

# 《白手起家的百万富翁》

## 图书基本信息

书名：《白手起家的百万富翁》

13位ISBN编号：9787121096952

10位ISBN编号：7121096951

出版时间：2010-1

出版社：电子工业出版社

作者：赵凡禹

页数：254

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《白手起家的百万富翁》

## 前言

怎样才能从身无分文到百万富翁呢？不同的时代，创富的手法各有不同。改革开放以来，第一代大多是靠体力，靠自己的辛苦勤奋致富；第二代主要靠魄力，在市场经济还不太成熟的条件下，在许多人还满足于在计划体制的保护中衣食无忧地生活时，这代人敢于为自己创造一个金饭碗；第三代创富靠财力，这其中的多数是第一代创富的儿女，父辈们已经为他们积累了一定的财富，再者，企业也需要向规模化发展，离开一定的财力是无法实现的；那么，第四代呢？目前在我们身边正在诞生的新生代的富翁靠什么——智力！21世纪，是依靠知识和头脑致富的时代。上世纪创业成功的张近东曾说过：“很多人也许会用我的事例来证明他们一定可以成功，但是，就以我来说，有些情况是不可复制的，我们白手起家的时候，商品还是供不应求的，我抓住了这个机会，但是社会发展到今天，市场商品大部分都处于过剩状态，现在走我过去的路，就不一定会成功。”在这个知识经济时代里，不仅创富方式前所未有的，创富速度也惊世骇俗，过去需要几十年甚至上百年才能完成的财富积聚，现在几年甚至两三年就完成了。而且，第四代富翁大都也是知识大亨。正如美国著名未来学家阿尔温·托夫勒所说，知识资本最终将导致“世界财富的一次大转移”，转移到知识资源掌握者手中。但并非持有多少知识就能立即兑换成多少财富，只有将知识资本化，只有把知识资本转化为产业资本，才能获取丰厚的财富。

# 《白手起家的百万富翁》

## 内容概要

《白手起家的百万富翁》内容简介：白手创富就是通过独特的创意、精心的策划、完美的操作、具体的实施。在法律和道德规范的范围之内。巧借别人的人力、物力、财力。来赚钱的商业运作模式。如白手打天下、零资本创业、以小博大、四两拨千斤等。总之。在没有什么资金或者很小投入的情况下巧用别人的钱赚钱。让其他地区的钱流到自己的地区，把国外的钱赚到中国来，这就是创富英雄。

《白手起家的百万富翁》通过一些典型的事例告诉你创富的精神、创富的方式和方法，旨在培养你创富的胆量、敏锐的眼光、灵活的经营思路、过人的财技和对经营方式的巧妙运作能力。这些内容不只是面对渴望创富的人，不同行业、从事不同职业的人都可以从中受益。

# 《白手起家的百万富翁》

## 书籍目录

第一章 胆识创富——以行动代替成本 1.胆量是创业的必备条件 2.胆识非凡，事业才能非凡 3.财富面前无出身 4.赤手也要打天下 5.只有独立创业，财富梦才会实现 6.想十年不如干一年 7.行动开启财富门 8.无所畏惧定成大事 9.风险里面淘黄金 10.闯出一片新天地 11.不惜生命创大业 12.置之死地而后生 13.干事业从来都不晚 14.再试一次，就能东山再起 15.财富舞台，舍我其谁 16.抓住机遇，财富新星在闪耀 17.大胆作为，草根也能成富豪

第二章 思考创富——用头脑代替成本 1.改变命运从改变思维开始 2.准确定位是创富的前提 3.做你所爱，爱你所做 4.行家好赚钱，专家易致富 5.拒绝陌生行业的诱惑 6.警惕多元化这把双刃剑 7.不做产品，只做技术 8.只有未开发的市场，没有做不成的生意 9.见缝插针，抢占先机挣大钱 10.找到营销的北斗星——直销 11.一样的商品两家卖 12.独具慧眼，当机立断 13.关注增值空间，挖掘财源管道 14.省下的就是赚的，寻找积极的财务安全策略 15.创业需要大舞台，积极寻找合作伙伴 16.站在他人的角度去考虑 17.别让小利之争葬送长期合作 18.舍得之问定乾坤

第三章 “借力”创富——用手段代替成本 1.没有什么事物不可以利用 2.自己动手并不划算 3.是否善借是天才与蠢才的区别 4.不怕钱少，就怕手段少 5.用别人的钱创自己的业 6.学会从银行贷款 7.巧借身边资源 8.为借找个充足理由 9.激之以义，轻松借到100万 10.量力而借——三千弱水也只饮一瓢 11.能者无敌，轻松借，轻松还 12.借钱不如借艺 13.借来的鸡要快下蛋 14.借金鸡才能下金蛋 15.借成功的人一起干事业

