

《成功企业家的21条黄金法则》

图书基本信息

《成功企业家的21条黄金法则》

内容概要

成功企业家的21条黄金法则，ISBN：9787800739347，作者：（泰）威廉·E·海内克，（澳）乔纳森·马什著；史琳娜，周灿译；史琳娜译

《成功企业家的21条黄金法则》

书籍目录

序言

导言

法则1 寻找真空地带，填补空白

法则2 做好准备工作

法则3 以兴趣作为持久动力

法则4 努力工作，尽情娱乐

法则5 运用他人的智慧工作

法则6 确定目标，丢掉幻想

法则7 相信直觉

法则8 伸手摘星，至少一次

法则9 学会销售

法则10 成为领导者

法则11 敢于承认失败，勇往直前

法则12 要充分利用好运气

法则13 让变化成为一种生活方式

法则14 发展关系网

……

年表

《成功企业家的21条黄金法则》

精彩短评

- 1、泰国和亚洲很多地方都被97年破碎的幻想牵连进来，那时候如果你开车在曼谷转转，会看到这座城市里到处盖到一般的高层办公楼和住宅，这些宏伟计划所针对的目标市场其实根本不存在，对这些开发项目所做的融资是很愚蠢的，他们是对中产阶级住宅持续发展的幻想，实际上，这个市场从90年代开始就开始放慢了。我觉得有时候如果你想得太远，你就会被计划所累。而不能很好地做事情。
- 2、 昨天看完了《成功企业家的21条黄金法则-The Entrepreneur : 21 Golden Rules for the Global Business Manager》这本书，这本书是讲述泰国威廉 E 海内克如何成长成一个成功商人的历程，很多内容还是很有启发的。当然一个成功企业家如果要成功远不是21条法则就能够概括的，但是书中讲到的一些观点和行事法则如果大家能够真正做到和领悟至少你会比他人更有机会和成功。

推荐大家可以去看一看这本书。

《成功企业家的21条黄金法则》

精彩书评

1、首先得承认看多了听多了那些超级富豪，对于一个陌生的富豪所写的书并不感冒，再者书也有些年代了，在瞬息万变的互联网时代，感觉有过时之嫌，不过古话又说了万变不离其宗，成功的最核心的内容应该不会变，21条法则当然记不全，不过能记住几条并学以致用，不就够了吗？第一条“寻找真空地带，填补空白”与现在火热的微商不就正好契合吗？“运用他人智慧工作”不正是运用资源的能力吗？“学会销售”应该是任何一个成功者的所必备的吗？“发展关系网”“跌倒后迅速爬起来”“学会满足”这些我们耳熟能详的法则，我们真正利用了多少呢？总羡慕他人的成功，可我们是否想过如何运用呢？我想我们只是只想享受结果却不愿经历那破茧般的煎熬吗？

2、昨天看完了《成功企业家的21条黄金法则-The Entrepreneur : 21 Golden Rules for the Global Business Manager》这本书，这本书是讲述泰国威廉E海内克如何成长成一个成功商人的历程，很多内容还是很有启发的。当然一个成功企业家如果要成功远不是21条法则就能够概括的，但是书中讲到的一些观点和行事法则如果大家能够真正做到和领悟至少你会比他人更有机会和成功。推荐大家可以去看一看这本书。

《成功企业家的21条黄金法则》

章节试读

1、《成功企业家的21条黄金法则》的笔记-第1页

* Vlad de Brancovan BKK - NY
+ 668-0601-3240
+66-2227-9462
vlad,b@tcc-land.co.th
Tcc land company limited business support manager CEO office
53-54F empire tower, 195 south sathorn rd
yannawa,sathorn,bangkok 10120 thailand

* William Heinecke on Forbes Lists
#20 Thailand's 50 Richest (2015)
#23 in 2014
#1324 Billionaires (2015)
#12 in Thailand

