

<<卓越之道>>

图书基本信息

书名：<<卓越之道>>

13位ISBN编号：9787513606547

10位ISBN编号：7513606544

出版时间：2011-6

出版时间：中国经济出版社

作者：张平

页数：204

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>

<<卓越之道>>

内容概要

成功创业应具备哪些基本条件?
企业如何适应网络时代的挑战?

如何打造企业的核心竞争力?

企业如何创建学习型组织?

如何开阔创新的思路?

国际化的本质是什么

怎样做一个让老板信赖、受员工尊重的经理人?

如何改进学习方法, 提高自己的学习能力?

海尔的成功原因到底是什么?

联想经验对创业者有什么启示?

.....

本书将为您一一揭开答案。

<<卓越之道>>

书籍目录

- 前言
- 序言一
- 序言二
- 第一篇 职业修炼
 - 学习的六个阶段
 - 四类人
 - 拥抱困难
 - 你在为谁打工?
 - 企业家的层次
 - 当个合格经理人
 - 人为什么会堕落?
 - 成功沟通十四点
 - 自我警醒“皇帝的新装”
 - 多点人性,少些狼性
 - 《西游记》的启示
 - 企业家的五项修炼
- 第二篇 管理思想
 - 使命造就成功
 - 创建和谐企业
 - 六大问题要重视
 - 核心竞争力之我见
 - 团队建设怎搞好?
 - 学好毛主席的七篇文章
 - 学习型组织怎么概念化?
 - 中国企业“怪”现象
 - 总结报告,这样写
 - 成功创业十字经
 - 企业管理,以人为本吗?
 - 战略成功四关键
 - 系统提升执行力
 - 创新真的那么难?
 - 企业家牢记四句话
 - 让一线直接呼叫炮火,何其难
 - 管理咨询的价值
- 第三篇 品牌之道
 - 重新定义品牌
 - 品牌是一种精神
 - 共建四化企业,缔造卓越品牌
 - 品牌战略出发点
 - 什么是策划?
 - 打造精品需用心
 - 卓越服务是修炼
 - 网络时代,品牌发展法则
-
- 第四篇 问题解答

<<卓越之道>>

后记

<<卓越之道>>

章节摘录

齐瓦勃出生在美国乡村，只受过很短的学校教育。

15岁那年，家中一贫如洗的他就到一个山村做了马夫。

然而，雄心勃勃的齐瓦勃无时无刻不在寻找着发展的机遇。

三年后，齐瓦勃终于来到钢铁大王卡内基所属的一个建筑工地打工。

一踏进建筑工地，齐瓦勃就抱定了要做同事中最优秀的人的决心。

当其他人在抱怨工作辛苦、薪水低而怠工的时候，齐瓦勃却默默地积累着工作经验，并自学建筑知识。

一天晚上，同伴们在闲聊，惟独齐瓦勃躲在角落里看书。

那天恰巧公司经理到工地检查工作，经理看了看齐瓦勃手中的书，又翻开了他的笔记本，什么也没说就走了。

第二天，公司经理把齐瓦勃叫到办公室问，“你学那些东西干什么？”

齐瓦勃说：“我想我们公司并不缺少打工者，缺少的是既有工作经验、又有专业知识的技术人员或管理者，对吗？”

经理点了点头。

不久，齐瓦勃就被升任为技师。

打工者中，有些人讽刺挖苦齐瓦勃，他回答说：“我不光是在为老板打工，更不单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。

