

<<总经理商道笔记>>

图书基本信息

书名：<<总经理商道笔记>>

13位ISBN编号：9787502183844

10位ISBN编号：7502183841

出版时间：2011-7

出版时间：石油工业出版社

作者：张俊杰

页数：290

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>

## <<总经理商道笔记>>

### 内容概要

“商道即人道”，这是晚清红顶商人胡雪岩的人生顿悟。

做生意的第一要诀是吃透商道。

谋取商道靠观察、靠琢磨、边干边悟，这样才能从一个小老板成为一个大企业家。

“小胜在智，大胜在德。

”想赢两三个回合，赢三五年，有点儿智商就行；要想做大生意，想一辈子都赢，没有“德商”绝对不行。

古今中外，但凡真正的大商人、大老板，无不在个人道德修养上达到了常人难以企及的高度。

如果说经营公司的第一个阶段是靠吃苦力，靠拼命干，靠和别人竞争分得一杯羹，那么第二个阶段靠的就是毅力和坚持，才能避开被淘汰的厄运，而最终从“小打小闹”到“财富英雄”的关键蜕变，就需要总经理的经商智慧、技巧和管理经验了。

《总经理商道笔记》为您揭秘总经理把私营公司做大做强的12大机密，总经理防止私营公司亏损倒闭的12大商道！

《总经理商道笔记》由张俊杰编著。

## <<总经理商道笔记>>

### 书籍目录

#### 情商

- 1.人情——生意场上讲究人情投资
- 2.自胜——最大的竞争对手是自己
- 3.人格——人格魅力比什么都重要
- 4.协同——团结也是一种生产力
- 5.交心——要有和客户“谈恋爱”的本领
- 6.自控——控制好自己才能领导别人
- 7.理性——既要有野心，也要保持理智
- 8.平衡——利益不在于多少，而在于平衡
- 9.情感——感情投资花费最少，回报最高
- 10.竞合——一流的企业家只合作：不竞争
- 11.推销——每个大商人都是称职的推销员

#### 德商

- 1.诚信——信誉的推销才是根本
- 2.散财——财散人聚，财聚人散
- 3.吃亏——吃亏就是占便宜
- 4.底线——守住做事的底线
- 5.责任——心中常存责任与使命
- 6.贵和——生意人最讲究一个“和”字
- 7.做人——做生意会赔本，做人不能失败
- 8.人缘——厚道做人，用人缘开辟财源
- 9.分享——绝不亏待跟自己打天下的兄弟
- 10.排忧——解除老员工的后顾之忧
- 11.正道——走正道，讲正气，求正宗
- 12.感恩——感谢对你“围追堵截”的人
- 13.慷慨——困难时期的慷慨更让员工感动
- 14.敬畏——尊重员工，尊重对手，尊重客户

#### 智商

- 1.头脑——办事靠脚，经商靠脑
- 2.领先——不做思想落伍的总经理
- 3.知识——企业家要成为“知本家”
- 4.若愚——保持饥饿，保持愚蠢
- 5.借智——借助别人的智慧赚钱
- 6.充电——不想断电就时时充电
- 7.三思——做个会思考的“领头羊”
- 8.反思——做生意从解放思想开始
- 9.智库——合理的知识结构最重要
- 10.趋势——关注世界最新技术的发展
- 11.博闻——知识的广度限制思维的广度
- 12.致用——读完书不会用，是一种浪费
- 13.守拙——在狡诈上做文章不是真聪明
- 14.牌局——打出和别人不一样的牌
- 15.明势——借势、造势成就大买卖

#### 财商

- 1.思路——思路决定财路

## <<总经理商道笔记>>

2. 财势——看清财势的走向
3. 投资——要投资，不要投机
4. 运作——将运气转化为财气
5. 节俭——节约的都是利润
6. 模式——赚钱模式并非越多越好
7. 心理——谈判其实是在拼心理
8. 增殖——“钱生钱”是创富的真谛
9. 戒贪——上当是因为自己太贪
10. 整合——整合资源，一加一大于二

