

<<想好了就豁出去>>

图书基本信息

书名：<<想好了就豁出去>>

13位ISBN编号：9789866526756

10位ISBN编号：9866526755

出版时间：2011-1-20

出版时间：大是文化

作者：Hsieh, Tony

页数：304

译者：謝傳剛

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>

## <<想好了就豁出去>>

### 前言

作者序 賺錢是結果，不是目的 我人生大部分的時間都在創業。  
我想，這是因為我一直都很喜歡創新跟嘗試新事物，然後把一路走來學到的教訓，運用在新的事業和生活當中。

1996年，我跟朋友一起創辦了「交換連結」（LinkExchange，知名廣告交換網站平台），然後在1998年，以2億6500萬美元的價格賣給了微軟。

1999年，我以顧問和投資者的身分進入Zappos（現為全球最大網路鞋店），後來接下執行長的職位。

我們從1999年營業額為 開始，發展到現在年營業額超過10億美元。

2009年，亞馬遜網站以12億美元的價格，收購了Zappos。

從外人的角度來看，我創立這兩家公司似乎都是一夕致富，但其實一路走來，我們犯了很多錯誤、吃了不少苦頭。

很多經營哲學與方法，都是我從實際經驗中琢磨出來的。

我一直都熱愛閱讀，Zappos還設立圖書館，鼓勵員工多看書來提升自身和專業上的能力。

有很多好書影響我們對經營Zappos的想法，讓我們能有今天的成果。

我決定寫這本書，也是想幫助讀者，讓所有人不必再犯我犯過的錯，並且希望這本書能夠鼓舞那些想要建立自己事業的創業家，或激勵那些不想遵循一般人的傳統信念、想用自己的方法獲致成功的人。

本書分成三個部分。

第一部是「起初，我只是為了賺錢而豁出去」，大致上是我成長的經歷，以及我如何進入Zappos的故事。

有些是我小時候創業的歷險故事，其他則與我青春期的叛逆有關。

第二部「豁出去：不是我行我素，而是做出態度」內容主要跟商業有關，包括很多Zappos相信並遵循的重要理念，我也分享了一些我們至今還在使用的內部電子郵件和文件。

第三部為「只有你自個兒快樂不叫豁出去」，概括了我們如何在Zappos促使所有事情更上層樓的願景，希望能鼓勵你也這麼做。

我寫這本書，不是要講Zappos怎麼成功，或我個人的創業歷程，更不是要出一本純粹的自傳。

我寫這本書，目的是說明我在事業和生活之間追求快樂的方式，以及過程中最精彩的故事。

最後，你讀本書原文時，可能會注意到有些句子不合文法。

除了找一些人在書中現身說法，我沒有找人代筆幫我寫這本書。

我不是專業作家，而且很多時候，我會故意做些讓高中英文老師倒抽一口氣的事情，例如把介詞放在句子的最後面。

我這樣做，一方面是想讓大家知道我平常講話的樣子，一方面也是想氣死我高中所有的英文老師（我深深地感謝他們）。

雖然沒找人代筆，但我要謝謝很多人以讀後感想、建議和鼓勵的方式來參與這本書的製作。

這裡沒有足夠的篇幅把他們一一列出，不過在這裡，我要特別感謝我的老友兼「備份大腦」的林愛倫（Jenn Lim），她是這個專案的經理，負責整本書從開始到付印的工作，也協助收集並編寫許多人「現身說法」的文章。

## <<想好了就豁出去>>

### 内容概要

紐約時報暢銷排行榜第一名．亞馬遜網站排行榜商業類第一名 一個台灣移民第二代，如何創造21世紀美國最傳奇成功故事 他說：我在大學唯一學到的是「拖延」；於是他豁出去，自己有興趣的事全力投入，其餘就拖著，時間到再用「聰明方法」解決。

