

<<我是布隆伯格>>

图书基本信息

书名：<<我是布隆伯格>>

13位ISBN编号：9787508618524

10位ISBN编号：7508618521

出版时间：2010-1

出版时间：中信出版社

作者：迈克尔·布隆伯格

页数：257

译者：李浚帆

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>

## &lt;&lt;我是布隆伯格&gt;&gt;

## 前言

2001年11月6日晚上，我的家人、朋友，还有我们彭博公司的同事聚集在市中心的一家饭店，等待纽约市长竞选的最后结果。

5个月之前，我不顾那么多聪明人的忠告，决定冒险参选纽约市长。

我总是说，如果我有机会参与政治，成为市长将是我人生履历的顶点，也是我执掌彭博公司经历的自然延伸。

20年前，从华尔街流落到麦迪逊大街，我们在一个小房间里开办了这家公司，我们被这样的想法激励着：我们能够创造一些新的东西，也许可以为金融投资行业带来一些变化。

在那些警告我们的人眼里，我们太年轻，太卑微，他们认为我们想要建立一家公司去挑战那些金融资讯巨头是疯狂之举，而我们没有丝毫犹豫。

一年之内，我们有了第一个客户，5年之后，我们有了第一个海外办事处。

到1989年，我们的年销售额已经接近1亿美元，我们有400多人都在销售一种设备——彭博终端机，用户群体虽小，但一直在增加。

我们持续不断地创新，从债券产品扩展到股票、期货，还有新闻。

我们增加了杂志、广播和电视业务，所有资讯都通过这种设备24小时传输。

这种设备使我们成为一家与众不同的资讯公司，专门向人们提供与他们切身利益最相关的信息服务。

在彭博公司，我们没有满足于这种想法，而是更努力地工作更多地创造不知道是我们造就了好运不是好运造就了我们1997年5月，当这本书在书店热卖的时候。

我们已经安装了我们的第75000台彭博终端机，我们的年销售额上升到了13亿美元即使在网络泡沫破灭、经济不景气的2001年，我们公司仍然持续增长彭博的付费用户数量达到了164000年销售额接近30亿美元。

我们的员工队伍超过8000人，他们遍布全球的108个办事处，为来自126个国家的客户提供服务。

归根结底，我们的成功主要在于人——我们的员工，他们将直是我们最重要的财富，如果有什么可以用来定义我们公司特点的话，那就是所有员工都非常清楚：没有什么比客户服务更重要。

而为客户提供最佳服务的唯一途径就是为我们的员工提供最好的待遇这就是促使我进入商界的动机，而它又激励我将公共服务作为公司管理生涯的延伸。

2001年11月，在选举当天，投票结束之后1个小时我还不知道谁是胜利者。

无论是胜利还是失败，我都很高兴我参与了竞选。

只有去做那些多数人都认为很困难不可能的事，我们才能成功当我宣誓就职成为纽约市第108任市长的时候，那种既谦卑又兴奋的感觉无法形容，之后的日子充满艰辛。

而9月11日这天将被永远铭记，因为纽约市遭受了空前的创伤和破坏。

但是，这座城市也将从此翻开崭新的篇章这个国家也将因为灾难所激发出的自主意识而变得更加强大我相信，迄今我所做过的一切，都有助于我做好准备去应对目前面临的挑战：团结公共部门、商业界、劳动者、学术界、慈善和文化组织。

这本书讲述的是关于创建企业、分享信念以及最后分享回报的故事这本书将成为最好的诠释，我希望本书的每一位读者都相信：最好的还在后面呢。

## <<我是布隆伯格>>

### 内容概要

《我是布隆伯格》是布隆伯格自传，作为改编财经资讯模式的重要人物，布隆伯格的经历堪称传奇。

39岁时，他离开所罗门兄弟公司，再次开始新的事业，后来的故事颇具里程碑意义。

彭博社成为全球经济领域最重要的资讯供应商，几乎所有的主流金融企业都会安装彭博社的新闻通讯终端，如今在全球经济领域，无论发生什么大事，人们都需要从彭博社获得最快、最权威、最及时的报道。

这本《我是布隆伯格》从1981年开始讲述了这一变革的来龙去脉，布隆伯格自己对过去20多年的经历进行了边讲述边反思的回顾。

无论从传主的在新闻界的重要影响力，还是从

<<我是布隆伯格>>

作者简介

作者：(美国)迈克尔·布隆伯格 译者：李浚帆  
迈克尔·布隆伯格，纽约市第108任市长，彭博社缔造者，这家跨国传媒企业旗下拥有彭博专业服务机构、彭博社、彭博广播电台及电视台、彭博公司官方网站www.bloomberg.com，彭博出版发行公司。

