

<<中外创业传奇100例>>

图书基本信息

书名：<<中外创业传奇100例>>

13位ISBN编号：9787539254104

10位ISBN编号：7539254106

出版时间：2009-8

出版时间：江西教育出版社

作者：刘上洋

页数：482

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>

<<中外创业传奇100例>>

前言

一部人类文明史，说到底就是一部人类的奋斗史、创业史。特别是近现代以来，在世界范围内涌现的创业热潮，创造出巨大的物质和文化财富，对于改善人类生存状态、推动人类文明进步起到了重大的促进作用。美国大力推行的“创业革命”，极大地推动了以高新技术为特征的新经济蓬勃发展，并成就了其作为世界唯一超级大国的地位。日本在上世纪六七十年代，通过不断改善创业环境，迎来了创业高峰，迅速实现了经济复兴。改革开放以来，我国进入了创业的黄金时代，以江浙一带为代表的方兴未艾的全民创业，催生了举世瞩目的经济快速发展的“中国现象”。回望历史，谁也无法否认，是创业改变了世界，是创业创造了奇迹。无论是一个国家还是一个地区，创业越活跃，发展的内生动力就越强，社会财富增长就越快。可以说，创业是经济发展、社会进步的活力所在，是国家强盛、民族振兴的生命力所系。创业的主体是创业者。在长期的创业实践中，他们演绎了一幕幕精彩的创业传奇，书写着一幅幅辉煌的创业画卷。像美国的微软创始人比尔·盖茨、世界零售业“精神大师”山姆·沃尔顿；像日本有“经营之神”之称的松下电器创始人松下幸之助、“方便面之父”安藤百福；像我国有“商界常青树”美誉的万向集团的鲁冠球、把亏损的青岛电冰箱总厂发展壮大成海尔集团的张瑞敏、联想集团的柳传志等一大批具有世界影响的创业人物。他们是那样壮志满怀、胆识过人，不愧是创业大军中的佼佼者、创业大潮中的弄潮儿。他们的创业经历和创业精神是弥足珍贵的财富，引导和激励着一代又一代人积极投身于火热的创业实践。

创业是发展之基，强国之举，富民之策。近年来，江西同全国一样，在全民创业大潮的推动下，经济社会快速发展，人民生活水平大幅提高，城乡面貌焕然一新。当前，全省的发展又站在一个崭新的历史起点上，科学发展、加速崛起的宏伟目标，为我们提供了干事创业的广阔舞台。我们要始终坚持以创业推动发展，以创业带动就业，以创业加快致富，以创业促进和谐，在全社会进一步倡导鼓励创业、鼓励创造、鼓励创新的思想理念，积极营造人人想创业、人人敢创业、人人争创业的浓厚氛围，让一切创业的热情充分迸发出来，让一切创业的潜能充分释放出来，让一切创业的要害充分集聚起来，在全省上下进一步掀起全民创业的热潮，努力开创我省“创业经济”的新时代。

加强创业事迹和创业精神的宣传，是充分发挥典型示范引领作用，激发全社会的创业热情，把创业活动不断引向深入的重要途径。

呈现在读者面前的《中外创业传奇100例》，就是一本旨在加强创业教育和创业宣传的图书。编者参考了国内外大量文献资料，把一些中外创业的成功案例，以传奇故事的形式加以阐述，并通过深入发掘成功背后的深层次因素，总结出带有普遍性的规律，使读者在了解这些成功创业掌故时，得到启发和教益。

综观这些多彩的故事，它们蕴含着诸多的共性：大多数创业者都从零开始，都走过坎坷的创业路，历经磨难，通过不懈奋斗而成就事业；他们大多依靠管理创新、技术创新和服务创新，打造出自己的特色品牌，从而站稳脚跟并不断做强做大。要求照搬照套这些成功的创业经验，不是本书的目的；宣传创业典型，弘扬创业精神，推进创业实践，乃是编者的深刻用意。

创业是充满智慧、富有价值的社会实践。时代在前进，创业最风流。希望广大富有开拓精神的红土地儿女，切实把创业作为改变人生命运、实现自我价值、履行社会责任、创造社会财富的有效途径，解放思想，增强本领，脚踏实地，百折不挠，在创业的大舞台上竞风采，施才干，展宏图。

<<中外创业传奇100例>>

我相信，在如火如荼的创业活动中，赣鄱大地一定会迎来更加美好的明天！
(作者为中共江西省委书记)

