

<<智胜之道>>

图书基本信息

书名：<<智胜之道>>

13位ISBN编号：9787806882351

10位ISBN编号：7806882359

出版时间：2006-3

出版时间：天津科学

作者：葛见

页数：291

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>

<<智胜之道>>

内容概要

立身兴企在智慧 李长喜《智胜之道》摆在案头，随手翻来，感觉到，作者对书名、标题的确定，对题头智慧语、每个小故事后面深度评说的写作，都是独具匠心的。

智慧语是导读，妙语连珠，灵感荟萃，从“智慧”二字中，作者不断领悟、开掘出令人赞叹的精美文字、深邃思考。

作者以“智慧小故事、蕴含大道理”分辑编著，每辑有五个精心挑选和编辑的小故事，配以精当的论理评说，既有生动形象的事例，又有启迪智慧的解析，读后使人感悟多多。

据了解，作者与企业有着解不开的情结。

在企业工作了15年，尔后进机关20多年仍然做着服务企业的工作。

作者一直想为他所敬重、所热爱的企业经营管理者 and 员工。

做一件有用有益的事情。

《智胜之道》就是作者利用三年业余时间，日积月累，为他们精心制作的一本“立身兴企”的工具书。

为了使文字简短，作者坚持了智慧语不超过180字、每个小故事加评说不超过600字。

作者用认真精神和虔诚态度，力图为企业经营管理者和员工提供满意、便利的服务。

员工能够立身乐业，企业能够发达兴业，是经营管理者和员工的共同愿望。

阐明“立身兴企”根本在智慧，是《智胜之道》这《智胜之道：经济管理者和员工的智慧手册》的亮点，也是贯穿全书的一条主线。

这《智胜之道：经济管理者和员工的智慧手册》告诉读者，在竞争年代，在事业途中，在职业场上，智慧能导引每个人找到适合自己的智胜之道；智胜之道，就是发挥智慧潜能的取胜之道。

