

<<创业狼>>

图书基本信息

书名：<<创业狼>>

13位ISBN编号：9787507531862

10位ISBN编号：7507531864

出版时间：2010-8

出版时间：华文出版社

作者：唐达天

页数：320

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>

<<创业狼>>

内容概要

《创业狼》告诉我们，创业并不难，难的是观念的转变和当老板的野心，创业无须多高的学历，无须成捆的资金，只要选准项目，学会倒腾资金，你就有可能会成功。

主人公李想的理想就是在30岁之前办一家公司，挣一笔钱，买车、买房、娶老婆。为了这一理想，他历尽种种艰难困苦，一路打拼而来，初恋情人沦为桑拿女，铁血兄弟走上了不归路，曾经的“东家”在金融风暴中破产，恩人陈叔突然离世……从家庭作坊发展到“山寨”公司，由“山寨大王”成了IT行业的精英，他的理想终于实现了，融入其中的，却是一代人的伤痛和记忆，蜕变与成长……

作者简介

唐达天，小说家，现居珠海从事专职创作，中国作家协会会员，北京作家文学院特邀作家、客座教授，东莞文学艺术院项目签约作家。

除官场畅销书《一把手》《官太太》《绝路》《残局》《后台》外，另有《沙尘暴》《偷心》等多部优秀作品。

曾获首届甘肃省黄河文学奖、甘肃省敦煌文艺奖、冰心文学奖等多种奖项。

有多部作品被改编成电视连续剧。

书籍目录

第一章人生第一单1 搭上美女的车 0022 巅峰对决 0073 初战告捷 0114 他被主管忽悠了 0185 他进了美女的QQ 0226 今夜，带她进了旅馆 028第二章第一次跳槽1 细节决定成败 0382 辞职风波 0433 走马上任 0494 山寨和草根的时代 052第三章职场需要狼性1 新老对决 0622 创业狼性 0683 难忘除夕夜 0754 上任总裁助理 0835 谋反 087第四章山寨精神来创业1 万事开头难 0962 他乡遇故友 1003 吃小亏占大便宜 1064 公司第一单 112第五章潮起潮落1 天有不测风云 1202 人生低谷 1263 午夜110 1314 不当懦夫 1365 寻找生机 1446 招兵买马 149第六章风生水起1 闯过险关 1562 黑白相搏 1623 空手套白狼 1734 又遇性骚扰 1795 局中局 183第七章商海无间道1 以毒攻毒 1922 奖金风波 1973 嫖娼事件 2034 凝聚人心 2095 美女跳槽 2146 鲑鱼效应 219第八章杀出重围1 兄弟叛离 2242 重新洗牌 2283 意外的骗局 2334 打响第一枪 2405 最后的晚餐 245第九章历史性跨越1 巧遇初恋情人 2522 夜色女人街 2583 都是短信惹的祸 2664 竞标谍战 2715 人面不知何处去 277第十章风雨过后是彩虹1 回到我身边 2862 最难过的那道坎儿 2943 团结就是力量 3024 今年春节“不差钱！” 3085 行走在希望的田野上 313

