

<<品格是一种竞争力>>

图书基本信息

书名：<<品格是一种竞争力>>

13位ISBN编号：9787501173709

10位ISBN编号：7501173702

出版时间：2006-1

出版时间：新华出版社

作者：威廉·戴蒙

页数：207

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>

## <<品格是一种竞争力>>

### 内容概要

在哈佛大学、斯坦福大学、芝加哥大学、克莱尔蒙特大学联合开展的一项研究中，研究者对48位在商业领域中取得成功的高级管理人员进行了访谈，发现道德目标和高标准的道德规范是支撑他们取得长久成功的关键因素。

作者认为：“道德，绝不仅仅是使人们保持正直和摆脱困境的限制性力量，还是为企业带来无穷动力的丰富源泉，是毅力的坚强支柱。

” 本书以48位企业领袖真实生动的故事，阐述了如何坚持崇高的道德标准，以正确的方式做事，建立从个人角度和社会角度都有价值的事业。

## <<品格是一种竞争力>>

### 作者简介

威廉·戴蒙，哈佛大学教育学博士，斯坦福大学教授，胡佛研究所高级研究员，曾获得麦克阿瑟基金会、斯宾赛基金会、纽约卡内基公司等颁发的各种奖项与研究资金。

1998年到2003年，戴蒙主持了由哈佛大学、斯坦福大学、芝加哥大学、克莱尔蒙特大学联合进行的一项研究，探讨在激烈

## <<品格是一种竞争力>>

### 书籍目录

序言前言：商业上的成功和满足感 有关日常道德的三个前提 道德不是孤军奋战：多重动机激发高质量的工作 商业上多重动机中鲜为人知的道德因素 道德是人类生活中的积极力量 对健全道德的寻求需要时刻保持诚实和谦逊 慈善的解决方案 道德目标和事业成功并存1 成功人士2 道德优势 对商业道德的负面看法 重新定位的商业道德 商业道德的四种方式 运用四种道德方式做出令人满意的事业 培养道德认同感 道德认同在商业和生活的重要性3 有生产力的道德：创造性和行动 什么是道德想像力以及它是怎样发挥作用的？

格劳瑞雅·法拉 阿妮塔·罗迪克爵士 约翰·斯珀林 麦克·默里4 移情原则与金箴 金箴的精髓——移情 成功的运用共感和金箴 运用金箴解决管理难题 运用金箴阐明商业使命 把金箴原则作为一种生活的方式5 自发形成的商业道德规范 商业中道德的实用价值 把道德作为优先选择 道德和有目标的生活... ..6 商业中的慈善事业：正确地从事慈善活动7 达成商业中的道德认同

## <<品格是一种竞争力>>

### 章节摘录

书摘道德目标和事业成功并存 道德目标和事业成功必须一起追求、不可分割，两者不相对立因而无需在职业生涯中对两者进行权衡。

针对这一观点，反对之声不绝于耳。

“这仅仅是理想主义者的胡说八道，”一些人反驳道，“要在商界中前行，就得把眼睛盯在球上，留意底线，利用好每个进球的机会，不要让任何东西阻挡你的视线。

为崇高的梦想和高尚的目标分心是失败者的游戏。

如果你要寻求生活的意义，还是读书或进教堂吧。

”然而，当一个人把道德目标和事业成功都牢记于心时，这两个目标就会相互促进。

当一个人把这两者区分开来，或忽略某一个时，就等于将他所拥有的所有的利己的或道德上的愿望置于危险的境地。

不要把这两个目标分开的原因很多：从积极的一面讲，道德目标和事业成功的混合可以帮助我们获得完成高质量的工作和取得竞争优势所需的独到眼光；从消极的一面讲，两者的分离会带来导致事业毁灭的风险。

所有的商业成功意味着财富的创造，同时可以使创造者和股东致富。

但是持久和带来个人满足感的商业成功还意味着提供对消费者有价值的东西，支持员工，服务公众，对世界做贡献。

它不仅能为一个人积累财富，还建立了一个可以为社会创造价值、兴旺的并持续增长的有收益的企业。

对这种成就来说，金钱是实现更大目标的手段而不是目的。

而在通往目标的过程中，选择违反道德的方式和高尚的方式得到的效果肯定不一样。

高尚的途径具有被证实了的的优势，一种道德优势，而且高尚的方式是可以达到目的的惟一可靠的方式。

## <<品格是一种竞争力>>

### 媒体关注与评论

书评做一个好人，还是做一个好商人，这是个问题！

在一次李嘉诚与长江商学院EMBA学员的对话中，一位学员问：“做一个好人和做一个好商人常会发生一些矛盾，在社会上我常常看到一些成功的商人，但他不是一个好人；是一个好人，又做不好一个商人。

你是如何解决的？

” 李嘉诚回答：“矛盾太多，正正当当做一个商人是不容易的。

如果没有一个原则，从一个不正途去发展，有时候你可以侥幸赚一笔钱，但是来得容易，去的也容易，同时后患无穷。

”

<<品格是一种竞争力>>

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>