

<<缔造富豪>>

图书基本信息

书名：<<缔造富豪>>

13位ISBN编号：9787806758250

10位ISBN编号：7806758259

出版时间：2010-9

出版时间：内蒙文化

作者：张美娜

页数：296

字数：210000

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>

## <<缔造富豪>>

### 内容概要

追求成功是人生永远的主题。  
渴望成功，是人之常情。  
但在茫茫人海中却只有少数人能够叩开成功的大门，站到胜利的巅峰。  
身在同一片蓝天下，为什么只有这少数人能创造出人生的辉煌，大多数人却壮志难酬呢？

如果我们耐心地探索和研究世界顶级富豪们的创业史，就会发现，任何一个财富的争夺都是一场集谋略、智慧、财力、内在素质的搏击。  
无论是国外的还是中国本土的富豪，在他们身上我们都可以找出与众不同的特质。  
正是这些特质，指导着他们最终走向胜利，笑傲群雄。

这本书对于很多人来说，都具有非常大的吸引力。  
因为它立足于国内外富豪的创业史，探寻他们的成功之路，从而解密富豪为什么会有今天的成功。

## <<缔造富豪>>

### 书籍目录

#### 第一章 善于捕捉商机

用商机成就梦想的汉堡包大王  
有空白就有机会  
细微之处挖财源  
商机靠自己挖掘  
机会垂青有准备的人  
抓住机会，才能成就未来  
关于商机  
商机隐藏在哪里？

#### 第二章 富有远见卓识

远见卓识成就了哈默  
有目标才能有远见  
商机无限，但要看得见  
远见能变成财富  
果断才能让远见卓识发挥得淋漓尽致  
凡事预则立不预则废  
关注行业和企业的发展及问题  
从冷门入手，捕捉行业发展先机  
没有远见只能失败

#### 第三章 强烈的赚钱欲望

欲望是追求人生目标的动力  
梦想就是欲望实现的翅膀  
贫困是一种疾病它需要欲望来治疗  
不想当将军的士兵不是好士兵  
强烈的欲望是财富的源泉  
激发成功欲望  
没有邪恶的欲望，只有扭曲的人性

#### 第四章 敢于冒险

财富与冒险成正比  
有冒险才有成功  
冒险还需要野心和胆识  
拒绝冒险，终将被淘汰  
胆量是冒险的必备条件  
危机之中打捞财富  
精准的判断力不可或缺  
判断力+果敢行动=成功  
冒险不等于冒进

#### 第五章 浑然天成的自信

信心是创业者成功的入场券  
要坚持瓦伦达心态  
自信，然后才有一切  
反对意见无效  
自信源于专注  
如何变得自信

## <<缔造富豪>>

因为专注所以成功  
第六章 财富源于节俭  
节俭才能“生”财  
富不过三代吗？

唯有节俭，才能成为最后的赢家  
富豪节俭榜  
节俭是增加财富的筹码  
节俭是有计划的奔向财富  
借债是财富终结的催化剂  
第七章 卓越的经营才能

善借外力  
借人之智  
借人之财  
借人之名  
借人之力  
精心培养管理骨干  
只有懂得合作的人才更容易成功  
竞争优势效应  
建立良好的人际关系  
借助敌人的力量  
和竞争对手做朋友  
当众拥抱你的敌人  
对手是一座山

第八章 善于宣传自己  
让人知道我的酒香  
没有调查就没有发言权  
酒香也怕巷子深  
匠心独运才能收获惊喜  
反其道而行才能成功  
有好理念才有好销量  
诚信是最好的广告宣传  
信用是最好的招牌  
没有诚信拒入天堂

第九章 坚韧不拔，知难而进  
站起来的次数要比被击倒的次数多一次  
失败只是柳暗花明前的山重水复  
不经历风雨怎么见彩虹  
没有人是永远不幸的  
你不放弃希望，成功才不会放弃你  
坚韧是战胜失败的必要因素  
坚韧是通向成功的铺路石  
坚韧是成功的保证  
意志力是坚韧的同胞兄弟  
激情是不惧失败的火焰

