

《我是布隆伯格》

图书基本信息

书名：《我是布隆伯格》

13位ISBN编号：9787508618524

10位ISBN编号：7508618521

出版时间：2010-1

出版社：中信出版社

作者：迈克尔·布隆伯格

页数：257

译者：李浚帆

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.tushu111.com

《我是布隆伯格》

前言

2001年11月6日晚上，我的家人、朋友，还有我们彭博公司的同事聚集在市中心的一家饭店，等待纽约市长竞选的最后结果。5个月之前，我不顾那么多聪明人的忠告，决定冒险参选纽约市长。我总是说，如果我有机会参与政治，成为市长将是我人生履历的顶点，也是我执掌彭博公司经历的自然延伸。20年前，从华尔街流落到麦迪逊大街，我们在一个小房间里开办了这家公司，我们被这样的想法激励着：我们能够创造一些新的东西，也许可以为金融投资行业带来一些变化。在那些警告我们的人眼里，我们太年轻，太卑微，他们认为我们想要建立一家公司去挑战那些金融资讯巨头是疯狂之举，而我们没有丝毫犹豫。一年之内，我们有了第一个客户，5年之后，我们有了第一个海外办事处。到1989年，我们的年销售额已经接近1亿美元，我们有400多人都在销售一种设备——彭博终端机，用户群体虽小，但一直在增加。我们持续不断地创新，从债券产品扩展到股票、期货，还有新闻。我们增加了杂志、广播和电视业务，所有资讯都通过这种设备24小时传输。这种设备使我们成为一家与众不同的资讯公司，专门向人们提供与他们切身利益最相关的信息服务。在彭博公司，我们没有满足于这种想法，而是更努力地工作更多地创造不知道是我们造就了好运不是好运造就了我们1997年5月，当这本书在书店热卖的时候。我们已经安装了我们的第75000台彭博终端机，我们的年销售额上升到了13亿美元即使在网络泡沫破灭、经济不景气的2001年，我们公司仍然持续增长彭博的付费用户数量达到了164000年销售额接近30亿美元。我们的员工队伍超过8000人，他们遍布全球的108个办事处，为来自126个国家的客户提供服务。归根结底，我们的成功主要在于人——我们的员工，他们将直是我们最重要的财富，如果有什么可以用来定义我们公司特点的话，那就是所有员工都非常清楚：没有什么比客户服务更重要。而为客户提供最佳服务的唯一途径就是为我们的员工提供最好的待遇这就是促使我进入商界的动机，而它又激励我将公共服务作为公司管理生涯的延伸。2001年11月，在选举当天，投票结束之后1个小时我还不知道谁是胜利者。无论是胜利还是失败，我都很高兴我参与了竞选。只有去做那些多数人都认为很困难不可能的事，我们才能成功当我宣誓就职成为纽约市第108任市长的时候，那种既谦卑又兴奋的感觉无法形容，之后的日子充满艰辛。而9月11日这天将被永远铭记，因为纽约市遭受了空前的创伤和破坏。但是，这座城市也将从此翻开崭新的篇章这个国家也将因为灾难所激发出的自主意识而变得更加强大我相信，迄今我所做过的一切，都有助于我作好准备去应对目前面临的挑战：团结公共部门、商业界、劳动者、学术界、慈善和文化组织。这本书讲述的是关于创建企业、分享信念以及最后分享回报的故事这本书将成为最好的诠释，我希望本书的每一位读者都相信：最好的还在后面呢。

《我是布隆伯格》

内容概要

作为改编财经资讯模式的重要人物，布隆伯格的经历堪称传奇。39岁时，他离开所罗门兄弟公司，再次开始新的事业，后来的故事颇具里程碑意义。彭博社成为全球经济领域最重要的资讯供应商，几乎所有的主流金融企业都会安装彭博社的新闻通讯终端，如今在全球经济领域，无论发生什么大事，人们都需要从彭博社获得最快、最权威、最及时的报道。而这本书从1981年开始讲述了这一变革的来龙去脉，布隆伯格自己对过去20多年的经历进行了边讲述边反思的回顾。无论从传主的在新闻界的重要影响力，还是从彭博社本身发展最切近的传记角度，该书都极富出版价值。

《我是布隆伯格》

作者简介

迈克尔·布隆伯格，纽约市第108任市长，彭博社缔造者，这家跨国传媒企业旗下拥有彭博专业服务机构、彭博社、彭博广播电台及电视台、bloomberg.com和彭博出版公司。

