第一图书网, tushu007.com

<<我要改变世界>>

图书基本信息

书名：<<我要改变世界>>

13位ISBN编号：9787565800771

10位ISBN编号：7565800775

出版时间：2011-1

出版时间：江幡哲也、 褚文彬 汕头大学出版社 (2011-01出版)

作者：江幡哲也

页数：256

译者：褚文彬

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

“我要改变世界。”

这样的话出自于一个IT公司的老总之口，也许会让人觉得很吃惊。

在2000年6月，我创立了All About株式会社。

作为一家利用互联网为用户提供高质量信息的企业，All About自成立以来渐渐得到了广大用户的信任，并最终于2005年9月在东京嘉斯达克证券交易所挂牌上市。

而在这5年间，我头脑中一直有着一个愿望，就是要通过这样的经营来改变世界。

一提到互联网行业，人们很容易就会想到一些技术范畴的信息，如操作系统之类的。

但事实上，从公司创立的第一天起，我就提出这样的一个理念——它绝不仅仅是一个系统，而是一个有生命的“人”。

长久以来，我一直在思考，希望可以创立这样一家公司，或者说是一个媒介，邀请在各行各业经验丰富的一些专家，通过我们搭建的平台，发布一些真实有效的知识和信息。

而通过我们的媒介得到这些信息的用户，便可以利用我们所提供的知识和信息，使自己的生活变得更加富庶，或者能通过这个应用信息的过程来发现新的价值观和生活方式。

甚至还有可能在了解和掌握了这些知识和信息之后，凭着一己之力，实现让更多人生活得更美好的愿望。

现在，互联网行业最流行、最热门的就是搜索网站（Search Engine）和门户网站（Portal Site）。

以搜索网站为例，在这些网站中并没有属于自己的非常实在的内容，搜索的结果也仅仅显示网址一类的信息。

因而，搜索的结果很难唤起用户继续发现的热情。

因为如果我们不知道一条信息是什么人、出于什么目的、在什么背景下而刊登的，那么，我们将很难认同这些信息的科学性和实用性。

现在的All About网站上大约有400个主题，而每个主题都有相关的专家提供各种丰富实用的信息。

这些实用有效的信息，能真正获得用户的信任并引发他们的共鸣，使每个人都可以发挥自己的能力，从而使整个社会都变得越来越有生气。

这便是我们正在经营的事业，而且它还将会不断地成长壮大。

“这样做对吗？

有充分考虑过用户的需求吗？”

