

<<创业领导力>>

图书基本信息

书名：<<创业领导力>>

13位ISBN编号：9787030348517

10位ISBN编号：7030348516

出版时间：2012-7

出版时间：科学出版社

作者：戴夫·拉姆齐

页数：257

字数：266750

译者：高艳东

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;创业领导力&gt;&gt;

## 前言

由此开始 你破产过吗？

房子抵押出去了，再也无力赎回；没钱交电费，屋子里一片漆黑；孩子们嗷嗷待哺，你却不知道下一顿饭该从何而来……我曾经历过这样的时刻。

你万念俱灰过吗？

踌躇满志开办了自己的公司，一心要打出一片天下，结果就在一切都一帆风顺的时候，意外出现了一——还是那种你无力扭转的意外。

无论你多聪明，多卖力气，局面还是急转而下，直至败局已定，无法挽回。

你用尽了吃奶的力气，把自己的最后一分钱、最后一点智慧、最后一分学识、最后一丝精气神都投入了进去，结果还是无力回天，眼睁睁看着梦想在自己的眼前碎成了一片一片。

你经历过这样的时刻吗？

我经历过。

二十几年前我就是这样一个年轻人，开办了自己的公司，立志要实现自己的美国梦。

那时候我20出头，干劲十足，我的房地产投资公司发展得相当快。

刚起步时我是个不名一文的穷小子，而在26岁时，我的房地产公司总资产已达400万美元，其中净资产超过100万美元。

我们有几百家下属房地产中介机构、三个房屋修缮工程队。

我的地产小王国迅速发展壮大。

然而不幸的是，我太心急，为了迅速扩大公司规模而借了太多外债，加之管理不善，漏洞百出，终于有一天出了问题。

我们最大的债权公司被卖给了一家银行，这家银行在查看了我们的财务状况后作出了一个决定：为了规避风险，他们决定收回借给我们的钱——所有的钱。

这个决定对于我来说是致命的——在之后两年半的时间里，我逐渐从百万富翁变成了一无所有的穷光蛋。

我们当了无数次的被告，公司被抵押了无数回，最终无奈宣告破产。

那时候我的第二个孩子刚出生，第一个孩子正蹒跚学步，我的婚姻也似风中的树叶，摇摇欲坠。

一个破产的商人，一个身心俱疲的男人。

我每天都被莫名的恐惧缠绕。

最后的结果是我举双手投降，如败军之将，带着残破之兵，一溃千里。

这不是一本教你如何东山再起的指南。

作为一家企业的领导者，你一路上注定会摔些或轻或重的跟头，轻者伤及皮肉，重者痛入骨髓。

而你也一定会在摔跤后学到各种各样的教训。

时光荏苒，二十几年前的一败涂地仍然历历在目。

二十几年后的今天，我的商业王国已然牢固不可撼动，各方面都取得了巨大的成功。

而这成功背后的根源——或者我们可以称之为“DNA”——我愿在此倾囊相授。

说来也没什么秘密可言，今日巨大成功的根由其实就是当年我的全面溃败。

如今，我有几百人的队伍、几百万家客户，年收入以千万美元计。

我们的公司诞生于当年我家客厅的一张方桌上。

那时我不过二十几岁，就经历了人生中的重挫。

这本书实际上是我们的实战手册。

在书中我将向诸位展示这一路走来我们所运用的所有方法与策略，以及随之取得的巨大成功——不只是金钱方面的成功，更重要的是，我们从中收获了巨大的快乐与成就感。

而这也正是我想说的关键：究竟如何才能能在商场上取胜，同时又能体会到在商海中纵横捭阖、酣畅淋漓的快感？

这不是一本教科书，不会教你经商的理论；也不是一份学术研究报告，你不会从中找到如何培养领导能力的各种公式。

## &lt;&lt;创业领导力&gt;&gt;

这本书里的所有准则与策略都是我们亲身经历后所凝结出的精华。

当你一页一页仔细阅读时，你会感受到其中浸润着无数汗水，字里行间渗透着点点血迹、斑斑泪痕。

作为一个成功的创业领导者，这本书其实就是我的个人实战手册。

我和我的领导团队在实践中学到的一切你都可以在书中悉数看到。

我们都是亲力亲为的实践者。

写完这段文字后我就要立即去工作：或是参加一个有关销售的会议，或是同某个团队成员商讨问题，或是主持售后服务方面的献计献策会——每做一件事都要让我们的客户越来越满意，让我们的生意越做越好。