<<我是布隆伯格>>

书籍目录

1 最后的晚餐遭受解雇打击：塔里敦1981年2 资本主义，我来了学业，工作，沉重的打击3 我爱星期一  
企业家角色：职业与爱好4 我们能够做到基础新闻业，不是尖端科技5 “不”不是答案当权派的无知与  
傲慢6 金钱万能多媒体教科书7 供初学者使用的计算机技术：权谋与承诺8 管理技巧布隆伯格方式9 下  
一步美国是个充满奇迹的国度10 办公室之外个性与坚持11 财富、智慧、工作慈善事业与公共服务后记

## <<我是布隆伯格>>

### 章节摘录

最后的晚餐遭受解雇打击：塔里敦1981年那时，我39岁，清清楚楚地听见有人对我说：“这是1000万美元，公司不再需要你了。”

那是一个夏天的早晨，约翰·古特弗罗因德（这家华尔街最热门公司的主管合伙人）和亨利·考夫曼（世界上最具影响力的经济学家）告诉我，我在所罗门兄弟公司的职业生涯结束了。

“你该离开了。”

“约翰说。”

1981年8月1日，星期六，我失去了我唯一干过的全职工作，失去了我热爱的充满挑战的生活。

过去的15年里，我一直干着这份工作，每周6天，每天12个小时。

现在结束了！

15年来，我是这家全美最成功的证券公司，甚至是华尔街不可或缺的一分子。

并不只有我自己这么认为，如果我看到的报纸杂志还可信的话，大家都是这么想的。

可是，突然之间，我不再被需要了。

我是公司的普通合伙人，是其中的一个老板，不是雇员。

而我竟然——被解雇了！

我将不再了解公司的状况，不再参与公司的决策，不再与“我的”公司分享利润、共担损失，不再是公司的一员。

“我们”变成了“他们和我”。

“我们把公司卖掉，你觉得怎么样？”亨利问我。

## <<我是布隆伯格>>

### 后记

我知道你一直在想这个问题——我为什么要写这本书？

毕竟，这花费了马特·温克勒和我很多的时间，而我们原本可以把这些时间花在别处。

我们是在冒险，把这些内容白纸黑字地写下来。我们就不能轻易收回了。

如果这本书被评论家大肆批评，我们将羞愧难当。

如果它没有教皇的书卖得好，我将被永远贴上“文学水平不及格”的标签（而且我们的稿子是凯利·麦高恩不辞辛劳、不知疲倦地帮忙编辑和录入的，如果这本书辜负了她的期望，她会杀了我们两个）。

由于没有经验，这本书的实际写作的确相当粗陋。

我一直非常佩服我的一些朋友，他们承担家庭责任、经营自己的公司，同时还写剧本、专栏文章和严肃题材的书。

他们的文学功底和自律能力比我强得多。

他们是文艺复兴式的人物，而我只是业余爱好者。

一页一页地重写、一遍一遍地修改，对于我来说确实是个挑战。

如果没有那么多朋友不断地鼓励和支持，我一定无法完成。

当然，他们对书的质量不负责任，他们只是推动我继续做我能做的事情——无论写得好与坏，这就是我能写出来的东西。

马特和我们的代理——亚瑟·克莱巴诺夫，拟定了本书的结构，并且强迫我真的动笔写出来。

然后，把马特和我的草稿合并成篇，由于我总是习惯于口头交流，这个过程花费了很长的时间。

## <<我是布隆伯格>>

### 媒体关注与评论

很多企业家都赚了钱。

很多赚了钱的企业家都写了书。

但他们的书没有几本能让你为他们写得精彩而感到高兴。

而这《我是布隆伯格》能。

——《纽约时报》这是一个经典的故事：一家机智灵活、关注客户的'小个子企业'战胜了那些刻板僵化、官僚主义的'大块头公司'。

——《商业周刊》迈克尔·布隆伯格是我们这个时代最具创造力的传媒企业家，也可能是最成功的，足以跟比尔·盖茨相提并论。

——鲁伯特·默多克，新闻集团主席兼首席执行官轻松风趣、引人入胜、信息丰富，《我是布隆伯格》就如何创建一家身材苗条、如饥似渴的公司并且保持这种状态提出了许多真知灼见。

——布莱恩·伯勒，《门口的野蛮人》作者之一那个在华尔街鼎鼎大名的人写了这本能吸引你通宵达旦去读完的自传。

书里充满了对华尔街的深刻洞察和对创建发展新企业的独到见解。

——小朱利安 H·罗伯逊，老虎基金主席这《我是布隆伯格》最真实最深入地阐释了一个人是如何撼动整个金融资讯产业的。

——理查德·布兰森，维珍集团主席



<<我是布隆伯格>>

编辑推荐

《我是布隆伯格》：投资银行家、彭博社缔造者与纽约市长。  
我曾是华尔街投行翘楚——所罗门公司的合伙人。  
我一手缔造了彭博社——全球最具影响力的财经资讯平台。  
如今，我连任全球金融中心——纽约市市长。

<<我是布隆伯格>>

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>