## &lt;&lt;缔造富豪&gt;&gt;

## 章节摘录

克罗克考虑再三，权衡利弊，最终还是答应了麦氏兄弟的条件。

克罗克和他的天才财务长桑那本，使出浑身解数，几经周折，借贷270万美元，买下了麦当劳餐馆的名号、商标、版权以及烹饪配方。

到此为止，美国的全部麦当劳快餐店都划归到克罗克名下。

虽然公司的名号仍叫麦当劳，却与麦当劳兄弟一点儿关系都没有了。

麦氏两兄弟虽然是麦当劳公司的创业者，但显然不是能做大生意的人。

克罗克事后回忆说：“他们虽然比我年轻，可他们都歇手不干了，而我可不能抛锚。

”在签订合约的最后文本时，麦氏兄弟出尔反尔，将圣伯丁诺的麦当劳餐厅排除在交易之外。

因为这是他们建立的第一家店，也是整个麦当劳餐厅的发源地，他们对这个店颇有感情。

克罗克虽然也把这个店看成是交易中最有价值的一部分，但从大局考虑，只好放弃了。

然而，克罗克并没有忘却这个富有象征意义的餐厅。

他在后来奋力反击，在圣伯丁诺店的附近买了一块空地，盖了一间与原店一模一样的麦当劳餐厅。

由于麦当劳的名称已被克罗克买断，因此新店就叫“麦当劳”，而麦氏兄弟的老店只能改叫“大麦克”。

谁知这样一来，新店的生意开始兴隆，老店却一落千丈，元气大伤。

因为许多老主顾都以为麦当劳搬家了，都跑到新店去了，没人搭理那个叫“大麦克”的店。

实际上两店卖的东西没有什么不同，销售额却相差很多，由此可见，“麦当劳”这名字的确具有很高的价值。

这一下轮到麦氏兄弟忧心忡忡了，到了1968年，兄弟俩无奈之下索性把这个昔日曾与克罗克争了个你死我活的宝店卖了！

此后这个店称得上是命运多舛，几易其主也没见有什么起色，最后改成了一家唱片行。

摆脱了束缚，克罗克这下终于可以自由发挥了，他把自己的那一套管理方式发挥得淋漓尽致。

麦当劳公司需要具有强烈进取精神的人才。

克罗克说：“我要的是全力以赴献身事业的人。

如果只想挣钱养家过安逸的日子，那就别到麦当劳来。

”麦当劳各分店的经理平均年龄35岁，他们大都在其它行业上有过相当杰出的成就，并且银行账户上的数字非常可观。

克罗克的招聘指导思想是：为了阻止那些不称职或表现平平的人进入，公司将最初的现金投资额定得很高。

<<缔造富豪>>

媒体关注与评论

我要的是全力以赴献身事业的人，如果只想挣钱养家过安逸的日子，那就别到麦当劳来。

——克罗克世界上的成功之路会通向那些有目标和远见的人。

——峰两努看书是从头开始看，但经营企业却恰好相反，先从结局开始，为达成结局而努力。

——哈洛德·及尼恩冒险的步骤通常会有成功的结局。

——显克微支要有自信。

然后全力以赴——假如具有这种观念，任何事情十之八九都能成功？

——威尔逊谁在平日节衣缩食，在穷困时就容易渡过难关；谁在富足时豪华奢侈，在穷困时就会死于饥寒。

——萨迪如果我们每个人都雇用比我们自己更强的人，我们就能成为巨人公司。

——奥格尔维做生意的唯一目的，就在服务人群；而广告的唯一目的，就在对人们解释这项服务

。

——李奥贝纳棘手的事千万不可放任不管。

——吉越浩一郎

<<缔造富豪>>

编辑推荐

《缔造富豪:探寻富豪成功之路》：自信，然后才有一切抓住机会，才能成就未来。探寻富豪成长心路，在细微处提升信心；寻求富豪成功决策，在关键时大胆行动。

<<缔造富豪>>

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>