实际上这是我每天都在做的事——“决胜商场”。

败中求胜 那么我今日的成功与当年的失败究竟有何关系？

当年的我已跌至人生的最低谷，身无分文，身心疲惫。

然而就在那样的低谷中，我的个人信仰却不知为何反而更加坚定。

我是一个虔诚的基督徒，我决定在《圣经》的指引下重新看待生活中的各个方面。

请先不要觉得崩溃，我保证这不是一本关于如何在商业领域应用基督教神学理论的书，我不会趁机向你灌输我的个人信仰。

但我确实觉得当时我决定重新爬起来的时候是受了《圣经》的鼓舞，在它的指引下开办并且经营一家新的公司。

我虽然不会向你灌输我的个人信仰，但这种信仰的产物——我的待人方式与行事原则，却在本书中随处可见，这一点我无法避免，因为我坚信这才是我成功背后的根本原因。

就算你是无神论者，你也一定相信诸如“不劳动无所得”、“一分耕耘一分收获”的道理，也一定明白“己所不欲、勿施于人”的古训，否则你必然与成功无缘。

当我把我们所使用过的方法与策略逐一摆在你面前的时候，你会发现，它们其实与你所熟知的那些道理并无本质上的区别。

我们的成功看起来很炫目，但通向成功的路途上其实并没有什么了不起的奥秘。

无论你是否宗教信仰，相信你翻开本书后，都会点头同意我以上的观点。

从头再来 我们的新公司诞生于我家客厅的小方桌上：在这里，我们教人们如何打理自己的钱财。

一开始是一对一的咨询，手把手地教授。

等到每一天都忙得不可开交的时候，我们决定雇些人手。

但我其实想要的并不是一般意义上的雇员。

在我看来，很多雇员都是喜欢迟到早退并且在公司里有机会就顺手牵羊的家伙。

我自认为是个非常有创业精神的人，因此我希望我手下的人也能有这样的精神。

我心里对一般的雇员非常抵触，甚至连“雇员”这个词都不愿意使用。

我称我公司的员工为“团队成员”，我心里也确实是这样看待他们的。

我要求手下的人员——无论是管理者还是一般员工——都要使用“团队成员”这个称谓，简称“队员”。

不仅如此，我还要求他们切实以“队员”自居，按“队员”的标准行为处事。

我们要的是奉献者，而不是索取者。

只以索取为目的的人会很快的离开我们的团队，因为他们本身就不属于这里。

我很快有了自己的第一个团队成员——拉斯卡罗尔，由他负责金融咨询方面的业务。

客厅空间不再够用，我们把几件家具搬到一辆大卡车的车厢里，以充当临时办公室。

很快，我们又从卡车里搬了出来，因为我们有了一间真正的办公室，虽然很小，但足以安家。

我记得从客厅搬桌子到卡车里时，我的手背撞到了门框上，挂了点彩。

那张桌子至今还在我的办公楼里，上面很可能还留有我当年的血迹。

我们又雇了一位女士，兼任秘书、会计、前台接待等方面的工作，除了主流业务之外的琐事全部都交由她处理。

我们每天一腔热情、加班加点地工作。

未来看起来似乎很渺茫，但我们的公司确实在缓慢而坚定地向前发展着。

## &lt;&lt;创业领导力&gt;&gt;

一年之后，我们的队伍扩大到七个人，我们搬到了一间更大一点的办公室，装修也更正式一点。

我们依然每天一腔热情地工作，凡事亲历亲为。

而就在这个时候——团队有了七个队员的时候，我开始意识到或许我该找人帮我管理公司了。

这是个挺吓人的想法。

像大多数年轻的创业者一样，我对自己的一线工作能力很自信，我可以高效地完成工作，同时还可以激励并且指导其他人完成一线工作。

但交出一定的权力让其他人去行使，我对此便不那么自信了。

我们把公司分成了三个部门（后来发展成为分管不同业务的三家分公司），我开始把大量时间花在培训三个部门领导上面。

我的目标是把他们培养成像我一样的领导者：在任何时间、任何场合下，他们都能够确切地知道：如果是我，我会采取何种手段或措施。

