

<<观念成就财富>>

图书基本信息

书名：<<观念成就财富>>

13位ISBN编号：9787802220409

10位ISBN编号：7802220408

出版时间：2006-1

出版时间：中国华侨出版社

作者：王峰

页数：302

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>

<<观念成就财富>>

内容概要

品味富豪的创业经历，会给人一种灵感和勇气。

书中汇集了20位世界富豪的创业经历，以及他们获取巨额财富的精彩故事。

他们有着超前的观念、敏锐的商业嗅觉，他们的创富过程都是白手起家的奋斗史。

让我们依次道出这些商界英才的大名：李嘉诚、曾宪梓、比尔·盖茨、霍英东、洛克菲勒、索罗斯、巴菲特、王永庆、郑周永、盛田昭夫、包玉刚、荣智健、鲁冠球、杰克韦尔奇、默多克、亨利福特、皮尔卡丹、松下幸之助、本田宗一郎、刘永好。

一一品过这些闪耀着生命光彩的商界英才沧桑的创业经历之后，我们体味到了生命的真实与富有。

每个人的成功都有一番不平凡的经历。

不平凡的经历造就不平凡的人生，在经历了苦辣酸甜之后，内心升腾起无尽梦想与激情：感悟这些富豪的精彩故事会激励人们踏上智慧而又充满阳光的创业之旅。

<<观念成就财富>>

作者简介

王峰，男，1971年生，辽宁省葫芦岛人。
1999年在山东大学获文学硕士学位，2002年在北京大学获文学博士学位，毕业后到上海，现为华东师范大学中文系文艺理论教研室教师，副教授。
主要研究方向是西方现代文论、西方现代美学。
博士阶段致力于诠释学美学的研究，近几年转向维特根斯坦后期思想中的美学与艺术观念，兼及文学史哲学。
已发表论文20余篇，出版论著1部。
兼任中国文艺理论学会副秘书长。

<<观念成就财富>>

书籍目录

人是企业之神 台湾塑胶大王——王永庆 1 重诚信，始终如一 2 相信自己，永不服输 3 注重合作，共存共荣 4 节俭为本，“吝啬”有名 5 重视人才，人才是企业的生命力从塑胶大王到地产巨贾 华人首富——李嘉诚 1 当断必断，看准时机果断出手 2 稳中求进，出手必是大手笔 3 危急时刻，挺过困境就是胜利 4 勤俭创业，富而不奢 “金利来——男人的世界” 金利来集团主席——曾宪梓 1 办自己的企业，创自己的品牌 2 胆大心细，广告开路 3 借帆扬航，开拓市场 4 造势扬名，走向多元化用轮船承载财富的世界船王 环球航集团创始人——包玉刚 1 着眼全局，练就一双淘金眼 2 宁可少赚，也决不冒险 3 墨守成规者难成大事 “不冒险难成大事” 香港地产大亨——霍英东 永远恪守信誉第一的商业观念 现代集团创始人——郑周永 中国民营企业的“常青树” 万向集团董事局主席——鲁冠球 打破“富不过三代”说法的人物 中信泰富集团董事局主席——荣智健 世界上最伟大的管理者 通用电器首席执行官——杰克·韦尔奇 视工作为娱乐的超级富翁 世界传媒巨亨——默多克 最伟大的汽车之王 主特汽车创始人——亨利·福特 让平民百姓都穿上高档服装 世界服装设计大师——皮尔·卡丹 能力永远是创业的第一资本 索尼创始人——盛田昭夫 用软件沟通世界，让世界了解微软 微软集团董事局主席——比尔·盖茨 经营之神 日本松下集团董事长——松下幸之助 世界第一个亿万富翁 石油大鳄——洛克菲勒 尊重时间、尊重理论、尊重创造 本田汽车的创始人——本田宗一郎 在“希望”中崛起 在“希望”中发展 希望集团和新希望集团总裁——刘永好 永远创造奇迹的投资者 股神——巴菲特 在谨慎与冒险中博弈 金融天才——索罗斯

