

<<开放你的心态>>

图书基本信息

书名：<<开放你的心态>>

13位ISBN编号：9787801759504

10位ISBN编号：7801759508

出版时间：2009-1

出版时间：长安出版社发行部

作者：李峰

页数：304

字数：320000

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>

<<开放你的心态>>

前言

当今时代是一个不断变化的时代，更是一个开放的时代。

自改革开放以来，中国的开放正在不断地发展和深化。

各种对外政治、经济、文化的交流，无不向世人展示着中国的发展与兼容。

而在汶川5·12大地震这场灾难面前，中国在第一时间向世界没有任何隐瞒地公开了灾情，并以积极、友好的态度接受了各国的救援，更是让世界人民看到了中国的开放态度。

正是这种开放的态度，让中国从一个昔日贫穷落后的民族走向了今日的富强；也正是这种开放，让全世界都看到了一个热情、包容、强大的中国。

毫无疑问，开放已经成了国家发展的最优秀策略。

没有开放，社会就不会有进步。

社会没有进步，国家也就不会以如此快的速度崛起。

所以从某种意义上，是开放成就了中国。

然而一个国家的开放，势必离不开个人的开放，个人的开放，则首先源于心态的开放。

有位哲人说：“你的心态就是你真正的主人。”

心态是人的意识、观念、动机、情感、气质、兴趣等心理因素的综合体现，它左右着你的情绪、言行和思维，更决定着你对事物的态度。

心态不能开放，就无法从封闭的小圈子里走出来，成就开放式的人生。

开放你的心态，就是要你敞开心扉，以积极的态度和无比的勇气去学习和面对生活中的新事物，以非凡的胆识和必胜的信心去迎接人生中的磨难与挑战。

有人说，心态可以使你成功，也能让你失败。

在当今这个竞争日益激烈的开放时代，只有开放心态，才能有创新，才能用行动来把握机遇。

如果不能开放你的心态，你就会被迅速前行的社会所抛弃，被越来越需要团结合作的人们所孤立。

开放心态，其实更是对成功人生的一个有效指引。

<<开放你的心态>>

内容概要

开放你的心态，就是要你敞开心扉，以积极的态度和无比的勇气去学习和面对人生中的新事物，以非凡的胆识和必胜的信心去迎接人生中的磨难与挑战。

开放的心态表现的不仅仅是一种勇气，更是一种自信，一种坚定，一种敢于面对生活、面对现实、面对自我的信心与决心，同时也是一种调整自我和改变自我的人生策略。

<<开放你的心态>>

书籍目录

第一章 开阔你的视野 一、不要做井底的青蛙 拥有开放的头脑,随时保持对外界的敏感度 比别人更成功,只因具备了更深远的眼光 为了长远发展,牺牲眼前利益不足惜 不要让一片叶子遮住了你的眼睛 视野宽一点,技术新一点,效益才能好一点 二、随时给自己充电 爱读书、会读书,能给人生带来惊喜 只有多读书,才能为你成就事业奠定基础 知识是最核心的竞争力 读书让求知者获得智慧,让有心人获得灵感 网络是开阔视野的一扇窗 三、多出去走走,才能见多识广 纸上得来终觉浅,绝知此事须躬行 走出去,你会发现不一样的天 与其闭门造车,不如涉足天下 四、放眼国际,提升人生高度 谁有国际意识,谁就能获得更多的信息 国际视野,让你勇敢走世界 国际视野对于一个领导者必不可少 五、广交朋友,拓宽道路 朋友是我们一生的资本,贫贱之交不可弃 多结交成功人士,你会更快地走向成功 对自己有所补益的朋友,不一定是志同道合的 朋友合伙要慎重,利益一定要分清

第二章 自信是成功的第一秘诀 一、不要以为自己很卑微 自信的道理不难领会,自信的意识却难真正拥有 缺陷也可以变为特点 超越自卑,才能有所成就 自信可以让人忽略你的缺陷,看到你的光芒 只要有自信,尊贵不会因曾经的卑微而减分 二、树立自己的自信 不能相信自己,就难以取得成功 要发挥潜能,首先就要培养你的自信心 充分发挥出你的特长 相信自己最优秀,才能发掘自己 如果才能具备,那么胜利就需要两个字——自信 清楚地认识自己,不能盲目自信 三、自信的力量 坚强的自信,常常有惊人的表现 自信是实力的体现 “权威”未必就是对的,我们也未必就是错的 信心十足地去面对困难,就一定能摆脱贫穷的局面 因为我们失去了自信,有些事情才显得难以做到 四、自信不要过了头 自负让人看不清眼前情势 自以为是和固执己见的人多会以失败告终 不肯听人劝,吃亏在眼前 别以为世界上只有你自己是最可靠的 过于沉浸于自我意识当中,是失败的重要原因