《我是布隆伯格》

书籍目录

自序1 最后的晚餐 遭受解雇打击：塔里敦 1981年2 资本主义，我来了 学业，工作，沉重的打击3 我爱星期一 企业家角色：职业与爱好4 我们能够做到 基础新闻业，不是尖端科技5 “不”不是答案 当权派的无知与傲慢6 金钱万能. 多媒体教科书7 供初学者使用的计算机 技术：权谋与承诺8 管理技巧 布隆伯格方式9 下一步 美国是个充满奇迹的国度10 办公室之外 个性与坚持11 财富、智慧、工作 慈善事业与公共服务 后记

《我是布隆伯格》

章节摘录

最后的晚餐遭受解雇打击：塔里敦1981年那时，我39岁，清清楚楚地听见有人对我说：“这是1000万美元，公司不再需要你了。”那是一个夏天的早晨，约翰·古特弗罗因德（这家华尔街最热门公司的主管合伙人）和亨利·考夫曼（世界上最具影响力的经济学家）告诉我，我在所罗门兄弟公司的职业生涯结束了。“你该离开了。”约翰说。1981年8月1日，星期六，我失去了我唯一干过的全职工作，失去了我热爱的充满挑战的生活。过去的15年里，我一直干着这份工作，每周6天，每天12个小时。现在结束了！15年来，我是这家全美最成功的证券公司，甚至是华尔街不可或缺的一分子。并不只有我自己这么认为，如果我看到的报纸杂志还可信的话，大家都是这么想的。可是，突然之间，我不再被需要了。我是公司的普通合伙人，是其中的一个老板，不是雇员。而我竟然——被解雇了！我将不再了解公司的状况，不再参与公司的决策，不再与“我的”公司分享利润、共担损失，不再是公司的一员。“我们”变成了“他们和我”。“我们把公司卖掉，你觉得怎么样？”亨利问我。

《我是布隆伯格》

后记

我知道你一直在想这个问题——我为什么要写这本书？毕竟，这花费了马特·温克勒和我很多的时间，而我们原本可以把这些时间花在别处。我们是在冒险，把这些内容白纸黑字地写下来。我们就不能轻易收回了。如果这本书被评论家大肆批评，我们将羞愧难当。如果它没有教皇的书卖得好，我将被永远贴上“文学水平不及格”的标签（而且我们的稿子是凯利·麦高恩不辞辛劳、不知疲倦地帮忙编辑和录入的，如果这本书辜负了她的期望，她会杀了我们两个）。由于没有经验，这本书的实际写作的确相当粗陋。我一直非常佩服我的一些朋友，他们承担家庭责任、经营自己的公司，同时还写剧本、专栏文章和严肃题材的书。他们的文学功底和自律能力比我强得多。他们是文艺复兴式的人物，而我只是业余爱好者。一页一页地重写、一遍一遍地修改，对于我来说确实是个挑战。如果没有那么多朋友不断地鼓励和支持，我一定无法完成。当然，他们对书的质量不负责任，他们只是推动我继续做我能做的事情——无论写得好与坏，这就是我所能写出来的东西。马特和我们的代理——亚瑟·克莱巴诺夫，拟定了本书的结构，并且强迫我真的动笔写出来。然后，把马特和我的草稿合并成篇，由于我总是习惯于口头交流，这个过程花费了很长的时间。

《我是布隆伯格》

媒体关注与评论

很多企业家都赚了钱。很多赚了钱的企业家都写了书。但他们的书没有几本能让你为他们写得精彩而感到高兴。而这《我是布隆伯格》能。——《纽约时报》这是一个经典的故事：一家机智灵活、关注客户的'小个子企业'战胜了那些刻板僵化、官僚主义的'大块头公司'。——《商业周刊》迈克尔·布隆伯格是我们这个时代最具创造力的传媒企业家，也可能是最成功的，足以跟比尔·盖茨相提并论。——鲁伯特·默多克，新闻集团主席兼首席执行官轻松风趣、引人入胜、信息丰富，《我是布隆伯格》就如何创建一家身材苗条、如饥似渴的公司并且保持这种状态提出了许多真知灼见。——布莱恩·伯勒，《门口的野蛮人》作者之一那个在华尔街鼎鼎大名的人写了这本能吸引你通宵达旦去读完的自传。书里充满了对华尔街的深刻洞察和对创建发展新企业的独到见解。——小朱利安·H·罗伯逊，老虎基金主席这《我是布隆伯格》最真实最深入地阐释了一个人是如何撼动整个金融资讯产业的。——理查德·布兰森，维珍集团主席