经常会被员工问到这样的问题，我也常常这样扪心自问。

我还在想，如果有这么一项事业，它能在短期内获利颇丰，但是对于这个社会来说，这项事业就一定是有价值的吗？

它能够长久地经营下去吗？

我的想法是：通过一项长期的事业来慢慢改变社会，使其变得更美好。

而支撑我这一想法的基石是一个词——抱负。

很多时候这个词会被理解为“一种热切的愿望”，但是，对于事业而言，它指的就是一种志向，或者可以说是一种远大的志向。

在世界的其他地方，“抱负”这个词在经营战略咨询等领域被广泛地使用着，但是在日本的知名度却似乎并不高。

但是我坚信，在将来，没有抱负的经营是注定失败的。

换句话说，经营一项事业绝对不能缺少的就是一种抱负，即引导整个社会朝着更美好的方向发展。

尽管如此，我却感觉到，在现在的社会和企业中，人的抱负却在不断流失，而这在过去的日本是不被允许的。

也许你会说我及我的想法太幼稚，但是请不要误会，我并不是说我有义务、有能力去改变这个社会，并让它变得更好。

对我而言，最高兴的事情就是让不合理的事情消失，所以抱着这样的态度去经营我的事业，我很高兴

。
怀揣着远大的抱负去工作，这才是工作可以持续下来的主要因素。
简单地说一下我的履历吧。
大学毕业后我进入了利库路特公司（日本知名企业，创建于20世纪60年代，年营业额达5000亿日元，该集团的经营范围涉及广告、信息、不动产和旅游等方面），并且一干就是13年。
然后成立了AllAbout。
实际上，最初的All About 就是利库路特投资的子公司。
按照预定的计划，All About 应在成立5年后成功上市。
那时候很多人告诫我说独立上市后会很累很麻烦，但我却觉得这样正合我意。
上市前，公司并没有对员工隐瞒即将上市的消息，结果消息传到了外界，就连公司的事业目标都被知道得一清二楚。
于是当被问到诸如经营责任这样的问题时，的确很累很麻烦。
不过也正因如此，才会对自己严格要求。
我觉得这不是什么坏事。
另外，随着企业经营的强化，我离自己改变社会、改变世界的目标也就更近了一步。
信息的公开不仅仅是为了给股东看，也是为了我们自己。
而从某种意义上来讲，上市之后公司也没有出现什么太大的变化。
就连上市当天，大家还是和往常一样工作着。
上市的那天早上，我一个人去嘉斯达克证券交易所参加典礼。
偶尔有事情打电话回公司，大家似乎都是一副并不关　　心的样子。
最初一次，接电话的员工说了一句“公司里面现在都传开了”，我还以为所说的是要上市的事情。
结果“传开”的却是完全不同的事情。
某家杂志社出版了一期关于IT企业经理的特辑，而发售日正好是在All About 上市的那天。
在地铁车厢内的广告宣传画上印着我的大幅照片，有好几个员工都看到了。
所以，所谓的“传开了”的事情与上市没有一点儿关系。
尽管如此，当天下午，我们还是在公司里开了成功上市的庆祝会。
期间，我们将这五年来辛酸和努力的瞬间用幻灯片放映了一遍。
整个庆祝会持续了两个小时。
庆祝会一结束，大家便立刻回到自己的位置上开始了自己的工作，和平常毫无两样。
我想这也许就是All About 的风格吧，或者可以说这是员工理解我的心思的一种表现吧。
于我而言，成立公司只是个过程，上市也只是个过程，包括之后开展的各项事业都只是一个过程。
而最终的目标是要改变社会。
所有的过程在这个目标实现之前都仅仅只是过程而已。
目前，我们的事业经过最初的构建期和收益期，终于进入了壮大期。
想要实现的东西还有很多很多。
我们的目标是——通过我们的努力经营使每个人的生活乃至社会向更高层面发展，为此我们真切地需要每一位用户的协力帮助和大力支持。
我想要告诉更多的人，依靠有抱负、有远大志向的经营究竟可以让社会有多大的改变。
这就是我写这本书的目的。
本书的内容包括我所思考的企业的经营方法，以及我创业以来的一些亲身经历。
我如实地“交代”我的这些经历和感受，如果可以让读者找到自我，或者是对你的工作和人生有所帮助，那么，我将十分荣幸和开心。
本书作者为日本知名网站All about公司的董事长兼CEO江幡哲也，是一本职场自传，大致上可以分为打工期和创业期两大部分，言简意赅，囊括了职业成长历程中的精髓。
（1）IT企业家自传走热　　目前市场上，IT企业家自传持续走热，作者多为国内知名IT企业比较年轻的领导者。
因为IT行业较为年轻化，这类型书籍多以和年轻人谈话的形式包装，来传达成功的真谛。

（2）适用群体广　　本书是作者亲身的职场成长经历，作者所经历的角色具有多样化特色，从公司一名普通员工成长为领导者，并在其中转换岗位，后来创业并在五年内成功上市，他提出了对于工作、创业以及管理等各方面的成功经验和建议，读者群相对广泛，适合于处于职场起步期和上升期的年轻人。

（3）通俗中肯，可读性强　　内容以作者的职业历程为线索铺陈开来，不盲目鼓动创业，也没有大篇幅的说教，作者在讲述自己经历的同时，理性地穿插职场的黄金法则，分析工作方法和创业计划的利弊，能让读者在不知不觉中受益无穷。

（4）所倡导的理念能够引起深入思考　　虽然是讲述职场成长历程，但作者所追求的并不是如何追求利润、如何升职等诸如此类的功利的观点，作者提出“抱负”一词，认为他所从事的工作是为了“考虑到人的真正需要”、是为了“让人类生活得更好”，他的事业是“改变社会的事业”。
而且，这一观念自始自终体现在全文，可以激发读者思考：所谓的职场，其宗旨并不单单是升职和赚钱，还有实现我们个人对于社会的贡献价值。
这是快节奏社会中被太多人忽视的一个理念。

内容概要

《我要改变世界》作者为日本知名网站All about公司的董事长兼CEO江幡哲也，是一本职场自传，大致上可以分为打工期和创业期两大部分，言简意赅，囊括了职业成长历程中的精髓。
虽然是讲述职场成长历程，但作者所追求的并不是如何追求利润、如何升职等诸如此类的功利的观点，作者提出“抱负”一词，认为他所从事的工作是为了“考虑到人的真正需要”、是为了“让人类生活得更好”，他的事业是“改变世界的事业”。

作者简介

作者：（日本）江幡哲也 译者：褚文彬江幡哲也，1965年生于日本神奈川，1987年从武藏工业大学电子电气工学科毕业后进入RECRUIT公司就职。
曾历任于信息通信网络事业部、市场研发部、经营企划部，兼任次世代事业开发部执行经理。
期间屡次成功创建IT与市场相融合的新事业，被称为“ RECRUIT的创新专家 ”并以此而闻名。
2000年6月成立RECRUIT · about.com · Japan并出任董事长兼首席执行官。
2001年2月开始了互联网信息服务All about Japan（就是现在的All about），2004年7月更改公司名称为All about，2005年9月在日本JASDAQ证券交易所挂牌上市，All about目前已经成长为每月有约为1500万客户访问量的公司，而江幡哲也也成为日本最受瞩目的企业家之一。

