

<<王者的顿悟>>

图书基本信息

书名：<<王者的顿悟>>

13位ISBN编号：9787801809575

10位ISBN编号：7801809572

出版时间：2009-1

出版时间：杨光 经济日报出版社 (2009-01出版)

作者：杨光

页数：377

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>

## <<王者的顿悟>>

### 前言

您即将看到的，是纵观百年、囊括中外最成功企业家穷其一生，所顿悟出的管理智慧与人生真谛。人们常感慨：“听君一席话，胜读十年书……”人们更惊叹：“真是一语点醒梦中人！”

”是的，对于正在跋涉的聪慧者，一句话的启发，足以点亮一生。

对于企业家而言，更是如此。

“现代管理学之父”彼得·德鲁克一语中的地说：“管理是实践。

”而持续有效的实践，就意味着持续有效的学习，和持续有效的领悟。

“取法乎上，仅得其中”。

对于一名正在快步前行的企业家，一名奋力攀登的管理者，如果能从已被历史证明成功甚至卓越的中外企业家身上，获取他们风云一生所浓缩出的经验与教训，从而破解当前的困惑，指导未来的方向，警示一生的行止，对于提高人生效率、提升人生境界，无疑是大有裨益的！

在当今这个资讯时代，各类管理理论、管理知识层出不穷，但在现实中，都不如企业家基于实践得出的感悟，更加切实有用，更加普示永恒。

然而两难的是，即便是优秀企业家的自传、评传，亦汗牛充栋，令人应接不暇。

面对这些商界王者精彩而丰富的智慧海洋，我们日理万机的企业精英往往望洋兴叹。

## <<王者的顿悟>>

### 内容概要

您即将看到的，是纵观百年、囊括中外最成功企业家穷其一生，所顿悟出的管理智慧与人生真谛。

人们常感慨：“听君一席话，胜读十年书……”人们更惊叹：“真是一语点醒梦中人！”

是的，对于正在跋涉的聪慧者，一句话的启发，足以点亮一生。

对于企业家而言，更是如此。

“现代管理学之父”彼得·德鲁克一语中的地说：“管理是实践。

”而持续有效的实践，就意味着持续有效的学习，和持续有效的领悟。

“取法乎上，仅得其中”。

对于一名正在快步前行的企业家，一名奋力攀登的管理者，如果能从已被历史证明成功甚至卓越的中外企业家身上，获取他们风云一生所浓缩出的经验与教训，从而破解当前的困惑，指导未来的方向，警示一生的行止，对于提高人生效率、提升人生境界，无疑是大有裨益的！

