落。

商人之子终于成功地点石成金了。

著名的柏林墙，由原东德所建，是一道环绕西柏林而建的围墙，旨在对人员的往来进行隔离，成为东西方屏障的象征。

它既不像南北朝鲜“三八线”那样是条“线”，也不像沙头角“中英街”那样是条“街”，而是密不透风、森严壁垒的一道“墙”，其规模、规格、长度完全与中国古代的万里长城无法同日而语，但它又确实确实是现代人搬砖和泥垒起的隔离性建筑物。

它始建于1961年8月12~13日夜，几经修筑，成为墙高3米，围墙、电网、堡垒成龙配套的一个现代“长墙”体系，是现代世界历史上的一大“奇观”，屹立了近30年，为全世界所瞩目。

东西德统一后，1990年1月26日，柏林墙被推倒，墙砖和水泥块立刻成为热门的商品和收藏品。

当时，每块砖的市场售价达到10~50马克。

11年之后的2001年，笔者在柏林仍看到很多商店在摆卖各种包装的柏林墙砖碎块和水泥碎块，大块如枣，小块如花生米或蚕豆，分别封装在精致的塑料盒与瓶子中，甚至封压在明信片上，标注着文字说明，每件3马克、5马克甚至十几马克地卖着。

这样一道长长的柏林墙拆毁后的废渣，差不多要堆成一座规模宏伟的大山，既毫无回收价值，又要付出巨额资金来进行渣土处理。

但它们并未被拿去填埋进垃圾坑，也没有去当了路基的材料铺路，而是被化做了一座金山、银山。

这关键在于人们用“独具慧眼”的目光来审看这些废渣土，用“创新思维”对它进行了定位——它是柏林墙的躯体，便顿时闪射出了奇光异彩。

后记

人格无高低，价值有大小。

以诚经商的人，和“无奸不商”的人，有着不同的价值，正像金子的使用价值大于沙子的使用价值、电子计算机的使用价值大于机械打字机一样。

不同商人的价值不但可以比较，而且应当比较，人们正是在自发的比较中进行选择、交易、合作。

经商先做人，就是做有价值的人。

只有做有价值的人，才能经营有价值的产品；只有经营有价值的产品，才能取得有价值的商业成功。

公开、公平、公正的竞争将促进经商者优胜劣汰，使诚信代替奸诈、守信代替违约，推动市场经济健康、有序、稳定地向前发展。

所以，人格是最大的资本。

参与本书编写的还有：陈世禄、陈世明、陈超、高波、周春荣、宋桂丽、马海花，谨表谢意。

作者2006 . 12 . 16

<<创富de资本>>

编辑推荐

《创富de资本:经商先做人》是由中国物价出版社出版的。

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>