

<<最能赚钱的11种年轻人>>

图书基本信息

书名：<<最能赚钱的11种年轻人>>

13位ISBN编号：9787802225954

10位ISBN编号：7802225957

出版时间：2008-10

出版时间：中国华侨

作者：陈泰先

页数：277

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>

<<最能赚钱的11种年轻人>>

前言

<<最能赚钱的11种年轻人>>

内容概要

自古英雄出少年，年轻人永远是社会的主流，要想在现代社会中脱颖而出，你就应该奋力拼搏，不甘平庸。

《最能赚钱的11种年轻人》主要有雄心、不甘平庸的年轻人、会做人、讲信义的年轻人、有闯劲、敢于拼搏的年轻人、善于交际、有人脉的年轻人、抓住不放，善于把握机会的年轻人、打不垮，永不服输的年轻人、头脑灵活、有点子的年轻人、有信心，敢于迎难而上的年轻人、学习能力强、有见识的年轻人、懂得理财、善于投资的年轻人、精明能干、善于琢磨的年轻人。

这本书最大的特点就是从现代经济社会的角度对赚钱技巧做了全新的剖析，我们力求在专业性、通俗性之间寻找一个最佳的平衡点，让年轻朋友能够轻松读懂，而不是在晦涩深奥的理论中徒劳地绕圈，同时又不因为能俗而丧失专业性，因为只有专业的东西才具有指导的价值。

<<最能赚钱的11种年轻人>>

书籍目录

第一章 有雄心、不甘平庸的年轻人 1. 年轻人要有目标, 刺激自己奋勇向上 2. 年轻人要有点野心, 赚钱就要有点向前冲的劲头 3. 自古英雄出少年 4. 23岁赚到100万 5. 进取心可以创造财富 6. 激发你的赚钱欲望 7. 年轻人要敢于挑战, 才有赚钱的机会 比尔·盖茨: 我要在25岁之前赚到我的第一个100万

第二章 会做人、讲信义的年轻人 1. 赚钱, 最重要的是人品 2. 会做人、讲信义的年轻人最有“钱”途 3. 信誉是年轻人赚钱的最大资本 4. 年轻人要大气, 不要把路走得太绝 5. 树敌是年轻人赚钱的大忌 6. 让别人有钱可赚, 你才能赚大钱 7. 能处理好人际关系的年轻人最能赚钱 领带皇后班安芬: 做生意和做人是一个道理

第三章 有闯劲、敢于拼搏的年轻人 1. 冒险型性格的年轻人最能赚钱 2. 拼劲十足的年轻人最能赚钱 3. 越是平庸的人生, 越需要冒险 4. 勇气造就英雄, 更能创造财富 5. 年轻人赚钱, 善于冒险但不要莽撞 6. 冒险不意味着不要理性分析 27岁身价1000万的郝慧林: 趁年轻, 多闯荡

第四章 善于交际、有人脉关系的年轻人 1. 人脉越丰富, 赚钱门路就越多 2. 比尔·盖茨的赚钱之道 3. 多一个朋友, 就多一条财路 4. 人脉对年轻人的作用不可思议 5. 年轻人要提高实力, 才能赢得贵人的青睐 6. 有了人脉, 年轻人赚得会更顺手 俄罗斯富豪阿布拉莫维奇: 关系的真正价值是巨大的

第五章 抓住不放、善于把握机会的年轻人 1. 只要付出努力, 总会有机会 2. 年轻时要现实, 改变不利的现实条件 3. 果断出击, 抓住你的财运 4. 机遇对年轻人而言最宝贵 5. 守株待兔是赚不到钱的 6. 年轻人赚钱至关重要是抓住机会 7. 提高自身能力, 才能赢得机会的青睐 腾讯公司CEO马化腾: 我为什么不可以抓住IT的机会

第六章 打不垮、永不服输的年轻人 1. 务实是年轻人赚钱的最佳态度 2. 坚韧是年轻人赚钱必备的素质 3. 年轻人赚钱, 要有敢闯敢拼的冲劲 4. 年轻人要经得起磨练 5. 耐得住寂寞是年轻人必须修炼的基本功 6. 年轻人赚钱, 必须要过吃苦这一关 著名模特马艳丽: 漂亮、天赋、机遇、努力, 是我的成功秘诀

第七章 头脑灵活、有点子的年轻人

第八章 有信心、敢于迎难而上的年轻人

第九章 学习能力强、有见识的年轻人

第十章 懂得理财、善于投资的年轻人

第十一章 精明能干、善于琢磨的年轻人

<<最能赚钱的11种年轻人>>

章节摘录

属于他自己的深圳工贸公司（海王集团前身）在蛇口石云村住宅楼的3间普通民房里宣告成立。他以个人仅有的3000元积蓄做了投入，开始迈出了财富人生的第一步。

后来，海王公司生产从牡蛎中提炼的海洋生物保健产品。

1993年，海王投资2.4亿元建造了包括研发实验室在内的总部。

现在，又研制发展出了其他保健产品，并进入了旅游、房地产领域。

2000年集团的销售额达到50亿元。

2005年《福布斯》中国富豪榜上，张思民以个人资产达到15亿元人民币居第114位。

如果说欲望是赚钱的动力，那么梦想就是欲望的别名。

梦想是改变人生的一种积极力量，它能让人的潜能激发出来去改变自己的现状。

因此，志在成功的人不但有自己的人生梦想，而且还应该尽量地把自己的梦想放大。

吉利集团总裁李书福的成功就是源自他的远大梦想。

继装饰板和摩托车的开发成功之后，李书福并没有坐下来歇口气，而是做出了更惊人的决策：生产小汽车。

早在1998年，国务院就发布了《关于严格限制轿车生产点的通知》，通知中明确规定：除“三大”（长春、上海、十堰）、“三小”（上海、天津、广州）外，全国范围内不再安排新的轿车生产点上马。

就是这一规定令想要进入轿车生产领域的李书福一筹莫展。

“人在年轻的时候要做事很多，也最有意义。

但国家的一些行业政策还没有对民营企业开放。

所以我就想请国家有关行业管理部门允许我尝试。

”李书福很清楚：在汽车这个风险很高、挑战性极大、充满着世界巨头竞争的行业里，他自己只不过是一只微不足道的蚂蚁。

可李书福已经下定决心。

李书福是有策略的，他分析过，中国汽车工业发展近二十年，从夏利到大众、一汽、二汽，从广州标致到别克、雅阁，从低档到高档，排量愈造愈高，级别也愈造愈高，价格越来越贵。

对于普通老百姓来说，他们需要三四万元价位的车，因为他们口袋里只有那么多钱，买不起十几万元的车。

“我的售价也就三四万元，只要成本比别人低，质量比别人好。

<<最能赚钱的11种年轻人>>

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>