<<我要改变世界>>

书籍目录

第一章 我的“改变世界”的宣言IT≠空手套白狼有多少信息是可靠的拒绝苟活于世互联网救了我的女儿人生一定要具备的四种能力改变全社会，这不是空想IT要以人为本要做长久的、可持续的事业互联网只不过是一种工具而已乐天：日本版的“淘宝”企业究竟为谁而存在致年轻人：抓住机会的方法AllAbout的社会意义所有的人都能从工作中受益将理想转化为事业第二章 世界上最简单的10条商业原则第一条工作中的三个环第二条工作需要使命和理想第三条培养参与意识第四条管理中有失必有得第五条要留心搜集身边的信息第六条把事实和意见分开第七条将所有的事情用图表来表示第八条寻找工作最根本的目的第九条条条大路通罗马第十条方案必须具有可行性特别奉献：企划书中要有“障碍”、“对策”、“市场”第三章 成长史：创业前的那些岁月我的家庭父亲的应酬之道父亲为我准备了退路其实我并不叛逆与“生意”的初次接触祖父的话决定了我的人生下决定前要充分调查不花女人的钱选择利库路特让教授很吃惊作为新人，他们都比我强面对根本不可能完成的任务一年只休息几天，但是很快乐利库路特事件和江副先生的离职从技术到销售我懂技术，这是我的特色致力于改变旧模式一年写了100份企划书销售人员应学会共享信息网络和风险资金的冲击创建十万个关键人物的信息库受到国家表彰的技术系统由非支柱产业萌生的新想法时刻用领导者的眼光看问题这是你的机会我的作用就像催化剂改变我人生的时机来了第四章 启动！AllAbout的诞生突然浮现的和美国成立合资企业的构想从有意向到去纽约之间的一个月谈判能够一次成功吗谈判席上的强势压迫“江幡先生看上去真的很牛啊”在艰难的谈判中哭泣的员工谁来当经理为公司“招兵买马”在创业前就作好了上市的准备8个人最终成立了公司见面是最好的沟通方式在互相认识之前不要争吵做编辑型广告的NO.1业绩没有提升的最初两年不断地对员工说“绝对没问题”被所有人质疑的事业即使会失败也要让下属去做老总自己跑销售的公司和雅虎成功合作后准备上市由于突然的上市延期而流泪在意大利发表的日本第一份报告书AllAbout风格得到认可如果我成了大家的阻碍，那么我辞职第五章 带给大家幸福的职场哲学站得越高，看得越远人事调动要从最弱的人开始通知“指挥能力世界一流”的超级领导者化0为1是我的工作美国比日本对企业更宽容经营者的“德”允许多样性的日本文化军队式的管理无法取得成功年末的嘉奖旅行减少沟通缺乏和沟通有误不做单纯为了扩大规模的合并和收购连续7年到夏威夷打高尔夫球将来要成为日本最大的消费者代理结语

章节摘录

版权页：插图：不，我确信现在已经不是空想阶段了。
如果有1000万人改变的话，国家政治有可能会改变。
随着这些人的不断活跃，个人消费将会上涨，企业的效益也会跟着水涨船高。
有这样一撮人，他们有自己独特的生活方式，这部分人往往都会有一些个性，也有自己独特的个性需求。
如果这种个性需求作为一种信息资源被传达的话，应该会有厂家生产-响应这些个性的商品吧。
而我们处于两者的中间，也可以扩大经营的范围。
于是，一切都在向好的方向滚动发展。
如果我们做的是搜索引擎，我认为是不会有这样的滚动发展的。
刚刚起步的时候，我对于那些技术系统并不是没有兴趣，理科出身的我对于技术方面是非常熟悉的。
但是相比而言，现在做的事情更加有趣。
搜索引擎固然重要，甚至占据了主流地位，但是我还是为自己能够选择现在的事业而感到高兴。

编辑推荐

畅销亚洲，掀起职场阅读新狂潮风险企业家的经营之道：致所有怀抱创业梦想的人创业5年成功上市，All About神话缔造者的经营哲学日本IT领军人物 亲述最富激情的创业哲学分清楚想做的事、能做的事、要做的事最实用的十条职场准则工作需要使命和理想弄清楚“为什么要做这项工作”作为领导，适当地把功劳让给下属要主动出席应酬活动，抓住一切机会表述的时候学会把事实和意见分开将所有的事情用图表来表示问自己“工作的最根本目的是什么”如果这条路行不通．不妨换一个思维相比于方案的独特性，可行性更重要基层员工“职场新人攻略”：献给每年数百万名踏入职场的高校毕业生管理层，成功标杆．带给全世界企业管理层心灵共鸣创业，关于创业的执著与成败：帮助教千万创业者实现心中的梦

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