### 胆商

1. 风险——风险越高的行业越有蜂蜜
2. 胆略——总经理要敢于班门弄斧
3. 周全——要敢闯，但绝不乱闯
4. 谨慎——越是冒险的时候越要谨慎
5. 逆势——在别人恐慌时进入市场
6. 果敢——一旦看准机会就果断出手
7. 践行——只要值得，就去“试一试”
8. 迎难——经商没有万事俱备的时候
9. 愿景——敢于展望未来20年的愿景
10. 冒险——敢在无人涉足的领域掘金
11. 危机——危机管理是总经理的必修课
12. 掌控——在高速发展的同时不失控

### 择商

1. 拒绝——勇于对机会说“NO”
2. 定位——做生意还是做企业
3. 多元——究竟要不要搞多元化
4. 事业——做“事”还是做“事业”
5. 战略——先做大，还是先做强
6. 静心——头脑发热时不要做决定
7. 出新——设法变得与“第一”不同
8. 明察——要看真相，不听小道消息
9. 次序——做正确的事，再把事情做对
10. 心绪——情绪差的时候不要做决策
11. 转型——家长制管理，经理制管理
12. 眼光——哪怕是垃圾，也能淘到金子
13. 原则——把握“不熟不做”的原则
14. 无域——选择正确，什么生意都可以做

### 逆商

1. 适应——能当总经理，能睡地板
2. 逆行——像风筝一样逆风而上
3. 通达——再苦再难，也要笑一笑
4. 时间——总经理最大的对手是和时间赛跑
5. 坚忍——比“朱坚强”更坚强
6. 正视——真正的成功始于正视
7. 抗压——时刻修炼心理承受力
8. 野生——野蛮生长，更有竞争力
9. 绝境——打工没人要，只好做总经理

## <<总经理商道笔记>>

- 10.守候——今天很残酷，后天很美好
- 11.求胜——跌倒了，换个地方爬起来
- 12.自欺——担心的事情，99%不会发生
- 13.坚持——只要继续挥棒，迟早会打到球
- 14.乐天——“我栽跟头了”与“我学到了”

### 志商

- 1.志向——小志小成，大志大成
- 2.加法——得到=想到+做到
- 3.追梦——不要轻易扔掉梦想
- 4.守恒——最后的1%决定你的成功
- 5.胸怀——多大的心胸做多大的事情
- 6.设限——没有期限的目标只是吹牛皮
- 7.坚持——胜利者就是比别人能坚持的人
- 8.理想——继续朝你“取经”的地方去
- 9.远行——有出息的男人不会待在家里
- 10.超越——在二次创业中走向卓越

### 弃商

- 1.无为——有所为有所不为
- 2.舍弃——有些东西必须放弃
- 3.固守——不放弃自己的原则
- 4.分内——只做自己应该做的事
- 5.到位——放弃“管人”的欲望
- 6.减法——果断砍掉拖后腿的业务
- 7.进退——放弃你的个人英雄情结
- 8.老二——当好配角也是一种成功
- 9.转向——换个方向，你就是第一
- 10.守法——挣合法的钱才心安理得
- 11.踏实——退潮后才发现谁在裸泳
- 12.取舍——有勇气舍弃眼前的小利
- 13.牺牲——善于在两个方面做出牺牲

### 心商

- 1.自省——千万不要自寻烦恼
- 2.养心——学会调节自己的心情
- 3.对手——竞争有助于看清自己
- 4.斗志——生意倒了，人要站起来
- 5.驾驭——性情中人不宜感情用事
- 6.低调——不露声色，闷声发大财
- 7.沉稳——具备遇事不慌的心理素质
- 8.榜样——总经理坐下，部下就躺下了
- 9.压力——压力是机遇的另一个面孔
- 10.火气——发火也有“该”与“不该”
- 11.淡定——不把一时得失放在心上
- 12.心气——商界名利场，输钱不输心
- 13.精细——决策时精明，执行时精细
- 14.信任——猜疑，不该是总经理的所为
- 15.专注——浮躁，让远大理想化为泡影

