第一图书网, tushu007.com

<<读传有感悟>>

图书基本信息

书名：<<读传有感悟>>

13位ISBN编号：9787802135383

10位ISBN编号：7802135389

出版时间：2008-6

出版时间：程夏辉 海潮 (2008-06出版)

作者：程夏辉

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

第一图书网, tushu007.com

<<读传有感悟>>

内容概要

我在很小的时候就开始对名入传记着迷，有关他们创业、发展、成功抑或失败、挫折的精彩描述，我百看不厌，百读不倦，然后还必得加以评头论足，一言三叹。
也许这正是我的思想走在年龄的前面的原因。
——【美】比尔·盖茨　　我的计划像是海市蜃楼，但那只是你们的认为。
我对此非常有信心，这，正是我们的差异所在。
——【日】孙正义　　想要一辈子都能投资成功，并不需要天才的智商、非凡的商业眼光或内线情报，真正需要的是，有健全的知识架构供你做决策，同时要有避免让你的情绪破坏这个架构的能力。
——【美】沃伦·巴菲特　　每个人必须控制自己的命运，如果你不去主动控制，那迟早会让别人来控制。
——【美】杰克·韦尔奇　　没有人生来就注定是个流浪汉，我们没有权利去怨天尤人。
我们有义务为自己设计一个理想的归宿，并为达到这一强的丽为自己寻找一个具体的计划。
只有这样，我们才能找到自己立足的一席之地。
——【美】唐拉德·希尔顿　　借巨人财富智慧，照耀你成功之路。
最有希望成功的人，不是那些才华横溢的人，而是那些善于观察走在自己前面的人。
——苏格拉底