《我是布隆伯格》

编辑推荐

《我是布隆伯格》：投资银行家、彭博社缔造者与纽约市长。我曾是华尔街投行翘楚——所罗门公司的合伙人。我一手缔造了彭博社——全球最具影响力的财经资讯平台。如今，我连任全球金融中心——纽约市市长。

《我是布隆伯格》

精彩短评

- 1、 机智的老头
- 2、 很厉害，他创造了传媒界的财经帝国。
- 3、 虽然是不讲真话的自传，但还有点意思
- 4、 虽好书，但不适合我看。
- 5、 还没看完，不过还是不错。
- 6、 翻译腔太重
- 7、 写于2002年
- 8、 一个美式成功者的成长和生活。直言不讳的真知灼见，我想他是不屑于粉饰的，值得一读。
- 9、 魄力、勤奋、支持自己的另一半、自身的才智、善心，造就一个有魅力的成功人士形象。学会快速吸收知识和拥有回馈社会的意识，对年轻人来说比较重要吧。
- 10、 我是布隆伯格
- 11、 据称是金融终端销售必看书目
- 12、 可以算得上钻石王老五，一天十二小时、一周六天，工作和创业都充满了激情。也赶上了好时候，在计算机大发展的时期，正好做了信息化的工作。后面关于管理、慈善啥的就都是凑字数了，没啥意思。
- 13、 美国纽约前市长，也是白手起家的亿万富翁。 20160307
开读。 20160429
好快，还想看，可是书结束了。希望不是kindle版的问题。看了下试读内容，发现kindle上没有，呜呜，盗版有时还是不怎么靠谱....20160430
让他又下了pdf，原书扫描版，这次应该是看完了，满满的正能量，也许我很喜欢被人教育的缘故。
。 20160512
- 14、 很多内容都让人印象深刻，他对生活，人生，工作，成长道路的看法都能作为我的格言警句。而且本书翻译的也还不错
- 15、 岁离我现状有些远。但有些老美强烈清教徒价值观影响下的勤奋、不达目标不罢休的精神还是让我很是羡慕。
- 16、 1、 我们不要公平的战斗，我们想参加我们有优势的竞赛；2、 思考和人际关系能力是生存的关键；3、 你只能在条件成熟的时候实现条件允许的陈功；4、 不断提高你的技能，投入尽可能多的时间，制定切实可行的方案，根据实际向前多看一步相应调整方案。利用大量的机会，做出大量当机立断的决定。你努力工作是为了获得更多这样的机会，但结果无法保证——这取决于你手里拿什么样的牌，所以应该尽量多玩几手。尽可能聪明点，充分利用现有的一切资源；5、 每天都有微乎其微的机会，正常情况下，每个机会只能让你前进一小步。想成功你必须一步步来，而不是指望一次就中彩票；6、 不知道能走到哪里？那又怎么样，反正哥伦布也不知道能走到哪里。关键在于，我们在前进！
- 17、 因为商业周刊而对彭博社感兴趣，虽然书中有些话语给人感觉有些狂妄，不过这才是自传的可爱之处嘛，而且也确实有这个能耐。描述有不全面之处，希望过很多年以后也能有本权威的他人所撰写的彭博传，这样搭配着看更完美。
- 18、 很不错，有时间再读一遍
- 19、 反复强调做人做生意的一些基本原则，比如要抓住本质，比如要优待那些忠诚的雇员和客户。也讲明白了几次转型的思路，复原了八十年代对于电子信息时代的前途未卜，有的对信息化时代的描述过时了，也感慨这个社会的发展速度太快。另外没有讲到竞选以及担任纽约市长的经历，比较可惜。
- 20、 “表现形式很重要，但实质内容高于一切。在吸引到人们的注意力之后，你只能凭真本事才更有可能生存下去并最终获胜” 摘抄书中的一句话作为评论吧。语言朴质无华，但吸引我读下去，胜了。
- 21、 这本书很经典，值得买
- 22、 喜欢文字中的气势.....
- 23、 写的时间比较早
- 24、 呃。。。有希望读第二遍
- 25、 1最好的还在后面呢，只往前看
2大问题分为小问题解决，成大事者从小事做起

