

<<高尔夫球场上的生意经>>

图书基本信息

书名：<<高尔夫球场上的生意经>>

13位ISBN编号：9787111238065

10位ISBN编号：7111238060

出版时间：2008-5

出版时间：机械工业出版社

作者：大卫·赖尼茨基

页数：179

译者：艾柯

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>

## <<高尔夫球场上的生意经>>

### 内容概要

本书从全新的角度展示了高尔夫与商业彼此交错的世界。

这不是一本“怎样做成生意”的教科书，但它却讲出了想要获得高尔夫和商业的共同成功，你必须具备的条件——友情、想象力、坚韧、多任务处理能力、顽强、热情和同情心。

这本书写出了一些不为人知的伟大商业故事——那些尊重、热爱高尔夫的领袖们如何获得了商业领域的巨大成功。

## <<高尔夫球场上的生意经>>

### 作者简介

大卫·赖尼茨基是一名多领域的优秀记者，涉足高尔夫、投资和华尔街。他曾经在CNN担任文字制片人、在《今日美国》担任华尔街通讯员，曾经为《时代》、《TL高尔夫》和《高尔夫大师》撰稿。他在《财富》担任过6年资深作家，在那里，他第一次发现自己所采访过的商人当中大部

## <<高尔夫球场上的生意经>>

### 书籍目录

推荐序前言第1章 别把自己太当回事 盖茨和巴菲特的精彩历险第2章 别在意别人怎么说 美林头号人物第3章 寻找别人无法看到的机会 法尔曼的报复第4章 运气好你也可以挥杆奥古斯塔 打开大门的五个步骤第5章 盯着脚下的球（大部分时候）在爱好中寻找机会第6章 别怕想象 在地上做画的伦勃朗第7章 做你自己 注意你的礼仪第8章 和对手做朋友 高尔夫之“金”第9章 像CEO一样 商业高尔夫的典范第10章 成功关乎细节 泰格·伍兹与巴菲特的共同之处第11章 关系与诚实同等重要 CEO的“伍德斯托克音乐节”第12章 不要怕冒险 最伟大的土地交易第13章 善待你的球童 小球童变大人物第14章 管理你的期待值 怎样管理高尔夫第15章 做慷慨的老师 职业第16章 拒绝歧视 女人们的高尔夫世界第17章 不要忘记：这和关系有关 另一个鲍比·琼斯第18章 “生意”不是贬义词 饮酒、宴会和交易致谢

## <<高尔夫球场上的生意经>>

### 章节摘录

第1章 别把自己太当回事 阳光灿烂的佐治亚午后，朝着奥古斯塔国家高尔夫俱乐部的第18洞果岭，两个男人走在略陡的山坡上。

一个身材颀长，顶着蓬乱的棕色头发；另一个则矮壮，头发灰白，走路时略微有些蹒跚。

很普通的两个人，穿着看起来廉价的格子裤，戴着相对各自的脸有点过大的眼镜。

推完最后一推，两人和球童握手，然后走进会所，准备打几局桥牌。

“那两个家伙是谁？”一位嘉宾问邀请自己来到这里的球场会员。

“哦，那不就是沃伦·巴菲特和比尔·盖茨嘛。

”会员的回答里带了点讽刺。

很显然，这个世界上不认识这两位大富翁的人并不多。

无论是巴菲特，让伯克希尔·哈撒韦起死回生的总裁、百年以来最伟大的投资家，还是微软公司创始人盖茨，都不是企业家里的高尔夫狂热爱好者代表，两人的差点都是二十几。

如今将满80岁的巴菲特，在少年时代就已经开始学球。

他在内布拉斯加最大的城市奥马哈长大，小时候经常偷偷溜到爱姆伍德公园球场打球。

曾经当过球童，也进过高中高尔夫校队，他经常开玩笑说，自己一生的高尔夫巅峰时期是13岁时。

从1985到2006年，他在自己的主场奥马哈乡村俱乐部有记录可查的成绩，只有20多场——其中，只有一次打破90，最差的成绩是115杆。

他很少打球，大部分时候是约朋友在俱乐部闲聊，打几局桥牌。

至于刚满50岁的盖茨，则在30多岁时才开始学习高尔夫，一度非常狂热，直到差点降低到20左右。

和巴菲特一样，他现在最大的兴趣，也是桥牌。

.....

<<高尔夫球场上的生意经>>

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>