第一图书网, tushu007.com

<<像理查.狄维士一样成功>>

图书基本信息

书名：<<像理查.狄维士一样成功>>

13位ISBN编号：9787204081127

10位ISBN编号：7204081129

出版时间：2005-10

出版时间：内蒙古人民出版社

作者：（美）威廉姆斯，（美）吉姆戴尼 著，南振兴，高路 译

页数：238

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

内容概要

在今天的商场洪流中，肆无忌惮的公司老板、不道德的商业行为以及诸如此类的丑闻总是屡屡震撼我们的神经！
本书的主人公却是打造出一个价值数十亿美元的公司，仍然具有高尚的品格和正直的心、并且坚决不屈服于那些恼人陋习的人。
　让我们与安利的创始人、奥兰多魔术队的拥有者理查·狄维士相会吧。
一个成功的生意人，一位忠诚的基督徒领袖，一位赢得全世界数百万人喜爱的名人——理查·狄维士，本书中可以让我们了解成就这一切的到底是他的哪些品质。
　本书共十四章，分别剖析了理查·狄维士特质的一个方面。
这些特质一起帮助他战胜了巨大的困难，并且达到成功和满足的最高境界。
它们包括——　·冒风险·以人为本·指导·推销术·热心慈善·关注婚姻和家庭·爱国·信仰上帝！
　值得欣喜的是，我们完全能够把这些特质移植到自己的生命里。
此书为追寻美国梦的人提供了知识和途径。
我们可以成为理查·狄维士那样的人！
与此同时，还将获得意想不到的成就与满足。
“如果你有一个梦想，请敢于相信它，敢于实践它，请敢于使梦想成真！”狄维士如是说。
　好，就让理查·狄维士告诉你该怎么做吧！

作者简介

理查·狄维士（Rich DeVos）简介，美国安利公司创办人之一暨前总裁。
毕业于美国密执安州大急流市凯文大学。
曾任美国直销协会主席、美国共和党议会议及财务主席等职。
曾获美国国家管理协会授予的“美国企业经营奖”等三十多项嘉奖殊荣，以及北密执安大学等10所大学颁授的“荣誉博士”学位。
狄维士先生也是知名的演说家，著有《销售美国》、《悲悯的资本主义》等著作。

书籍目录

前言第一章 我的朋友理查·狄维士　一项9500万美元的决定　人人景仰的品格第二章　勇于领导！　安利的故事　大胆领导的7个典范　　如何像理查那样解决问题　　杰出领袖的7个特质　　第三章　敢于冒险　以冒险为生　改变生活的五个冒险原则　理查的决策良方第四章　踊跃发言！　如何像理查一样讲话　怎样以言感人（十个秘诀）　克服怯场情绪第五章　智慧行事　　从永恒的角度看待生命　怎样成为有智慧的人　　第六章　以人为本　“给我说说你的事”　“我可以怎样帮助你”　真正的慷慨　没有“小人物”　爱人、知人、用人第七章　助人为乐的“拉拉队长”　擂鼓助阵激励人心　　影响助人为乐的障碍是什么　如何成为啦啦队的队长　第八章　诲人不倦　乐为人师的动机　为师之道　寻找师长的10个步骤　我的导师——理查第九章　勇于推销　超级推销员的四大要素　理查成功的秘诀第十章　乐善好失　好公民的典范　捐得快乐　服务社会，启蒙众生第十一章　齐家以爱　牢固家庭关系的原则　理查爷爷的沉思　安利的家庭价值观第十二章　矢志爱国　推销美国　成功的公式　悲怜的资本主义第十三章　挑战生命　活着的器官捐献者　像理查那样面对死亡第十四章　乐观向上　怎样培养优秀品格编后记　献给里查

