

<<一句顶一万句>>

图书基本信息

书名：<<一句顶一万句>>

13位ISBN编号：9787510804540

10位ISBN编号：751080454X

出版时间：2010-5

出版时间：九州

作者：潜龙

页数：232

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>

<<一句顶一万句>>

内容概要

本书是唐骏职场20年最新、最全面的心路总结，“一句顶一万句”，让您站在巨人的肩膀上走向成功。

20年，成就一位身价10亿、中国最成功的职业经理人。

想要像唐骏一样成功，学习的不仅仅是他的职场谋略，更是他的人生理念。

读懂唐骏，也就读懂了中国职场生态的真谛。

<<一句顶一万句>>

作者简介

潜龙，真名：吕克远。
财经作家，数字时代的新锐观察员，长期浸淫于中国商业发展理论与实战研究。
经过数年采访调查。
重回商界名人传奇之路。
倾听他们内心的最真实感悟。
推出“一句顶一万句”系列。
本系列为中国十大商学院力荐读本。

书籍目录

第一章 成功哲学——人生的辉煌没有偶然 Top 001 眼光决定命运 Top 002 创业“杀手锏” Top 003 第一家移民律师事务所 Top 004 为什么离开盛大 Top 005 识大局做小事 Top 006 潜规则 Top 007 工作时间最长的CEO Top 008 不与老板“分江山” Top 009 为什么能快乐工作 Top 010 “做秀”也是一门学问 Top 011 有备而来 Top 012 机遇垂青有准备的头脑 Top 013 逼上梁山 Top 014 创造用户的需求 Top 015 为“客户”增值 Top 016 市场选择了微软

第二章 职场智慧——选择决定未来之路
Top 017 卖掉公司去打工 Top 018 为什么要打工 Top 019 第一份工作 Top 020 职业规划的意义 Top 021 像老板一样思考 Top 022 别让“挑剔”阻止进步 Top 023 脱颖而出的智慧 Top 024 找什么级别的领导 Top 025 薪酬里的秘密 Top 026 “打仗”与“养伤” Top 027 网游是无害的 Top 028 人生的机会不在学校的好与坏

第三章 工作态度——职场里自我超越的秘诀 Top 029 激情也是竞争力 Top 030 文化决定态度 Top 031 沟通是一种态度 Top 032 不要挑剔工作 Top 033 用正向循环来引导 Top 034 忠诚是全身心投入 Top 035 自我营销的绝招 Top 036 成功从改变性格开始 Top 037 同理心的沟通 Top 038 等距离相处原则 Top 039 充满变数的旅途 Top 040 无往不利的心态 Top 041 什么是好学生

第四章 心灵修炼——成为职场精英的关键点 Top 042 尽量去喜欢别人 Top 043 打破墨守成规 Top 044 承受一切的力量 Top 045 给自己创造机遇 Top 046 自信的力量 Top 047 冒险需要智慧 Top 048 模块式时间管理 Top 049 金子总会发光 Top 050 领导重视的第一条件 Top 051 苦难是一笔财富 Top 052 吃亏也是一种福

第五章 领导魅力——充分挖掘员工的潜力 Top 053 培养人是第一要务 Top 054 批评的动机是爱护 Top 055 让员工充满自豪感 Top 056 照顾到所有员工 Top 057 让员工变得伟大 Top 058 领导的核心价值 Top 059 总裁和员工的距离 Top 060 只有一个上司 Top 061 管理聪明人的办法 Top 062 不能靠钱去拉拢员工 Top 063 记住员工名字 Top 064 以身作则的领导 Top 065 让激情喷薄欲出 Top 066 两“情”相容 Top 067 中国式管理

第六章 管理心得——优秀的CEO是怎样炼成的 Top 068 无处不在的创新思维 Top 069 机制是根基 Top 070 简单+勤奋 Top 071 “一对一”管理 Top 072 “法”和“德”相结合 Top 073 不能用熟悉的管理理念 Top 074 把机会留给什么员工 Top 075 没有内耗的团队 Top 076 管理架构可以复制 Top 077 上市的意义