<<创业狼>>

章节摘录

[创业狼十大生存哲学] 面对选择：当打工狗还是创业狼？

答案没有对与错，选择却有高与低，不同的选择决定不同的命运。

面对创业：选择最熟悉的行业才能事半功倍。

聪明人不是那些掌握知识多的人，而是会运用知识的人。

面对资金：不要等资金充足后再去创业，要在创业过程中不断积累资金。

创业就像登山，不会有人扛着梯子去攀登，而是在攀登的过程中走出自己的路。

面对市场：市场就像飞鸟，如果你瞄准了再打必会落空，必须抓准提前亮才能击中它。

面对团队：智慧的领导玩团队，聪明的领导玩别人，平庸的领导玩自己，愚蠢的领导被人玩。

面对困难：打工时遇到困难可以绕道走，创业时遇到困难必须迎面上。

在生死存亡的关键时候，高级将领的作用就是在迷茫与黑暗中带着队伍前行。

面对小人：以小人的方式对待小人，倘若你用君子的方式对待小人，或是用小人的方式对待君子，必会适得其反。

面对竞争：狭路相逢勇者胜，勇者相逢智者胜，智者相逢先者胜。

如今的商业法则已不再是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃慢鱼。

面对发展：小胜靠智，大胜靠德。

要想做大做强，实现更远大的目标，必须要有大气魄、大胸怀，厚德载物，才能广远。

面对人生：心机毕竟是有限的，不要小聪明，就是大聪明，赢得信任不需要付出多少成本，却能收获最大的效益。

[精彩试读] 局中局 李想再次接到杨小洋的电话时，是第二天早上十一点多，杨小洋已经带着T市电信局的黄伟和李明来到了东莞，住进了新都会大酒店。

杨小洋说：“李总，他们来了两个人，已经住到酒店了，你有什么吩咐？”

我躲在宾馆的卫生间，你放心说，他们听不到。

” 李想说：“我已经给陈总吩咐过了，中午你们好好接待，我就不去了，下午安排他们到华声公司实地看一看。

到了华声，由他们办公室主任小汪接待你们。

要注意，你要扮演好双重身价，在华声这边，你要扮演经销商的角色，在T市电信局这边，你是生产厂家的角色，面对不同的对象，你扮演的角色就不同。

千万要注意，不能让他们双方串通了，要尽量不给他们创造单独接触的机会，晚上，我以华声公司老板的身份出面做东。

” 杨小洋嘻嘻了两声说：“好的，我一定将角色进行到底。

” 李想虽然觉得杨小洋的笑声很诱人，但还是说：“你别嘻嘻，重任在身，一定要沉着冷静，不能露出丝毫的破绽来，否则，将会功亏一篑。

” 杨小洋说：“放心好了，我不会让你失望的。

” 挂了电话，李想又给华声公司的销售主管汪伟打了一个电话，让他下午安排一下，他的人要过去到他们公司看看。

汪伟连声说好好好，我会安排好的，你放心。

李想和汪伟是在电话中认识的。

李想在安排杨小洋去T市之前，他就以采购商的身份给华声公司销售部打电话做了咨询，接电话的正好是销售部主管汪伟。

汪伟一听是一批大买卖，当即就想约李想见个面。

李想推说忙，只在电话中谈了一些关键性的问题，回绝了与他见面。

李想的目的是想吊起汪伟的胃口，然后才好操控局势。

果不其然，第二天，汪伟一大早就给他打来了电话，又把折扣降低了3个百分点，想和李想当面敲定。

李想还是不给他机会，到了下午，汪伟说他们老板要请李想见个面，李想这才答应了他的要求。

<<创业狼>>

来到华声公司，双方见面后老板又给李想让了两个百分点，李想这才答应了他们，说过几天再带人来看看样品。

老板说随时欢迎你们光临，到时候他一定奉陪。

李想一听他们老板要奉陪，怕见面后双方不慎相互串通了，就说只是看看产品，无非是走走过场，我只让我的部下来看看就是，哪里敢惊动你大老板？

到时候让汪主任领着他们转一圈就是了。

事情这样敲定后，李想还是怕出漏洞，就在昨天晚上，他把汪伟叫到了一个名叫得月坊的酒吧里，让陈东杰与汪伟见了一面，对一些具体的细节又做了一番敲定后，他才放了心。

与汪伟通过电话后，他又给陈东杰打了个电话，铃声响了半天，陈东杰才接起电话说：“刚才我与T市的人在一起，现在我避开他们了，你说，有什么事？”

