

<<赢家>>

图书基本信息

书名：<<赢家>>

13位ISBN编号：9787801933492

10位ISBN编号：7801933494

出版时间：2006-3

出版时间：中华工商联合出版社

作者：程书博

页数：190

字数：150000

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

虽然她曾被评为“世界最有权力的商界女性”，但她并不看重权力；虽然她凭借非凡的经营业绩成为世人瞩目的商界“铁娘子”，但她也曾连续数月被评为最差CEO；虽然她领导的管理团队所向披靡，纵横亚欧美三大洲，但她也曾虎落平阳，沉沙折戟。

她身上有许多男性钢铁般的意志融为一体；她擅长管理而又不失决断力，在涉及企业前途的关键时刻总是能力挽狂澜；她敢于站在时代浪尖，敢于承担社会责任，她是世界经济舞台上的女性领袖人物；她走过风风雨雨，经历着成长与蜕变，在不屡的得与换的较量中，她始终执着如一地走在世界商业领域的前沿；她不仅把一家新创的名不见经传的网络公司发展成为纳斯达克股票市场上的一颗耀眼的明星，而且使这家以网上拍卖为主业的“虚拟”公司一枝独秀，创造出网络世界的一个奇迹。

她就是这样与众不同，她就是这样卓尔不群，她就是这样富有魅力……她是谁？

她就是eBay总裁兼CEO梅格·惠特曼（Meg Whitman）。

她80多岁的母亲玛格丽特这样评价自己最小的女儿：“梅格·惠特曼从小时候起就像发电机一样停不下来，她总是想赢。

”是的，她总是想赢，尽管有时候她表现好像无所谓似的。

但不管怎样，事实上，在强手如林的竞争中，现在她以及她领导的eBay，已经成为互联网世界的最大赢家。

本书踏着梅格·惠特曼成长的道路，循着她坚定豪迈的脚步，听着周围人们对她的评价，认真而又小翼翼地勾勒出她成功的轨迹。

相信所有关心她的人，所有热爱她的人，所有关心和热爱eBay和整个互联网世界的人，所有有志于成为“赢家”的人，都能够喜欢。

书籍目录

互联网世界的最大赢家（序言）第一章 接棒 1.世界最大的网交易平台 2.eBay的缘起 3.皮埃尔·奥米亚尔的远见卓识 4.机遇只垂青有准备者 5.完美的交接：梅格·惠特曼入主eBay第二章 踢好头三脚 1.果断地处理“宕视”事件 2.推动eBay在股市低迷时顺利上市 3.竭力保护客户的合法权益第二章 在摸索中前进 1.专注于核心业务 2.抓住关键客户 3.重视网上社区的建立和维护 4.禁止交易枪支 5.独特的混合经营模式 6.打造一支过硬的管理团队 7.华尔街不再疑惑第四章 以大博小 1.竭尽所能稳住美国在线 2.利用差异化与亚马逊周旋 3.避免与雅虎正面交锋 4.推拉制衡以不变应万变 5.与“付账伙伴”进行马拉松赛跑第五章 驰骋网络寒冬第六章 主动出击第七章 向海外扩张第八章 eBay易趣联姻第九章 三足鼎立，群雄逐鹿第十章 尽显女性管理独特魅力附录一 eBay大事记附录二 eBay易趣大事记参考书目

## 章节摘录

1 序言 10年前，皮埃尔·奥米亚尔想出了一套在互联网上由买卖双方自行确定市场价格的交易系统，但很少有人知道这套系统“偶得”于倍兹玩偶糖盒。10年后，皮埃尔·奥米亚尔“偶得”的构想成就了传奇的eBay——一家年营业收入超过40亿美元的全球最大在线交易网站。

## 编辑推荐

eBay女王仍然掌握着硅谷；她建立了全球最大的在线贸易市场，使eBay成为全球最有价值的互联网品牌，也成为历史上发展最快的公司；她将eBay领向一个让世人震惊的方向，并采取了违反常规的战略选择，聚焦了更为复杂和精力的能力。

《财富》 与惠普前任CEO卡莉·菲奥莉娜情洋溢的煽动性演讲相比，梅格·惠特曼深沉内敛且言语淳朴平实，毫无激情。

不过这丝毫不会影响或动摇股东和投资者对她的信任。

这位善于将锐利的目光隐藏在憨厚微笑之后的女CEO，目前eBay的事业正如日中天，她甚至被称为“在线交易女王”。

《经济观察报》 被称作是理想主义者的皮埃尔所创立的eBay从骨子里就是“共和国”的体制，而惠特曼则是真正建立“eBay共和国”的无勋。

惠特曼相信，建立不断进步的“平衡社会机制”是eBay的最主要工作，但是她反对在实验室里自己制造“完美方案” 《IT经理世界》 她既没有“新盟主”的霸气，也没有商业领袖的明星派头。

从她镇定自若的脸上，很难琢磨出eBay多万美飙升至40多亿美元的。

也许这是梅格·惠特曼所具备的女性管理独特魅力使然。

《竞报》 她不仅曾担任宝洁公司的品牌主管，还曾担任迪斯尼公司的高级副总裁达5年之久。

在带领eBay成为业界领头羊的同时，梅格·惠特曼个人所持股票的市值也达到16亿美元，令她成为当今世界是最富有的女人之一。

《广州日报》

#### 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>