

<<中国式创业>>

图书基本信息

书名：<<中国式创业>>

13位ISBN编号：9787121171581

10位ISBN编号：7121171589

出版时间：2012-7

出版时间：电子工业出版社

作者：马传玉

页数：322

字数：336000

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>

<<中国式创业>>

内容概要

中国有中国特色，中国人要讲中国式商道，本书是一本不可多得的所有创业人手头必备的“中国式创业圣经”。

本书以经典的中国式管理理论为依据，对各种创业成功案例进行详尽分析，帮你排除创业中的各种困难，手把手教给你中国式创业的成功之道。

<<中国式创业>>

书籍目录

第一篇 艰苦奋斗

- 第1章 李嘉诚：基于信用，商者无域
- 第2章 郑元豹：自强不息、锲而不舍
- 第3章 董明珠：自己的决策，肯定是对的
- 第4章 王振滔：德润奥康，鞋济天下
- 第5章 陶华碧：苦干、蛮干、巧干
- 第6章 陈泽民：三全要做百年老店
- 第7章 南存辉：做人要做正，做事要做正
- 第8章 宗庆后：运用毛泽东思想进行创业
- 第9章 王永庆：求真务实，止于至善

第二篇 志存高远

- 第10章 任正非：治军理念，做强华为
- 第11章 张瑞敏：全新理念，品牌全球化
- 第12章 张近东：草根创业，不惧强者
- 第13章 鲁冠球：取财而有道，用财而同乐
- 第14章 朱新礼：天不会塌下来，还有很多办法
- 第15章 胡成中：力争赶超德国西门子
- 第16章 施正荣：我们做得不会比外国人差
- 第17章 王雪红：人生还需要你自己来规划

第三篇 顺势而为

- 第18章 俞敏洪：懂得分享，造就更大成功
- 第19章 郭广昌：修身、立业、助天下
- 第20章 李东生：创中国名牌，建一流企业
- 第21章 王传福：冲进汽车产业就慢了，要打过去
- 第22章 尹同耀：尽快地，集中精力地走下去
- 第23章 沈南鹏：像做数学题一样从最简单的开始
- 第24章 周厚健：先做强，再做大
- 第25章 侯为贵：一万个想法不如一个做法
- 第26章 梁稳根：为贡献一个世界级品牌而奋斗

第四篇 破釜沉舟

- 第27章 刘永好：坚持和执著，丝毫不懈怠
- 第28章 史玉柱：不用在乎学历，能干就行
- 第29章 高德康：把一件事做到极致
- 第30章 陈光标：发展循环经济、绿色经济
- 第31章 易贤忠：干出一番大事业
- 第32章 陈志列：让中国制造转变成中国智造
- 第33章 尹明善：获利路有三，我只创新求发展

第五篇 激情满怀

- 第34章 牛根生：做道德模范，创百年蒙牛
- 第35章 李彦宏：不做 第一，超越 第一
- 第36章 马云：永不放弃，做好一件事
- 第37章 张朝阳：不管不顾做自己
- 第38章 马化腾：QQ不是工作，是兴趣
- 第39章 李书福：让我们的汽车走遍天下
- 第40章 丁磊：网聚人的力量，做领跑的门户网站