<<中外创业传奇100例>>

内容概要

《中外创业传奇100例》选取古今中外优秀人士100人，按八荣八耻分篇，通过100个生动的故事，介绍其感人事迹。

这些多彩的故事，它们蕴含着诸多的共性：大多数创业者都从零开始，都走过坎坷的创业路，历经磨难，通过不懈奋斗而成就事业；他们大多依靠管理创新、技术创新和服务创新，打造出自己的特色品牌，从而站稳脚跟并不断做强做大。

要求照搬照套这些成功的创业经验，不是《中外创业传奇100例》的目的；宣传创业典型，弘扬创业精神，推进创业实践，乃是编者的深刻用意。

<<中外创业传奇100例>>

书籍目录

序/001★从零开始石油大王约翰·洛克菲勒/003——来自贫民窟的第一个亿万富翁酒店业王国的缔造者康拉德·希尔顿/008——发掘自己独到的才华保险业巨人克莱门提·史东/013——永不失败的成功之道台湾电脑业霸主施振荣/016——从母亲卖鸭蛋获得的启示台湾首富郭台铭/021——像一个地瓜默默地长大台塑大王王永庆/025——借来两百元起步世界木雕大王张果喜/030——小雕刀雕出常青树新疆巨富孙广信/035——一名退伍兵的光荣与梦想中国“赤脚首富”刘永好四兄弟/040——凑来千元资本创造百亿财富深圳巨富缪寿良/044——赤手雄心搏击人生★失败了再来创造美国汽车业奇迹的艾柯卡/051——在大败局中背水一战硅谷独狼杰里·桑德斯/055——永远打不倒的斗士巨人集团董事长史玉柱/059——重新站立起来的巨人经营之神松下幸之助/063——不断地寻找新的生机“达美乐”创始人汤姆·莫纳汉/067——在失败中重生创立联邦快递的弗雷德·史密斯/071——从人生阴暗处看到胜利的曙光萍钢骄子涂建民/076——挽狂澜于既倒的钢铁汉新东方教育集团俞敏洪/080——从绝望中寻找希望★把小事情做成大品牌芭比娃娃之母露丝·汉德勒/087——以一个玩具拉开成功大幕肯德基大叔哈兰·山德士/093——让炸鸡香飘世界称雄世界拉链业的吉田忠雄/097——再小的事情也可以有大作为“剃须刀王”金·坎普·吉列/101——来自最初那一刹那的灵感牛仔裤发明者李维·斯特劳斯/105——一条裤子延伸掘金梦想指甲钳大王梁伯强/110——锤子剪刀布各有各玩法全美最成功的女企业家玫琳凯·艾施/115——一场最小也是最大的革命领带大王曾宪梓/119——名牌是怎么创造出来的全球饰品王国大姐大周晓光/124——从不起眼绣花针做起来的大生意世界打火机行业老大周大虎/129——从流浪汉到亿万富翁★永远充满激情微软帝国的缔造者比尔·盖茨/137——世界上有桌子的地方就会有计算机钢铁大王安德鲁·卡内基/141——下决心要从自己手中击败穷困时装帝王皮尔·卡丹/145——以无法抑制的热情为人们制造美丽传媒巨头萨默·雷石东/149——我希望我所做的一切都是第一迪斯尼王国的缔造者沃尔特·迪斯尼/153——不断地用新的创意来改变世界推销之神原一平/157——历经磨难的小个子车坛黑马郑周永/162——一个执着的追梦者华人电影事业的开拓者邵逸夫/167——用激情打造电影王国凤凰卫视创始人刘长乐/170——血液里始终澎湃着新闻人的冲动民营汽车“狂人”李书福/174——总在“闯红灯”的人远大空调董事长张跃/178——总是想飞得更远★不靠运气靠思路“世界公民”阿曼德·哈默/185——他的商业思路总是与众不同“股神”沃伦·巴菲特/189——靠分析而不是靠运气取胜中国标王段永平/194——从打工皇帝到投资王者麦当劳主人雷蒙德·克罗克/198——就是因为眼光比别人看得远传媒大王鲁珀特·默克多/202——无休止地收购和追求缔造沃尔玛帝国的山姆·沃尔顿/207——寻找价格里的哲学娃哈哈老总宗庆后/211——让全国人都喝他做的饮料船王包玉刚/215——以清醒的头脑选择正确的思路正泰集团董事长南存辉/220——“变”的智慧金融“巨鳄”乔治·索罗斯/227——发现经济学的“测不准定律”香港富豪郑裕彤/231——小杂役怎样变成鲨胆大亨★善抓机遇做大事摩托罗拉之父保罗·高尔文/239——总是比别人做得更早颠覆传统的民营企业家郭广昌/244——对机会猎犬般的灵敏成就可口可乐霸业的阿萨·坎德勒/249——神话来自一个微妙而伟大的灵感三星创始人李秉哲/254——在别人认为没有机会的时候创造机会赚钱如光速的彭小峰/259——抓住太阳能发电的先机中国“炊具大王”苏增福/264——永远跑在市场前面“统一”创始人高清愿/268——台湾的经营之神正大集团掌舵人谢国民/272——先谋善断见机不让华为总裁任正非/277——企业界的“土狼”万向集团董事长鲁冠球/282——从小铁匠到知名企业蓝院院长于果/286——把握机遇就是把握命运之门★以诚信赢得市场德国首富阿尔布莱希特兄弟/293——一辈子为穷人开店日本货运业巨头佐川清/297——诚信和情义是永远的路标华人首富李嘉诚/302——做生意首先要学会做人华侨巨贾李光前/307——有一颗感恩和诚实的心灵海尔总裁张瑞敏/311——决不让一台次品流入市场空调业“四大天王”之一李兴浩/316——财富是金钱、信誉加人脉中国西裤王林聪颖/321——死死抓住质量这一关开心人大药房董事长梁永强/325——卖良心药做开心人华东破烂王彭保太/330——破烂堆里“淘金砖”★靠创新打天下将人类带进汽车时代的亨利·福特/337——汽车王国是这样炼成世界摩托业巨子本田宗一郎/342——用发明和创造来满足顾客需求“IBM”的创始人托马斯·约翰·沃森/3416——市场永远是引领技术的最好手段惠普创始人戴维·帕卡德和比尔·休利特/350——硅谷精神的诠释者“苹果”电脑创始人乔布斯/354——用创新改变时代的人索尼之父盛田昭夫/359——使