* 在有生之年，我会记住1997年7月2日。多年来，泰铢都是亚洲最稳定的货币之一，很少偏离美元25：1的汇率水平。1998年1月，这个比值达到了56：1，而且大家传言它还在朝着70：1甚至100：1挺近。泰国股票指数已经从90年中期的1700点跌到了250点。市场给人的感觉是，至少50%的泰国上市公司会消失。没过多久，公司开始变得像屠宰场上的牲口一样。巨额的财富被毁灭，一些大家族也瓦解了。很多企业主都被吓呆了。没有人能预测这场危机会多久，带来多大灾难。当这消息传开时，我正在从香港回来的路上。接着我将泰国国外全部不资产，那是我30年累计下来的，变现，并将它们转移到泰国来以支持我们的公司。我又一次把所有鸡蛋放在了同一个篮子里，现在一切全靠泰国了。我卖了我的jaguar，所有不动产做了二次抵押。尽可能地偿还美元贷款，冻结所有经理工资并告诉他们不会有奖金了，裁员，餐厅定价从6美元减至3美元，我们仍在盈利，把兰蔻曼谷39%股份卖回给巴黎兰蔻，为筹集现金。变卖各种东西以筹集现金。汽车，火车，电脑，存货。

* 改变酒店定价方式，从泰铢标价变为美元标价。我们别无选择，必须要硬通货。

* 接着，我们坚持下来准备迎接暴风雨的到来。1998年1月，最黑暗的时刻来临了，泰铢贬值超过55：1

* 这时没办法弄到任何银行贷款。我们公司大幅贬值，而我失去了账面上所有财富。身价几乎为零。

* 历史证明这是一个转折点。我们生存下来了。情况逐渐好转，大批游客来到泰国，我们把6.5亿泰铢投放到市场筹集资金，在曼谷买下了丽晶酒店25%股份，不断增加酒店数量，不断偿还债务。

* 那时高盛拥有喜达屋主要股权，还是westin和喜来登的业主。1997年她们花2900万美元收购了dusit thani 30%股份，那是泰国最大上市交易的酒店集团。

* 34岁时我在酒店经营还是个新手。通过把pataya一些快要推平的小平房改造成度假村，并采取适当步骤在花心建造我们第一处地产，我才开窍。那时丽晶每间房间花费20多万美元，当时是个天文数字。我们在华欣那时只是每间房2.5万美元。

* 首先，我必须学会做生意，学会高效经营30栋别墅的窍门，从中盈利，并逐步建立起一个酒店集团。

* 永远不要忘记要雇佣比自己更聪明的人。

* 经常反省看自己一部分脑子是不是已经睡着了。习惯往往导致迟钝。当一个人认为他已经被生活固定住，那就相当危险了，随着车轮前进，下一次颠簸你就会摔下来。

* 对我来说，曼谷文华东方经理kurt wachtwahl一直是个伟大的联络人。总举办鸡尾酒会不断增进与各类人之间的关系包括潜在客户，政商，金融领先者和合作者，以及竞争对手。我初认识他时，他在nipa lodge任经理。他在那家酒店最后一个行动就是给我提供了一次免费的新婚蜜月。曼谷文华东方通讯簿包括银行家，律师，顾问，会计，分析师，投资人，政客，记者，以及最重要的顾客。