第三章 以无畏的勇气和胆识迎接挑战 一、人生需要勇气 没有勇气,就不能做出正确的决断 只要勇于去做,一切困难都可以战胜 有勇气向人生发起挑战的人才有可能成功 拿出你的勇气,去争取应该争取的 选择和实施自己的人生目标需要勇气 二、人生需要冒险 敢于冒险,才能抢占先机 抱着担当风险的决心,就能创造出奇迹 不入虎穴,焉得虎子 机会常常与风险结伴而行 打破常规,会有意外收获 不冒风险是最大的风险 三、冒险需要胆略 沉着理智,才能获得勇气与谋略 想赚钱,要胆子大、见识广才行 艺高人胆大,胆大艺更高 冒险要忙而不乱,急而不慌 谁的胆略强,谁就可能是最后的赢家 成功的冒险来自于准确的判断 四、鲁莽不代表胆识 鲁莽的行动,只会败得一塌糊涂 深思熟虑,才能在冒险中占得先机 鲁莽的冒险如同赌博,输赢只能靠运气 勇于冒险,不是鲁莽的抉择

第四章 创新是竞争和发展最重要的手段 一、要有创新的意思 惯性思维,是阻碍创新的绊脚石 不但要有创新的想法,更要有创新的眼光 怀疑的态度是创新的开始 我们不是没有创新的机会,而是忽略了它的存在 墨守成规,只能让人故步自封,无法向前 二、找到创新的方法 模仿是创新的根基 善于推陈出新,才能立于不败之地 逆向思维有时是创新的捷径 灵活运用逆向思维,让创新更自如 利用你的发散思维,能找到更多的出路 经常更新你的观念,才能跟上时代的步伐 三、做个有创新精神的人 注意观察、善于思考,创新无处不在 只要敢想敢做,人人都有创新的机会 在不满中开动脑筋,化不满为创新 一个有创新精神的人,懂得灵活取舍 突破思维的瓶颈,才会有创新 没有策划,创新就成了空想 树立被人模仿的思想,才能激发出创造的智慧 四、创新是企业发展的源泉 小创新亦能赚大钱 企业营销不能总走老模式 创新者生,墨守成业者死 适应时代发展才有价值 一个企业要充满活力,创新就是最好的灵丹 企业的创新越多,赚钱也就越多 紧跟时代步伐,将高新技术平民化

第五章 有效的规划完善你的人生 一、要有自主意识 不要让别人设计你的人生 打破盲从,做一个真实的自我 命运是要靠自己来改变的 懂得取舍是自主意识的重要体现 二、有目标才能成功 没有目标的人注定是个碌碌无为者 成功的道路是目标铺成的 设计会使我们的人生更加完善 目标能督促我们前进,让我们知道自己应该做什么 有了方向的人生必然是积极、进取的 三、规划不可随随便便订 目标明确,行动才有方向 有时限、可量化,才可行 适合自己的,才是最好的

第六章 积极行动,抓住机遇 一、行动是成功之本 不行动,任何思想都是空想 想到就做,莫错过良机 成绩是做出来的,而不是说出来的 十个想法远不如一个行动 二、行动成功的秘诀 做好充分的准备,才能使行动稳操胜券 一要有专心

<<开放你的心态>>

，二要有恒心 谁在细节上多注意一点，谁赢的机会就大一点 世界上的很多失败，只因没能坚持到底 正确的决断是行动成功的关键 三、善于把握机遇 机遇并不是都很明朗，要培养捕捉机会的能力 机遇需要把握，也需要创造 要想抓住机遇，需要有义无反顾的勇气 谁走在时代的前沿，谁就能把握更多的机遇 在机遇面前，该出手时就出手 机遇只眷顾那些孜孜不倦的跋涉者 积极行动，机遇自然握在手中 四、克服迟疑之弊 稍微的延宕也有可能置自己于失败之地 迟疑不决，到手的机会也很容易失去 不要让惰性阻碍了行动的脚步 立即行动，而不是患得患失 与其坐等其成，不如奋力用双手去博取 积极行动不是要你盲目行动 五、善于运用合作的力量 不能团结协作的人，是无法面对日益激烈的竞争的 只有相信对方的诚意，才不会受其他因素的干扰 帮助别人，也就是帮助自己 慎重的选择合伙人，才能使合作更有价值 最理想的组合就是优势互补 牢牢地抱成一团才更有力量