畢業後，他辭掉年薪130多萬台幣的工作，因為錢多事少；他發現寫程式可以賺錢，於是豁出去創業，當時收入縮水到原來四分之一。

他設計出網頁廣告的新商業模式，卻婉拒雅虎以6億6千萬的併購，因為他的夢想清單上沒想過快速發財；於是他豁出去，繼續在摸索中學經營。

他搞懂網頁廣告經營模式後，卻放棄微軟2億4千萬的「寧靜收入」，只為了怕自己的人生沒了熱情；於是他豁出去，離開微軟重新創業。

他估計自己能以網購吃下鞋業市場的5%，於是豁出去，把億萬財富全拿去經營網路鞋店，差點破產，只為了證明這種商業模式能賺錢； 他終於賺到了錢，然後發現人生最大目的、和最快樂的事情其實和錢沒很大關係，於是他又豁出去&hellip;&hellip; - - 他是謝家華，台灣移民第二代，全球最大網路鞋店Zappos的執行長，軟體工程師出身、從來沒有銷售經驗。

別人覺得他是瘋子，他卻靠著這種「想好了就豁出去」的傻勁和拼勁，年紀輕輕就兩次從零開始，打造年營業額12億美元（將近台幣400億）的事業；更吸引了數百名年輕人追隨他，讓公司成為《財富》雜誌「全美百大最適合工作企業」第15名的事業。

《想好了就豁出去：人生不能只做有把握的事，鞋王謝家華這樣找出勝算》中，謝家華要分享他從9歲開始磨練商業頭腦、邊做邊學所吸收的教訓跟經驗，教你如何嗅出成功機會，然後豁出去。

他說 - - 想要豁出去而成功&mdash;堅持與放棄，這兩種勇氣你都要有 能豁出去的人，不沉迷於正在做的事，而忘了自己還有選擇的機會 豁出去的時候，別把「正確決定」跟「個別結果」搞混了。

前者是專注的結果，後者是運氣 豁出去做的事要有難度，才不會在初步成功後，被競爭對手擊倒 勇於挑戰只會一時失足，不敢挑戰會完全迷路 想豁出去的人，知道「好」是「更好」的敵人，絕對不滿足於「我覺得這樣就夠好了」 給還沒豁出去的人：你可以痛苦下去，也可以選擇變堅強，花的力氣是一樣的 謝家華說，「不管你的過去如何，你都有一個無可挑剔的未來」；他不想按照爸媽的期待，念博士、當律師醫師、找待遇優渥的大公司安家落戶，他認為「冒險最高的代價是死亡，而創業失敗最多只不過落到借住朋友的客廳沙發，要餓死是不可能的」。你未必要創業，但一輩子不能不試試幾次「自己沒把握的事情」。

人生如果這樣想，你還有什麼好怕的？  
想好了就豁出去吧。

<<想好了就豁出去>>

作者简介

謝家華 ( Tony Hsieh ) 1999年，25歲的謝家華以2億6500萬美元，把交換連結公司賣給微軟。隨後，他以顧問與投資者身分加入Zappos，最後成為執行長，帶領Zappos的年營業額從零到超過10億美元，並入選《財富》雜誌「全美百大最適合工作企業」。現在和一隻貓住在拉斯維加斯。

譯者簡介 謝傳剛 作者父親，臺灣大學畢業，美國伊利諾大學博士。閒暇時喜歡慢跑。

## <<想好了就豁出去>>

### 书籍目录

作者序 賺錢是結果，不是目的開場白 這條路，從養蚯蚓開始第一部 起初，我只是為了賺錢而豁出去第一章 好的任性，是成功的一半 第二章 我想過了就豁出去！  
第三章 精準的亂花 第二部 豁出去：不是我行我素，而是做出態度第四章 那一段快要沒希望的日子 第五章 品牌、文化、培訓：我憑這三樣決勝第三部 只有你自個兒快樂不叫豁出去第六章 不斷「哇賽」大家，才會更上層樓 第七章 一輩子不停下來的遊戲 後記 決定做什麼，或不做什麼

<<想好了就豁出去>>

媒体关注与评论

這本書有趣、真實、重要，而且幫助很大，就像家華本人一樣。

」 - - 暢銷書《紫牛》作者 / 賽斯·高汀 「這書太讚啦！

10年內將營業額做到10億美元，對家華來說只是開始而已。

他如何募資、如何追求快樂、他發布的公司內部郵件和夢想清單，都在這本書裡。

讀來如見其人，內容非常實用。

」 - - 暢銷書《一週工作4小時，晉身新富族》作者 / 提摩西·費里斯 「這本書能啟動一場革命！

」 - - 暢銷書《UP學》、《魔勁》作者 / 馬歇爾·葛史密斯

<<想好了就豁出去>>

#### 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>