<<观念成就财富>>

章节摘录

早年的王永庆因家境贫寒，读不起书，不得不辍学打工，做小买卖。

1932年，王永庆在嘉义开了一家米店，当时他仅16岁。

那时，嘉义已经有20多家米店，竞争非常激烈。

由于仅有200元资金，王永庆只能在一条偏僻的巷子里租一个很小的铺面。

他的米店开办最晚，规模最小，而且地理位置很不好，没有任何优势。

在新开张的一段日子里，生意冷冷清清，很少有人到他的店买米。

那时周围大的市场都被一些老字号的米店占据了，而王永庆的米店规模小、资金少，想做大宗买卖可以说是举步维艰。

他也曾想过专门搞零售，但是那些地点好的老字号米店在经营批发的同时，也做零售，没有人愿意到他这一偏僻的米店买米。

为了改变窘况，王永庆虽然也曾背着米袋挨家挨户去卖，但是收效甚微。

一番努力后，王永庆意识到要想米店在市场上立足，使生意做起来，自己就必须有优势才行。

经过细心观察对比之后，王永庆认为提高米的质量和服务是最根本的方法。

当时的台湾，农村还处在手工作业状态，稻谷收割与加工的技术很落后。

农民把稻谷收割后铺放在马路上晒干，然后脱粒，这样，一些沙子、小石子之类的杂物不可避免地掺杂在里面。

用户在做米饭之前，还要挑拣沙子，用起来很不方便，对这种现象，买卖双方对此都习以为常，不把它当一回事。

然而，王永庆却从这一司空见惯的现象中找到转折点。

他和两个弟弟一齐动手，不辞辛苦，不怕麻烦，一点一点地将夹杂在米里的秕糠、砂石之类的杂物捡出来，然后再卖。

这样，王永庆米店卖的米质量就要高出其他米店一个档次，并且深受顾客好评，从此他的米店生意一改往日的冷清局面，渐渐地红火起来。

当看到提高米质见到效果的时候，王永庆并没有停止前进的脚步，于是他在服务上下了功夫。

当时，用户都是自己到米店买米，自己搬送回家。

对于年轻人来说不算什么，但对于一些老年人来说，就非常的不方便。

当时年轻人整天忙于工作，很少有时间去买米，大多数情况，买米的任务都是由老年人来承担。

王永庆认为这也是扩大其生意的有效途径，于是他决定主动送货上门。

他的这一行为受到顾客的普遍欢迎。

当时尽管有许多米店，但是却没有送货上门的，王永庆增加这一服务项目实际上是一项创举。

王永庆的服务是细致周到的，每次给新顾客送米，他都记下这户人家米缸的容量，家有多少人吃饭，多少大人、多少小孩，据此估计该户人家下次买米的大概时间。

到了时间，不等顾客上门，他就主动将相应数量的米送到用户家里。

送米的同时他还帮用户将米倒进米缸里。

如果米缸里有旧米，他就将旧米倒出，擦干净缸，将新米放到下面，旧米放在上层。

如此，陈米就不因存放过久而变质。

王永庆这一独到的服务令顾客深受感动。

在送米的过程中，王永庆了解到，当地居民大多数家庭都以打工为生，生活并不富裕。

有时货到却收不上款，大家都很尴尬。

为了解决这一问题，王永庆采取按时送米，约定到发薪之日再上门收钱的办法，极大地方便了用户，深受用户的欢迎，而那些接受服务的用户，渐渐地都成了王永庆的忠实客户。

他的米店，也随之生意兴隆，蒸蒸日上。

王永庆注重米质、诚实守信的优质服方法，让嘉义人都知道在米市马路尽头的巷子里，有一个卖好米并送货上门的王永庆。

由于口碑好，王永庆的生意很快壮大起来。

<<观念成就财富>>

经过一年多的资金积累和客户积累，王永庆为了扩大规模，便自己办了一个碾米厂。就这样，王永庆优质、守信的良好品质，从小小的米店生意开始慢慢地打开了台湾首富的大门。

1973年台塑公司办理的溢价退款案，最终证明王永庆是一个守信的人。

当年，台塑公司为了扩建厂房，需要大笔资金，只得办理现金增资，同时承诺增资股将以每股250元的价格抛出。

这一消息使股民们很高兴，他们认为有利可图，于是纷纷出资购进股票。

但是，事情并不象想象的那样顺利。

由于石油危机的爆发，台塑的股价开始下跌。

<<观念成就财富>>

媒体关注与评论

那么多的富豪，他们致富的最大因素是什么？

这是很多人都关心的问题，通过解读富豪们的创业历程，不难发现，一个成功的创业执行者是需要诸多因素。

首先观念居第一位。

这是一种致富眼光；第二是勇气。

要有把一块钱变成一万钱，变成一亿元，变成十亿元的勇气，这是一个风险投资的游戏；第三要有沟通能力，说服力。

要说服客户，要说服自己的员工；第四就是恒心，所有白手起家的富豪都会碰到挫折，都会有转折点，但是他们没有放弃。

——（美）罗伯特·清崎指出：贫富之分，最大的关键在于个人的观念。

<<观念成就财富>>

编辑推荐

在这些特殊人物的身上，有太多的东西让我们感动：敏捷的思维、睿智的观念、执着的追求、不懈的努力，这也正是他们成功之所在。

艰辛的创业历程，撒下了他们无数的汗水与智慧，成就了他们饱经沧桑的辉煌。

也给每个有志于成就财富的人以灵感和震撼。

这一个个闪耀着生命光彩的商业精英，唤醒了无数财富梦想者的激情，激励他们踏上充满挑战和机遇的创富之旅。

演绎财富巅峰神话，领略富豪创富秘诀。

解读富豪们的财富观念，他们的财富排名和资产额并不重要，重要的是他们的背景，他们的故事。他们事业的转折点以及是什么观念让他们拥有了财富，这些才是我们真正应该关心的东西。

那么多的富豪，他们致富的最大因素是什么？

这是很多人都关心的问题，通过解读富豪们的创业历程，不难发现，一个成功的创业执行者是需要诸多因素。

首先观念居第一位。

这是一种致富眼光；第二是勇气。

要有把一块钱变成一万钱，变成一亿元，变成十亿元的勇气，这是一个风险投资的游戏；第三要有沟通能力，说服力。

要说服客户，要说服自己的员工；第四就是恒心，所有白手起家的富豪都会碰到挫折，都会有转折点，但是他们没有放弃。

（美）罗伯特·清崎指出：贫富之分，最大的关键在于个人的观念。

<<观念成就财富>>

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>