

<<35岁以前成功的12条黄金法则>>

图书基本信息

书名：<<35岁以前成功的12条黄金法则>>

13位ISBN编号：9787501164462

10位ISBN编号：7501164460

出版时间：2004-01

出版时间：新华出版社

作者：王大庆

页数：282

字数：150000

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>

## <<35岁以前成功的12条黄金法则>>

### 内容概要

处于我们这个改革开放、经济发展日新月异的时代，许许多多抱有抱负有学问的年轻人，在他们步入社会不久，因为不满足于原有的社会价值体系，他们大胆而又无所畏惧地脱离了原来的单位和体系，投入到了依靠自己的努力证明和体现自己价值的创业之路。

对此，余秋雨先生曾经评价说：在社会转型时期，当代中国青年拥有前辈前所未有的事业、机会和梦想。

但是，也正如余秋雨先生接着指出的那样：在社会转型时期，最大的难题是人生模式的转移，最大的不幸是人生目标的错置，因此最大的学问是人生选择的智慧。

尽管当代中国青年拥有很多机会和梦想，但他们也最有可能为道听途说，左顾右盼支付沉重的代价。余先生说这番话，实际上是为新东方的徐小平先生撰写的书《黄金是怎样炼成的》做的评价。

他在他的话里，强调了人生目标设立的重要性和成功智慧的不可缺少。

哪个年轻人不渴望成功，哪个年轻人不渴望拥有财富呢？

可喜的是，今天我们看到了一本一个年轻的创业者讲述自己成功经验的实用的书，这就是由新华出版社最新出版的王大庆的《35岁以前成功的12条黄金法则》。

本书的作者王大庆先生经过十年的艰苦创业，已经在电梯行业取得了骄人的成绩。

如今他用他朴实的文笔，把他的成功经验拿出来与更多的年轻人分享。

我们看到，王大庆总结的成功的12条黄金法则中，“设立人生的目标”、“搭建定位的舞台”、“六项要求”、“七分学习”等都应该是取得成功的基本条件和要素。

而这里的大多要素，对于很多人来说就像老生常谈一样熟悉。

成功者，是把它们很好地贯彻执行了。

而失败者，往往是没有能够坚持不懈，因此就会半途而废而与成功擦肩而过。

至于书中谈到的“管理时间”、“合理理财”、“立业有道”的三大技巧；以及四项安身立命的理念；建立朋友和人际关系的“八分交际”等，则是从管理学的角度对成功经验进行的注解。

同时，作者也为我们现身说法，为读者提供了11个需要避开的成功陷阱以及在这个时代我们必须具备的走向成功的几个关键的要素。

通读全书，作者以实用务实的原则，为我们娓娓道来了一整套的走向成功的方法和要素。

书中没有一丁点艰深的理论词汇，有的只是作者的一颗愿意把自己的成功经验与朋友们分享的炽热的心。

作者还在书中旁征博引了古今中外许多或伟大或普通的人物成功的鲜活的言论，在字里行间始终洋溢着股热爱生活、渴望成功的热情和动力。

这无疑是一本实用而宝贵的成功学的教材。

年轻的读者朋友们，如果你已经为自己设立了远大的理想和目标，那么，一本成功的教材加上一个可以任意施展自己才华的舞台，就一定能够把你引领到成功的彼岸。

因为，成功只眷顾有准备的头脑！

## <<35岁以前成功的12条黄金法则>>

### 作者简介

今年35岁的王大庆先生是北京人，实创电梯设备公司总经理。1993年与伙伴携手创业，经过十年艰苦努力，他们从几十万元起步，逐渐发展成为年营业额达数千万元的公司；人数也从最初的三个人发展成为拥有近200人的规模；公司连续8年获得“全国实施用户满意工程先进单位”称

