

<<财智英雄书系>>

图书基本信息

书名：<<财智英雄书系>>

13位ISBN编号：9787802111202

10位ISBN编号：780211120X

出版时间：2005-6

出版时间：中央编译出版社

作者：李津 编著

页数：339

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>

前言

昨天与前天相同，今天与昨天相似，时光在默默地流逝，时代在逐渐地演变，一个时代的诞生意味着会引发一场革命，它将延续一百年甚至几百年。

纵观历史，我们可以发现，不同的时代产生了不同的风云人物，他们推动了时代的变迁，而时代的进步又提升了他们的变革。

尤其是我们工作及生活的时代，由于科技的迅猛发展，推动了时代的巨大变革，因此产生了一个又一个传奇式的英雄人物。

他们以其聪明的智慧，取得了令人瞩目的成功，到达了事业上的巅峰，获得了巨额的财富，同时改变了人们的生活方式，推动了社会的进程。

这些我们可以统称为财智英雄的人物代表了主流社会，拥有巨大的影响力，具有前瞻性和独创性，更多地代表了未来的发展方向。

他们是社会事件后面那一双双翻云覆雨的手，他们是这个商业时代最稀缺的资源，他们具有超凡的远见、变革的雄心、卓越的管理理念和巨大的影响力，他们是洞察并改变世界的真正的先行者。

英雄们促进了时代的巨变，而时代的巨变又呼唤新的英雄。

无疑，站在这个新时代的起点，我们每个人都面临着机遇和挑战！

争当代的弄潮儿，做个对历史进程推波助澜的英雄是历史赋予我们的使命！

谁如果感受不到这一点，谁就会被时代遗忘。

锁定你身边的人和事，明天的百万富翁、千万富豪和引领潮流的成功者，其实他今天与你站在同一起跑线上。

古人云：以铜为鉴，可以正衣冠；以人为鉴，可以明得失；以史为鉴，可以知兴衰。

《财智英雄书系》正是形成于此。

我们特意为读者从众多的行业里面，从不同国度不同时代的千千万万的成功人物之中，精挑细选出来8位风云人物，分别为比尔·盖茨、胡雪岩、李嘉诚、刘永好、乔·吉拉德、松下幸之助、山姆·沃尔顿、曾国藩。

这些贯穿古今、横亘中外的财智英雄，或是某一领域的佼佼者，或是某个历史时期的推动人，或是闻名海外的巨商富豪……作为一个个鲜活的个体，他们以不平凡的人生经历和独特的人格魅力感染着众多读者；同时作为一个群体，在他们身上，集中体现着这个国家、这个民族几十年的沧桑巨变。

此套《财智英雄书系》共分8册，每册内容如下：《比尔·盖茨》一书主要介绍了美国微软帝国的伟大领袖、位居世界首富的电脑天才比尔·盖茨的起家经过及盖茨的相关介绍。

《乔·吉拉德》一书主要介绍了3个闻名世界的最伟大的推销员：世界顶级售车大师——乔·吉拉德、世界级的保险推销之神——原一平以及世界一流售房、训练大师——汤姆·霍普金斯。

本书除了简短地介绍他们的身世之外，还详细介绍了他们在推销过程中不断累积下来的宝贵经验。

《松下幸之助》一书将带你走近日本松下电器的经营之神、誉满全球的东方之子松下幸之助，带你领略这位“造物先造人”的伟大领袖。

《山姆·沃尔顿》一书中的沃尔顿则是全球著名连锁零售帝国——沃尔玛的缔造者，他使得身受制造业控制的零售业摆脱了必要的束缚，走上了世界首富之林，如此辉煌的成就也打破了人们多年的生活习俗。

《胡雪岩》一书主要分析聚财无数但仍如履薄冰的红顶商人胡雪岩的坎坷一生以及他游走于官商两道的深谋大略。

《李嘉诚》这本书则剖析了白手起家打造商业传奇的华人首富李嘉诚的传奇一生及他被人津津乐道的经商、做人、用人之道。

《刘永好》这本书主要介绍了刘永好抓住机遇、借改革之东风迅速崛起成为大陆首富的非凡经历。

《曾国藩》一书主要披露了晚清中兴第一名臣曾国藩的修身、处世、治家、识人、用人、为官之智。

但是，我们也决不能否认，曾国藩作为封建帝王的臣子，其所维护的必然是封建王朝的利益，因此，对他的认识，我们必须辩证地看，既要看到他作为晚清名臣，其成功的地方；同时，也要看到他作为封建道德的维护者，其对历史的阻碍作用。

我们以探究成功之路、解读成功关键、剖析成功原因作为本书的目的。

因此，我们更关注这些财智英雄人物的行动，更关注他们的见地、思考，以及他们给我们这个时代及个人带来的方法论上的意义。

因此，我们在编著过程中，主要把影响和改变人物思想、性格、成功谋略的细节放大，力求挖掘出不同人物传奇的人生经历、动人的情感故事、跌宕的成功历程、战胜命运的谋略，以飨读者。

编者2008年10月

内容概要

古人云：以铜为鉴，可以正衣冠；以人为鉴，可以明得失；以史为鉴，可以知兴衰。

《财智英雄书系》正是形成于此。

我们特意为读者从众多的行业里面，从不同国度不同时代的千千万万的成功人物之中，精挑细选出来8位风云人物，分别为比尔·盖茨、胡雪岩、李嘉诚、刘永好、乔·吉拉德、松下幸之助、山姆·沃尔顿、曾国藩。