章节摘录

1.未雨绸缪　　理查·狄维士不会坐等问题找上门来。
他总是抢先行动，找出问题的症结，以便把问题消灭在萌芽状态，而不是等它发展到难以收拾的地步再去解决。
　　曾是安达高公司员工的史蒂夫·海伊舒特回忆说：“在安利公司举办‘大胆进言会议’时，你可以和理查坐在一起，向他倾诉你的感受、怨言和建议，而理查会仔细倾听并做出反应。
我第一次参加‘大胆进言会议’时只有19岁，那天参加会议的约有25人，大家围坐在一张桌子前，我坐在理查旁边。
　　“理查宣布会议开始后，大家轮流发言，说出自己的抱怨和存在的问题。
其中一个人说，‘售货机里没有七喜了。
’另一个人说，‘这些制服的颜色与墙面的颜色很不协调。
’我坐在那里听着，觉得这些问题都很愚蠢，大家抱怨的都是一些微不足道的小事。
　　“这时理查转过头来对我说，‘你有什么要说的问题？
’我说，‘我认为这些抱怨都无足轻重，不值一提，完全是在浪费您的时间。
’理查说，‘大家提出的问题大与小都没有关系，只要它是问题，我都希望听到。
’”　　“后来，理查把我叫到一旁，对我说，‘史蒂夫，我想向你解释一下，这些会议是我衡量公司的标尺。
我主动去找问题，而且希望找出的都是类似’售货机里没有七喜了‘那样的小问题。
如果这是我听到的最大问题，我会很高兴，因为这正说明公司运行良好。
’”　　“我这才恍然大悟。
原来找问题是如此简单，而又如此神奇！
我永远不会忘记这一课：未雨绸缪。
要在小问题尚未变成大问题之前，主动找出问题。
”　　2.明确问题　　一旦找到问题的所在，就必须明确，以便及时解决。
这意味着，你必须收集各种情况，分析构成问题的各种因素，并将其清晰地描述出来。
理查的女儿雪莉·凡德尔·魏德是在这位解决问题大师的培养下长大的。
她回忆说：“父亲常说，明确了问题就完成了90%的工作，就会自然而然地找到解决的办法。
为了能够明确问题，父亲经常把人们召集起来，把所有情况都摆在桌面上，征求每个人的意见。
有时，只要摆出问题，大家就会在问题的实质方面达成一致。
在这种情况下，父亲就会提出一种简单易行的解决方案。
总之，明确问题是一切的开始。
”　　3.删繁就简　　纷繁复杂会导致思维混乱，而简单易行则使人清楚明了。
一旦剔除了那些复杂成分，简单明了的解决方案也就不言自明了。
理查的商业顾问鲍勃·谢尔比克说：“在商务方面，理查能够敏锐地抓住实质，删繁就简，做出果断的决定。
”　　布赖恩·希尔也赞同说：“理查·狄维士能够在短时间内抓住复杂问题的实质，将问题简化成若干条基本要素，进而提出简单易行的方案。
”　　……

编辑推荐

理查·狄维士有一个简单的经营理念：如有所成，毋忘回馈。
他为人正直、精力充沛，在事业上以卓越的口才和领导能力著称，是优秀公民的最佳典范。
——美国三十八任总统 杰拉尔德·福特理查·狄维士是卓越的演说家，他知道如何用话语激励他人。
他还是一位出色的营销人员，深谙推销之道。
他是我所见过的最爱国的人，造福于人民和国家的信念在他心中根深蒂固。
他生活的各个侧面都折射出他信仰的光华。
——美国前国务卿 亚历山大·黑格将军理查·狄维士慷慨大方，乐善好施，富有同情心，集众多好品格于一身，是所有人学习的榜样。
他在事业上取得了辉煌的成就，并以此造福他人，他代表了美国人的优秀品质。
——美国前检察长 爱德文·米斯作为一位领袖，一位导师，理查·狄维士的生命不同几响。
他为人谦和，行事果断，积极乐观地追求人生的目标，因为他知道每个人来到世上都有其特殊的使命。
在这个信奉“ 人人为我 ”的社会里，成功人士往往盛气凌人、骄傲自大。
理查·狄维士取得了如此巨大的成功仍能保持谦恭的品格，并富有同情之心，实在是难能可贵。
——奥兰多魔术队首席运营官 约翰 ·魏斯布洛德

第一图书网, tushu007.com

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