培养这些年轻管理者的过程是漫长的，对他们的改变也是彻底深入的。

20年来，我对这几个人的信任一天比一天加深。

我们在一个战壕里战斗，一起摸爬滚打，一起流血流汗，如今，他们已是最亲密的朋友、最信得过的谋士。

随着公司日益发展壮大，我们不得不考虑培养更多的管理者。

而这时候我们的时间已相当宝贵，不可能再像当年我培养我的三位副总裁一样把大量时间花在培养新人上。

我们需要另辟蹊径。

我们想能不能找老师来授课呢？

而我本人就是一位老师，每天都在教人如何理财。

何不就此开设一个培训班呢？

何不将此作为我们培养计划的第一步呢？

我的课程就以我的个人实战手册为蓝本，讲授公司运营与公司文化，每周二晚上5~6点上课，是否来听课全凭队员自愿。

由于公司下班时间是5点半，所以这一小时的上课时间实际上一半是占用了我的工作时间，一半是占用了他们自己的休息时间。

来学习的队员可以学到做生意的方法、管理公司的经验等。

一开始只有十几个人来上课。

很快队员们开始问我，他们的妻子或丈夫、朋友、家庭牧师或其他家庭成员可不可以来听课，因为他们觉得授课内容实在是太丰富了。

由于当时的授课材料只需复印在活页纸上就行，来多少人都没关系，我就跟他们说欢迎任何人来听课。

几次授课之后，我们发现这种方式确实很有效，我们确实是在培养自信而有能力的领导者。

不知不觉中，听课人数已近百人，其中大多数人都不是我们公司的成员。

实战手册的诞生 我算不上一个反应极为迅速的人，但我还是很快意识到：既然这么多人都如此渴望开办自己的公司，渴望拥有卓越的领导力，是不是意味着我们该适时扩大授课规模？

于是我们渐渐不再提供免费课程，我们开始对为期一周的密集式课程收取一定的费用。

日后我们称之为“教你如何拥有创业领导力”的系列课程就是从这时开始逐渐有了眉目的。

学员的反响比我们预想的还要热烈，于是我有了把授课内容整理成书的念头。

本书的所有章节都是以我们的实战手册为蓝本整理而成的。

这本实战手册造就了我们今日的辉煌，同时也见证了我们往日的艰辛，见证了我们无数次跌倒又爬起来的经历。

我们打造了一支屹立不倒的队伍，这不是一朝一夕的结果，更绝非偶然的侥幸。

我们一直有意识地构建一种文化、一个价值体系、一套行为准则，这才是我们成功的原因。

这本实战手册中绝大多数的实战经验都是从我们昔日所犯错误中汲取的精华。

我们摔过很多次跟头，每次摔跟头都会带给我们伤疤与疼痛；每一次我们都咬牙爬起来，发誓绝不在

## <<创业领导力>>

同一个地方第二次摔跤。

摔跤，爬起来，然后总结经验、吸取教训，这对于成功来说是至关重要的。

当然也可以从别人的错误中学习经验，这样可以少些痛苦。

亨利福特曾经说过：“勇于犯错误的人做指挥者，从不犯错误的人为之工作。

”正是这种勇于犯错的精神造就了今日的美国，也正是这种精神促使你捧起手中的这本书。

如果你觉得自己具有这种精神，或者你打算学习如何具有这种精神，那么跟我来吧，一步一步，我会将成功的招数一一拆解给你看。

## <<创业领导力>>

### 内容概要

一个企业的成功与否，取决于它的领导者。  
这些常年举旗奋战的领袖人物正是企业的灵魂所系。  
他们勇敢执着，还是优柔寡断？  
他们在为一个积极团队效劳，还是仅仅干着管理雇员的无聊差事？

你的团队不会比你个人成长得更快，因此，你无法回避这个问题：你在成长吗？  
无论你是坐在CEO的决策台前，还是中层经理的小隔间里，甚至仅仅靠在客厅的小牌桌旁筹谋着创业  
大计，《创业领导力》都能为你提供最实用的商业智慧，并逐阶递进地指导你带领企业走向期许之地  
。