第七章 打造非凡的影响力 一、提升自身的魅力 积极心态的人比消极心态的人更受欢迎 坚强的人更能折服众人 进取精神是任何人都应该具备的一种心态 热情可以感染人 幽默是提高影响力的一把利器 展示自己，让别人看见你的魅力 二、好品质可以吸引人 一个品德高尚的人，首先应该是一个诚实守信的人 宽容大度是每一个成功者不可缺少的品质 善待别人，就是善待自己 多站在他人的立场上思考问题 主动承担责任的人，能受到人们的敬佩和爱戴 贪污受贿千夫指，清廉节俭让人服 三、主动构建人脉 多结交关键人物，才能构建有效人脉 化敌为友，让你的交际圈子变得更广 赞美是使人际关系和谐的润滑剂 主动让你更有效地积聚人脉 没有人脉，就很难获得成功 四、打造个人品牌 拥有自己的品牌，也就预示着你已经走向了成功 充分利用好自己的品牌效应 个人品牌是一笔巨大的无形资产 具备自己的独特特征，才能拥有个人品牌

<<开放你的心态>>

章节摘录

第一章 开阔你的视野一、不要做井底的青蛙眼界狭小的人，往往不能跳出自己的生活圈子用更广阔的视角看待问题，所以也就难以有思想上的突破与创新。

而在当今这个飞速发展的时代，需要你放眼于方方面面，才能抓住机遇，迎接挑战，倘若不具备开阔的视野，无异于井底之蛙，是很难获得成功的。

拥有开放的头脑，随时保持对外界的敏感度当今社会，挑战无处不在。

在严峻的挑战面前，随时保持对周围世界的敏感性，拥有一个开放的头脑，是很有必要的。

所谓开放的头脑，即不墨守成规，不故步自封。

只有这样才能少一些失败，少走一些弯路，让身在激烈竞争中的人立于不败之地。

被称为世界首富的比尔·盖茨前段时间毅然捐出所有资产，其魄力绝非常人能及。

在常人眼里，盖茨的这笔资产可谓是大的一笔财富，而在他自己看来，拥有一个开放的头脑才是他最宝贵的财富，这也正是造就他成功的内在特质之一。

微软公司在互联网时代的战略转型就很好地说明了这一点。

早在1993年，比尔·盖茨就以70亿美元的个人财富荣登《福布斯》世界富豪排行榜首位。

到1995年时，微软公司更是以操作系统和软件在个人电脑市场称霸。

但当时比尔·盖茨几乎犯了一个致命的错误，那就是他没有及时地意识到互联网的引入将使整个信息技术产业和全球经济发生根本性的革命。

然而由于他随时保持对周围世界的敏感性，并及时听取别人正确的意见和建议，使他改变了看法，全面调整了微软的战略。

20世纪90年代初，当互连网络奇迹般地由个人网络摇身一变而成为全球性的通信与计算机媒介时，盖茨的微软公司增长正旺，销售额增长了两倍，达38亿美元。

员工也由1990年的5600人增至1993年的1.44万人，这主要是出于视窗软件的成功。

1993年，技术方面的消息灵通人士发现了“万维网”，万维网可以让你在网络上轻松地显示图表和照片。

而且你只需用鼠标在某个地方轻轻一点，万维网就可以让你在网络计算机间跳来跳去。

然而，在当时的微软公司和比尔·盖茨看来，万维网只不过是个普通的新鲜玩意儿罢了。

比尔·盖茨说：“我是不会说‘现在已清晰可见万维网将在今后几年里迅速发展’之类的话的。

如果当时你们问我大多数电视广告是否会在广告内容中加入万维网地址，我会放声大笑。

”而且盖茨和他的经理们都认为他们还有更紧迫的事需要考虑。

政府的决策者们对微软公司反竞争行为的调查正在进行。

微软还有一个秘密小组正在创建一个服务项目以同“美国在线”一较高低。

更为重要的是，众多的程序员们正忙于研究后来的Win95。

微软公司对万维网所作出的公开反应一直沉默不语。

直至1995年秋，万维网的猛烈发展势头给微软公司敲响了警钟：它已对微软公司造成了威胁，已有约2000万人不用微软公司的软件而沉迷于网络之中。

更糟的是，在太阳微系统公司所开发的一种新的计算机语言的推动下。

万维网作为一种新式“平台”正在崛起。

这对视窗在个人电脑上的霸权地位，以及整个个人电脑时代都构成了挑战。

在这种状况下，盖茨终于坐不住了。

