

图书基本信息

书名：<<像马云一样思考，像李开复一样行动>>

13位ISBN编号：9787507424171

10位ISBN编号：7507424170

出版时间：2011-8

出版时间：中国城市出版社

作者：元亨利

页数：289

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

马云和李开复已经成为很多年轻人敬重的导师，他们的成功之道被视为盖世绝学一般被人效仿。他们做人处世的态度、行为处世的法则得到越来越多年轻人的认可，大家都希望从他们身上找到切实可行的秘诀，运用到自己身上来，让自己实现成功的梦想。

仔细分析起来，马云和李开复的成功方法截然不同。

马云是个非常聪明的人，他先做老师，练就优秀的口才，有一套独特的“忽悠”本领，不管是找投资还是带团队都如鱼得水、收放自如。

李开复则是技术精英，一直恪守自己喜爱的领域并力求突破，屡战屡败，屡败屡战，终究实现了自己的梦想。

之所以编著这样一本《像马云一样思考，像李开复一样行动》，就是看中了马云的思维方式和李开复的行为方式。

有人说，讲道理很容易，落实到行动中却很难；有人说，遇到问题自然知道怎么解决，总结成方法可就难了。

其实，这就是“知易行难”还是“知难行易”的不同之处。

人们从来没有停止过对这两个问题的争论和探讨，试图找到一个最好的途径通向成功。

终于，伟大的王夫之用四个字给了我们最完美的答案：知行合一。

知，是指理论知识、思维方式；行，是指行为实践、具体方法。

知与行的合一，既不是以知来吞并行，认为知便是行；也不是以行来吞并知，认为行便是知，而是将二者有机协调起来，不仅要认识（“知”），尤其应当实践（“行”），只有把“知”和“行”统一起来，才能称得上“善”，即成功。

马云有马云的思考模式，李开复有李开复的行为方式，难能可贵的是，他们都是“知行合一”的人。

他们都是风云变幻的IT界翻云覆雨的人物，有过大喜大悲，有过大起大落，马云起步阶段饱受非议、贫困潦倒，李开复甚至被老东家告上法庭，但是，他们很少以哀怨的形象示人，背后确实有不少心酸和无奈。

他们之所以能够战胜挫折、铸就辉煌，正是因为他们强大的信念支撑下采取了积极的行动，扭转败局。

遇到困难的时候，他们不是坐以待毙，而是积极思考解决问题的方法，然后付诸行动。

阶段性取得成功的时候，他们没有变成“温水里的青蛙”安安稳稳享受舒适的生活，而是主动求变，实现更大的人生价值。

这是知行合一的体现，也是自我突破的意义所在。

之所以强调“像马云一样思考，像李开复一样行动”，并不是他们“偏科”，而是作者想最大限度地向读者传递信息，向读者讲述这两位人物最精彩的故事，剖析他们最重要的成功法则，把他们最显著的特点总结出来，让读者根据自己的需要对号入座、各取所好。

有的人像马云多一些，脑子灵、胆子大、眼光准、下手快；有的人像李开复多一些，懂技术、重原则、认死理、不计较，少几分世故。

多几分童趣，不情愿改变自己，却想让世界不同！

这些都是好的，只要你能“知行合一”，选对适合你的方法，并且积极行动，将它付诸实践，就一定能够成功。

不管你是在马云的成功经验里“淘宝”，还是像李开复一样让世界因你而不同，都可以从这本《像马云一样思考，像李开复一样行动》中找到答案。

在他们的故事之后，一定还有更加精彩的故事上演，这就要看你如何消化他们的经验，如何找到更好的出路。

<<像马云一样思考，像李开复一样行动>>

内容概要

本书通过讲述中国当代商业的传奇人物马云与李开复的职场、人生经历，告诉读者他们独特的思考和行为方式，剖析他们的成功原因之所在，给读者在人生规划、职业规划等方面以有益的启示。本书不同于一般的泛泛而谈的励志类读物，而是有针对性地提出“管理型人才”和“技术性人才”两种成功方法。不管你是在马云的成功经验里“淘宝”，还是像李开复一样让世界因你而不同，都可以从本书中找到答案。

书籍目录

上篇 像马云一样思考

一、思考成功之路，做个找路能人

1. 狭路相逢勇者胜，不怕比自己强大的对手
2. 有事不能怕，“厚脸皮”才能找到路
3. 认准某条路，就要走到头儿
4. 退而求其次，在二流平台做出一流成绩
5. 目前日子过得好，也不忘记更高的追求
6. “专业”是个很好的媒介

二、思考生财之道，总能嗅到钱的味道

1. 能者多劳，勤奋是值钱的
2. 好的创意就要抓紧去执行
3. 机会面前，“一意孤行”也许是对的
4. 在本职工作中学到更多东西
5. 大胆挖掘“蓝海”，在“小”中渔利
6. 大舍与大得，舍弃“小钱”得“大义”

