

<<从毛头小子到华尔街国王>>

图书基本信息

书名：<<从毛头小子到华尔街国王>>

13位ISBN编号：9787538293203

10位ISBN编号：7538293205

出版时间：2011-7

出版时间：辽宁教育

作者：黄献

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>

<<从毛头小子到华尔街国王>>

前言

精英人物的暖意 写完本书最后一个字，就像是要和戴蒙告别。

依依不舍。

笔可以停下来，但思想却无法静止。

戴蒙的点点滴滴始终萦绕在心头。

写作的过程就像是和戴蒙一起去旅行，或者是一次彻底的促膝畅谈，对面而坐，可以在看着他的表情的同时聆听着他的声音，在感受他的情绪的同时感悟着他独特的智慧。

这个过程充满暖意。

我希望能够将这种暖意传递给每一个想了解他的人。

事实上，在我们每个人的人生旅程中，都有被精英人物温暖的经历。

他们对事业的深刻认知能够指引我们避开繁杂的职业丛林，他们对生活的灵性感悟能够赋予我们辨识生活形色的慧眼，不管他们是否有意，我们都已经将他们当成精神导师。

精神上有导师的人不会迷茫。

于我，我会想起姜总和孙总。

姜总总是能提纲挈领地对生活和工作轻松驾驭，她的思想光芒总是能在我困惑时帮我找到方向。

孙总以积极、乐观、追求完美的做事风格和坦荡、热情的处世胸怀赢得了我的追随。

于你，你肯定会想起那些让你感动的人。

他们始终在温暖着你，并成为你的榜样。

我们只有被温暖，人生才不会寒冷。

而现在，戴蒙就是氤氲在你我周围的热流。

<<从毛头小子到华尔街国王>>

内容概要

本书讲述了银行家杰米·戴蒙大学毕业进入金融行业到最终带领摩根大通击败自己的老东家花旗银行，凭借自己的充分准备在次贷危机中扩展自己的商业版图，从而一跃成为金融帝国新帝王的传奇励志故事。

该书语言平实凝练，用客观、冷静的视角向读者展示了处于世界金融中心的华尔街精英们的职场经历，对于杰米·戴蒙从业人生的叙述，以财经传记的记叙顺序展示了一个职场人的奋斗史，内容涉及金融行业运作的方方面面，对于企业管理者、职场工作者都有很好的启示作用。

想要了解金融巨头们不为人知的私人恩怨以及他们应对市场风云变幻的排兵布阵的金融业从业者更是有意想不到的收获。

<<从毛头小子到华尔街国王>>

作者简介

黄鲜，著名财经作者，积十年之功研究华尔街，擅于从普通的财富现象中做深度挖掘，用独家视角透视以花旗银行为首的华尔街众多金融巨头的发展内幕，更能深刻理解国际资本大鳄与普通大众的关联秘密，被称为“脱掉资本贪欲最后一件内衣的理性研究者”。著有《花旗巨无霸——谁在操控我们的财富》

<<从毛头小子到华尔街国王>>

书籍目录

第一章 翩翩美少年

1. 志向决定未来

2.

确保下属忠诚

3.

能力才是实力

4.

读懂上司心思

5.

不要拉帮结派

第二章 谁人成王谁败走

1. 人情政治大于天？

2.

管好你的嫡系

3. 别带着不满工作

4.

理性对待冲突

5.

坦荡才能赢

第三章 我不只是成本杀手

1. 主动道歉方显风度

2. 谨慎寻找梦想的舞台

3. 个人魅力赢得追随

4. 恢复盈利才能崛起

5. 排除风险储备能量

第四章 有一种招叫无招

1. 施展谈判的艺术

2.

应该任人唯贤

3. 身体力行才有说服力

4. 只相信数据本身

5. 抓住机会跳龙门

第五章 围攻之前先围观

1. 业务底蕴决定一切

2.

远见决定生死

3. 金融帝王末日将至

4. 要有预见危机的眼

5. 又惊又喜的猜想

第六章 玩投机要靠实力

1.

危机中会打猎

2. 生意人只看利润

3. 有余粮才是赢家

<<从毛头小子到华尔街国王>>

4. 数字并不代表风险

5. 危难中有拯救者

第七章 我们应该干掉花旗

1. 抓住机会壮大自己

2.

好口碑很关键

3. 玩的是战略布局

4. 托次贷危机的福

5.

市场只记得第一名

第八章 用商业常识做生意

1.

学会成本控制才能出师

2.

透明文化带来巨大力量

3. 凡事都要做到最好

4. 用商业常识做生意

第九章 华尔街上的新帝王

1. 花旗丢失了权力杖

2. 站在帝国的最顶端

3. 其实他有最忠诚的心

4. 假如让威尔重新选择

尾章

摩根大通的中国版图

后记：精英人物的暖意

<<从毛头小子到华尔街国王>>

章节摘录

股票经纪人一个好工作。

一个好工作的标志不是你能挣多少钱，或者有多大的面子，而是你愿不愿意将这门工作传递给你的后代。

古代武林大师之所以神秘兮兮地将独门绝技传授给儿子，甚至连女儿都没有资格学，那就是因为老爷子觉得自己家的这门武术是个好东西。

戴蒙鼓励年轻的员工给他打电话。

管理学大师德鲁克曾说：一线管理者是企业的基因。

一线的年轻人更是基因。

任何有关公司的信息都会被他们首先感知。

接触他们就等于接触了最鲜活的一线信息。

同时戴蒙也希望通过倡导这种无障碍的沟通状态让他们觉得公司的高层具有亲和力。

只要是工作上的事情，你就可以去敲首席执行官的办公室。

什么是开放的办公环境？

戴蒙给出的答案是：一个陌生人无意之中闯入摩根大通的会议室，在众多参会人员中，这位陌生人不能看出来谁是真正的头头。

华尔街的人开始臣服。

这很符合一个帝王获得权力的过程：先是利用过人的胆识和智谋积蓄力量，再是在群雄并起的时代里获得领先，然后在民众需要的危机时刻挽救人民于灾难之中。

然后接受顶礼膜拜。

帝王大业终于完成。

戴蒙就设这么干的，这让他无限接近华尔街新帝王这个宝座。

人民已经忘记了退休了的威尔。

也忘记了花旗。

忠于工作、公司和原则的人才会真正地坦荡。

而坦荡的内心正是透明文化的必需品。

任何管理者都需要建立领袖理念。

所谓领袖理念，就是要做到最好。

理想有多远，企业就能走多远。

如果管理者在思想上都不敢想，那么行动上肯定做不到。

这是世界范围内各个领域领袖级企业留给我们的经验。

<<从毛头小子到华尔街国王>>

媒体关注与评论

<<从毛头小子到华尔街国王>>

编辑推荐

<<从毛头小子到华尔街国王>>

名人推荐

<<从毛头小子到华尔街国王>>

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>