李想说：“我已经与汪伟联系过了，下午你先到华声，过半个小时后让杨小洋带着他们过去，你就可以以主人的身份来迎接他们。

到时候千万要把握好火候，不要让汪伟与他们单独接了头。

他们参观完了，让杨小洋带他们回宾馆，你仍然留在华声，让他们感觉到你就是华声的人。

等他们走了后，你直接到公司来。

陈东杰说：“放心，我已经向T市的人说过了，下午到公司里去看看，由我们的销售主管带着他们看看产品展览，至于生产流水线，看不看都无所谓。

李想说：“好的，尽量减少程序，看一看就回宾馆，不要让他们多停留。

另外，中午吃饭时让他们多喝一些酒，让他们喝迷糊就行了，不要灌醉了。

陈东杰说：“好好好，知道了。

李想安排好了这一切，才觉得仿佛在指挥一场战役，心里充满了激动，又不免有些担心。

这是他第一次足不出户地坐在家里的局，不知道下午的结果又会怎样？

好不容易捱到下午五点钟，陈东杰兴冲冲地闯了进来，一看他喜形于色的样子，不用问，双方都被他搞定了。

陈东杰拿过一瓶矿泉水喝了大半，才抹着嘴说：“搞定了，两边的人都让我搞定了，中午喝了不少酒，渴死我了。

李想说：“你觉得T市电信局的诚信度怎么样？”

陈东杰说：“不错，他们毕竟是国企，不像私企，只要我们这边招待好了，再给他们一些好处费，没有搞不定的。

李想突然坏笑着说：“如果要做到万无一失，晚上吃过饭喝过酒，你把他们送到宾馆后，然后再给他们找两个长相正点的小姐过去，名义上按摩，实际上就是让她们去陪睡，小姐的费用我们给付了。

陈东杰笑着说：“咱俩怎么想到一起去了？”

李想说：“都是男人嘛，在有些事情上是相通的。

陈东杰说：“那你到时候把杨小洋支开，别让她坏了事儿。

李想说：“那么聪明的人一点就明白了，还需要我支她？”

不过，这一次杨小洋可是给公司立了汗马功劳了，如果这一单做成，不仅壮大了公司的实力，更重要的是可以拓宽公司的业务范围。

陈东杰说：“要论功劳，你的更大，要不是你决策正确，怕早从我的手中失掉了。

通过这件事我也在想，销售这一块也是一个新的经济增长点，如果我们的业务范围能再扩大一些，我们可以把政府和国企的部分采购纳入进来，我们的事业就会迅速发展起来。

李想说：“这需要人脉资源，没有这方面的资源，有机会也得不到。

这一次，也只是个案，如果杨小洋不提供这样好的机会，我们怎么也想不到会有这样的买卖。

正说间，李想的手机响了，看了一下来电显示，对陈东杰说：“是杨小洋的。”

说着打开了手机问，“喂！”

是小洋吗？

杨小洋说：“李总，我带他们上市区兜了一圈儿，刚刚把他们送到了宾馆，你说晚上怎么安排

<<创业狼>>

？

” 李想说：“那你带他们直接到海泉湾大酒楼二楼的玫瑰苑，六点钟我和陈总也过去。下午考察完公司后，他们有什么反应？”

” 杨小洋说：“他们对我们的产品还是很看重的，我看黄主任还是蛮有诚心，这次准能敲定。”

” 李想说：“好！”

饭桌上你一定要把握好时机，好好给他们敬两盅。

” 杨小洋说：“没问题，别的本事没有，劝人喝酒我是一绝。”

” 李想说：“那就充分发挥你的一绝。”

另外，晚饭后，他们的活动由陈总单独安排，你就不参与了。

” 杨小洋嘻嘻了两声说：“好，明白了。”

” 挂了电话，李想回头对陈东杰说：“这鬼丫头真是个人精，一点就通。”

” 陈东杰呵呵一笑说：“搞销售就需要这样的人精，如果不是人精，她也不会把黄伟他们哄得团团转。”

” 李想点了点头说：“是的。”

” 李想嘴里这么说着，心里却想，陈东杰恐怕真的不知道黄伟骚扰过杨小洋的事，要是知道了，他根本不会是这样一种态度来对待黄伟。

<<创业狼>>

编辑推荐

《创业狼》是一部注定要在打工部落留下盛名的文学作品。小说真实的展示了庞大的南方制造业生存状态，和被数据掩盖的庞大的就业人群。他们的梦想，他们的现实，他们的命运，在打工和创业的路口交叉，然后渐行渐远，或实现梦想，或桎梏于社会底层的宿命。作者以报告文学般的真实笔触和不留痕迹的现实白描，记载了整整一代年轻人的伤痛、记忆、蜕变和成长。

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>