

<<赢的秘密>>

图书基本信息

书名：<<赢的秘密>>

13位ISBN编号：9787535147905

10位ISBN编号：7535147909

出版时间：2007-9-1

出版时间：湖北教育

作者：张昭平

页数：184

字数：119000

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>

<<赢的秘密>>

前言

因为有梦想，所以才会赢 来源 价值中国网 伊金萍 赖瑞·埃里森、巴菲特、盛田昭夫、迈克·戴尔、皮尔·卡丹、坎普拉德……这一个个闪亮的名字，曾经创造了多少令人们惊叹的神话，这些超级富豪们白手起家，从无到有、从弱到强，他们的性格经历不同，从事的行业不同，创业的途径不同，但有一点是相同的，那就是他们心中都有梦想，因为有了美好的梦想，所以成就了他们美好的未来。

这就是他们赢的秘密。

由湖北教育出版社出版，张昭平编著的《赢的秘密》一书，就道出了11位因梦想成就未来的传奇人物成功的秘诀。

因为有梦想才会选择前行的目标 有目标才会有方向，才有前进的勇气。

创业的道路并不平坦，可因为是背着梦想行走，所以才不会畏惧一路的荆棘与坎坷。

他们知道自己选定的目标，知道自己背负的不是沉重的负担，而是美好的未来，因此就有了前行的勇气与力量。

华硕电脑公司的总裁施崇棠在创业之初就选择了让人们吃惊的前进目标——做行业的老大，这在当时不啻为一个异想天开的幻想。

可是梦想让施崇棠在众人不信任的目光中走的坚定异常，他只用了3年就打败了英特尔，还把当时世界第一大主板厂商Micronics打得落花流水，一跃成为行业老大，取得了霸主的地位。

因为有梦想才会更早地规划未来 “卖火柴的小男孩”坎普拉德5岁时就对经商有了强烈的兴趣，在小伙伴中间推销火柴，开始了他的营销之路。

年幼的坎普拉德就希望建立自己的公司，他的人生就在那时有了规划：11岁，他做成了第一笔“大买卖”。

17岁时他创建了宜家公司，销售廉价家具。

29岁，宜家开始自己设计家具。

32岁，第一家宜家零售店开张，成为连锁店的样板……今天他的行销理念和经营哲学已为世人所推崇。

7岁的乡下小男孩皮尔·卡丹在给一个被别人丢弃的布娃娃做裙子的过程中发现了自己的兴趣所在，梦想自己长大后能设计出让人喜爱的服装。

14岁时，他说服了父母，当起了裁缝店的小学徒，苦练基本功。

17岁，他怀着梦想勇闯巴黎，6年后他再入花都，确定了自己的设计风格。

十几年后一举夺得世界服装设计大奖——金顶针奖，成为世界顶级服装设计大师。

早人一步规划未来，这使他们时刻走在别人的前头，最终成为时代的弄潮儿。

将幼时的梦想尽早规划，并有序实施，是将遥远的梦想和远大的理想化作一个个近在眼前、切实可行的行动，神话离你就不远了。

因为有梦想才会激发创业的激情 为什么“坏小孩”埃里森就读了3所大学，却没有拿到一张大学文凭？

因为在大学里他找不到激情。

为什么30岁出头的他就创办了甲骨文软件开发公司？

因为在计算机的世界中他发现了梦想，找到了激情。

激情的力量是无穷的，它让埃里森在发展壮大自己的路途中披荆斩棘勇往直前，因此灵感涌现创意不断，成为令同行敬畏的“疯子”。

今天甲骨文公司已经成为世界上最大的软件供货商，梦想与激情成就了一个“疯子的帝国”。

梦想是动力之源，激情是将成功的渴望化作行动的力量。

如果做能令自己有激情的事，暂时的困难将不为人所畏惧。

同时激情还能激发出不同于常人的灵感和创意，这又会给一个企业的发展带来巨大的财富。

《赢的秘密》一书中向我们展现了一个个超级富豪们创造的神话。

神话才刚刚开始，神话还将继续，因为只要掌握了赢的秘密你也会赢！

<<赢的秘密>>

内容概要

据说成功的企业家大都要经过九死一生的磨练!他们有的抛弃稳定的前途,敢于以自己的终生幸福为赌注,只为搏得一个实现梦想的机会;有的以超人的机智在各种力量和因素中周旋,一旦机遇到来,他们就会破壳而出;还有很多人一生辛苦经营,终日重复着在旁人看来枯燥乏味的工作,就像地狱中的西西弗斯.....他们把所有的辛苦和经营隐藏在壳中,而大多数世人所看到的,只是他们振翅那一瞬间的光彩.....

<<赢的秘密>>

书籍目录

前言第1章 一个海军陆战队员创造的神话 1 一个神话的开始 2 神话有方 3 计算机时代的赫尔墨斯 4 员工永远至上 5 面向未来第2章 华硕的一飞冲天 1 一飞冲天的华硕 2 人有大境界才能做大事 3 寻找一等人的人才 4 冲天之法 5 与英特尔硬碰硬 6 兵发六路第3章 游戏子“深潜”死亡游戏 1 通用电气排行榜 2 威尔许的死亡游戏 3 GE的企业文化：精简与自信 4 GE的情感管理 5 “深潜”于中国大陆第4章 卖火柴的小男孩和他的家具帝国 1 卖火柴的小男孩 2 工KEA史记 3 宜家之“行” 4 宜家之“言” 5 低价策略 6 品牌形象 7 宜家物流 8 中国大陆的宜家第5章 决胜终端的销售天才 1 销售天才的成功之路 2 史上最年轻的总裁 3 直销模式与信息相辅 4 直销天才的六种武器第6章 闯入巴黎的乡巴佬第7章 俄罗斯的“半壁江山”第8章 难求一败的股市教父第9章 将世界游戏于掌上第10章 索尼的旋律第11章 一个疯子的帝国

<<赢的秘密>>

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>