《我是布隆伯格》

3勤奋好学

4传媒，表现形式很重要，实质内容高于一切

5我们是人类，技术是为我们服务的，不是相反。真正的挑战是解决人的问题，而不是软件问题

6收购不如创建，只收购好品牌销售渠道供应商

7友谊基于共同经历

26、最有感触的就是B叔的努力和脚踏实地。能做到他这样成功也就不远了吧

27、书内容平实就像布隆伯格本人务实作风

28、缺乏大量的细节。故意的吧

29、了解犹太人，才能了解美国

30、创业的阶段说的还挺全，更好奇就任纽约市长和彭博社中后期发展的故事。

31、大概是早该读了的吧。冷静聪明又严苛的人物，简直天生为金融为生。某种意义上说，Bloomberg就是一家基于互联网建立起来的、最初以金融服务谋生的全媒体产业王国。未来可见还有类似这样的建立新商业模式的媒体公司诞生！

32、ZY的书，花4个小时翻了一遍，前半部介绍彭博的发展史还不错，后半部分介绍个人成功经验比较乏味。

1. 跟有权势的人走得太近，对职业生涯并没有什么损害

2. 越是努力工作，越是能获得丰富的生活

3. 在向上走的路上善待旁人，因为在以后向下走的时候还会遇见他们

4. 我们第一天就开始行动，对手花几个月时间做计划

5. 外人只做要求做的事，自己人做需要做的事。

6. 改变既有利益格局是很难的

彭博从集成小工具到自动产生的新闻，再到多媒体新闻工具。

33、朋友推荐看的，

34、观点实用，理论方面略带瑕疵

35、An icon in media and financial news. Those days @ sysu!!

36、当成励志小说看

37、在看这本书之前，我只知道bloomberg是我们家搞投资的那帮人必看的财经频道，里面发布的资讯很赞。但是完全没想到现在的纽约市长居然就是它的创始人。也是因为这样对本传记很感兴趣。买来看之后真的是爱不释手，翻译得很不错，字里行间都透露出bloomberg自己的冷幽默，这是一种处世态度。内容也很赞，bloomberg毫不避讳自己当时的年少轻狂，得罪了上司和同事，最后被裁员。或许也正因为这种狂，让他在失业第二天就创立了彭博社，并获得了巨大的成功。他亲力亲为，热爱自己的工作，对自己，员工和公司负责而且还能始终保持清醒的头脑。真是一本很优秀的自传，很有阅读的价值。

38、整个创业的过程写得太简单，缺乏优秀传记的惊心动魄。书中处处透露出布隆伯格的价值观值得品味。布隆伯格更精彩的职业经历应该是他作为纽约市长，期待能看到更精彩的传记，看看他如何治理纽约。

39、他创建了彭博社我很佩服，但是很多观点我不能接受，太像苦行僧了，对人太苛刻了，不喜欢。

40、看完~~~恩，是看完了

41、给老妈买的，听她说不错，聊起来还能引出书中内容。自己还是比较期待的，过阵子给自己买本英版。

42、书的主题是布隆伯格的自传，彭博社的创业历程。从写作的角度，正如作者自己也承认自己写的一般，全书的组织相当的随意，不建议作为励志写作者的参考。不过书中穿插的作者自己关于创业、管理、行业的想法、遇到的问题及对策，还是具有相当的借鉴意义的，虽然在当下直接复制彭博社的成功模式已不太可能，但是彭博社当年在路透社、道琼斯等巨头的“阴影下”能够逆袭创业成功的经历对于有志于创业的人们无疑是一个激励。

