

<<问鼎财富巅峰>>

图书基本信息

书名：<<问鼎财富巅峰>>

13位ISBN编号：9787218072784

10位ISBN编号：721807278X

出版时间：2010-10

出版时间：广东人民出版社

作者：李阳春

页数：236

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>

## <<问鼎财富巅峰>>

### 内容概要

中国近30余年的经济腾飞，无法离开众多民营企业的蓬勃发展。民营企业不但吸纳了中国超过60%的就业人口，还为社会贡献了大量的物质财富。可以说，中国民营企业的发展状况，在很大程度上，影响着中国社会的稳定、经济发展模式的转变，以及经济增长的质量。

《问鼎财富巅峰——当代商业领袖高端访谈录》一书是广东省工商业联合会副主席李阳春与黄宏生、张茵、胡志标等九位民营企业家的访谈实录。

创维、爱多、玖龙纸业等民营企业的发展轨迹，在中国众多的民营企业中具有相当的典型性。如何处理好大股东以及职业经理人的关系，如何让民营企业从依靠创始人个人权威的家庭式管理，转变为具有清晰治理结构的现代管理模式，如何真正地塑造具有社会影响力的民企品牌形象，如何让民营企业更深地介入到中国经济的转型之中，对于这些问题的解答，都关乎中国民营企业未来的发展转型路径。

黄宏生、张茵、胡志标等人的故事不只是他们问鼎财富巅峰的个人英雄传奇，从他们曾经的成功和失败之中，我们可以看到中国民营企业起步的艰辛，中国民营企业发展壮大经验，未来进一步做大做强的可能路径，以及民营企业对于提高中国经济增长质量所潜藏的能量。

<<问鼎财富巅峰>>

作者简介

李阳春，经济学研究生，工商管理硕士，经济师，企业法律顾问，广东商学院客座教授。长期研究企业风险管理、企业家风险管理、民营经济发展环境与政策、产业转移与招商引资等。出版著作有《跨越财富天险》（2008年畅销书，发行3万册）、《我们的三十年——广东改革开放中成长的非公有制经济代表人士》、《眺望——赴美国哥伦比亚大学学习考察纪实》等。

## <<问鼎财富巅峰>>

### 书籍目录

#### 第一章 团队制胜：成就重生奇迹

拓展阅读：财富英雄是这样炼成的

#### 第二章 大道至简：立于财富之巅

拓展阅读：移植也能创造财富

#### 第三章 责任立命：比肩世界品牌

拓展阅读：十大成语，解密企业突围之道

#### 第四章 创意激情：追逐蓝天梦想

拓展阅读：广东发展创意产业正当其时

#### 第五章 会通儒释：实践幸福商道

拓展阅读：秉承儒商精神，永续企业活力

#### 第六章 东山再起：变换一种活法

拓展阅读：剩者为王

#### 第七章 苦难辉煌：铸造华商航母

拓展阅读：中国品牌何时才能行销全世界？

#### 第八章 投身蓝海：开辟崭新天地

拓展阅读：提升粤商文化，锻造文化粤商

#### 第九章 敬天爱人：缔造商业传奇

拓展阅读：女企业家在承担社会责任中的重要角色

跋：当代企业家的生存法则

## &lt;&lt;问鼎财富巅峰&gt;&gt;

## 章节摘录

胡：当年，“巨人”倒下之后，史玉柱重新创业时40岁。现在，有很多人也都发出这样的问号——40岁的胡志标再次出山，会不会成为下一个史玉柱？他们都希望我再次创造奇迹。连史玉柱本人也对我说：“胡老板，没问题的，重新整合重新来。我就是这样干的。”

”黄光裕也曾对我说，“爱多商标现在在我这儿，我帮你保住了”。

对于这样的问题，我反复强调的是，我不想再做英雄，只想做英雄的服务员。为什么要这样说？

史玉柱可以再做一次英雄，再做商业领袖，而我上过“天堂”、下过“地狱”，我的人生观和他已经不一样了。

我经常和身边的人讲“天堂与地狱的故事”：“一个商人由于背负太多的原罪，死后来到了地狱。看到地狱里的人都是瘦骨嶙峋的，因为在地狱里吃饭，人被固定在一张圆桌上，但勺子比圆桌还长，结果大家互相僵持最终谁也吃不到；后来商人因为在地狱里修行得比较好，升上天堂。商人看到天堂里的都是神仙，个个红光满面，精神矍铄，商人以为是天堂里吃得比较好！可是当他吃饭的时候才发现，天堂与地狱的规则完全是一样的，只是天堂里大家都是拿起勺子给对面的人喂食，而不是给自己，所以大家都能吃到。”

”所以一个团队最可怕的就是自私、狭隘和麻木！最宝贵的是懂得分享，主动付出！

李：2009年，你创办“胡志标企业管理咨询有限公司”的消息让很多人感到意外，离开你所熟悉的VCD产业，既不生产电子产品，也不销售电子产品，而是为中小企业提供咨询服务。还有老总邀请你并给你50%的股份，你都没有应允。

很多人都在疑惑你为什么要这样做。是不是你的心态影响了你的财富观？

胡：我现在不是创业，也不是做事业，仅仅是想简简单单地干一件事。出狱之后，身边很多做企业的朋友，因为觉得自己的公司在经营上有瓶颈，常常来找我帮忙出主意。我帮助他们重新制订战略规划，两三年下来，公司健康成长，对方很高兴，我也很开心。出于感恩，对方一定要答谢我。这样一来，虽然我的出发点不是交易，但结果还是要面对答谢这个问题。所以我觉得要对社会有交代，要交税，才成立了咨询公司。

……

<<问鼎财富巅峰>>

编辑推荐

微观视角洞悉商海风云，高端对话透析财富经典。

<<问鼎财富巅峰>>

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>