第41章 李想：有梦想，有努力，就会有收获

<<中国式创业>>

章节摘录

李嘉诚：基于信用·商者无域 李嘉诚，1928年7月29日出生于广东省潮安县书香世家。

1950年，白手起家创办长江塑胶厂。

1957年，创立长江工业有限公司。

1958年，李嘉诚在北角购入一块地皮，兴建了一幢12层高的厂厦，正式介入地产市场。

他独到的眼光和精明的开发策略使“长江”很快成为中国香港的一大地产发展和投资实业公司。

1972年，长江实业在中国香港成功上市。

1979年，长江实业收购老牌英资商行和记黄埔。

李嘉诚成为第一个收购英资商行的华人。

1980年，成立李嘉诚基金会，从此积极投身公益事业。

1981年，创办汕头大学。

1985年，出任汇丰银行董事局非执行董事。

2011年，在“福布斯世界富豪排行榜”中他以260亿美元名列第11位，成为世界华人首富。

从推销员到“塑胶花大王”中国香港首富李嘉诚，1928年7月19日出生于广东省潮州市的一个书香门第。

因为父亲去世早，14岁的李嘉诚便被迫辍学，担负起了家庭的重担。

他最初是在舅父的钟表公司里当学徒，后来又做推销员，在生活的磨砺下成熟起来。

经过一段时间的磨炼。

李嘉诚发现自己不仅推销有术，而且大有潜力。

他那与生俱来的观察能力和分析能力十分适合做推销员。

他总是能凭着直觉看出客户是什么类型的人物，并且能马上了解客户的心理和性格，从而定好相应的推销策略。

李嘉诚认为，在从事推销工作时，必须充满自信，而且要熟悉所推销的产品，尽最大努力，设法让客户感到你的产品是廉价而且优秀的。

很快，李嘉诚成了全公司的佼佼者。

但李嘉诚从不喜欢高谈阔论，他认为从事推销工作，重要的有两点：一是勤劳，二是创新。

由于出色的推销成绩，李嘉诚18岁就做了部门经理，两年后又提升为这家塑胶带制造公司的总经理。

走南闯北的推销生涯，不仅初步形成了李嘉诚的商业头脑，丰富了他的商业知识，而且也使李嘉诚结识了很多好朋友，教会了他各种各样的社会知识。

同时，在推销过程中，也使他学会了宽厚待人、诚实处世的做人哲学，为他日后事业的发展打下了良好的基础。

李嘉诚经过几年生活磨砺之后，逐渐成熟了起来。

干推销工作的这段时间虽取得了一定的成功，便毕竟只是一名高级“打工仔”，而他所管理的塑胶企业、塑胶公司的财产毕竟是董事长的，失败的最终承担者也只有董事长本人。

企业的成败都与李嘉诚的关系不大，这使十分渴望向社会证明自身价值的李嘉诚下定决心要自立门户。

因此无论老板怎样赏识，再三挽留，他都决意要离开，他要用自己平日点滴的积蓄从零开始，亲自创业。

1950年夏天，说干就干的李嘉诚以自己多年的积蓄和向亲友筹借的5万港元在筲箕湾租了一间厂房，创办了“长江塑胶厂”，专门生产塑胶玩具和简单日用品，由此起步，开始了他叱咤风云的创业之路。

在创业最初的一段时期，李嘉诚凭着自己的商业头脑。

以“待人以诚，执事以信”的商业准则发了几笔小财。

但不久之后，一段惨淡经营期来临了。

几次小小的成功，使得年轻且经验不足的李嘉诚忽略了商战中变幻莫测的特点，他开始过于自信了。

<<中国式创业>>

几次成功以后，他就急切地去扩大他那资金不足、设备简陋的塑胶企业，于是资金开始周转不灵，工厂亏损越来越重。

过快的扩张，承接订单过多，加之简陋的设备和人手不足，极大影响了塑胶产品的质量。

迫在眉睫的交货期使重视质量的李嘉诚也无暇顾及越来越严重的次品现象。

于是，仓库开始堆满了因质量和交货的延误而退回来的产品，塑胶原料商开始上门催缴原料费。

客户也纷纷上门寻找一切借口要求索赔。

这段时间，痛苦不堪的李嘉诚每天睁着布满血丝的双眼，忙着应付不断上门催还贷款的银行职员，应付不断上门威逼他还原料费的原料商。

应付不断上门连打带闹要求索赔的客户，以及拖家带口上门哭哭闹闹、寻死觅活要求按时发放工资的工人们。

充满必须信心的李嘉诚做梦也没有想到，在他独自创业的最初几年里初尝成功的喜悦后，随之而来的却是灭顶之灾。

1950年到1955年的这段沉浮岁月，直到今日，李嘉诚回想起来都心有余悸。

这是李嘉诚创业史上最悲壮的一页。

它沉痛地记录了李嘉诚摸爬滚打于暴雨泥泞之中的艰难历程，它用惨重的失败反映李嘉诚成功之路的坎坷不平最为心痛的一段际遇。

失败其实并不是重要的，最重要的是失败之后是否仍有信心，能否继续保持或拥有清醒的头脑。

像任何身处逆境的人一样，李嘉诚经过一连串痛定思痛的磨难后，开始冷静分析国际经济形势变化，分析市场走向。

在种类繁多的塑胶产品中，李嘉诚所生产的塑胶玩具在国际市场上已经趋于饱和状态了。

似乎已经没有足够的生存能力。

那么意味着他必须重新选择一种能救活企业、在国际市场中具有竞争力的产品，从而实现他塑胶厂的“转轨”。

一天深夜，李嘉诚自修完当天的课后，仍像平日一样随手翻阅着一些杂志。

当他阅读最新英文版《塑胶》杂志时，发现在一个不太引人注目的地方，刊登了一项有关意大利一家公司用塑胶原料设计制造的塑胶花即将倾销欧美市场的消息。

李嘉诚马上联想到和平时时期过着平静生活的人们，在物质生活有了一定保障之后，必定在精神生活上有更高的要求。

如果种植花卉等植物，不但每天要浇水、除草，而且花期短，这与当时抓紧时间工作的人们的生活节奏很不协调。

如果生产大量塑胶花，则可以达到既价廉物美又美观大方的目的，能很好地美化人们的生活。

想到这些，李嘉诚兴奋地预测着：一个塑胶花的黄金时代即将来临。

1957年，李嘉诚带着企业复活的希望踏上了学习塑胶花制造技术的征途。

精明的李嘉诚深知生意人对刚面世的新产品是十分重视的，而且在技术上会有很大的保留，不会轻易地让人学去，故不断以购货商、推销员等身份。

甚至不惜打短工，千方百计地搜集点滴有关塑胶花制作的技术资料。

P2-4

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>