<<中外创业传奇100例>>

“日本制造”走向世界电子游戏机之父诺兰·布什内尔／363——玩出来的亿万富豪时尚女王可可·香奈尔／367——用时装来阐释不断变化的时代泰豪集团董事长黄代放／370——敢于问鼎行业一流用友软件董事长王文京／376——中关村精神的诠释者中国计算机工业旗手柳传志／381——让联想龙腾四海★在网络江湖当英雄雅虎酋长杨致远／387——引领互联网时代的革命盛大网络董事长陈天桥／392——弄潮儿勇向涛头立网易总裁丁磊／397——神话诞生的过程阿里巴巴总裁马云／401——西湖边的神话网景的灵魂吉姆·克拉克／405——借“鸡”生蛋一夜暴富搜狐董事局主席张朝阳／409——觅食的狐狸长成了巨人百度帝国李彦宏／413——搜索全球“企鹅帝国”与马化腾／418——从网虫到QQ之父“美国在线”掌门人史蒂夫·凯斯／423——一个网络神话提前落幕的启示网络大亨周鸿神／428——性格决定命运eBay全球副总裁邵亦波／434——在网络上掏金的“神童”★用风险投资演绎财富神话IDG公司总裁麦戈文／441——IT媒体界投资之王软银集团孙正义／446——软件投资的大赢家北极光创投公司邓峰／451——在风险投资的过程中体验快乐丰隆集团第二代掌门人郭令明／456——开拓性扩张的守业者沙特王子阿勒瓦利德·本·塔拉勒／461——从白手起家到风投大鳄蓝山中国资本创始合伙人唐越／466——理性与激情兼备的投资人美国中经合集团中方总经理张颖／472——风投是一种最高境界的赌博凯鹏华盈执行合伙人周志雄／477——独到眼光成就“男泉”投资神话后记／482

<<中外创业传奇100例>>

章节摘录

石油大王约翰·洛克菲勒 ——从贫民窟走出来的第一个亿万富翁 历史上最富有的美国人究竟是谁？

根据世界著名财经杂志福布斯最新测算，不是已连续15年被《福布斯》评为美国首富的比尔·盖茨，而是创立了标准石油公司的石油大王约翰·洛克菲勒。

如果将约翰·洛克菲勒当年赚到的财富，换算成今天的金钱，他的个人资产将达到2000亿美元，足足

是盖茨的数倍。谈到自己赚钱的本领，洛克菲勒有一句名言：“如果把我剥得一文不名丢在沙漠当中，只要一行骆驼队经过——我就可以重建整个王朝！”