在当今这个资讯时代，各类管理理论、管理知识层出不穷，但在现实中，都不如企业家基于实践得出的感悟，更加切实有用，更加普示永恒。

然而两难的是，即便是优秀企业家的自传、评传，亦汗牛充栋，令人应接不暇。

面对这些商界王者精彩而丰富的智慧海洋，我们日理万机的企业精英往往望洋兴叹。

## &lt;&lt;王者的顿悟&gt;&gt;

## 书籍目录

美国篇亨利·福特—福特汽车公司创始人“不创新，就灭亡。

”约翰·洛克菲勒—美孚石油公司创始人“人并不因有钱而愉快，愉快来自能做一些使别人满意的事。

”“让别人打头阵，后来居上才最明智。

”“忍耐是一种策略。

”安德鲁·卡内基—卡内基钢铁公司创始人“一个人如果到死还很有钱，是一件可耻的事。

”“努力做好小事，才有人放心叫你做大事。

”约翰·皮尔庞特·摩根—摩根财团创始人“成为真正的企业家，就意味着要不停地去创造。

”“点子转化为财富，取决于看待点子的角度和行动。

”“贫穷，也可以成为一项资本。

”“你必须具备客观评估不确定因素的能力。

”“先得到信息，就意味着胜利。

”皮埃尔·杜邦—杜邦集团前总裁“即使看到就在前面，如果不敢迈出去，也会得不到。

”威廉·休利特—惠普公司创始人“只要给予员工适合的环境，他们都能并愿意努力工作。

”保罗·高尔文—摩托罗拉公司创始人“告诉公众真相。

”“对每一个人都要保持不变的尊重。

”“做生意，赚钱是重要的，但更要公平。

”“远见必须是激动人心的，被人理解的，也是大家所注视的。

”托马斯·沃森—IBM公司创始人“公司靠什么生存?是共同的目标意识!”“一位出色的商人必须是一个优秀的演员。

”小托马斯·沃森—IBM公司前董事长兼首席执行官“问题就是对顾客关心不够!”“我总是毫不犹豫地提拔我不喜欢的人。

”阿尔曼·哈默—西方石油公司董事长“没有蹩脚的生意，只有蹩脚的商人。

”“要想成为优秀的领导者，先做一个优秀的演说家。

”“经营的魅力在于对不同对手使用不同的策略。

”“只有和老板打交道，才是解决问题的办法。

”沃尔特·迪斯尼—迪斯尼公司创始人“你不能给创造力贴上价格标签。

”“想像力是天生的，但却是需要发展的。

”“意见不一时的相互制约平衡，是公司高层决策所必需的。

”比尔·盖茨—微软公司创始人“不论你的产品多棒，你距离失败永远只有个月。

”“在创业前，先学会打工并锻炼技能，将令你受益匪浅。

”“一个人只有用好了他的每一分钱，他才能做到事业有成、生活幸福。

”“只有宽松的环境，才能让天才充分发挥能力。

”“客户永远比技术重要。

”“与市场占有率相比，暴利微不足道。

”“没有什么事情值得以牺牲健康为代价换取。

”“把慈善当成生意来做，用投资的眼光去经营。

”史蒂夫·乔布斯—苹果公司创始人“学会把点连成线。

”“在挫折面前不要停下脚步。

”“不要按照别人的意愿生活。

”拉里·佩奇、谢尔盖·布林—Google公司创始人“少即是多。

”雷·卡洛克—麦当劳公司创始人“惟有坚毅与果断者能够无所不能。

”“尚未成熟才有成长空间。

一旦成熟就只会走向衰退。

”霍华德·舒尔茨—星巴克公司创始人“为利益牺牲品质，将一辈子抬不起头。

## <<王者的顿悟>>

- ” “企业家最大的挑战：重塑你自己。
- ” “我们就是夹着尾巴奋斗的狗。
- ” “保持竞争优势的最好办法：赶在增长曲线之前就调整战略。
- ” “别人叫你盯住什么，你可别变成近视。
- ” “每个员工都是品牌的形象代言人。
- ” “仁慈地对待员工，能使企业达到凭领导者个人远远不可能达到的高度。
- ” 山姆·沃尔顿—沃尔玛公司创始人 “别墨守成规，搅和出一点混乱来。
- ” “让业务单纯，坚守核心能力。
- ” “与所有同事分享你的利润，将他们视作合伙人。
- ” 罗伯森·沃尔顿—沃尔玛公司董事长 “要让公司谨记创始人的名字和理念。
- ” 理查·狄维士—安利公司创始人 “梦想他人所不敢想并为之奋斗的人，不管成败，都略胜一筹。
- ” “尊重他人，应列在领导人所有品质之首。
- ” “我成功的秘诀，就是一直对别人讲：你能行！” “从小事做起，任何人都能成为领导。
- ” 赫伯·凯勒尔—西南航空公司创始人 “以爱为凝聚力的公司，比靠畏惧维系的公司要稳固得多。
- ” “飞机要在天上才能赚钱。
- ” 弗雷德·史密斯—联邦快递公司创始人 “成功企业家对自己的创意，必须无限执着和狂热！” “要确保每位雇员感到，他们能够分享公司的成功。
- ” 玫琳凯·艾施—玫琳凯化妆品公司创始人 “赞扬是激励下属的最佳方式。
- ” 马文·鲍尔—麦肯锡管理咨询公司创始人 “估量他人可能的反应，是做出合理判断的关键。
- ” 沃伦·巴菲特—伯克希尔投资基金集团主席 “我不反对把所有鸡蛋放在一个篮子里。关键是，你要紧紧盯住那个篮子。
- ” “如果你看中其经营模式，就别为某一事件，或短期的不景气担忧。
- ” “赚钱的秘诀不在冒险，而在于避险。
- ” “要在别人贪婪的时候恐惧，而在别人恐惧的时候贪婪。
- ” “教育孩子，用钱‘浇灌’，是不恰当和不理智的。
- ” 杰克·韦尔奇—通用电气公司前首席执行官 “作为员工，成功是成就自己；而作领导，成功是成就别人！” “管得少，就是管得好。
- ” “所有的工作都可以做到更好！” “一个CEO应直辖一个单位。
- ” “如果我抱怨体制，就会被体制拿下。
- ” 雷吉·琼斯—通用电气公司前首席执行官 “一家公司的总裁继承人，应和前任的作风有所不同。
- ” 小艾尔弗雷德·斯隆—通用汽车公司前总裁 “我的任务是协调员工对新想法的热情和现实之间的反差。
- ” “在没出现不同意见之前，不做出任何决策。
- ” 日韩篇 欧洲篇 中国篇