第四章 特色创富——用方法代替成本 1.商不在难，巧妙就行 2.卖开水一月赚五千 3.稀饭开成连锁店 4.一分一厘打天下 5.小餐馆，本小利大 6.只卖一样东西也赚钱 7.无本生利，点叶成金 .....第五章 点子创富——用创意代替成本

第六章 整合创富——用关系代替成本第七章 魅力创富——用个人信誉代替成本

## 《白手起家的百万富翁》

### 章节摘录

此时的俞敏洪丢掉了令多少人羡慕的名校的铁饭碗，生活和前途似乎都到了暗无天日的地步。当时，俞敏洪所承受的心理压力外人很难想象，也无法体会得到。尽管成功后的他看起来波澜不惊，但当时他的心中肯定掀起了巨大的惊涛骇浪。怎么能够就这样屈服于命运的摆布呢？毫无退路的俞敏洪决定破釜沉舟了。后来，当俞敏洪向别人谈起这件事时说道：“北大踹了我一脚，当时我充满了怨恨，现在充满了感激。”为什么充满感激，因为他走出了自己独立创业的第一步。“如果一直混下去，现在可能是北大英语系的一个副教授。”正是这些磨难使他找到了新的机会。显然，走出北大成了他人生的分水岭。尽管因为没有面子在北大呆下去，尽管没有攒够出国的学费，俞敏洪却对出国考试和出国流程了如指掌，对培训行业越来越熟悉。离开北大后，俞敏洪开始在一个叫东方大学的民办学校办培训班，学校出牌子，他上交15%的管理费。尽管困难重重，但拼死拼活干了一段时间后，俞敏洪的培训班渐渐有了起色。眼看着培训班越来越火，俞敏洪渐渐萌生了自己办班的念头。就是为了每天能多挣一点钱，早日攒够出国学费。就这样，1993年，在一间10平米透风漏雨的小平房里，俞敏洪创办了北京新东方学校。到今天，新东方已成为中国最大的私立教育服务机构，在全国拥有25所学校、111个学习中心和13个书店，大约有1700名教师分布在24个城市。目前累计已有300万名学生参与新东方培训，仅今年就有87.275名。外语培训和考试辅导课程在新东方营收中所占比例高达89%，是该公司最主要的营收来源和增长动力。虽然俞敏洪曾说过：“新东方走到今天，不在我的意料之中，因为最初只是为了糊口，招几个学生办个小小的补习班而已。”虽然俞敏洪开始并没有想干一番惊天动地的大事，但事实上他做到了。俞敏洪今日之成就是从昔日苦难、失败中锻炼出来的，在苦难的历练中造就了自己百万富翁的素质。

# 《白手起家的百万富翁》

## 编辑推荐

像百万富翁那样思考和行动！思路决定出路，心态决定命运，脑袋决定钱袋，人脉决定财脉。

世界上最神奇的创富学，影响改变过亿万人，也必将影响和改变你！ 没有钱不要紧，没有关系不要紧，不管你是一贫如洗，不管你是白手起家，只要你懂得了创富的方式和方法，你就能双脚走天下，两手抓财富。运用你的胆量和智慧，成为百万富翁不是白日梦！ 指点迷津，不可或缺的理财方案 启迪智慧，独一无二的创富指南 胆识创富——以行动代替成本 思考创富——用头脑代替成本 借力创富——用手段代替成本 特色创富——用方法代替成本 点子创富——用创意代替成本 整合创富——用关系代替成本 魅力创富——用个人信誉代替成本 谨以《白手起家的百万富翁》献给： 希望像比尔·盖茨、李嘉诚一样富有的年轻人 希望像柳传志、张瑞敏一样充满商道智慧的企业家 希望像史玉柱、马云一样成长发展的创业者

# 《白手起家的百万富翁》

## 精彩短评

- 1、思路决定出路，心态决定命运，脑袋决定钱袋，人脉决定财脉。
- 2、白手起家的百万富翁一点都不好看
- 3、送货有点慢啊，希望能快点啊
- 4、满意，再来一本
- 5、算是不错的一本书通俗易懂适合各个年龄层的人特别是想创业的年轻人更是值得读一读。‘让成本降至最低’是这本书最想告诉读者的。
- 6、很不错。
- 7、等了我很多天 今天我终于拿到书了啊，很是高兴。不过我现在还时间去看啊，只是看了个大概啊。看了目录，到时候好不好再跟你们说吧，哈哈。

