

<<做大>>

图书基本信息

书名：<<做大>>

13位ISBN编号：9787508057057

10位ISBN编号：7508057058

出版时间：2010-4

出版时间：华夏出版社

作者：迈克尔·格伯

页数：326

字数：386000

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>

前言

精神生活的更高目标，不是积聚知识财富，而是面对神圣时刻……千万不要忘记，不是事情赋予时刻以意义，而是时刻赋予事情以意义。

——摘自《安息日》，亚伯拉罕·约书亚·赫谢尔著 各种最令人吃惊的事情都在我的生活中发生了。

直至发生之前我都不可能想到的事情。

此时此刻我坐在这里写书，一本您正在捧读的书，这本身就令我惊异。

我准备在本书中要与您分享的故事也令我惊异。

故事的主人公是一位名叫莎拉的女士。

她是一位馅饼烤制师，一名小企业主，在经历过某种挫折和绝望之后，成为一名不情愿的企业主。

我之所以称之为不情愿的企业主，是因为，甚至在我们的全部谈话之后，在我们一道为改变她与饼店的关系所做的一切工作之后，莎拉仍未感到自己是一位企业家。

## <<做大>>

### 内容概要

不论你是一位独立的小企业家，还是一名特许经销商，不论你是管理一个部门、一个区域或是任何规模的组织，还是正考虑独自创业，《做大:打造世界级企业的七项修炼》都将给你提供企业做大做强所必需的洞察力、理解力、规则、修炼、思想倾向和愿景。

作者首先以自身为例，热情洋溢地抒发了自己对激情的体验，然后指出了激发并保持激情的若干方法。提出了打造世界级企业的企业家所必需的七项修炼，探讨了如何利用激情来实现这七项修炼的方法，然后用具体的实例告诉你如何在企业的实践当中加以运用。

作者认为，企业是一个完整的有机体，因而这七项修炼也是一个整体，所以在学习和实践的过程中，特别是在每项修炼的实践中，不可只专注于其一，而要与其他各项修炼有机地结合起来。

## <<做大>>

### 作者简介

迈克尔·格伯，企业家神话寰球公司的创始人和董事局主席。也是加州卡尔斯巴德梦想屋公司的创始人和董事局主席。

他是一位备受推崇的演讲家。也是一位期望给中小企业带来革命性变化的寻梦者。

他现在与妻子露兹·迪莉娅住在加州卡尔斯巴德市。

他的其他著作包括：《企业家神话重温》

书籍目录

前言 导言 第一篇 企业家神话 企业家隽语 第1章 企业家神话观点 第2章 激情、目的和实践 第3章 不情愿的企业家 第4章 想写书的小女孩 第5章 不情愿的导师 第6章 营造创造的空间 第7章 事物的本质 第8章 与陌生人搏斗 第9章 目的的目的 第10章 第一项练习 第11章 第二项练习 第12章 第三项练习 第二篇 七项基本修炼 隽语 第1章 企业领导者的修炼 永远起作用的商业计划 业务量化 第2章 营销领导者的修炼 识别目标市场 顾客认知和行为 定位和差异化企业 第3章 财务领导者的修炼 使你进入正轨的财务战略 释放公司中的现金力 第4章 管理领导者的修炼 营造高绩效环境 制作工作手册 第5章 顾客满足领导者的修炼 客户满足基线 系统革新 第6章 引导转变领导者的修炼 引导转变过程 客户再转变 第7章 引导产生领导者的修炼 引导产生渠道 引导产生原理的应用 尾声 译后记

## &lt;&lt;做大&gt;&gt;

## 章节摘录

那么关于度假呢？

对大多数小企业主来说，事实是，他们很少去度假，就是有也很有限。

最初几年还不错，因为可以理解，你刚刚起步。

接下来的数年里，就出现了一望而知不能回答的问题：你外出时谁来照看店面？

谁来管理资金往来？

一直以来，你总是在忙里忙外，做这个做那个，这种情况下，谁来照顾你最重要的客户？

你才是那个照顾最重要客户的人。

你是那个他们已变得要依靠的人。

你是那个一直给予承诺并兑现诺言的人。

当你围绕着你本人及你自己的能力创办企业时，不就是这样计划的吗？

当时看来似乎是个好主意。

你真的有什么选择吗？

你知道，没有一个值得你真正信任的人。

所以，从公司离开是不可能的。

这就像是把你的银行账户转交给一个完全陌生的人。

天哪！

我能这样做吗？

要是我弄错了，结果会怎样？

假如我把企业托付给某个人来照看，回来却发现，他花光了所有钱之后，还把事情搞得一团糟，那该怎么办？

“接下来会怎样”耗费了比你可能想象的更多的思考时间。

大多数小企业主会告诉你。

“接下来会怎样”比你可能想象的更糟。

所以，处在这么一种弱不禁风的状况，银行不愿意借给你钱，有什么好奇怪的？

供货商要求一手交钱，一手交货，有什么好奇怪的？

你没有按时交纳电话费，当然听不到电话拨号音，有什么好奇怪的？

你没有给员工缴纳收入税，联邦税务局和州税务当局劈头盖脸地批评你，有什么好奇怪的？

谁知道一个小企业什么时候吐出最后一口气呢？

任何时候都可能，而且不幸的是，经常如此。

这个世界上，每一天都有数以万计的小企业关门大吉。

听起来很凄惨吧？

哎呀，的确是，而且比大多数人承认的更凄惨。

## <<做大>>

### 编辑推荐

本书讲述了中小企业成长过程中的管理 workflows 以及从资产负债表中挤出现金的简单原则，是企盼做大做强的中小企业家一个强有力的必备武器。

——《最佳生活》 这部行文流畅、注重实效的著作，将给予您在今后的事业中从企业家的角度进行思考和行动的基本手段。

——布赖恩·特蕾西，《以自己的方式致富》作者 我以为，世上没有几个堪称企业大师的人，雷·克洛克算一个，迈克尔·格伯也算一个。

若要打造世界级企业，本书就是一部必读之作。

它告诉你恰恰需要知道的东西。

不论是企业家、公司执行官、中小企业家，还是经理人，都应该阅读它。

——凯文·邓恩，麦当劳公司五大湖区前总裁 不论规模，也不论所属行业，迈克尔·格伯在本书中所阐述的原理对所有企业都是通用的。

迈克尔·格伯为企业家和高级管理者提供了一幅清晰的路线图，通过可以完成和度量的步骤来建设一个更优秀的组织，对于任何一名想要充分挖掘其企业或组织潜力的企业家来说，本书都是一部必须阅读的著作。

——本尼特·纳皮尔，全国牙科实验室学会执行董事

<<做大>>

#### 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>