### 灵商

## <<总经理商道笔记>>

1. 念头——观念一变天地宽
2. 圆通——巧用规则成大事
3. 机变——做生意不能太死板
4. 顺势——永远别跟趋势对着干
5. 跃进——除了模仿，还要超越
6. 管理——管得少，又能管得住
7. 角度——大势不好未必你不好
8. 视野——做事与做市的区别
9. 低头——学会去接受和倾听
10. 敏锐——灵敏的商业“嗅”觉
11. 辨证——在危机中寻找商机
12. 炒作——生意靠做，也靠“炒”
13. 情报——把信息变为金钱——

### 健商

1. 疲劳——警惕疲劳信号灯
2. 停顿——给“工作狂”心理把脉
3. 运动——工作再忙也要运动
4. 饮食——告别不良饮食习惯
5. 放权——做“懒惰”的掌门人
6. 休息——小憩一会，精力更充沛
7. 透支——过度索取，终究要还的
8. 应酬——应酬不可少，但要适度
9. 持续——别让生命停在人生“中点”
10. 惜命——和生命相比一切都微不足道

## <<总经理商道笔记>>

### 章节摘录

在股市上，散户们总是竖起了耳朵，东打听西打听的，无非是想听点消息，沾点主力的光，结果却常常被主力牵着鼻子走，成了他口中的羔羊。

股市上的“主力”，说白了，就是有能耐兴风作浪的一小群人，是机构、庄家，或者上市公司本身。

主力到股市来是干什么的？

绝不是来解放穷人的，来股市只有一个目标，就是赚钱。

今天，有的人确实靠嘴巴赚了钱，但他说话之前首先必须想好说什么。

也有些人企图靠耳朵赚钱，自己不动脑，到处打听消息，特别在股市里，今天听个内幕消息就买，明天听个小道消息就卖，跟风头，随大流，最后被套赔钱。

一个公司在成长的道路上，可能会面临着许多次的选择，但关键的选择也许只有一两次。

这种时候，正确的选择可能会让公司有一个好的发展前景，而错误的选择则可能会让公司付出惨重的代价。

在所有的错误选择中，由听信小道消息做出的，最为普遍，后果也最严重。

商业投资本身充满了风险，所以理性投资很有必要。

对生意人来说，既要注意搜集各种渠道的信息，也要善于辨别真伪，科学决策。

小道消息本身并不可怕，可怕的是决策者本身毫无选择地听从小道消息，这样必然在商业投资上吃大亏、栽跟头。

因此，面对真伪难辨的各种情报，总经理要善于透过表象看到真相，做个理性、有头脑的投资家。

在多数情况下，小道消息反映了市场的某类信息。

精明的生意人善于根据小道消息判明某类市场行情，而不是轻易把它作为茶余饭后的谈资仅仅起消遣的作用。

因此，面对各种市场情报，重要的是如何分析，如何为我所用。

.....

## <<总经理商道笔记>>

### 编辑推荐

总经理经商成败教科书，总经理把私营公司做大做强的12大机密，总经理防止私营公司亏损倒闭的12大商道，商道，既是经商之道，也是经营管理、经商成败之大道。

心理学家霍华嘉纳说：“一个人最后在社会上占据什么位置，绝大部分取决于非智力因素。”这句话对于企业发展同样适用，即一个企业的规模大小、实力强弱，绝大部分取决于总经理的智商以外的因素，即情商、德商、财商、胆商、择商、逆商、志商、弃商、心商、灵商、健商等。

麦当劳公司的创始人雷蒙·克罗克说：“高智商和成功并非一回事，我们时常碰到无所作为的高智商者和大有作为的智商平平者。

聪明的人不能够成功的确是一件耐人寻味的事情。

” 阿里巴巴的创始人马云说：“目前世界缺失的不是钱，不是智慧，商业社会缺失的是企业家的精神、梦想和价值观，应该呼唤企业家的梦想、理想和价值观。

”



<<总经理商道笔记>>

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>