<<读传有感悟>>

书籍目录

第1章　在嘈杂人群中完美地保持独立人格——沃伦·巴菲特商业世家的启蒙教育——看着钱慢慢增多是一件很有意思的事遍访名师——成才是可以期待的理性投资者——远离诱惑与刺激"少而精"的原则——了解自己的股票发现新的投资价值——卓越超群的投资技巧投资的起点——金钱只不过是一种证明第2章　专注使他把天赋发展为天才——比尔·盖茨早熟的少年——天赋极高又咄咄逼人沉迷于电脑——专注使他把天赋发展为天才退出哈佛创办微软——一个人若失去自我决断，肯定终生都是侏儒一纸诉状——一只挣脱樊笼的雄鹰乃攀上"蓝色巨人"这辆快车——果断抓住机会"微软视窗"的诞生——顽强的竞争意朔与IBM分道扬镳——抛弃最后一节火箭助推器永不懈怠——成功是一位糟糕的老师第3章 读懂社会，积极入世-李嘉诚不平静的年轻时代——幸运之手不在上帝从茶楼伙计开始做起——读懂社会，积极入世5年"行街仔"生涯——不懂销售就不能经商22岁创业——历经坎坷，从未彷徨转向地产行业——顺境中不忘求变"蛇吞大象"——从商人到亚洲超人的瞬间跨越并吞八荒——收购不是买古董，不是非买不可第4章　全球第一CEO——杰克·韦尔奇自尊自强的少年——在前进中做好接受失败的准备伊利诺伊大学的化学博士——管理别人之前先了解自己从工程师到高层管理者——成功靠的是相信我们可以做任何事事"飞机面试"——具有竞争力的选-手改变企业的官僚作风——世界上最无情的管理者"数一数二"战略——怀揣金牌和银牌一系列的出售与购买——中子弹一般强硬的魄力与手腕20年的CEO生涯——真正的收获是过程的快乐第5章　锲而不舍、反败为胜的汽车巨子——李·艾科卡工程师改做推销员——放弃是需要勇气的十年销售生涯——推销铸造了未来的成功者"野马"、"美洲豹"与"侯爵"——创新带来功劳与业绩遭到解雇——有时候突破性的成就是出自于逆境力挽狂澜——在压力中生存向政府贷款——对自由企业制度的挑战？
第6章　人，必须有创意和雄心——保罗·盖蒂与大学教育交锋——具有叛逆精神的青年聘请瑞士地质学家——长期与运气相伴是有条件的忙碌在钻井工地——人人都渴望通过工作来实现自己的价值向洛克菲勒家族叫板——顺从的人不可能成功经营斯巴达飞机公司——挑战自己的经商能力立足中东——毅力与勇气的验证建立世界石油帝国——人，必须有创意和企图心，才能建立个性和勇气第7章　全球第一大企业的缔造者——萨姆·沃尔顿爱打赌的校园活跃分子——体会到每一美元的价值初入零售业"你可以向任何一个入学习"再创业与"沃尔玛"的诞生——要有勇气承担实践后失败的后果求贤若渴——依靠诚意与坚持不懈向对手挑战——在竞争之中发展自己建立全美最大的民用电子通信系统——立足长远发展第8章　豪情也是一种资本——孙正义拜见心中偶像——拥有梦想的少年卖出发明专利——孙，你的工作态度和智慧一样出色花一年半时间寻找一生的事业——令人折服的顽强努打开事业局面——具有感染力的热情进入出版业——一箭双雕的策略与SOFTWING争夺市场——在竞争中规避风险一连串疯狂的并购——大胆冒险背后的缜密分析第9章　完成大事业的先导是伟大的梦想——唐拉德·希尔顿多梦的青年——你必须胸怀梦想买下第一家旅馆——发掘自己独到的才智租期99年——以最小的投入获得最大的产出挣扎在大萧条中——四海之内皆兄弟向全国进军——权术、策略、耐心、机遇、金钱，缺一不可开拓国际市场——梦想与现实之间的距离第10章　身上流淌着纯粹商人的血液——约翰·洛克菲勒家庭教育的金钱启蒙——人生只有靠自己，做生意要趁早养成有助于自己事业发展的良好习惯——数字即为金钱，丝毫马虎不得借战争发财——敢于冒险、善抓时机谨慎地涉足石油业——只有看准时机的后来者才能赚大钱凡事有计划，经营有条不紊——一步步地扩大公司南方开发公司的诞生与夭折——"蔷薇开花"战略网罗亚吉波多——坚强有力的伙伴是事业成功的基石成就石油霸业——托拉斯的诞生少许的钱财带来自由，过多的财富带来烦恼——金钱不是追求的目标第11章　喜欢较量的人——拉里·埃里森与众不同的身世——必须证明自己存在的价值开发关系数据库软件——任何地方，任何时间，都存在着巨大可能性战胜竞争对手——永远将市场放在第一位财务危机——由莽撞期走向成熟期风流潇洒的成功者——必须做一些能使自己感到正确、完美的事情