1、里面可能案例少，废话多，但是作为精神食粮也是不错的。1.我们怎样对待生活，生活就会怎样对待我们；我们怎样对待别人，别人就会怎样对待我们。。。态度决定高度，态度决定成败。-----这点因人而异吧。2.“一切皆有可能”这不是一句诳语，只要用心去做，每个人都能创造奇迹。不是吗？春节晚会上，全部由残疾人表演《千手观音》在世界上赢得了广泛的赞誉，但在这之前，有谁能相信，这些身体条件有缺陷的人能舞出那样震撼人心的舞蹈呢？-----连聋哑人都能创造奇迹，我们这些四肢健全的正常人有什么资格自己可怜自己。3.上帝是公平的，他不会厚此薄彼，而是平等的对待众生。如果他没有给你倾国倾城的美貌，他一定会在其他地方补偿你，比如智慧比如事业，但是这一切他给得很隐蔽，要你用心去体会，去发掘。因此不要随便羡慕别人。上帝给谁的都不会多，更不会落下一个。-----我应该停下来好好想想上帝给我的最大的优势是什么？4.贫穷是一根刺。我依旧改变不了对贫穷的感受，和贫穷带来的越来越多的疼痛。那些日子，我越来越习惯无声，声带已在卑微中萎缩，而我的一切也都在孤独中虚无。我像那些城市里的一片叶子，在季节的交替中窥视着城市的秘密。我不敢衍生希望，因为贫穷的我来说，愿望的美好只会加剧我灵魂的痛苦；于是，载负着贫穷的我在少年岁月踽踽而行。-----这一点我深有体会，我也同样的痛恨，决心和他斗个你死我活。5.虽然我知道人永远跑不过时间，但是人可以比自己原有的时间跑快一步，如果跑得快，有时可以快好几步。那几步很小很小，用途却很大很大。假如你一直和时间比赛，你就可以成功。-----大多数人不会在乎自己的时间有多珍贵，以本人基本上都是闲人。6.如果想得到某种东西，就必须先放弃一样东西，如果两种都要，则会两种都得不到；如果不及时做出取舍，也会因为错失良机而什么也得不到。-----我会首先想到一个女人的婚姻和事业，这二者必须做出取舍，当然有时候机会来的时候也要干脆一点的抓住。7.美国加利福尼亚大学在一份分析了3000多名失败者的报告中得出结论；30多种常见的失败原因中，优柔寡断占据榜首。因此，可以这样说，生活中那些成功者大都遇事当机立断、迅速做出决策的人。-----思虑过多会造成优柔寡断。8.阻力也能转化成动力，就要看你用怎样的心态是对待他。每个人在前进的路上，都会遇到阻力，如果只是一味怨天尤人，终究于事无补，因此，还不如将不甘心化为力量，这样就等于向成功迈了一大步。遗憾的是，很多人并没有悟到这个道理，他们一遇到阻力就消沉，或是怨天尤人，却不知道抗争，更不知道把阻力化为前进的力量，这是所有成功的人应引以为戒的。-----永远别选择责怪命运，要想办法把劣势变成优势。

2、这是本商业白手起家之典范的丛书。以前看的书都是教你在有一定经济基础上怎样创业，而这本书是最适合没起资金时教你去怎样创业。里面讲了许多真实的例子，我把里面的优句摘录在这里，仅供大家参考。1、首先他去参加由名人们参与的各种公益活动，锻炼自己的见识和与人打交道的胆量。他并不是靠经商转变的，而是靠几本签名簿摇身一变成为大财主的。2、为了提高自己控制变幻莫测的股市的能力，他疯狂地学习相关的知识，并遍访各路股市高手，吸取经验。3、如果是在人烟稀少的国家，老板本事再大，没有顾客，利润也无从谈起。所以，在国外企业都纷纷在我国抢滩登陆的时候，我们更应该关注国内每一个消费者的需求。关注需求就是关注财富，而这些并不需要多少资金的投入。4、谨以我本人信誉作担保，如果你或者贵公司遇到难处，如果你需要得到帮助，而且我也正好有这样的能力给予帮助，我一定竭力提供最优质的服务.....5、总之，只要能抓住顾客的心理，商品销售自然不成问题。6、资金的吸收应时保证企业做强的后盾，销售渠道的扩大才能进一步带动企业的发展。资本和营销这两方面是互相关联、互相支持的。7、一个人独自创业确实会遇到许多自己无法解决的问题，所以必须积极地寻找得力的合作伙伴。一般尽量选择社会经验相当丰富、供应或销售渠道成熟的人，他们会轻而易举地帮你解决许多难题，在最短的时间内把你培养成一个商业人才。8、创业就需要和不同行业的人打交道。9、许多夭折的企业都是因为管理者太重视自己的小利，从而影响了与合作伙伴的合作。10、荀子说过：“君子生非异地，善假于物也。”人要想驾驭自己的命运，提高自己的生存能力，必须要善于借用一切。11、做生意要赚100个人的1%，而不赚自己的100%。12、企业推销产品可以借势造势，个人创业也可以巧妙地运用他人现成的局势。或是关系，或是能力，或是资源，或是销售网络，达到借梯上房，借树开花的效果。13、大凡名人，脾气也大，容不得他人与自己平分秋色，何况是冤家对头。所以要抓住对方的痛处，调动对方敏感的神经，进而取得成功。14、家有万贯，不如薄技在身。因为特长本身就是无可比拟的资本。没有资金，可以靠自己的特长来创业。15、做生意，不能光靠做广告，还要练好内功，要不断地创新，这样才能做到名副



