

<<让梦想照进现实>>

图书基本信息

书名：<<让梦想照进现实>>

13位ISBN编号：9787121146121

10位ISBN编号：7121146126

出版时间：2011-11

出版时间：电子工业出版社

作者：彼得·希汉

页数：216

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>

<<让梦想照进现实>>

前言

相信每个人的心中都有这样或那样的想法，可能是梦想和愿望，也可能是理想和抱负。也许你想让老板给你升职加薪，或者想在职场上得到贵人的提携；也许你想博取客户的信任，让其采纳自己的策划方案；也许你想自己当老板创一番事业，或者想寻找合伙人与你一同创业；也许你想说服难缠的股东们支持公司并购扩张的提案；也许你还想为帮助贫困地区的留守儿童做些更有意义的事情……然而并不是每个人都能够实现自己的想法。

这是为何呢？

是因为我们身边没有值得效仿的榜样和楷模吗？

不，我们自小就听说过不少伟人、名人成功背后的传奇故事，也听说过许多前辈的经验之谈。这些故事和经验都值得我们学习和借鉴。

是因为我们缺少让梦想成真的智慧吗？

也不尽然。

古往今来，中国的圣贤和西方的先哲早已为我辈留下了数不胜数、启人励志的名言警句：有志者事竟成；功夫不负有心人；一分耕耘，一分收获……这些古训今日闻之仍然如雷贯耳、醍醐灌顶。

本书的作者彼得·希汉认为，多数人只是空有想法，却不懂得如何让想法变成现实。

彼得广泛吸收了营销学、心理学、行为学等学科的研究成果，结合自己的亲身经历和咨询个案，提出了兑现想法所必需的五大能力，并且绘制了一个逐步让梦想成真的路线图。

在本书中，彼得从务实主义的视角揭开了如何让想法成为现实的奥秘：在现实世界中，一切都是以某种形式的交易为基础的，而要实现自己的想法就需要获得别人的支持，这也是一种交易。

以此为前提，彼得进而论述了如何达成“交易”，以及如何在“交易”达成后追寻下一个梦想的过程。

作为译者，我从书中也获得了不少启发。

由于本职工作繁忙、时间仓促，我不得不邀请几位共事的高校教师共同参与此书的翻译工作：孙爱娜(广东外语外贸大学翻译学硕士)、周琦(广东外语外贸大学商务英语硕士)、黄光艳(中山大学语言学硕士)。

此外，我的好友兼校友、同样毕业于广东外语外贸大学的钟素玲女士，也义不容辞地向我伸出了援助之手。

在翻译此书期间，我们相互讨教、相互启发、相互指正、相互点评，让原本枯燥无味的翻译过程增加了不少乐趣，同时也为彼此带来了新的创作灵感。

相信这次宝贵的合作经历对我们翻译水平的提高会有裨益。

在此，我一并向各位合译者的辛勤劳动表示衷心的感谢！

最后，还要感谢彼得与我们分享了他的创业经历、人生哲学和成功法则！

祝每一位读者在看完此书之后有所收获、美梦成真！

<<让梦想照进现实>>

内容概要

这个世界不缺少想法，但缺少懂得如何实现想法的人。

由彼得·希汉等编著的《让梦想照进现实》以循序渐进的方式引导读者如何掌握让想法成为现实的五种必备的能力，即包装、定位、影响力、加速和自我重塑，从而实现想法，达成目标。

《让梦想照进现实》结合实例，分享了作者对谷歌、宝马、高盛等国际客户所做的咨询，并辅以图表，文字通俗易懂且励志性强。

本书作者为澳大利亚著名的经管作家、青年企业家和主旋律演说家，具有丰厚的国际咨询的实践演讲经验，为世界各地的领导者开拓思想、寻找机会。

<<让梦想照进现实>>

作者简介

彼得·希汉(Peter Sheahan)，澳大利亚著名的经管作家、青年企业家和演说家，致力于同全球各行业的领军人物合作，帮助他们转变思维，发现常人难以发现的机遇。

他的客户包括新闻集团(News Corporation)、谷歌(Google)、希尔顿酒店(Hilton Hotels)、葛兰素史克(GlaxoSmithKline)公司、哈雷-戴维森机车公司(Harley-Davidson Motor Company)、思科系统(Cisco Systems)公司和高盛集团(Goldman Sachs)等。