章节摘录

1　商业世家的启蒙教育——看着钱慢慢增多是一件很有意思的事1930年8月30日，在美国密苏里河西岸的奥马哈市，一个健康的男婴呱呱坠地于年轻的霍华德·巴菲特夫妇家中，他们给他取名为沃伦·巴菲特。
巴菲特夫妇有三个孩子，沃伦排行老二，是唯一的儿子。
霍华德·巴菲特是一个证券经纪商，他具有巴菲特家族的典型品质：温文尔雅、脾气可人以及坚韧不拔的品格。
父亲霍华德对巴菲特的一生有着举足轻重的影响，巴菲特继承了父亲所代表的巴菲特家族的所有品质及特征。
巴菲特的母亲利拉·巴菲特是一位身材娇小、性情活泼的妇女，她有着精明的头脑，是个贤内助。
巴菲特的家庭是一个商业世家，他的祖父在当地开着一家很不错的杂货店，父亲是证券经纪人，这个家庭和美国许多其他富裕家庭一样，精于做生意，但花钱却很谨慎。
他们不缺钱，但他们将金钱视为一种人生价值与成功标志。
巴菲特很小的时候就接受了这种价值观，并根深蒂固地植于头脑中，在以后的岁月里，虽然他拥有庞大得惊人的财富，却从不在金钱面前止步。
因为他追逐的不是金钱本身，而是自我价值的实现。
童年的巴菲特在杂货店里受到了商品流通的启蒙，再加上对于祖父与父亲的耳濡目染，从小就懂得了做生意就是低进高出赚取利润的规律。
在巴菲特5岁那年的一天，他的母亲利拉惊奇的发现他居然在自家门前用两把椅子支起了一个口香糖摊，上面摆满了她的口香糖。
原来，巴菲特是在向路人兜售她母亲的口香糖。
不久后他又卖起了自制的柠檬汁。
巴菲特6岁的时候，霍华德带全家去奥科博吉湖度假，他们在那儿租了一间小屋。
时刻不忘赚钱的巴菲特在杂货店里买了6听可乐，但是因为他和老板砍了价，所以这6听可乐只花了25美分，比正常的价格便宜了5美分。
然后巴菲特绕着湖边以5美分一听出售，最后挣了5美分的利润。
自那以后，巴菲特就经常从祖父的杂货店里批发出饮料，然后挨家挨户上门兜售。
巴菲特把挣到的每一分钱都存了起来，他挣钱有自己的目的：他并不是在赚零花钱，而是在向他的勃勃野心一步步地迈进。
而这时候，其他的孩子还只知道在街上打来闹去。
为了更好地销售饮料，巴菲特9岁的时候就懂得做市场调查。
小巴菲特想出了一个简单的办法，那就是在一个固定的加油站里收集从苏打水机器打出来的瓶盖。
小巴菲特组织小伙伴们将这些收集到的瓶盖倒在小货车上，然后将它们运到他家中的地下室里堆集起来，再分堆清点各种品牌的瓶盖数，看看橘子水、可乐和无酒精饮料哪种瓶盖数量多，这样他们就可以知道哪一种品牌的饮料销售量最大，然后有选择性地进货。
巴菲特从小就具有的这种罕见的商业头脑与直觉。
使他能够在日后的现实生活中自觉自发地总结赚钱的经验，并不断创新。
后来，巴菲特又带领着小伙伴们到高尔夫球场去收集用过的高尔夫球，把它们擦干净后再卖出去，生意颇为红火，巴菲特也成了远近闻名的儿童老板。
13岁的时候，有一次，巴菲特到父亲的商业伙伴卡尔·福尔克家里做客，福尔克夫人很喜欢这个既自信又含蓄的孩子，因此总是热情欢迎他到家里来作客。
这次，巴菲特一边喝着福尔克夫人做的鸡面汤，一边对福尔克夫人说，他要在30岁以前成为一个百万富翁，还令人不可思议地加上一句：“如果实现不了这个目标，我就从奥马哈最高的建筑物上跳下去。”福尔克夫人被他的话吓坏了，连忙叫他不要再说出类似的话来。
巴菲特笑了起来。