1995年12月他举行了一次大型活动，表明微软公司打算全面参与并赢得这场网络时代的软件大战。

微软公司将生产网络浏览器、网络服务器，并对微软公司现有的程序进行网络化。

从那时候起，微软公司总部的每个人都进入了互联网时代。

在这个有着35座建筑物的大院里，每个角落都在进行着网络项目的开发工作。

1996年2月份成立的专门从事网络产品开发部门的员工人数增加到了2500人，这一数字比网景公司以及紧随其后的5大网络新贵的员工人数之和还要多。

盖茨说：“当前，互连网络对我们来说非常重要，它将带动一切。

<<开放你的心态>>

我们的软件个个都是核心产品。

”为什么盖茨会如此快地意识到自己的错误，并及时的调整战略呢？

因为盖茨对历史非常熟悉，有些市场的领导型企业，比如通用汽车、IBM之类的公司由于其高层经理人员未能洞察到整个行业所发生的根本性变化而栽了跟头。

而且盖茨对市场情况看得非常清楚。

到1996年，互联网的动力就变得极其强大，而网景成了万维网的新领地内统治者——网景至少占有浏览器市场的2/3。

如果当时盖茨固执己见，那么很有可能会导致微软公司被国际互联网置于死地的局面。

但是盖茨没有给其他人这样的机会，他根据信息技术的最新发展调整了自己的思维。

在数字化时代，没有什么比及时调整自己的战略更为重要。

而这最需要的就是有一个开放的头脑，任何墨守成规，或固执己见的人都无法做到这一点。

可见拥有一个开放的头脑是何其重要。

比别人更成功，只因具备了更深远的眼光很多企业家能在激烈的竞争中立于不败之地，就是因为具备了比别人更深远的眼光，更开阔的思维，事事从长远打算，有时甚至不惜牺牲暂时的利益来赢得更大的市场。

格力集团董事长朱江洪就深切明白这一点。

朱江洪还在任广西百色某机械厂厂长的时候，就初显了他的深谋远虑。

1984年春节前几天，他收到西藏水泥厂驻京办事处一封求购函。

丰富的商战经验告诉他，这只是一封试探性的求购函，同样的求购函肯定像天女散花一般投向全国各地的机械厂，同行们也无疑都知道这个事实。

但朱江洪进一步意识到，西藏代表着中国很特殊的一块市场，在西藏市场有了一块份额，不愁在其他发达地区没有市场。

他决心促成这桩生意，第二天一早就派销售科长动身赴京，并明示即使经济上吃亏也要签合同供货。

朱江洪的深谋远虑一般人都没有意料到，就连西藏水泥厂的代表也吃了一惊，于是马上签了约。

事实的发展也正如朱江洪预料的，这桩生意没赚到钱。

为履行合同，工人牺牲春节休息时间加班加点生产设备。

又值隆冬，运输路线长、道路状况险恶，厂里派出5辆车经云南把机械直送雪域西藏，其中有一辆车专门拉上所需汽油。

来回折腾了七七四十九天，滑坡、塌方、暴风雪，事故不断，可以说是吃尽了苦头。

然而这桩没赚到钱的生意却给朱江洪赢得了市场和信誉，没用几年，朱江洪所在的机械厂生产出10种产品50种规格，企业产值3000万元，利润800万元，各项指标都一跃成为全国同行业的“大哥大”。

朱江洪这种为长远利益着想的思维逻辑与经营哲学与他日后在“格力”的成功是分不开的。

1996年，正在全国空调市场火热时，他敏感地嗅出市场将有变化。

山雨欲来风满楼。

当时全国空调生产能力超过2000万台，数以百万计的进口率调和走私空调也蓄势待发，而市场容量仅有600万台，空调大战迫在眉睫。

朱江洪未雨绸缪，竭尽全力抓淡季资金回笼。

为此，他想出了一个带有诱惑性的促销办法，经销商交1000万元的预付款，厂里就返还给他0.5%的利息，交2000万元返还0.6%的利息。

这一招果然很灵。

到3月底，淡季回款超过15亿元。

格力集团可以稳坐钓鱼船，任凭风吹浪打了。

果然不出朱江洪所料，到4月份，尚未进入旺季，大部分空调生产商方如梦初醒，主动降价500元至800元，有的降幅达1000元至2000元，一些窗机降到低于成本的2000元以下；更有甚者一反先付款后提货的办法，并提高对经销商的返利，高者达40%。