彼得曾荣获澳大利亚新南威尔士州“年度青年企业家”称号，被同行评选为澳大利亚首屈一指的演讲家。

他经常担任福克斯商业、美国广播公司(ABC)和英国广播公司(BBC)的主持人和嘉宾。

彼得至今出版过5部著作，其中包括两部畅销书——Generation y和Flip。

此外，他还曾在15个国家做过2000多场演讲，观众超过30万人次。

<<让梦想照进现实>>

书籍目录

第1篇：包装

第1章 “玩转”世界的真理

第2章 “好想法”进化论

第3章 “好提议”是怎样炼成的

第2篇：定位

第4章 蓝焰法则

第5章 定位也要有“专攻”

第6章 创造难以抗拒的需求

第7章 推动市场

第3篇：影响力

第8章 故事与材料定位2.0

第9章 买家

第10章 卖家

第11章 销售

第4篇：加速

第12章 杠杆效应

第13章 规模效应

第14章 平台效应

第5篇：自我重塑

第15章 永不停止追梦之步

第16章 上演属于你的变革

结语 去吧！

让你的梦想照进现实！

致谢

<<让梦想照进现实>>

章节摘录

版权页：插图：不管我们是否愿意承认，世界就是个大市场：卖家和买家之间相互交换有价值的东西。

你看重的可能是金钱、时间、精力、专业意见、人脉关系或影响力。

别人也许可以给予你这些东西，或者至少可以影响你获得这些东西的能力。

不管是什么，别人有你想要或需要的东西；要得到这些东西，你也必须用他们想要或需要的东西来交换。

朋友，这就是所谓的市场。

简单说来，你是卖家，需要找个买家。

比如说，如果想要更多的业余时间，那你就必须在更短的工作时间内增加自己的工作价值，这样老板才会给你安排更灵活的工作时间。

如果想赚更多的钱，那就必须思考怎样才能为更多的人创造更多的价值，或者怎样才能为自己创造的价值收取更高的费用。

如果想为非洲的艾滋病防治工作做些贡献，如果希望影响制药公司的行为并获得他们的协助，那就必须说服他们这么做是值得的，而且他们应该跟你合作（因为你很可能是这个星期之内第10个向他们求助的人）。

多数人在工作上、生意上甚至在处理亲密关系时所犯下的最严重的错误，便是忘记了他们是在做交易，忘记了交易是双向进行的。

他们犹如置身于真空之中，天真地以为只有他们自己和自己的想法才是成败的关键，可实际上并非如此。

价值的交换才是关键。

上述观点可能又会让某些人觉得不爽。

我们总是喜欢否定金钱对生活的重要影响，甚至毫不隐晦地拒绝任何谈及金钱是生活的主要动力的话题。

不过这里有个问题：我们总以为市场只是与钱有关。

但只要回头看看我刚才所说的，你就会明白市场并不一定是金钱交易，而是价值交易。

<<让梦想照进现实>>

媒体关注与评论

“精彩！

神奇！

鼓舞人心！

彼得，下次我们唯一会做的是，提前和你预订时间，希望你在我们会议的第一天就能登台演讲——你定下的基调太棒了，而且能真正给我们带来鼓舞和启发。

期待能很快与你再次合作。

”——妮娜·雷蒙德（Nina Raymond）BP英国石油公司副总裁“彼得在业内是位领军人物，在全球享有很高的声誉，我们之间的合作关系也证明了这一点。

放眼未来，新的客户和员工势必带来一系列不可避免的变革。

对于所有希望了解新客户、新员工，适应未来变革的企业，我会毫不犹豫地推荐彼得。

”——玛丽安·普洛蒂（Maryann Prouty）微软公司MACH全球项目经理“十分感谢你在谷歌总部所做的演讲！

我们深受启发！

许多员工都向我反映他们非常喜欢这次演讲。

你用独到的见解向我们展示了谷歌未来新员工的思想和观念。

而更好地了解如何激励和培养这些人才，将是我们未来不断取得成功的关键。

”——苏·坡罗（Sue Polo）谷歌公司工程和运营人事经理

<<让梦想照进现实>>

编辑推荐

《让梦想照进现实:将创意转化为成的行动指南》：包装-定位-影响力-加速-自我重塑五步骤引导你实现创意。

包装：将自己的想法转化成可以在市场上推销出去的提议。

定位：将自己的提议与市场需求相结合，即使这需要你去推动市场。

影响力：让买家相信他需要你的提议！

说服买家投入他宝贵的时间、金钱和精力。

加速：尽可能利用自己所创造的机会，进一步扩大市场需求。

自我重塑：利用自己的品牌和专长开拓全新的机遇。

<<让梦想照进现实>>

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>