我们只能在业绩中提升自己。

我要使自己工作所产生的价值，远远超过所得的薪水，只有这样我才能得到重用，才能获得机遇。

抱着这样的信念，齐瓦勃一步步升到了总工程师的职位上。

25岁那年，齐瓦勃又做了这家建筑公司的总经理。

卡内基的钢铁公司有一个天才工程师兼合伙人琼斯，在建设公司最大的布拉德钢铁厂时，琼斯发现了齐瓦勃超人的工作热情和管理才能。

当时身为总经理的齐瓦勃，每天都是最早来到建筑工地。

琼斯问齐瓦勃为什么总来这么早，他回答说：“只有这样，当有什么急事的时候，才不至于被耽搁。

工厂建好后，琼斯推荐齐瓦勃做了自己的副手，主管全厂事务。

两年后，琼斯在一次事故中丧生，齐瓦勃便接任了厂长一职。

因为齐瓦勃的天才管理艺术及工作态度，布拉德钢铁厂成了卡内基钢铁公司的灵魂。

因为有了这个工厂，卡内基才敢说：“什么时候我想占领市场，市场就是我的。

因为我能造出又便宜又好的钢材。

几年后，齐瓦勃被卡内基任命为钢铁公司的董事长。

齐瓦勃担任董事长的第七年，当时控制着美国铁路命脉的大财阀摩根提出与卡内基联合经营钢铁。

开始时，卡内基未做理会。

于是摩根放出风声说，“如果卡内基拒绝，我就找当时居美国钢铁业第二位的贝斯列赫母钢铁公司联合。”

这下，卡内基慌了，他知道，贝斯列赫母与摩根一旦联合，就会对自己的发展构成威胁。

一天，卡内基递给齐瓦勃一份清单说：“按上面的条件，你去与摩根谈联合的事宜。”

齐瓦勃接过来看了看，对摩根和贝列赫母公司的情况了如指掌的他微笑着对卡内基说

：“你有最后的决定权，但我想告诉你，按这些条件去谈，摩根肯定乐于接受，但你将损失一大笔钱。

看来你对这件事没有我调查得详细。

经过分析，卡内基承认自己过高地估计了摩根。

卡内基全权委托齐瓦勃与摩根谈判，取得了对卡内基有绝对优势的联合条件。

<<卓越之道>>

摩根感到自己吃了亏，就对齐瓦勃说：“既然这样，那就请卡内基明天到我的办公室来签字吧。”齐瓦勃第二天一早就来到了摩根的办公室，向他转达了卡内基的话：“从51号街到华尔街的距离，与从华尔街到51号街的距离是一样的。”

“摩根沉吟了半晌说：“那我过去好了！”

“摩根从未屈就到过别人的办公室，但这次他遇到的是全身心投入的齐瓦勃，所以只好低下自己高傲的头颅。

后来，齐瓦勃自己终于建立了大型的伯利恒钢铁公司，并创下了非凡业绩，真正完成了他从一个打工者到创业者的飞跃。

……

<<卓越之道>>

媒体关注与评论

张平老师此书的出版，是呈现给读者的思想盛宴，是对商界的巨大贡献，更是一份宝贵的精神财富，一次我们重新思考人生追求的契机和过程。

感谢张老师的辛勤付出，祝愿张平老师事业辉煌，期待张平老师新的大作。

——中国奢侈品协会CEO 蔡苏建 张平老师是一位有着丰富管理经验和扎实理论基础的管理咨询专家，他能够从纷繁复杂的问题中发现一些普遍的规律，并能用简单有趣的方式表达出来。

让人心旷神怡、如沐春风。

阅读此书，相信您会与我有同样的感受。

——《哈佛商业评论》社群总监 陈雪频 张平老师是我网站最受企业家欢迎的专家之一。

他对企业管理、品牌发展问题具有本质认识和独到见解。

《卓越之道》是张平老师管理咨询实践的系统总结，堪称中国企业管理教科书。

相信每位读者，尤其是中高层管理者都会从该书获得启发和指导。

——总裁网创始人 沈洋

编辑推荐

追求者企业管理咨询公司董事长、品牌战略专家、企业管理咨询专家，提出“共建四化企业，缔造卓越品牌”的思想。

张平先生兼任智远同道国际品牌咨询设计机构专家委员会首席专家、中国奢侈品协会高端品牌专家委员会特聘专家，《世界经理人》、《哈佛商业评论》、总裁网、博瑞管理在线、价值中国等一流管理类门户网站特约撰稿人；曾为数十家企业提供管理咨询服务和长期顾问服务，是具有系统管理思想体系和方法体系的咨询专家。

<<卓越之道>>

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>