洛克菲勒如何在“沙漠”里赚钱，从一名贫民窟的孩子成长为世界第一个亿万富翁呢？

“捡”来十万美元发家 1839年7月8日，洛克菲勒出生于纽约州里奇福德镇，父亲是一个无牌游医，长年在外以药贩身份流浪，导致家庭生活艰难。

母亲伊莱扎肩负起养家糊口的繁重任务，独自抚养五个子女。

穷人的孩子早当家，洛克菲勒作为长子，从小就学会赚钱养家。

和很多出生在贫民窟的孩子一样，洛克菲勒争强好胜，也喜欢逃学。

但与众不同的是，洛克菲勒从小就有一种发现财富的非凡眼光。

在学校时，他把一辆从街上捡来的玩具车修好，让同学们玩，然后向每人收取0.5美分。

在一个星期之内，他竟然赚回一辆新的玩具车。

他还将自己捉到的小火鸡精心喂养，挑好的在集市上出售。

12岁时，小约翰便积蓄了50美元，他把钱借给邻居，收取利息。

1855年，由于父亲长年在外，家庭经济困难，洛克菲勒高中未毕业便辍学了。

随后，他做过复式簿记员，卖过电池、小五金、柠檬水，每一样都经营得得心应手。

与贫民窟的同龄人相比，他已经可以算是出人头地了。

洛克菲勒真正赚取的第一桶金，是捡到一批丝绸。

那批丝绸来自日本，数量足有1吨之多，因为在轮船运输当中遭遇风暴，这些丝绸被染料浸染了。

如何处理这些被浸染的丝绸，成了日本人非常头痛的事情。

他们想卖掉，却无人问津；想运出港口扔了，又怕被环境部门处罚。

于是，日本人打算在回程的路上把丝绸抛到大海里。

港口有一个地下酒吧，洛克菲勒经常到那里喝酒。

那天，洛克菲勒喝醉了。

当他步履蹒跚地走过几位日本海员身边时，海员们正在与酒吧的服务员说那些令人讨厌的丝绸。

说者无心，听者有意，他感到机会来了。

第二天，洛克菲勒来到轮船上，用手指着停在港口的一辆卡车对船长说：“我可以帮你们把这些没用的丝绸处理掉。”

结果，他没花任何代价便拥有了这些被染料浸过的丝绸。

然后，他用这些丝绸制成迷彩服装、迷彩领带和迷彩帽子。

几乎在一夜之间，他拥有了10万美元的财富。

洛克菲勒从一名小商贩一跃成为大商人。

机遇是策划出来的 捡到大批丝绸发家，许多人认为洛克菲勒太有运气了。

但洛克菲勒认为他成功不是靠天赐的运气活着，而是靠策划运气发达。

洛克菲勒生平所办第一家公司，是与克拉克合股在克利夫兰市创办了一家经营谷物和肉类的公司。

有一次，洛克菲勒无意中听到英国即将发生饥荒。

对其他人来说，远隔重洋的英国发生饥荒和自己没有什么关系，但对于洛克菲勒就不同。

他敏锐地意识到是商机，并自作主张大量收购食品，以致老板恼羞成怒。

但不久后的饥荒证实了洛克菲勒的眼光，让公司大赚一笔，老板这才偃旗息鼓。

<<中外创业传奇100例>>

而经此一役，洛克菲勒也为当地商界所熟知。

洛克菲勒还大发战争财。

1861年，美国南北战争爆发，与愁眉苦脸的别人相比，小企业家洛克菲勒则像是上满了发条的钟表，开始运作了。

他迅速囤积下许多战时必需的货物，办理大量贷款。

一切完成后，战争打响了，由于军用品供不应求，各种商品的价格都开始暴涨，粮食作物更是炙手可热，洛克菲勒的生意于是水涨船高，赚了大钱。

更令人称奇的是，洛克菲勒能点“土”成金。

有一天，洛克菲勒在一个少有人烟的地方看上了一块地。

他找到地皮的主人，说他愿花10万美元买下来。

地皮的主人拿到10万美元后，心里还在嘲笑他：“这样偏僻的地段，只有傻子才会出这么高的价钱！”