戴夫·拉姆齐打开他的金牌商业剧本，帮助你：

- 激励你的团队全情投入、爱上工作；
- 让队伍行动一致，消灭流言；
- 搞定财务问题，让企业做好成功的准备；
- 实现你立下的所有目标；
- 还有更多，更多……

## <<创业领导力>>

### 作者简介

戴夫·拉姆齐，国际辛迪加无线电台理财栏目主持人，全美最受信赖的理财和管理大师。他此前有三本作品荣登《纽约时报》畅销书排行榜——《财务和平》《绰绰有余》《抓住你的财富》。

他所主持的《拉姆齐秀》在500多家电台播放，每周都有超过450万的听众收听该节目。他创办了“财务和平大学”，数百万个家庭因他的课程收益。

## <<创业领导力>>

### 书籍目录

前言第1篇 创业领导力的基本原则既要激情澎湃,又要有甘于为他人服务的态度第2篇 带着梦想启程,向着目标前进将梦想转化为远见,再形成使命宣言,最后分解成具体目标去一一实现第3篇 给生活加点牛排汁,让每一天都意犹未尽管理好你的时间,让一切有条不紊第4篇 “懦弱的领导者”——自相矛盾的说法当必须做出艰难的决定时,你该怎么办?第5篇 没有秘密,没有捷径关于营销策划的方法、步骤和真相第6篇 别卖巨无霸开启梦想之门的实用指南第7篇 经商很简单,人事很复杂雇佣、解雇和个人风格第8篇 推销员之死以服务做销售之艺术第9篇 如何保持财务稳定金钱、债务和投资未来的防弹原则第10篇 去派对地图想要成就伟大的企业,一定要在沟通上下足功夫第11篇 成功之关键——以人为本善用最优秀的资源,建立一支高度团结而忠诚的队伍第12篇 该表扬时就表扬认可、鼓舞你的员工,让你的企业更加成功第13篇 成功人士从不忽略的三件事正确认识合同、应收账款和供应商第14篇 给钱才是硬道理制定详尽的薪酬计划,激发团队的工作热情第15篇 握好手里的“缰绳”适时放权:突破企业发展瓶颈的必由之路





<<创业领导力>>

媒体关注与评论

<<创业领导力>>

编辑推荐

## <<创业领导力>>

### 名人推荐

戴夫·拉姆齐是真正的商界高手，他豁达慷慨，富有洞察力，充满激情。他所做的每件事都彰显了他的人格魅力。

——赛斯·高汀，雅虎前营销副总裁 戴夫·拉姆齐所著的《创业领导力》一书对商业领袖们非常实用，不只告诉我们该做什么、怎么做，还向我们揭示了这些商业行为背后的原因。不论你是刚涉足商界的新手，还是已征战商场多年的老将，一定都会从中受益。

顺便提一句：我一直是戴夫·拉姆齐的忠实粉丝！

——阿瑟·拉弗，美国前总统罗纳德·里根的经济顾问 戴夫·拉姆齐把领导力原则讲得深入浅出、发人深省。

他的语言平实易懂，没有任何枯燥干瘪的理论，全部是真实可行的有效建议，这一点尤为可贵。

——麦克·哈克比，美国阿肯色州前州长 书中充满了关于创业精神、招贤、激励的奇闻轶事和实用技巧，这些令人过目难忘的方法帮助管理者让领导力时刻保持最佳状态。

这本书可以说是最典型的拉姆齐风格。

——史蒂夫·柯维，《高效能人士的七个习惯》作者 戴夫在《创业领导力》中指出了许多清晰、实用的管理法则。

在我的职业生涯中，我尚未遇见任何一位不能从这些法则中有所得益的领导者。

——约翰·麦克斯维尔，《领导力21法则》作者 企业如果失去灵魂，便不可能取得真正意义上的成功。

在本书中，戴夫·拉姆齐向我们揭示了企业成功的秘密：伟大的领导者一定也是灵魂闪耀着光辉的人；伟大的企业一定也是沐浴在和谐氛围中的大家庭。

——格伦·贝克，《纽约时报》排名第一的畅销书作家

<<创业领导力>>

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>