## 《白手起家的百万富翁》

其实。16、他利用原有国营商业亏损企业的经营场地，与原国有商业亏损企业联手扩大自己的阵地。由于这些原有商业网点大多地理位置好，经营场地大，基建投入极少，只需合理改造就可利用，大大地节省了自己的投入，缩短了开业营运时间。他是用这家公司的财产作抵押，获得信誉贷款，再去买下另外一家公司；二是把这家公司的财产作为基金，去取得另外一家公司的控制权。17、以资本为纽带，将原来分散的生产企业组成松散型的企业集团，选出一个“老大”。他们规定：以后谈判，任何生产企业均可与外商谈价格，但定价必须“老大”说了算，这样就杜绝了竞相压价。18、企业之间的竞争有两种基本形式：成本领先和标新立异。19、要将自己当做一个陀螺，只围绕一个中心旋转。他专门聘了一个市场信息员，每天到市场上去收集信息，哪里又在盖高楼、搞装修，需要什么规格的螺丝钉，他肚子里早就有一本账。他的螺丝钉店有上千个品种，几乎包揽了所有行业的螺丝钉需求。大客户要揽，小客户他也不怠慢。从前那些看不起螺丝钉利润的商户也都佩服他的专注。的确，没有这种坚韧不拔的蚂蚁精神就不可能有今日的辉煌。20、顾客是买少不买多，商品越是少，说明越走俏。21、时尚就是潮流，潮流就是商机。22、自己创意，设计，销售品牌，而把生产外包。委托加工的方式代价是最小的。23、企业要实行多产品策略，即当一种品牌处于成熟期的时候，就必须进行相关产品的开发。因为任何一个产品都有它的市场周期，都要经历导入期、成长期、成熟期和衰退期。只有不断地更新才能占领市场。24、在快鱼吃慢鱼的时代，最有发展前途的企业是最善于整合不同资源的企业。25、一个企业的竞争优势主要表现为三个方面：成本优势、产品优势和品牌优势。26、在本企业的产品上打印第三方的广告，达到对方在宣传自己的产品时，同时销售自己的产品，做到销和宣传结合营销。27、要想融资成功，首先要坚持一个原则，就是永远要多谈几家。其次是要选择正确的投资人，所谓正确投资人的判断标准有两条：一是要在你的企业所属的产业当中有投资经验，二是有充足的资金。28、与自己创业、自己生产相比，整合他人现成的资源和能力是投入成本最低的，而收益却是最高的。在整合外部资源时，行之有效的方法是缔结战略聪明。29、创富的地程就是与人打交道的过程，人肪就是财脉。如果只凭自己创富的激情和愿望，得不到人们的理解和支持，就无法顺利地赢取财富。特别是对于那些要从异地他乡获取资源而创富的人来说，更应懂得精心呵护人脉圈的重要性。生意的成功就是人脉的成功。30、财产是必须要流动的，该散的钱一定得散，这样才能聚得了人。31、无论企业在起步阶段还是发展阶段，都要牢记：“事业留人是最根本的！”32、信任是合作的前提：不用任何规章去束缚员工，让他们在无拘无束的信任氛围中，发挥各自脾创意和潜能。33、民营企业发展到一定规模时，就会遇到“生长平台期，”而停滞不前的最终结果就是轰然崩塌。34、只有前辈们把自己的成功之处传给后人，传给团队，才能保证这种优秀精神的延续和发展。确立清晰的目标及共同的理念，发挥并提高技术能力，协同配合，坚持正面评价并反复地资历与认可促进人将自身能力发展到极限的最好办法，就是大家相互勉励。而来自长辈的批评，最容易丧失一个人的志气。注意力就像阳光一样，我们注意什么，什么就会生长；我们忽略什么，什么就会枯萎。所以我人亲“发现别人做的正确的事，给予及时的鼓励与肯定。”35、一个能高效完成任务的个人如果同时也是一名合格的团队成员，那他就会使团队中所有人的水平都有所提高。

# 《白手起家的百万富翁》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)