令人料想不到的是，一年后，市政府宣布在郊外建环城公路，洛克菲勒的地皮猛然升值了150倍。

城里的一位富豪找到他，愿意出2000万美元购买他的地皮，富豪想在这里建造别墅群。

但是，洛克菲勒没有卖出他的地皮，他笑着告诉富豪：“我还想等等，因为我觉得这块地应该增值得更多。”

3年后，那块地卖了2500万美元。

择机而动投身石油业 洛克菲勒在克利夫兰市经营的谷物和肉类公司正办得红红火火时，这时候在美国宾夕法尼亚州已经发现了石油，当时成千上万人像当初采金热潮一样拥向采油区。

克利夫兰的商人们对这一新行当也怦然心动，他们推选年轻有为的经纪商洛克菲勒去宾州原油产地亲自调查一下，以便获得直接而可靠的信息。

经过几日的长途跋涉，洛克菲勒来到产油地，透过表面的“繁荣”景象，他看到了盲目开采背后潜在的危机。

冷静的洛克菲勒没有急于回去向克利夫兰的商界汇报调查结果，而是在产油地的美利坚饭店住了下来，进一步作实地考察。

他每天都看报纸上的市场行情，静静地倾听焦躁而又喋喋不休的石油商人的叙述，认真地作详细的笔记。

而他自己则惜字如金，绝不透露什么想法。

经过一段时间考察，他回到了克利夫兰。

他建议商人不要在原油生产上投资，因为那里的油井已有72座，日产1135桶，而石油需求有限，油市的行情必定下跌，这是盲目开采的必然结果。

他告诫说，要想创一番事业，必须学会等待，耐心等待是制胜的前提。

果然，不出洛克菲勒所料，“打先锋的赚不到钱。”

由于疯狂地钻油，导致油价一跌再跌，每桶原油从当初的20美元暴跌到只有10美分。

那些钻油先锋一个个败下阵来。

3年后，原油一再暴跌之时，洛克菲勒却认为投资石油的时候到了，这大大出乎一般人的意料。

他与克拉克共同投资4000美元，与一个在炼油厂工作的英国人安德鲁斯合伙开设了一家炼油厂，公司果然得到迅速发展。

先人一步开创垄断时代 就在洛克菲勒雄心勃勃打造石油王国时，他的合作者克拉克这时却举棋不定，不敢冒风险。

两个人在石油业务的决策上发生了严重分歧，最后不得不分道扬镳。

他们两人都知道石油前景广阔，在拍卖公司产权时都不肯放弃他们自己在公司的股权，彼此喊价十分激烈。

两人从500美元开始叫起，谁出价最高将购得股权。

洛克菲勒已下定决心要投入石油生意，因此每次都毫不犹豫地喊出比克拉克更高的标价。

当时，才26岁的洛克菲勒取得了最终胜利。

他后来在回忆这个具有决定性意义的时刻时说过：“这是我平生所作的最大决定。”

从此，他把公司改名为“洛克菲勒—安德鲁斯公司”，满怀希望地干起了他的石油事业。

<<中外创业传奇100例>>

洛克菲勒迅速扩充了他的炼油设备，日产油量增至500桶，年销售额也超出了百万美元。洛克菲勒的公司成了克利夫兰最大的一家炼油公司。

丑小鸭终于变成了白天鹅。

在成立标准石油公司之后，也是一个偶然的机会，洛克菲勒在一本公开发行的杂志上发现一篇文章，里面有这么一句话：“小商人时代结束，大企业时代来临。

”当时洛克菲勒正因为石油行业利润的无谓竞争、成本浪费和精力的大量消耗而头疼，这篇文章的出现犹如一道曙光。

洛克菲勒开始规划自己的垄断事业。

此后不到两年的时间，他就吞并了该地区20多家炼油厂，控制该州90%炼油业、全部主要输油管及宾夕法尼亚铁路的全部油车，随后又接管新泽西一铁路公司的终点设施。

接着，为控制全国石油工业，他操纵纽约中央铁路公司和伊利公司同宾夕法尼亚公司开展铁路运费方面的竞争。

结果，在8年内，美孚石油公司炼油能力从占全美4%猛增到95%。

美孚公司几乎控制了美国全部工业和几条大铁路干线。

洛克菲勒成功地造就了美国历史上一个独特的时代——垄断时代。

洛克菲勒把握了机遇，成就了世界第一个亿万富翁，也留给了我们一个神话。

(李晚成)

<<中外创业传奇100例>>

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>