## <<35岁以前成功的12条黄金法则>>

### 书籍目录

前言第一章 一个目标 1、你为什么是穷人？

第一点就是你没有立下成为富人的目标 成功是用目标的阶梯搭就的 2、你人生的核心目标是什么？  
杰出人士与平庸之辈的根本差别并不是天赋、机遇，而在于有无目标。

3、贾金斯式的人永远不会成功 为什么大多数人没有成功？

真正能完成自己计划的人只有5%，大多数人不是将自己的目标 舍弃，就是沦为缺乏行动的空想。

4、目标早确立，人生早成功 想在35岁以前成功，你一定要在30岁以前确立好你的人生目标。

5、起跑领先一小步，人生领先一大步 中国有句俗语：一步赶不上，步步赶不上。

6、每日、每月、每年都要问自己：我是否达到了自己定下的目标 没有精心的呵护和管理，目标是结不出成功的果实的。

第二章 两个成功基点 1、定位搭建舞台 人生定位准确、职业选择恰当，是取得成功的重要基础。

人怕入错行：你的核心竞争力是什么？

成功者找方法，失败者找借口。

从三百六十行中选择你的最爱。

2、心态决定命运 35岁以前的心态决定你一生的命运。

不满现状的人才能成为富翁。

敢于梦想-----这个世界永远属于追追人。

出身贫民，并非一辈子是贫民，只要你永远保持那颗进取的心。

可以平凡，不能平庸。

35岁以前不要怕，35岁以后不要悔。

做一个积极的思维者。

有的人比你富有一千倍，他们也会比你聪明一千倍么？

成功者不过是爬起来比倒下去多一次。

宁可去碰壁，也不要在家里面壁。

第三章 三大技巧第四章 四项安身立命的理念第五章 五分运气第六章 六项要求第七章 七分学习第八章

八分交际：朋友多了路好走第九章 九分习惯第十章 十分自信第十一章 十一个需要避开成功陷阱第

十二章 十二分努力：没有人能随随便便成功附录 成功大师们的建议后记

## <<35岁以前成功的12条黄金法则>>

### 章节摘录

书摘 大家开始你一言我一语地谈论起来，到处发出“可怕啊”、“我们可怎么办”的声音。突然一个勇敢的人发问了：“那么好消息又是什么呢？”酋长回答：“那就是我们还存有很多的水牛饲料。

”我非常喜欢这个故事，就是因了这个智慧而略有些幽默的酋长，因为他在死的困境中依然保持着泰然豁达的心境，他所看到的，只是生的希望。

一个在厄运面前不会绝望的人，注定是一个永远不会被生活打垮的人。

人生的好多次失败，最后并不是败给别人，而是败给了悲观的自己。

(8)成功者不过是爬起来比倒下去多一次 成功者不是一开始创业就取得了成功，他可能要面对许多次失败，在失败面前，要经得住考验。

请记住，成功只不过是爬起来比倒下去多一次而已。

1954年。

巴西人都认为巴西队一定能获本次世界杯赛的冠军，然而天有不测风云，在半决赛中巴西却意外地败给了对手，结果那个金灿灿的奖杯没有被带回巴西。

球员们悲痛至极，他们做好思想准备，以迎接球迷的辱骂、嘲笑和汽水瓶。

要知道足球可是巴西的国魂。

飞机进入巴西领空，他们坐立不安，因为他们的心里清楚，这次回国凶多吉少。

可是，当飞机降落在首都机场的时候，映入他们眼帘的却是另一种景象：总统和两万多球迷默默地站在机场上，他们看到总统和球迷共举一大横幅，上面写着：失败了也要昂首挺胸。

队员们见此情景，顿时泪流满面。

四年后，巴西队捧回了世界杯。

只要你能够站起来，你的倒下就不算是最终失败。

但对于实践者来说，一定要从失败中汲取经验教训。

福寿康实业有限公司总经理刘昌勋就认为要从失败中学到有益的东西。

刘昌勋的创业史很有点九死一生的悲壮。

他兄弟俩在同一所中学读书。

父母常常因为凑不起学费唉声叹气。

他横下一条心，减轻家里负担，让弟弟一个人上学，于是在中学还没读完的时候便辍学经商，那年他16岁。

他干什么好呢？他家邻居经营药材，每月几百元的利润。

在他们那里，当时是一个叫人眼红的数目。

他抱着试一试的心理，买进了20元的板蓝根，背到集上去销售，当天全部脱手，赚了20元。

20元，在当时对他来说，是一笔大钱。

第二天，他将40元全投进去，没想到两天之内顺利销出去，又赚了30多元。

两个月下来连本带利达到了500元之数。

但做任何事业都不是一帆风顺的。

刘昌勋认为，做人有九死一生，作文有九转金丹，做事往往遭遇九次失败才有一次成功。

他叔叔在前线牺牲了，家里得到了3000元的抚恤金。

他父亲一直把它存在银行里。

无论家庭如何困难，父母也没有动用它。

两个月的节节胜利，使他又胆怯到胆大。

经他反复动员，父母终于从银行里取出来，交给了他。

连本带息，加上他那500元，凑成了4000元。

他一次性买入一批药材，投入市场。

一顾客仔细辨认后，对他说：“你小小年纪，却大大狡诈。

学会了瞒天过海”。

## <<35岁以前成功的12条黄金法则>>

他委屈地申辩，眼泪直掉。

这个顾客见他不是老奸巨滑，才告诉我这批药材是榨过汁的，现在只是一堆干柴，没多少药性了。

他傻了。

他的本金大部分是叔叔的鲜血换来的。

一堆干柴便把它全部骗走了。

他的第一个反应是找供货商算账。

这个骗子打一枪换一个地方，连续一二月也没找着这个骗子。

他的第二个反应是，他也把这堆干柴糊弄出手，弄一元算一无。

有一位老人与他谈妥了价钱，但在老人数钱的时候，他见老人松树皮一样的手，沟壑一样的满脸皱纹，这大一把年纪，这笔损失不等于要老人的命吗？他觉得自己还年轻，还有机会重来。

于是他点着打火机，把这些干柴全部烧了。

这次失败并没有使刘昌勋萎靡不振，他总结经验，继续奋斗，终于登上了富豪的排行榜。

刘昌勋的事迹说明：奋斗者。

破产只是一时；而不去奋斗，则必将一生贫穷。

只要你没有失掉勇气，敢于拼搏，就一定会取得成功。

西谚说：“年轻的本钱，就是有时间去失败第二次。”

