

《105亿传奇》

图书基本信息

书名：《105亿传奇》

13位ISBN编号：9787508603759

10位ISBN编号：7508603753

出版时间：2005-4-1

出版社：中信出版社

作者：吴阿仑

页数：289

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

《105亿传奇》

内容概要

14岁，他是一个汕头农家子弟；18岁，他开了第一家国美电器；35岁，他成为中国首富。他写就了一段中国当代商业史上最惊心动魄的创业传奇；他一步步攀上财富巅峰；他的梦想和能力也许会为中国造就第一个来自零售业的世界500强。

《105亿传奇》

作者简介

吴阿伦，毕业于华中理工大学新闻系，现为《环球企业家》杂志编辑、记者。曾供职于《财经》杂志、《北京青年报》。3年多前，本书作者即在国内颇有影响力的《环球企业家》杂志上率先披露了黄光裕的创富内情，是国内最早对黄光裕本人的数次深入谈话，及对包括家电业界及国美内部的近30人次采访，本书独家曝光了国美电器的崛起秘密和黄光裕庞大的家族生意，披露了近3年来黄光裕在国美内部推行的铁血改革和由此带来的种种影响，以及他在资本市场上的奥德赛之旅。

《105亿传奇》

书籍目录

导言 1200亿的理由

第一章 成为首富

第二章 渴望美好生活

第三章 闯荡京城

第四章 家族生意

第五章 霸业初成

第六章 野蛮人的进攻

第七章 奇迹背后

……

后记

附录一 本书作者与黄光裕对话片段

附录二 国美大事记

附录三 黄光裕如是说

《105亿传奇》

媒体关注与评论

一位白手起家的内地首富！一部“中国式沃尔玛”的发展史，一个有关勤奋、铁腕和天赋的商业传奇！阳光下的财富神话！14岁，他是一个汕头农家子弟；18岁，他开了第一家国美电器；35岁，他成为中国首富。他写就了一段中国当代商业史上最惊心动魄的创业传奇；他一步步攀上财富巅峰；他的梦想和能力也许会为中国造就第一个来自零售业的世界500强。黄光裕和他的国美会成为中国第一个世界级的零售巨头吗？.....今年我们找到了中国的山姆·沃尔顿。——中国富豪榜创始人 胡润 我喜欢黄光裕这样

《105亿传奇》

精彩短评

- 1、有声读物
- 2、阿伦：当年在珠市口的国美服装店应该多采访些内容，我十分好奇一个18岁小伙子如何和国营服装店谈“承包租赁”
- 3、还好
- 4、我喜欢读传记，家电产品销售，本身就是流通行业中竞争最为激烈的，那么这个定位如何生存？如果能把软资产变成过硬的商业模式，边思考边读了国美成长，不错的一本书
- 5、入狱的前首富，有问题的财富积累方式
- 6、真他么假
- 7、2005，只有一句话的体会，大致背景和内容是，当谈到上市和融资的话题，作者问黄光裕是不是对投资方面的很有研究，黄说，我们做到这个规模了，这些事情自然会有人帮我们做。
- 8、改变了以往自己对黄光裕的看法
- 9、看这本书的时候正是黄光裕最风光的时候，可惜现在已经成了阶下囚~~从书中认识了国美，但唯一的一次在国美购物，里面的销售员态度要比苏宁差多了~~
- 10、2017年2月18日读完 20万字
- 11、作者在拍MP

精彩书评

1、书的内容十分贫乏。写书的基础是作者对黄光裕和其周围亲员工的采访，作者并没有费力从其他渠道更多的了解黄。因此相同的一段话会在不同的地方不断重复！其次这本书只是相当于一篇较长的新闻报道，从一个外行和局外人的角度报道一个“首富”传奇。书的根由和卖点全在“首富”两个字上。刚看完有一半，等全看完再继续补充。