章节摘录

创业“杀手锏”当年还是软件工程师的我，看着满大街的卡拉OK厅，突发奇想发明了一套卡拉OK记分系统。

不过那套系统并没有花费我太大的心血。

打分的标准也是以我自己的唱歌为标准。

不过这项专利的创意还是吸引了多家公司注意，并以8万美元价格卖给了韩国三星公司。

这是我创业的第一桶金。之后我还开过律师事务所，甚至帮助很多演艺圈知名人士到美国走穴。

——2009年9月唐骏在成都对企业高管演讲的内容片段提要唐骏在美国开公司的“杀手锏”是技术，开律师事务所的“杀手锏”是“办不成事不收费”。

这都是唐骏当时的核心竞争力，只有有了核心竞争力才有可能在市场上笑到最后。

示录我们提到日本的产品，想到的是质量好；提到美国产品，我们想到创意奇特；提到中国产品，想到的是物美价廉。

大到一个国家，小到一个公司，都要有自己的核心竞争力才能在当今竞争激烈的市场中屹立不倒。

当今，我们国内的很多企业都陷入了这样一个误区，那就是什么赚钱做什么，所以我们看到很多企业今天做水泥，明天做铁矿，后天养兔子。

什么行业赚钱，就把资本投入到什么行业。

长此以往，背离自己的核心专长，结果最后优势不再。

如巨人集团从IT业起家，曾立志做中国的IBM，可惜没能坚持下去。

后来转做营养食品“脑黄金”，再转做房地产，拆巨资建70多层的巨人大厦而一下被拖跨。

再如上市公司猴王集团的当家产业是焊条制造，因上市募得大量资金而开始发热，盲目进行多元扩张，迅速涉及数十种不相关行业，结果濒临破产的边缘。

所以说，企业要有自己的核心竞争力，才能在市场竞争中屹立不倒。

其实不只是企业，我们每一个人也都要有自己的核心竞争力，才能在人生中取得突出的成绩。

年轻人都有创业的冲动。

尤其是最近这些年，创业已经在年轻人中形成了一种潮流。

马云曾对这个现象做过以下评论：“当每一个人都要去创业的时候，也就是我们要保持警惕的时候。”

对，市场是不可能每一个人都是老板，就像军队里不可能每一个人都是将军一样。

那什么人才能在创业的大潮中胜出呢？

创业毕竟是一场不确定的战役，没有人可以保证谁创业一定成功或失败，但是有一点是毋庸置疑的，就是已经读过“社会大学”，积累了一定的工作经验的人，这样的具备了自己的核心竞争力，因此创业的成功几率会比涉世未深的人要大很多。

第一家移民律师事务所我在洛杉矶开了第一家移民律师事务所，我是计算机博士出身，对法律一点都不明白，光是有关的法律书就有一米这么高。

我注意到别家事务所都是按小时收费，有时移民采用打电话的方式，一个小时都问不明白，但钱却搭进去了，让人感觉移民咨询像个无底洞，不知道得花多少钱才能办成。

我就采用和别家事务所不一样的商业模式：我是按案例收费，如工作卡转签证收1000美金，签证转绿卡收600美金等，不成功不收费，成功了再收费。

这样就在洛杉矶一炮打响，我的第一家移民律师事务所在开业五个月后就排洛杉矶第一位。

——唐骏2008年6月14日在大连理工演讲的内容节选提要这就是唐骏所说的差异化竞争思维，其中心思想就是以客户为中心，据客户的需求细分市场，通过对细分市场的个性化服务提高客户满意度，更好地争取和维护客户。

示录当今社会，每一个行业的从业者都趋于饱和，竞争也越发白热化。

此时最容易出现产品、市场、策略等方面的趋同化，这使得创新成为各行各业成长与发展的主题。

所以，企业要采取差异化的竞争思维，以独特的战略和策略赢得市场：或突显渠道优势，或突显产品独特性，或突显地方人脉优势。

同时，也要在与对手的竞争中不断学习和借鉴，这样才能让自己的企业永葆活力。

<<一句顶一万句>>

我国的家电行业竞争极为激烈，但是为什么只有海尔能独领风骚这么多年？
关键就在于当国内家电企业产品陷入同质化的竞争之时，海尔却转向以客户为中心，在营销策略上不断创新。

编辑推荐

唐骏，回顾20年职场传奇，心路历程最新披露。

“打工皇帝”面授机宜，价值千万的职场修炼，《一句顶一万句:唐骏职场心路》是中国十大商学院力荐读本。

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>