到了5月份，“凉夏”趋势更加明显，降价压力骤增。

6月中旬又逢低温多雨，夏天变成秋天，真是屋漏偏逢连阴雨。

<<开放你的心态>>

静观商海风雨，朱江洪经过深思熟虑拿出出人意料的方案：“格力”不降价。

他考虑的不是单机，而是服务。

他当时对一个已沉不住气的经销商分析了自己的考虑：空调机只是个半成品，价格太低，专卖店为省几个钱，就会饮鸩止渴，取消安装维修服务，这就意味着“格力”要给用户提“伪劣产品”。

在难以保证安装质量和售后服务的地区，“格力”宁愿让出市场，而不能“打肿脸充胖子”。

不降低价格无疑最大限度地维护了“格力”硬牌子的崇高形象。

当然，他的周密考虑并没到此为止。

他清楚地知道，“格力”不降价肯定要使经销商的利益受到损失，对此他早有准备。

9月，销售旺季刚过，朱江洪便筹集了1亿多元资金，给经销商以一次性补偿，经销商备受鼓舞，深刻体会到名牌毕竟有名牌的风度和温情。

一场混战并没有扰乱朱江洪周密的思路，最后“格力”大获全胜。

国家统计局社会与科技统计司和中央电视台调查咨询中心在全国做得多阶段随机抽查表明：1996年“格力”空调获质量评价、市场占有率、售后服务三项全国第一。

“格力”脱颖而出。

在这场空调大战中，一些厂家纷纷降低价格、让利，结果还是赔钱赚吆喝。

而朱江洪则从产品安装和售后服务方面考虑，以此来保住品牌的形象，这在越来越注重品牌效应的今天，无疑是一个有远见的策略。

同时他拿出1个亿回报经销商的慷慨举动，更是为“格力”日后的市场铺开了广阔的道路。

所以说，看得宽，想得远，才能赚大钱，一个商人如果不具备开阔的眼界，就只能停滞不前，企业很难发展壮大。

为了长远发展，牺牲眼前利益不足惜大凡有识之士，为了企业的长远发展，都是很在乎企业的信誉的。

然而在经营的过程中，难免会遇到一些有损企业信誉的事。

此时，鼠目寸光之人就会一味的委曲求全，将就了事。

而目光深远者则宁愿牺牲眼前的短期利益来换取消费者心中的信誉。

因为他们清楚地知道，眼前的损失，与信誉带给企业的财富相比，不过是芝麻对西瓜。

提起海尔冰箱，恐怕人们不会怀疑它在中国冰箱产品中首屈二指的地位。

这个在1984年7月才由青岛电冰箱总厂和德国奥克森豪斯利渤海公司合资的厂家，是凭借什么成为中国电冰箱生产厂家中的佼佼者的呢？

时任海尔冰箱总厂厂长的张瑞敏在回顾工厂历程时说：“海尔冰箱厂在刚成立时，比名气、比资格、比产量我们都不行，但我们狠抓产品质量和服务质量，为厂子赢得了良好的信誉，抓住了许多消费者

。”1985年，张瑞敏收到一封用户来信，反映他们厂生产的“瑞雪”牌电冰箱不合格。

经过调查，张瑞敏果然发现由于部分工人产品质量意识差，造成了76台电冰箱不合格的严重后果。

张瑞敏当即召开全体员工大会，把76台不合格的冰箱放在台上，带头与有关责任者一起用铁锤砸毁了这些冰箱。

他说：“以后谁砸了产品的牌子，我们就砸谁的饭碗！”

”他这一招使在场的员工都目瞪口呆，一时间砸冰箱事件也传遍了祖国各地。

铁锤砸在了冰箱身上，却也强烈地撞击着每一位员工的心，全体员工都暗自发誓要提高冰箱质量。

自此，“向质量要效益”，“靠质量起家，靠优质名牌发展”，成为海尔冰箱厂的主体思想：“宁出一台一等品，不出十台二等品”，成为他们的质量准则。

他们相继制定了1900余项规章制度，严把质量关。

76台冰箱被砸毁，对企业来说无疑是一个损失，但是，两年之后，当海尔冰箱问鼎国优金牌宝座，四次国际招标均以高出标准两倍的总分一举中标时，全厂员工再也不吝惜当初那76台被砸毁的不合格冰箱了。