2、《岩上博》链接：<http://www.yanshangbo.com.cn/archives/232>，转载请保留。更多读书记录——100多篇书摘及20多篇详细读书笔记，请访问三真阁“读万卷书”——<http://www.justlaugh.com.cn/books> 企业主与企业家（或者按照王明夫先生所说，生意人与企业家），一字之差，却是术与道的区别，似乎达到了人与神的境界差距。我觉得，没有这么大的差距，但也确实是需要一番脱胎换骨的变化，就如同贵族，虽然有人天生就具有贵族气质，即使做乞丐（关于乞丐贵族，我是没有见过的，但不能否认其存在），但大部分贵族还是要靠烧钱烧出来的，大部分人也可以靠烧钱烧成贵族，这个“烧制”的过程，既需要外部环境，也需要内部主观努力，如果主观上没有这个意愿，即使做了首富，也只是是个“生意人”。还是要对比黄光裕与唐万新，似乎有点说烂了，但不好意思，最近一直在这两个名字中绕来绕去来着。黄光裕，尽管著书立传了，但熟悉他的人，多半评价是他的胆识和商业敏感，大多数人会感叹一声“真会赚钱”；虽然已成中国首富，在资本市场上纵横捭阖的焦点仍然是赚钱——重组，包装，然后通过二级市场套利；还有就是铁腕和家族式管理，这个我几年前是在国美总部亲眼见过的，在一个操着浓重潮汕口音的高管，把我们带到宽大阔气的办公室，一个男性老人家在沙发上吃面，一位老太太坐在老板桌后面，就是黄的母亲，国美董事长。而唐万新，虽然已经进监狱了，但其内部员工多半还是挺唐派，尤其，几位当时的高层，都折服于唐的气魄和行业整合思路，德隆在鼎盛时期招揽了中国资本市场上的很多学术派资深人物，在产业整合、战略制定、多元化管理、金融混业经营等方面，都做出了很多尝试，至今还有很多人盼望唐能够重新出山，重整山河。说实话，我并没有讽刺黄的出身和教育程度的意思，蒙牛牛根生也是从十几岁的学徒工做起的，不论最近对他的“哭诉”有些什么猜测和非议，冲着他说出一句“财散人聚”，我就佩服他的心胸和魅力。我也不是觉得所谓的科学管理就一定比家族式管理强，管理无定式，适应于不同企业发展阶段和不同行业特性，能够有效帮助企业成长的，就是优秀的管理。我也不是否定企业牟利的本性，企业首先应当把赚钱放在第一位，有生存才能有发展，查理·芒格（股神沃伦·巴菲特的搭档）的信念是，要为人做出贡献，就一定要变得富有，而要真正地富有，一个人必须建立自己的企业。这其实也正是我想说的，我以为，企业家与企业主，这一字之差，就是一个心胸和抱负的突破，生意人，最看重的是钱和权，对钱的追求无止境，对权的把控不遗余力；企业家，无论成败，他应该是对社会有所贡献的，不仅仅是钱（捐款），致富之后继续奋斗的动力源泉应该是希望对一个产业、对国家、对社会的责任和贡献，或者是管理思想、产业改造，或者是影响社会风尚思潮、提升国家实力和国际地位。就像演员与艺术家的差别，不仅仅是一个职业、一种光环和一份收益，而是能够有长期的影响和贡献，对社会有强烈的责任感，我觉得，自从开始不遗余力的推广“壹基金”，李连杰也就成为艺术家了，不再只是一个演员。当然，也许我太书生气，也许我了解的企业家也许都是罩在光环下的带引号的“企业家”，也许中国现阶段就是需要生意人，在法制和商业环境都不成熟的时候，生意人比企业家管用，或者，还没有诞生“贵族”企业家的氛围……但是，我还是钦佩企业家，而不是生意人，我曾经感动于一句话，复星国际董事长郭广昌在中央电视台经济人物评选颁奖礼上讲的一句话，“人生的前二十年用于求学，中间二十年用于谋生致富，希望后二十年可以用来回馈于社会”，还是那句话，我不了解郭广昌，但他能说出这句话，就会某种程度上实践它。企业家，即使倒下了，也还是个企业家；生意人，即使站得再高，也是生意人，这就是我想说的。

3、这个书的名字起得不错，反映了很多本质，也让人觉得这本书没有白看。因为确实是个传奇，这样一个人的崛起，背后有很多原因的。国美帝国也体现了他的霸性。这就是两个本书的中心体现的东西，读书的人体会到这连个，估计就理解了作者的心思。想模仿这样的成功，是相当难得，他的背景和时机已经过去了。不再重复了。

《105亿传奇》

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