福尔克夫人第一个向巴菲特提出了这个问题：“ 巴菲特，你赚那么多钱干什么？
”“ 倒不是我想要利用钱去买什么东西， ”巴菲特答道，“ 我只是觉得看着钱慢慢增多是一件很有意思的事。
”巴菲特除了如饥似渴地赚钱之外，对数字更有一种天生的敏感和热情，他往往能够毫不费力地记住一连串复杂、枯燥的数据，全然不顾它们对他根本就毫无意义。
这种对数字的渴望以及非凡的理解力与记忆力贯穿了巴菲特的一生。
也许因为父亲是证券经纪商的缘故，巴菲特很早就被股票深深地吸引住了，就像其他孩子迷上新型飞机一样。
他常常跑到父亲日益兴隆的股票交易所去，在父亲的办公室里，巴菲特目不转睛地盯着那些收藏在印着烫金字专柜里的股票和债券单据。
巴菲特经常流连在股票交易所里，而且开始自己动手画股价图，观察它的涨跌态势，并且萌生了想解释这些态势的念头。
他还密切关注着自己的存款额的增长速度，并加快了他的赚钱活动。
巴菲特在11岁这年，终于成为美国金融史上也许是最年轻的股票投资者，一位有自觉意识并完全实行自我实际操作的小股票交易商。
他以每股38美元的价位买进了三股城市设施优先股股票，还给姐姐多丽丝也买了三股。
母亲利拉听到这个消息，深吸了一口气：每股38美元，6股要200多美元，他的儿子什么时候攒了这么一大笔钱，就靠那些高尔夫球和瓶盖？
多丽丝后来说：“ 我认为他很清楚自己在干什么。
他简直生活在数字之中。
”然而，自从巴菲特买进后，城市设施股的股价就跌到了27美元，巴菲特变得严肃紧张起来，那可是他一美分一美分攒来的钱呀！
在发行商们奋力挽救下，股价又渐渐回升了，甚至攀升到了40美元，似乎没有再次上扬的潜力了。
巴菲特把未来可能面对的风险与机遇以及目前的利益作了一番对比后，抛出了股票。
扣除佣金，巴菲特第一次出手，就在股市上获得5美元的纯利，这可比他卖饮料卖高尔夫球赚钱快多了。
结果他的股票卖出不久，城市设施优先股就一路狂飙，升到了200美元。
巴菲特看着股价的狂升，心中的悔恨真是难以言传，如果那6股股票仍在手，他现在就能赢得900多美元的巨款呀！
自己做出的决定与判断，就必须自己来承担后果。
霍华德知道儿子内心在遭受着煎熬，晚饭后，他把孩子们叫到他身边，给他们背诵了爱默生的一段名言：最伟大的人，是在嘈杂人群中完美地保持独立人格的人。
他向有些迷惑不解的孩子们解释道：“ 无论付出了多大代价，做人都要养成独立思考的习惯。
”1943年秋，巴菲特的父亲当选为共和党国会议员，全家搬到了华盛顿。
这时候的巴菲特已经读初中了，他有着朴直的说话方式，看上去天真、质朴而又平平凡凡，但透过他那平静而又复杂的外表，他的自立、他的资本家式的雄心与谨慎都表露无遗。
他开始替《华盛顿邮报》送报纸，由于他的努力，很快就成为远近闻名的“ 超级报童 ”。
考虑到可以靠增加产品来提高收益，巴菲特同时也在他的线路内兜售杂志。
他每个月可以挣到175美元——这可是许多全天工作的年轻人的收入——而且积蓄起每一毛钱。
巴菲特在房间里特设了一个装钱的抽屉，他将辛辛苦苦挣来的钱存放在那里。
母亲利拉说：“ 他的积蓄是他的一切，你根本不敢去碰他装钱的那个抽屉，每一分钱都必须好好地待在那里。
”这每一分钱就成为他将来放飞理想的通天阶梯。
1945年，巴菲特15岁了。
他从他的积蓄中取出了1200美元，把它投资到了内布拉斯加的一块40英亩的农场上。
他成了一块40英亩农场的主人，有佃户定期向他交租。
同时，巴菲特向税务机关登记了他的收人，提交了纳税清单。

他希望他的收入正当合法，并且毫不客气地拒绝了父母为他代交税款。
升人高中后，巴菲特和他的朋友唐·丹利成立了威尔森角子机公司。
他们花25美元买了一台二手弹子球机，把机器放在大街拐角处的理发店里，让那些等待理发的顾客玩耍，并和理发店业主达成了分成的协议。
没想到第一天这台机器就为他们赚了14美元，在以后的几个月内，他们相继在7家理发店里放了弹子球机，这些机器每周能给他们赚来50美元。
在高中毕业那一年，巴菲特和丹利把威尔森角子机公司以1200美元的价格转卖给了一个退伍军人，每人分得了600美元。
这时候的巴菲特已经积聚有6000美元的存款了。
很显然，巴菲特比他的同龄人至少早十年进入竞争状态，从五六岁开始，他和他们就不在同一条起跑线上，两者相差的绝不只是6000美元，而是心态、意识、经验、阅历等无法用金钱衡量的宝贵资源。
这种差距，也许正是成功与平庸的分界线。
从沃伦·巴菲特孩提时卖5美分一罐的可乐起，到经营弹子球机积聚起第一笔资金，我们可以看到随着年龄的增长和知识的增加，他的投资实践也在一步步前进的轨迹。
尽管他还稚嫩，但在投资方面的潜质已经逐渐发挥出来了。

编辑推荐

《读传有感悟》向你展示了巴菲特、李嘉诚等11位财富巨擘的人生智慧。

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