三、思考决定胆量，有思想的人胆子大

1. 敢扯大旗，借力为自己造势
2. 急流勇退，先“舍”后“得”
3. 要有大目标，放眼全世界
4. 准备充分再动手，磨刀不误砍柴工
5. 投资有风险，所以需要风险投资
6. 机会很诱人，但有时候要敢于拒绝

四、思考用人方式，用心管理强过用制度管理

1. 不用精英用“土鳖”，攻心战术很灵验
2. 团队需要认同感，能管的人才能用
3. 唐僧能管孙悟空，外行可以领导内行
4. 边工作边学习，人才需要培养出来
5. 财散人聚，让员工过上好日子
6. 快乐工作，组建自己的“笑脸”团队

五、思考应变力，灵活应对公众媒体

1. 高山不“仰止”，向大人物推销自己
2. 诚信，是交给公众的最好答卷
3. 困难时，用左手温暖右手
4. 要有激情，还要有长久的激情
5. 转危为机，灾难面前不慌乱
6. 不管别人怎么说，心里要有根

六、思考多方关系，赚取良好的业界口碑

1. 搞定投资者，别人的钱要省着花
2. 以客户为导向，为客户提供方便
3. 学习“一块布”，为客户提供贴心服务
4. “客户第一，员工第二，股东第三”
5. 化解内部矛盾，核心力量要够“铁”
6. 欲擒故纵，对待市场也得“攻心”

.....

下篇 像李开复一样行动

章节摘录

版权页：杨致远刚刚创建雅虎；领潮流之先的中国科学院也刚刚开通互联网；甚至这个时候，连中国互联网先驱瀛海威创始人张树新都还在专心学术研究。

而且那时的杭州，甚至还没有开通拨号上网业务。

这种情形下，搞互联网如何赚钱？

朋友们坚决反对马云也就不奇怪了。

都说“忠言逆耳利于行”，可经历了如此这般波折的马云却不信这个邪，他坚决要创办这样一个网络公司。

对他的这个举动，朋友们大呼“傻到家了”！

就是这个“傻到家了”的马云，在1995年4月，自己垫付了7000元，又联合妹妹、妹夫、父母等亲戚朋友，凑了两万元，创建了“海博网络”。

“海博网络”从此成为中国最早的互联网公司之一。

那个时候的马云每天出门推销他的网络黄页，说服人家心甘情愿付钱把企业的资料放到网上去。

在1995年，大多数人都上不了网，大家根本不知道互联网这么一回事，马云又是凭借着什么来推销他的“中国黄页”呢？

提起当年，马云不无感慨：“那时候真可以说是惨不忍睹啊，就跟骗子似的。

我们当时跟所有人都说，有这么一个东西，然后如何如何做。

我后来觉得‘兔子先吃窝边草’，最初是给朋友做，他们知道我这么多年的信用还是不错的，然后就同意做了，最初做的是望湖宾馆，杭州的一家四星级宾馆，然后是钱江律师事务所，最后是杭州第二电机厂。

”“我们来到望湖宾馆，请宾馆的工作人员将资料给我们。

拿到资料后我们立马用快件寄到美国，交由美国那边的技术人员负责将信息登入网页。

当时网页登入有一个基本要求：一张照片和3000字的文字介绍，收费标准是2万元。

美国那边做好之后再打印稿用快件给我们寄到国内。

我们用快件将资料寄到美国之前，这些资料都由我在杭州翻译好。

我们在做望湖宾馆的网页时，将资料寄到美国，由美方将网页做好并挂在网上，并由他们寄回网页的实际图片给国内老板看，但是老板不信。

媒体关注与评论

今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝大部分人是死在明天晚上，、所以每个人都不要放弃今天 ——马云下一个比尔·盖茨就是马云 ——比尔·盖茨这个长相怪异的人有拿破仑一般的身材，同时也有拿破仑一样的伟大志向！

——《福布斯》杂志只有积极主动的人才能在瞬息万变的竞争环境中获得成功，只有善于展示自己的人才能在工作中获得真正的机会 ——李开复我第一次返回美国苹果公司的时候，有人说李开复是我错过的最优秀的技术天才。

于是，我打电话告诉开复，无论什么时候，只要他愿意，苹果公司都欢迎他回来 ——史蒂夫·乔布斯有人称他（李开复）骨子里是一个理想主义者，但他又深谙为人处世之道。

这样一个偶像级的人物，怎能不受到处在人生和事业懵懂期的大学生的狂热追捧？

——《南方人物周刊》

编辑推荐

《像马云一样思考,像李开复一样行动》通过讲述马云、李开复的职场、人生经历，告诉读者他们独特的思考和行为方式……讲述青年导师成长的轨迹，剖析商业传奇的智慧。

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>