43、有点谐

44、一位朋友推荐的，做媒体的

45、他卸任时我才想起来找出来读。美式资本主义的鼓吹者，但是，他真的够格。

46、创建彭博社,一个真实的人,对待人生和工作的态度值得观注

《我是布隆伯格》

- 47、生活理念有好多认同的地方
- 48、前部分还可以，后面不太好，也许是翻译太差。
- 49、果然有所借鉴。
- 50、纽约市市长，其实可以去竞选总统。
- 51、很好的书，不仅写了一些经历，还写了自己的很多心得看法
- 52、1981年由于所罗门与菲布罗公司合并，在tarrytown的合伙人会议后，作为所罗门普通合伙人的布隆伯格39岁，之前担任过公司股票业务和计算机业务的领导人，拿了1000万美金作为补偿被辞退。之后，他考虑了几个去向，最后决定自己创业，提供信息给这些金融机构。他雇佣了4个所罗门的人一起创业。第一笔生意是和美林做成的，之后不断扩展生意的疆界进入新闻、传媒领域。
- 53、很真诚，也有些人生道理值得借鉴
- 54、最初知道bloomberg这家公司，是因为我一个师弟要去那里实习。然后慢慢才知道这家公司在财经资讯类里有着如此傲人的地位。真是后知后觉啊。

本书中bloomberg先生以自己的职业历程，展示给我彭博社发展壮大的过程。不得不佩服bloomberg的胆识、眼光和实践的能力。同时作者还分享了家庭教育、学校教育、慈善事业等等一些有趣的故事和他的看法。

- 55、是个强者啊
- 56、一个人的际遇似乎确实是冥冥中自有安排，布隆伯格如果没有被所罗门兄弟公司解雇，他也许就不会创立彭博社，他的人生也将因此大为不同。但事实是，布隆伯格一手一脚地成功建立了世界上最大的金融资讯提供商，在获得巨大成功后又以自己的财富回馈社会，并三任纽约市长，期间只领取1美元的象征性工资。在他的自传中，我们可以看到其传奇般的一生：在短短二十年里，彭博社已经超越有百年历史的路透社成为世界最大的财经新闻社；两度飞行失事但又安然无恙；打拼一生积攒巨大财富后进行慈善捐助时同样不遗余力。布隆伯格没有对取得的成就持过于谦虚的态度，而是对自己的才干加以肯定。此外，此书英文第一版的出版日期为2001年8月27日，恰逢布隆伯格参选纽约市长，书内一些行文颇似竞选宣言，但这不能掩盖隐藏在波澜不惊的朴实行文中的人生智慧的光芒。
- 57、自传体，写的挺不错，我喜欢布隆伯格这种风格的人
- 58、真正的创业者都非常专注和投入，如果两个星期无所事事，他们会精神崩溃，因为他们的挑战——甚至存在的理由都没有了。伍迪艾伦：人生中有80%的时间都不过是让自己到场而已，干的越多，干的越好，12小时投入工作，12小时尽情娱乐——天天如此，你越是努力，越能拥有丰富的生活。
- 59、市长就是有钱啊
- 60、书的内容很好，布隆伯格这个人很不错，是我看过最好的名人自传之一，翻译也尽量保持了原文的特色。每个年轻人都该读一下！
- 61、打鸡血
- 62、美国大叔总能说得一套好故事，让人觉得他在改变世界顺便赚了钱，然后用赚的钱继续改变世界。
- 63、非常好，学到很多，人方面的，而且他聪明有趣
- 64、彭博的老大，自身就是一个传奇，非常好的自传体书籍。
- 65、很喜欢的书 很厉害的人 翻译的还算通顺
- 66、彭博。。。
- 67、大写的服气
- 68、作为自传，对于创办 Bloomberg L.P 和彭博社发展的许多细节要能更清楚些会更好，传授人生经验的部分很长，对于从政后的经历基本没提。
- 69、向他学习
- 70、毋庸置疑，持续几十年的每周六天工作、每天12个小时的工作，不可能不取得成功。再者，Bloomberg身上有着很多坚韧，游刃有余的闪光点。总之，他是非常好的学习对象！

《我是布隆伯格》

精彩书评

章节试读

1、《我是布隆伯格》的笔记-第1页

信息扩散和泄漏是做生意的代价

一位具有创造力的好会计，能够用数字描绘出任何想要的图景

思考和人际交往能力以前是、现在时、将来还会是生存的关键

你可能会认为我现在已经厌倦上报纸了，但事实是，知名度是令人陶醉的东西，即使明知是虚伪的奉承，听着也很高兴

1.从“事必躬亲”到“放手不管”，对我来说是一个渐进的过程，但并不总是令人愉快。2.如果我们想要继续发展壮大，而不只是依靠我自己一个人，我就必须移交权力。但这并不意味着我对此感到高兴

3.外人只做要求做的事情。自己人做需要做的事情。4.这种“我们”和“他们”之间的区别，直到今天依然存在 你的公司也是你的家庭，办公室就是这个家庭的住宅。难道那些外人是住在猪圈里？