这些贯穿古今、横亘中外的财智英雄，或是某一领域的佼佼者，或是某个历史时期的推动人，或是闻名海外的巨商富豪……作为一个个鲜活的个体，他们以不平凡的人生经历和独特的人格魅力感染着众多读者；同时作为一个群体，在他们身上，集中体现着这个国家、这个民族几十年的沧桑巨变。

本书主要介绍了3个闻名世界的最伟大的推销员：世界顶级售车大师——乔·吉拉德、世界级的保险推销之神——原一平以及世界一流售房、训练大师——汤姆·霍普金斯。

本书除了简短地介绍他们的身世之外，还详细介绍了他们在推销过程中不断累积下来的宝贵经验。

书籍目录

卷一 世界上最伟大的推销员——乔·吉拉德 第一章 乔·吉拉德简介 1 奋发向上的童年 2 坎坷的少年时期 3 一鸣惊人的辉煌 第二章 乔·吉拉德的成功秘诀 1 世上没有秘密 2 不得罪一个顾客 3 更多地了解顾客 4 让顾客帮助你寻找顾客 5 让产品吸引顾客 6 诚实 7 真正的销售始于售后 第三章 乔·吉拉德经验谈 1 推销就是推销自己 2 把握自我

卷二 保险业世界级的推销之神——原一平 第一章 原一平简介 1 独一无二的原一平 2 恶名昭彰的大顽童 3 永不服输的“矮冬瓜” 4 为“复仇”不畏辛酸 5 公园是我“家” 6 击破预言 第二章 原一平经验谈 1 成功秘诀 2 成功技巧

卷三 世界第一流推销训练大师——汤姆·霍普金斯 第一章 汤姆·霍普金斯简介 1 销售大师 2 训练大师 第二章 汤姆·霍普金斯经验谈 1 推销的艺术 2 推销的秘密

章节摘录

书摘这小孩痛得大哭，松下幸之助却比小孩更惊慌，也不能再玩了。

就不停地哄他不哭，但无论如何哄，他仍哭闹不停，一点儿效果都没有，松下幸之助当时真的伤透脑筋了；但又不敢回店里，怕师傅知道原由，会受到责骂。

那时松下幸之助真的进退两难，不知如何是好。

后来，他跑到附近的糕饼店，买了一个小馒头给小孩吃，这小孩竟然不哭了。

直到这时，松下幸之助才放下心来。

松下幸之助自己也认为，一件东西或者物品，本身就具有一种说服力。

当然，如果这种事情发挥在诸如有条件的交易这类情形下，就非常不好；但是若能运用得当，许多事情往往因此而顺利推展。

缺乏果断的力量，便不会采取任何行动；处于逆境，必须以断然决心，反守为攻。

要人们采取某种决定，然后有所行动，是需要某种力量的。

一旦欠缺这个力量，人们就不会采取行动。

究竟，这个力量是什么？在国与国之间，是否应发挥此种力量？让我们看看下面这个例子：苏联曾经在古巴建立一个导弹基地，基地的建设已完成90%，由此可以从事各种监视的军事行动。

那时情势陷入非常紧张的状态。

于是，美国总统肯尼迪毅然向苏联发表声明，他说：“以美国的立场，绝不容许在美国的邻近地区，建立苏联的导弹基地。

我们希望苏联自行撤消这个基地，否则，美国将采取武力，迫使你们撤离。

”对于美国的通牒，苏联最后不得不将基地撤离。

美国无损一兵一卒，便贯彻了自己的主张。

在上述这个例子里，美国迫使苏联采取行动，而达成他们所希望的决定。

美国成功的关键在哪里？为什么苏联会采取撤军的行动呢？谈到这点前，我们再看看另一个例子：越南问题。

肯尼迪的下一任总统约翰逊，把数十万军队送到越南，前后花了好几年的时间，最后却输给北越。

北越虽然也很强大，但苏联更强大。

可是对于这样强大的苏联，肯尼迪尚能不损一兵一卒贯彻己方主张，得到和平，但是对于小国北越，约翰逊却派出80万大军，最后仍难逃失败的命运。

媒体关注与评论

书评英雄们促进了时代的巨变，而时代的巨变又呼唤新的英雄。
无疑，站在这个新时代的起点，我们每个人都面临着机遇和挑战！
争当时代的弄潮儿，做个对历史进程推波助澜的英雄是历史赋予我们的使命！
谁如果感受不到这一点，谁就会被时代遗忘。
锁定你身边的人和事，明天的百万富翁、千万富豪和引领潮流的成功者，其实他今天与你站在同一起跑线上。

编辑推荐

《松下幸之助》一书将带你走近日本松下电器的经营之神、誉满全球的东方之子松下幸之助，带你领略这位“造物先造人”的伟大领袖。

松下幸之助1894年11月27日，出生于日本和歌山县海草郡和佐村千旦之木。

1903年，被父亲送到大阪一家火盆店做店员。

1910年，他转到被他称为“电力事业”的大阪市场电灯公司工作。

1917年，创立自己的公司。

1918年到1961年间，松下幸之助在担任松下电器总裁期间，表现强大的领导能力和经营才干，被人们被为经营之神。

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>