

<<伙伴竞争未来>>

图书基本信息

书名：<<伙伴竞争未来>>

13位ISBN编号：9787806016466

10位ISBN编号：7806016465

出版时间：2005-2

出版时间：辽宁画报出版社

作者：约翰·马里奥蒂

页数：194

字数：143000

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>

<<伙伴竞争未来>>

前言

只要回想自己的童年，大多数人都可以想到一个与自己关系特殊的密友或者近亲。你们一起行事，互相吐露秘密，同时暗暗地彼此信任；你们有激情尝试新事物，并且分享成功的狂喜。大家一起解决问题，一起冒险，一起欢庆或者悲伤，一起体验生命旅程中的那种亲近感和满意感。如果你能清晰地回忆往事，你一定记得你们具有的价值观是相似的。

价值观是伴随我们成长和成熟过程而形成的根深蒂固的信仰、原则和行为。这些价值观是我们的指明灯、我们的方向盘，也是指引我们生活和行动的指南针，更是我们的合作伙伴关系。

坚定的价值观创造伟大的领导者、坚定的跟随者和紧密的合伙者。

一旦融合，以价值观为导向的文化所形成的紧密相连的合伙人团队就具有高度凝聚力。

这个团队也能够有效实现目标，并且，通过建立强大的关系——合作伙伴关系——能够与其他团队建立合作伙伴关系，进行人才互补、技能互补和能力互补，从而实现目标。

我想与大家分享一个非常私人的合作伙伴关系的故事。

<<伙伴竞争未来>>

内容概要

当今时代，商业合伙比以往任何时候更重要。

本书是从战略联盟中获得最大利益的指南针。

从选择合伙人到目标、期望和资源，从处理冲突、构建竞争优势到占领新市场、掌握技术和知识，避免以前一些经理人所犯下的不明智的错误等等，本书都做出了独一无二的指导。

《伙伴竞争未来》提供了保证您的企业在商业领域抢占先机的一切。

阅读之后，您将理解合作伙伴关系的六大箴言：1、没有人能独当一面；2、谁选择了最佳合作伙伴，谁必将成功；3、信任是必须的，也是双向的；4、合伙双方应该共同付出和分享收获；5、缺乏上层支持意味不能成功；6、滥用权力是合作伙伴关系的毒药。

<<伙伴竞争未来>>

作者简介

约翰·马里奥蒂现任企业集团总裁和首席执行官，曾任休飞自行车厂和乐百美办公用品集团总裁，发表过《合作的力量》等三部作品。

<<伙伴竞争未来>>

书籍目录

何谓Smart前言第一章 新经济中的战略第二章 何谓合作伙伴关系第三章 为什么要建立合作伙伴关系第四章 合伙的类别及其理由第五章 建立合作伙伴关系的关键因素第六章 创建具有竞争优势的合作伙伴关系第七章 建立合作伙伴关系就是合作第八章 新方向、新机遇和老问题

<<伙伴竞争未来>>

章节摘录

让我再说一遍。
合伙首先是人之间的关系。
永远不要忘记！
所有合伙的根本成功因素取决于一个最重要的因素——信任。
除非合作伙伴以令人可以接受的程度彼此信任，否则如何合伙都将无法获得有意义的成功——至少是不长久的。
那种信任以不同的方式显现，但有几种是最明显而常见的。
公平与诚实是建立信任的第一层基石。
我相信你对我是公平与诚实的吗？
如果不，那么，我认为我不想让你成为我的合作伙伴。
其次是开放的沟通与信息共享。
有多少婚姻的失败就是因为伴侣之间不能（或没有）开诚布公地沟通。
开放的沟通在公司不仅仅是要彼此沟通，而且要开放地共享信息。
如果一方保留重要信息不让对方知道，那么要一起工作就很难了。
让我们暂停一下来考虑今天信息是多么强有力，而在未来的合伙中它会成为更强有力的因素。
聪明的合伙是建立在信任之上的，但它们是运作在共享信息之上的！

<<伙伴竞争未来>>

媒体关注与评论

何谓Smart Smart系列带来一种全新的学习方法。

当你在面对一些关键性问题，譬如，有关客户、决策、变化、电子商务、品牌、影响他人的技巧、知识管理、融资、团队合作及合伙经营等问题的时候。

Smart系列能优化你考虑问题及处理问题的方式方法。

Smart系列一方面总结长期积累下来的智慧。

另一方面又独家提供一针见血的观点和工具。

使你不再仅仅纸上谈兵。

而是投入真枪实战。

广受尊敬的商业巨人克瑞斯·阿吉瑞思指出，在企业中，就算是最有智慧的人也可能变得效率低下。

为什么？

因为我们如此忙碌，以致忘了聆听自己的声音。

我们不再考虑身边发生着的变化。

我们陷入了曾为我们创造过成功的行为模式中不能自拔，而没有意识到在不断向我们逼近的未来中，这一套老把式已经不再管用。

——大卫·弗思Smart系列主编

<<伙伴竞争未来>>

编辑推荐

《伙伴竞争未来》：从联盟中寻求最大利益的有效途径 于信任间建立合作关系的最佳模式
从真正联合中寻求最大利益的基本途径。
在信任基础上建立合作关系的最佳模式。

<<伙伴竞争未来>>

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>