

<<做天下最酷的生意>>

图书基本信息

书名：<<做天下最酷的生意>>

13位ISBN编号：9787510428845

10位ISBN编号：751042884X

出版时间：2012-7

出版时间：新世界出版社

作者：雷静

页数：215

字数：210000

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>

## <<做天下最酷的生意>>

### 内容概要

扎克伯格，以他独特的个性和\*\*\*\*的成就吸引了无数年轻人的视线，被越来越多的年轻人尊为新一代社交网站的传奇人物。

面对每一次关键性的选择，他总能够以灵魂的方式把生意做到最酷，用扎克自己的话来说就是，“从一开始，我想做的东西就可以不值钱，但它必须酷”。

我们将成为什么样的人，同样也出于我们的选择。

本书结合心理学知识，为我们细剖扎克伯格成长路上的点滴，使我们能够比对自身，发现个性中待完善之处和能力上的盲点，由此靠近扎克伯格，历练出万变时代的不变能力，成就\*\*\*\*的自我。

## <<做天下最酷的生意>>

### 书籍目录

#### 第一章 做的东西可以不值钱，但是它必须“酷”

先做决定，并相信你能

爱你所做的事，你就能穿越逆境

如果你不害怕，你会做什么？

赚钱不是目的，创造价值才是目的

寻找内心和外界的契合点

#### 第二章 成功没有捷径，任何伟大的事业都不是一蹴而就

跑多快，变多大，决定了你将有多强

凡是了不起的事情都需要大量的努力

利用好时间，你学到的技能胜于大学课程

进入领域中心，将自己置于一个正确的环境

#### 第三章 不要面面俱到，你就能做成任何事

不完美比完美更好

交给直觉来判断

吸收异己信息

一边散步一边工作

走向你的反面

#### 第四章 把创意用最简单的方式、最快的速度实现出来

点子——你能很好地实施，才是最有价值的

合理质疑

以人的需求为出发点

根据长远目的寻找解决之道

从基本原理出发解决问题

任何事情都有解决之道

#### 第五章 把创意用最简单的方式、最快的速度实现出来

可以参与其中的时候，就不要浪费时间去研究它

用最快的速度完成最多的事情，不论用什么办法

多走几步，常人就走向卓越

#### 第六章 每一个成功的创业者，都要有必要的情商特质

一个不懂自制的人，无法奠定开放的基础

简单生活才能思考

保持心灵的秩序

感知你的心流

呵护做决定的初衷才能成就自我

#### 第七章 绝大多数情况下，你不会第一次成功

困难是常态

以意义为明灯，涉过人生险滩

用优势反驳灾难思想

走出过去的迷局

培养未来导向

#### 第八章 两件事你需要时刻关注：保持现有的和持续发展

以环节中一环自居

放低自我才能服务自我

对外敞开，保持精神弹性

<<做天下最酷的生意>>

馈赠带来多赢

## <<做天下最酷的生意>>

### 章节摘录

在恐惧的围攻下，我们交出兴趣，换取一个谋生的职位，交出 梦想，得到钢铁丛林中的一方格子。

我们以为，只要我们乖乖地服从命运的安排，就会在适当的时候得到命运的安慰奖，但是生活的谜底总是出乎我们的意料。

乖乖听话的人，最终没有得到奖励，任性的人，却赢得了生活的回馈，开启了主动的、有力的、硕果累累的人生。

有一些人，他们仿佛始终能够保持一颗与天相通的心，他们透过扑朔迷离的表象，窥见生活的秘密。

位于南加州大街1601号Facebook的办公室墙上，赫然写着这样的一幅字：“如果你不害怕，你会做什么？”

当我们因为害怕而对生活乖乖投降的时候，这些任性的人居然敢于无视心中的害怕，执意做自己真心感兴趣的事情。

让人不平衡的是，反而是这些人登上了生活金字塔的顶端。

扎克伯格如此，乔布斯亦如此，一个说，如果你不害怕，你会做什么？

一个说，听从你内心的声音，你将获得神秘力量的相助，将人生细节连缀为一条主线。

显然，我们所害怕的那些东西，他们也未能避免，但是他们不同于我们的是，他们能够超越心中的害怕，仍然坚持做与内心一致的事情。

行为上的勇敢，源于认识上的清晰，当然莽夫除外。

扎克伯格也好，乔布斯也好，他们都知道内心的害怕源于何处。

希斯赞特米哈伊曾一针见血地指出，我们的社会通过控制人的欲望，来控制社会成员，迫使他们接受社会赏罚规定，认同社会秩序。

.....

## <<做天下最酷的生意>>

### 媒体关注与评论

我要做很多类似的决定，而且要靠直觉判断。

我一直努力以最学术的态度去谨慎思考不同方式所能产生的不同结果，但多数时候，你必须先确定目标，知道你要什么，然后为了更好地实现这一目标而努力。

——2005年10月26日，Facetook创始人扎克伯格在斯坦福大学发表公开演讲 很多公司经营  
的网站都声称立足于社交网络，他们的网站大同小异，提供的都是约会地点、媒体信息集萃，或者  
交流社区等类似的信息。

但是Facebook旨在帮助人们理解这个世界。

我们肯定不会效仿门户网站，而会让用户尽可能多地在网站上消耗时间。

我相信Facebook未来一定有盈利的。

——马克·扎克伯格 这（回绝收购）不是钱的问题，它（facebook）是我的孩子，我想  
将它一手带大。

——扎克伯格曾回绝雅虎前首席执行官塞梅尔的收购报价时表示

## <<做天下最酷的生意>>

### 编辑推荐

“我做的东西可以不值钱，但是它必须酷。  
”这是扎克最另类的商业智慧，也是最独特的人生忠告，做天下最酷的生意，把生意做到最酷，财源必将滚滚而进，拒绝平庸，追求卓越，过最精彩的人生，金钱就尾随而来”

<<做天下最酷的生意>>

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>