## &lt;&lt;王者的顿悟&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：美国篇“不创新，就灭亡。”

轱言故事亨利·福特是世界上唯一享有“汽车大王”美誉的人，他不但给美国装上了车轮子，甚至可以说，是他将人类社会带入了汽车时代。

福特是一位农场主的儿子，但他从小就对鼓捣机械充满了浓厚的兴趣。

年轻时他先后从事过机械修理、手表修理、船舶修理等工作。

到30岁时，他的汽油机试验成功，两年多后他的第一辆车也研制、试验成功。

随后，他又成功地制作出了三辆汽车。

虽然因为缺乏管理经验，福特前两次办汽车厂都以失败告终。

但磨砺之后的福特终于改写了历史。

1903年6月，福特第三次与别人合作，按股份制模式成立了汽车公司，此后，他的工厂先后制造出了性能稳定的A型、N型、R型、S型等车，无一不销售极好。

生于农场主家庭的福特还深刻了解美国农村，地广人稀，农民需要的是操作简单、坚固耐用、耐得住颠簸的汽车。

结合这个特点，福特最终生产出了简单、耐用、低价的“T”型车，这使福特汽车很快占据了世界汽车市场68%的份额。

在这个过程中，老福特不断创新，当时别的汽车制造厂的工人都是每天工作10小时，每天3美金。

他却推出“8小时工作制”，“每天5美元”，表面上对他的原始积累很不利，但是另一方面他吸收了很多熟练工人，提高了工作效率；另外，他还发明了“生产流水线”，还创造性地提出了“科学管理”的理念。

在这些创新下，福特家族“富可敌国”。

但是，老福特的创新却逐渐走向了教条化。

上世纪20年代，美国开始进入了大众化富裕时代，福特却仍认为应该勤俭生活，继续拼命生产T型车，提高质量，降低成本。

但当时的美国人更需要的是速度、造型、环保以及个性化。

需求越来越多元。

但固执的福特汽车依然颜色单调，而且耗油量大，排气量大，完全不符合日益紧张的石油供应市场和日趋严重的环境保护状况。

小福特建议老福特推出豪华型轿车，却不为采纳，老福特甚至亲自用斧子劈毁了儿子的新车型。

而通用汽车和其他几家公司则紧扣市场需求，制定正确的战略规划，生产节能低耗、小型轻便的汽车。

在开始于1970年的石油危机中，通用汽车一跃而上，而福特汽车却濒临破产。

老福特这才意识到自己的错误判断，转而根据小福特的意见推出豪华型轿车。

但是先机已失，老福特感慨地总结说：“不创新，就灭亡。”

直到今天，福特汽车也没有回到它昔日龙头老大的宝座。

## <<王者的顿悟>>

### 编辑推荐

《王者的顿悟》介绍了60位冠绝中外的成功企业家；180条受益终生的管理格言；180个生动醇厚的管理故事；上百幅惟妙惟肖的格言漫画；无穷无尽的管理智慧与财富人生。

<<王者的顿悟>>

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>