人生中有80%的时间都不过是让自己到场而已

在向上走的路上善待旁人，因为在向下走的路上你还会遇到他们

我们只是做所有伟大的推销员所做的事情：我们展示我们所有的一切，然后突出强调那些能使客户相信买卖划算的事实

忘记过去的人注定要重蹈覆辙

你可能并不都喜欢你的工作伙伴或合伙人，但成功是“连带的，他们的成功有助于你的成功，你的成就又能带动他们的。当70年代末期这个重要的原则被忘记之后，“华尔街”这个共同体成了一盘散沙。查尔斯·达尔文告诉过我们将会发生什么：自然界里适者生存，但是很多优秀的、有价值的物种在这个过程中灭绝了

2、《我是布隆伯格》的笔记-第32页

伍迪·艾伦曾经说过：人生中有80%的时间都不过是让自己到场而已。

3、《我是布隆伯格》的笔记-第35页

"新人应进入最好的公司----然后闭上嘴，去学点以前碰巧不知道的东西！"这才是人生起步的态度！

4、《我是布隆伯格》的笔记-第33页

无论在事业上，还是在家庭中，我从来不让计划妨碍我。我发现，生活遵循这样一个规律：每天你都会遇到微小的出乎意料的机会。有时你抓住一个机会就能让你一步登天，但是大多数机会，如果

《我是布隆伯格》

有价值的话，只能让你前进一小步。想要成功，你必须一步一步来，而不是指望一次就中彩票的大奖，不可能人人都有好运气。现实的做法是：不断提高你的技能，投入尽可能多的时间，为即将开始的事情制定具体的执行方案；然后，根据实际发生的情况，向前多看一步并相应地调整方案。要利用大量的机会，做出大量你自己的、当机立断的决定。预测未来是不可能的。

你努力工作是因为这样能积累更多的机会，但是结果无法保证，这很大程度上取决于手里碰巧拿了什么样的牌。

5、《我是布隆伯格》的笔记-第160页

我支持把计算机从低年级的教室里搬出去。我们应该专注于教会孩子基本的技能：读、写、计算、逻辑思维、集中精力、与人合作、个人仪表、社会交往和勤奋学习。

6、《我是布隆伯格》的笔记-第19页

在几乎所有的行业里，销售都是很重要的一个元素——销售你自己的公司、你自己的想法以及你自己。良好的销售意识与分类、集中、竞争获胜的能力同等重要。只有那些实干者，那些没有根基但充满渴求的人，那些眼里闪烁着抱负、胸中燃烧着激情的人，那些不为世俗等级所困的人，才能走得最远，成就最大。

7、《我是布隆伯格》的笔记-第45页

无论你是从事商业、学术、政治、艺术、宗教，或者其他的任何行业，投身于其中做一个参与者而不是旁观者，才能享受到真实的、极致的快乐。

8、《我是布隆伯格》的笔记-第30页

巨大的财务成就来自于现实世界开班企业生产具体产品，提供就业岗位，创造价值和帮助人们。但在这些年，事业成功带来的舒适的物质生活，加上工作本身的兴趣，使我觉得充实而幸福？

9、《我是布隆伯格》的笔记-第34页

通常，在发展过程当中，事情并不是按照我们事先计划的那样进行下去的；我们的产品产生了没有预料到的效用；我们不知道的客户出现了，而那些我们曾经以为万无一失的客户却正好相反。计划有它的作用，实际的思考过程有时会创造出伟大的新想法，但是你能在条件成熟的时候实现条件允许的成功。

那么，无论你的想法是什么，你都要为之付出比其他任何人更多的努力——如果你能把事情安排得令自己喜欢去做，完成任务就会变得比较容易。因为付出更多几乎总是带来更大的成功，反过来，你也会获得更多的乐趣。然后你会因为得到了回报而愿意付出更多更多，如此循环下去。

10、《我是布隆伯格》的笔记-第200页

在办公室或生产线上，关键问题是工具的选择和使用，而不是每件工具的构造。知识全面、勤学

《我是布隆伯格》

好问、感觉敏锐、逻辑缜密、善于沟通，比知道一系列按钮如何使用更有价值。未来，技术细节将更不重要，大局更重要。

《我是布隆伯格》

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.tushu111.com