在产品售后服务方面，他们投资300万元成立了“售后服务中心”，配备了专业技术人员44名和国内一流的通讯设备、冰箱检测手段。

<<开放你的心态>>

并利用计算机管理，建立了用户档案、产品维修档案和维修卡、用户监督卡、维修人员服务单等制度，在全国23个省市设立了218个维修点。

在售后服务中，他们坚持“一、二、三、四”原则，也就是一个结果：服务圆满；二条信念：带走用户的烦恼——烦恼至零，留下海尔的真诚——真诚到永远；三个控制：服务投诉率、服务遗漏率、服务不满意率均小于十万分之一；四个不漏：一个不漏地记录用户反映的问题，一个不漏地处理用户反映的问题，一个不漏地复审处理结果，一个不漏地将处理结果反馈到设计、生产和经营部门。

过硬的产品质量和服务质量为海尔厂带来了很高的信誉，它被誉为“销售无降价，产品无积压，企业无三角债”的三无企业，成为我国唯一的一家集国优金牌、金马奖和国家质量奖三项国家级桂冠于一身的企业。

试想当时如果只看到眼前利益，没有砸毁那76台不合格的冰箱，那日后难免还会出现这种不合格的产品，长此以往，海尔也就没了信誉可言，同时也就没了日后的滚滚财源。

可见，海尔那76台冰箱没有白砸，对售后服务投入的资金也没有白费。

而能做到这一点，没有开阔的视野是很难的。

不要让一片叶子遮住了你的眼睛很多时候，一个人的失败往往是因为他的眼界不够宽阔，不能看清眼前的情势而选择坚持与放弃。

同样，一个企业的失败也在于此。

RCA公司是美国音像业的一家大公司，率先开发出视盘并一度在市场上居领先地位。

视盘作为RCA公司的秘密开发项目。

曾研究了十五年，代号“曼哈顿”。

在此之前，另一个同样代号的秘密研究项目是“原子弹”，不过这次却没有出现“爆炸”。

开发了五年，花费约5亿美元之后，RCA公司于1984年4月宣布放弃视盘产品的生产。

至此，该公司一共卖出50万台视盘放映机，这意味着每台视盘机成本达1000美元，而售价仅500美元，这笔巨大的亏损中包括开发研制费。

如果他们销售的数量能大一些，也不会亏损这么多。

什么原因使销售量没有达到预期水平呢？

在追踪这个事件的原委时，我们首先必须记住视盘机与录像机的根本区别在于：视盘机只能放不能录，而录像机不仅能录电视台的节目又能转录其他录像带的节目。

当视盘机刚刚在市场上推出时，录像机价格比较昂贵，每台1000美元。

据此，RCA公司和一些厂商估计，视盘机将很快取代录像机。

录像机的成本大部分花在磁头上，为了使图像清晰，要求磁头有很高的精密度。

但是技术进步极其迅速，日本首先使高精密度磁头的大量生产成为可能，录像机的成本一下子降到300美元，结果录像机的销售量每年翻一番，而视盘的年销量仅30万台，其中RCA公司的份额占75%。

据估计，如果视盘机最便宜的品种的价格降到199美元，1984年销售量可能达到50万台。

但是RCA公司为减少损失，决定到此为止不再降价了。

其他公司如国际商用机器公司先行撤出了这个还在襁褓中的市场。

视盘机曾是RCA公司董事长埃德加·格里福斯最得宠的项目，在他任职期间，该项目十年中一直优先发展。

他的继任者，T.布兰德松1981年接任后，以一种崭新的思想考虑问题，因而他能够对这个项目从全新的、公正的态度加以对待和分析并有勇气作出放弃的决断。

<<开放你的心态>>

媒体关注与评论

强势的人一定要有开放的心态。
——《赢在中国》制版人王利芬

<<开放你的心态>>

编辑推荐

《开放你的心态》帮你开放心态！

许多成功人士在童年和少年时代与平常人相比并没有什么特别之处，是什么最终铸就了他们辉煌的人生呢？

是成熟而开放的心态。

成熟而开放的心态，让他们敢于挑战、勇于接受一切新鲜的事物。

允许别人与自己真诚地交流，对生活与人生充满自信。

永远知道自己在追求什么！

成熟而开放的心态，使他们具有了极大的人格魅力。

从而受人敬仰。

从而走向人生辉煌的顶峰！

心态开放才能博采众长，心态开放才能观念进步，心态开放才能调整人生，心态开放才能成功无止境。

。

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>