* 我们的关系网使我们不用买地，这在土地贵得让开发商很难找到足够钱去开发房产的时候打有好处。租用私人家族的土地。我们率先采用这种方式。

《成功企业家的21条黄金法则》

- * 「Bill Bensley」 「chulathat kitibutr」住在清迈，被认为是泰国兰纳建筑的专家（查）
- * I.O du请的也是文华东方设计师。查
- * 训练自己看到真空地带或者市场的缺口，然后填补空白。好主意都从哪来？主要三个来源：一是你的工作。这会是注意力十分重要的来源。二工作外的兴趣爱好，这是另一个你有着与生俱来的灵感的领域，三就是日常观察，从小事发现机会，市场缺口从这里来。
- * 尤其新兴市场，每个人喜欢尝试新事物。1987年对美国股市来说可不是个好年头。在这动荡不安的一年，美国标普500小型公司股票亏损9.3%，另一方面，外国股票获得了24.93%的收益。在那一年，最笨的外国股票基金经理都可以几百最具经验的美国小型公司股票选股人。而1992年情况颠倒了过来，美国小型公司股票上涨23.35%但外国股票亏损了11.85%。最后，1995-1998年美国大成长股活的空前收益，并几乎击败所有资产。去寻找国外股票、美国股票、外国债权、美国债券远比挑选所谓最好的股票和基金或者预测市场的高点和低谷要重要得多。
- * 环顾周围，看到大街上那个有缝纫机的人了吗，他在提供什么服务。看到那个廉租房旁卖烤鸡的妇女了么，她为什么选那个地点。大街上新开的酒吧生意怎样，为什么经营情况那么好。Body Shop说，如果什么事情让你生气，那你就发现了一个市场缺口，为什么第一个跳出来迎合这种市场需求的不是你呢。
- * 抓住一个好主意，从小做起。保持简单。把你的支出控制在最小，尤其在起步时
- * 考虑特许经营。对第一次办企业来说，特许非常好。提供你可能花大量资金开发的技术和信息。特许无处不在，酒店汽车时时装酒店餐厅选址，调查过往行人车辆。经常有上千人经过的渡口是很好，但他们是不是都有钱可花呢，没钱可花的话就没啥意义了。古老的房地产格言说得最好，对任何零售商来说地点永远是关系成败的决定因素。
- * 一种方法很简单，选一个你钦佩的公司，看看它哪些方面做得好，并从中发现机会。比如很多人买我们酒店附近的地产，是因为我们经营得好，这些地产就会升值。你可以把这称为其在巨人肩膀上的调研。
- * 衍生想法：我们开发了公寓大厦，购物中心和写字楼以增加酒店的回报，我们的必胜客和双盛的位置常常挨得很近，一边我们可以使用同一个配送路线。
- * 我相信早期广告业的经历对我帮助很大。广告教会你很多商业概念：食品，市场营销，零售，酒店，冰淇淋专卖店，你必须成为一个多面手。我确实喜欢传媒业，特别是广告。
- * 降低成本：当我们筹划自己在曼谷的第一家酒店和购物中心——皇家花园河畔酒店时，我们在湄南河上拥有最长的临河地带，我们将修建一座美丽的泰国传统风格底层度假村。但计划是在河的不繁华的对岸。我们赌赢了。之后半岛也效仿我们，值得说明的是他们成本是我们的10倍。所以尽量发现自己的直觉，并学会信任它。
- * 每个人脖子上都挂着一个看不见的牌子上面写着：让我觉得自己很重要。永远不要忘记这一点。
- * sukhumvit住着几乎所有外国人和泰国富人。买下了香港dairy farm的经营权。
- * 多年以来，缅甸一直被视为下一个繁荣的旅游市场。它拥有一切旅游强国需要的特征：违背开采的拥有美丽海滨的海岸线，未被污染的海水，以及丰富的历史。然而政治上它还处于割据状态。我非常努力想在「pagan蒲甘」建造酒店，然而文华东方击败了我们。到现在这座酒店现在还在等待动工所以不成功。
- * 下一个市场是什么呢？越南。每天我都等待关越南经济的好消息出现。也许人们现在还对越南缺乏统一认识，但我们打算用一小笔投资去试试，并疯狂建立关系网，一边在时机成熟时做好进入旅馆和食品行业的充分准备。我对于胡志明市非常谨慎，那里已经有太多住处。所以我们涉足在这个未开发的海滩以及各北部的美丽的「下龙湾Halong Bay」信号是积极的。在越南很小变化对于主流的大变动都有着推动作用。比如禁止贸易令的取消和亚洲危机的影响。你必须对这些变化一清二楚。
- * 你的聪明之处至少有一半在于知道自己什么地方不行。你能取得多大成功取决于你开发自己长处的程度，而非改进弱点的程度。

<http://www.minornet.com/>

<http://www.forbes.com/profile/william-heinecke/>

《成功企业家的21条黄金法则》

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：www.tushu111.com