等到我们老了，就已经没人肯请我们去工作了，所以年轻时努力奋斗是很重要的。

一位哲人说：“你的心态就是你真正的主人。”

一位伟人说：“要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。”

你的心态决定谁是坐骑，谁是骑师。

” (9)宁可去碰壁，也不要在家里面壁 害怕失败的心理使很多人都不敢轻于一试，出去奋斗。

有的人宁肯呆在家里，吃着国家的救济费，也不愿意自己去尝试做一些事情。

但很多时候，人需要为自己制造一个环境，背水一战。

古希腊有个大哲学家苏格拉底。

哲学在当时是很崇高的职业，因此很多年轻人来找苏格拉底学习。

一个年轻人来了，想要学习哲学。

苏格拉底一言不发，带着他来到一条河边，突然用力把他推到了河里。

年轻人起先以为苏格拉底在跟他开玩笑，并不在意。

结果苏格拉底也跳到水里，并且拼命地把他往水底按。

这下子，年轻人真的慌了，求生的本能让他拼尽全力将苏格拉底掀开，爬到岸上。

年轻人愤怒地责问苏格拉底为什么要这样做？苏格拉底回答说：“我只想告诉你，做任何事情都必须有绝处求生那么大的决心，才能获得真正的成就。”

” 我知道有一个富豪，当年是靠销售晾衣架而成为大老板的，这就是傲胜国际有限公司(OSIM)执行总裁沈财福。

沈财福20年前初踏入社会大学时，并非一开始就当上大老板。

当年，他投下一点小钱搞小本生意，专卖些家庭用品如刀、磨刀器、活动晾衣架等等，而店面就设在珍珠坊。

沈财福回忆说：“那时候我主要是售卖活动晾衣架，所以常常提着它一户户敲门，吃闭门羹是常有的事。”

” ……



## <<35岁以前成功的12条黄金法则>>

### 媒体关注与评论

书评出于万人之上者为英，出于千人之上者为雄，出于百人之上者为豪，出于十人之上者为杰。

所谓成功，从形式上看，是实现既定的目标；从实质上看，则是通过设立目标、实现目标的过程，来达到发展自我、提升自我的目的，使自己“出类拔萃”。

十年前，我与周伟携手创业，合作成立了实创电梯设备有限公司，经过十年艰苦努力，我们从几十万元起步，逐渐发展成为年营业额达数千万元的公司；公司也从最初的三个人发展成为拥有近200人；公司连续8年获得“全国实施用户满意工程先进单位”称号，连续7年获得“重合同守信用单位”称号，还有其他许多荣誉称号；我本人也于2002年获得“全国实施用户满意工程先进个人”称号。

这些称号表明了我们的努力取得了一定的成果，也是社会对我们努力的肯定。

我很高兴自己的努力有了回报，更高兴的是，我通过自己坚持不懈的努力，一步一步地实现了自己的目标，使自己在各个方面都有所进步、有所提高。

社会上像我一样渴望成功、追求成功的年轻人有很多，但真正成功的人却很少，为什么呢？我想，其中的主要原因绝不在于他们缺乏聪明才智，而在于缺少方法。

我出生于平民百姓之家，没有什么显赫的家庭背景；也认为自己资质平平，没有什么过人之处。我之所以能取得一些成绩，缘于我有努力奋斗的精神，更主要的在于自己摸索出了一套行之有效的办法。

现在，我将这些方法总结为12项，撰写成书，以“35岁以前成功的12条黄金法则”为题，奉献给读者——尤其是那些不甘于平庸的年轻人，期望与他们共勉，并希望这些方法对他们取得成功有所裨益。

我常想，作为平民百姓，不可能每一个人都能取得像李嘉诚、比尔·盖茨、戴尔等人那样的成就，但我们每个人都可以有自己的梦想，都可以设立自己的目标，并通过努力，实现自己的目标。

就是说，我们是可以取得一定成功的。

所以，对梦想成功的每一个青年来说，只要及早规划人生，找准方法，经过五年、十年、十五年的努力，相信你一定可以在35岁以前取得成功。

祝愿年轻朋友：以成功注解生命，用辉煌书写青春！

王大庆

2003年12月5日于北京

## <<35岁以前成功的12条黄金法则>>

### 编辑推荐

我们经常看到的招聘启示和广告里，我们发现但凡一个企业或公司要招聘一个部门一级的领导和主管时，他们标注的年龄条件是“35岁以下”。

我们也发现许多艰苦创业的年轻人，也大多是在35岁以前完成了自己的资本积累并步入成功行列的。因此从某种意义上说，35岁已经成为了一个基本衡量个人成功与否的标尺，它是一道许多人逾越不过的“坎”。

跨过去了，个人前景就比较辉煌；而跨不过去，个人前景就比较被动。

于是“35岁现象”便成为了一个耐人寻味、发人深省的社会现象。



<<35岁以前成功的12条黄金法则>>

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>