

《总想做大》

图书基本信息

书名：《总想做大》

13位ISBN编号：9787801810571

10位ISBN编号：7801810570

出版时间：2003-3

出版社：中国对外经济贸易出版社

作者：吉姆·麦金威尔

页数：153

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《总想做大》

内容概要

总想做大，ISBN：9787801810571，作者：（美）吉姆·麦金威尔（Jim McIngvale），（美）托马斯·N·杜宁（Thomas N. Duening），（美）约翰·M·伊凡斯威克（John M. Ivancovich）著

1、在图书馆，这是绝对是一本不起眼的书，纸质一般、封面设计有限，它既不畅销，作者吉姆·麦金威尔（Jim McIngvale）也并不出名，至少在中国是如此。所以在一个角落冷着与它相识，是一个缘分。吉姆·麦金威尔，也就叫“床垫老兄” Mattress Mack在得克萨斯州休斯敦的家具商厦（Gallery Furniture）家具店在每平方英尺的零售面积上卖出的家具比世界上任何一家零售店都多。这家独家店每年都要卖出价值2亿多美元的家具。家具商厦脱颖而出成为世界上创造最高价值的家具商厦。他有着接人待物的天赋，诚实守信的名誉；他坚持正确的事情并致力于帮助他人；他以铁一样的手腕坚持以合理的价格出售高品质的家具。在他的书里有着放之四海皆准的技巧、建议和原则。

原则1 建立基于价值的文化在床垫老兄看来，有5个价值是他的商厦每天都要坚持的，并且是任何人在生活和工作中都可以使用的永恒的价值。1，一旦做出承诺就要遵守；2，诚实；3，在坏消息中成功；4，做你自己；5，努力工作。一，“在商业中遵守诺言太罕见了，所以它的价值很高”作者告诉读者很明确的一点，没有比一旦做出承诺就要遵守更重要的价值。一旦做出承诺就要遵守，是从事任何商业活动的人都应该培养和保持的价值观。从事商业的人始终都是向顾客、员工和其他人作出承诺。如果你的公司的确失约了，你一般能马上补救。但是除了补救外，你应该修改造成这种失约的制度。一两次失约通常可以通过道歉和满足顾客需要来克服，但是习惯性的失约将会失去忠诚的顾客。二，在工作场所，真诚与诚实创造一种信任的文化氛围。你想说明你要证明或者陈述的东西是真实的，并没有独立的测试。你的话就是证明。在商业活动中，当你发表一个声明时，你必须要以产生的结果来证明它。不要向顾客、投资者或者员工们作出你不能证明结果的承诺。三，一个人要想锻炼更强壮、健康的身体，就必须忍受锻炼时的一些痛苦。许多人逃避锻炼和锻炼带来的巨大益处，因为他们无法忍受痛苦。对于企业来说道理一样，许多管理者逃避坏消息和由此带来的潜在的巨大益处，因为他们不能忍受痛苦。他们自负可能受到了伤害。可能害怕他们老板的反应，或者害怕失去自己的工作。不管怎样，他们习惯于逃避坏消息，而这带来的结果是使他们失去了壮大企业的机会。四，做你自己意味着做你真实的自己：不伪装、不妄自尊大。五，努力工作不言自明。作者认为，这五个价值观用到工作和生活并不一定就保证成功。因为许多事情是商业人士的控制之外的。成功需要很多运气，也需要很多技巧。但明确的一点是，对于价值观的训练和承诺是成功的必备条件。

原则2 FAST——专注，行动，探索，坚韧从作者本人角度出发，在他的信念中，他的Focus只专注在顾客满意上；Action是采取行动实现目标；Search for adjustment 是当结果与目标不相符时，寻求正确的调整方法；Tenacity是坚韧，不达目标永不放弃。作者用这些来改进自己的习惯。他认为每个人都应该学习他们，因为这是好的习惯。而他面对每一个新的挑战，商业活动中要做的第一件事就是用小的目标来更好集中注意力。

原则3 行动产生能量 在第三个原则中，作者强调的一点是用充沛的精力、积极的情绪去迎接每一个挑战，不得不承认这家伙确实有用不尽的体力投入到工作中去，这与其年轻时代的运动员经历颇为相关。当然他用于增加精力的四个方法：发挥自己长处，排除娱乐，不断进取，随机应变。任何一点要做成都是易事，这当中需要的历练也一朝一夕就可以炼成。

原则4 自豪地进行销售销售是我们所有人一直在做的事情。让某人做某事的时候，你必须把你的想法销售给他们，你要帮助他们形成一种心理印象，形成一种他们对你的介绍的方式有更好的感觉。所有优秀的销售员为顾客创设了一个更好的生活图景——不管这种改善有多么微小。

原则5 建立关系作者提出了建立关系的6方面建议：聆听你专业团队的建议涉及80/20的法则；找一个顾问一个特殊的、支持你的、能告诉自己诀窍并如何绕过困难的人；了解人的本质；使你的团队多样化，努力去想你找与自己相对的观点，和与自己不同的人形成关系是很重要的，因为可以带来不同的答案、建议和主意；使关系人性化，让对方知道，你和他们的关系是很重要的；要有耐心。这6步形成了人际关系方案的关键环节，每一步都非常关键。

原则6 总想做大目光短浅的人是不会赢得长期个人或者商业上的利益的，心胸狭隘的人会花大量时间考虑“如果这样会发生什么事情”许多人不愿意向做大事因为这样做要冒风险。想做大意味着跳出你那个舒适的地带尝试新事物。面对压力每个人都一个医院或者说能够忍受的痛苦极限。大多数人不断接近极限，然后又退缩了。大多数成功人士的成功源于把这个极限向后退得越来越远。实际上他们从来没有达到天堂，他们仍承受着压力、痛苦和不幸。成功是相对的，它来自接近一个人的极限，超越极限，把承受压力的极限向后拖延，然后立刻撤回补给，学习，然后重新再来。

原则7 管理经营慈善事业在我看来这个环节涉及到的是企业公关形象的建立，一个企业社会责任形象的建立成功与否是这个企业永葆活力的重要一环。这七个原则是作者所信仰所坚持的，当然里面不乏是在特定环境中才能体会到的东西。但总体说来

《总想做大》

这本书对于自己坚定自己信念是大有益处的，因为某些价值观是共通的，例如遵守承诺、诚实、关系建立、超越极限等等。坚守自己的价值与信仰，相信有一天也能像他这样拥有自己的成功。

《总想做大》

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:www.tushu000.com