目前，中国企业在融入市场经济、参与国际市场竞争的道路上，只走了一段很短的路。

一些企业的组织形式、发展战略、管理哲学、经营理念、运作机制，以及经营管理者和员工的素质能力，与时代发展还有许多不适应。

用作者的话说，最明显的不适应是：企业经营管理者 and 员工对自己的智慧潜能重视的不够、挖掘的不深、释放的不充分。

在现代市场竞争中立身兴企，胜在智慧，败也在智慧。

站在智慧的视角看企业和企业中的人，倡导依靠智慧尽快探索一条致胜之道，是《智胜之道》与其他经营管理类书籍的区别。

有区别，有自己的特点，这《智胜之道：经济管理者和员工的智慧手册》也就有了可读之处。

首先，这《智胜之道：经济管理者和员工的智慧手册》能够使读者从“智慧语”中读出智慧的内在价值。

作者从“智慧”两个字立论，撰写出众多诗一般的感悟。

不仅语言洗炼、优美，而且一些论断精辟、朴实，醒人、益人，是十分难能可贵的。

在现实生活中，对自己的智慧潜能认识不足和缺乏自信心的，大有人在，读者应当能够从阅读中有所收获。

其次，这《智胜之道：经济管理者和员工的智慧手册》能够使读者读到大量国内外精典的经营管理小故事。

这些小故事有情节完整的事件，有特点鲜明的人物，有内涵隽永的道理，有令人深思的启迪。

作者在搜集小故事时，浏览了大量资料，细致进行了提炼主题和精练文字的工作，大大方便了读者。

记住小故事，也就记住了作者给读者的提示之源。

读者还能读到作者从“智慧”视角对小故事的深度评说。

对于一个小故事，仁者见仁，智者见智。

作者力求透过小故事“以小见大”，看到智胜之道中的智慧，让自己的目光所及给读者照亮一个新的景观。

还有的评说，从经营管理扩展到日常生活，阐明一些人生哲理，有助于读者在阅读中提升思维层次。

还有，这《智胜之道：经济管理者和员工的智慧手册》能够让读者作为工具书来读。

<<智胜之道>>

读者可以为解决实际问题随手翻阅。

直接找到与自己思考有关的故事，不必一次把全书读完：可以放在案头、枕边随时阅读，使这《智胜之道：经济管理者和员工的智慧手册》成为自己的一位知心朋友。

一些经营管理的经典小故事之所以流传经久而不衰，就是因为有常读常新的魅力。

由于这《智胜之道：经济管理者和员工的智慧手册》坚持以服务读者为本，扩大了受众面，既适宜企业经营管理者 and 员工阅读，又适宜推荐给其他方面的人员阅读。

在发展市场经济的社会里，竞争无处不在，只要你想在竞争中高人一筹、胜人一招，就要研究智胜之道，就要让自己的智慧潜能走出思维的深宫，阅读这《智胜之道：经济管理者和员工的智慧手册》会有一定的裨益。

这《智胜之道：经济管理者和员工的智慧手册》也有明显的局限性。

由于这是一本编著的书，作者的思维必然难以超越所选故事的逻辑轨道，必然吸纳很多原创者的智力劳动，有时跳不出已有的框框，限制了作者思维触角的延伸和扩展。

<<智胜之道>>

书籍目录

第1辑智慧在两难选择中凸现价值比别人多想出一个点子赚钱的理性定律让石头在水中漂起来与众不同的管理理念善交“智友”大有益处第2辑智慧需要联想创新能力比经验更重要治企先从人开始搞市场创意要算好经济账小企业制胜的秘诀在做精做细诚信也是一种魅力第3辑智慧是心灵的火焰美丽的景色也是工资先树形象后赚钱后发制人也能唱出一台好戏真心暴露不足更能赢得顾客的信赖行动起来才能找到财富第4辑智慧存在着互补效应用应变服务提升企业的声誉能人也要优化组合笑容能带来管理效益慧眼识宝才会抢占市场先机从消除产品的多余功能中节省资金第5辑智慧是人类进化的希望首先用MBA原理运作自己微软青睐富有“三心”的人才满足消费者自我实现的需求选用能把木梳卖给和尚的人抓住离自己最近的机遇第6辑智慧是成长着的建立互相诚信的企业文化在细节上体现竞争艺术利用逆反心理出奇制胜到外星球上去做生意从竞争情报中挖掘财源第7辑智慧也有局限性从色彩妙用中创造营销特色员工的健康也是企业的财富敢于起用失败过的人担当重任使咖啡味吞飘全球的成功经验有必要设立一本“失误账”第8辑把脑激活智慧多烤鸭降价促进了多元化经营聚才有道是经营者的大智慧用“不卖包装”吸引住消费者“登记商店”让顾客感受到便利服务“我们是第二位”的坦诚广告赢得成功第9辑智慧把自卑作为天敌投资在成功花朵绽放之前民营企业靠智慧打赢洋官司意想不到的“垃圾”调查法创新经营理念是开拓发展空间的先导把商机的潜在价值挖干榨净第10辑智慧为生活插上翅膀良好客户关系管理的魅力学会分享利润达到合作双赢懂得放弃才能成为竞争赢家消费者的需求是永远的卖点设法占据顾客的“心智资源”第11辑智慧需要赞美从异常现象中抓住感悟的线索把钱与物的交换变为情感的交流依靠“借力起飞”迅速占领市场找到适合自己的致富投资方式“扮傻经营术”是吸引顾客的奇招第12辑从开发自身智慧开始先声夺人才能抢抓住机遇梦想给思维插上腾飞的翅膀另辟蹊径是走向成功的耀眼路标逆向思维往往会收到满意的效果想钓到鱼就要知道鱼想吃什么第13辑智慧是有颜色的快乐地做自己心里认为正确的事设置一条怎么跑都是第一的跑道打开没有钱能够找到钱的思路模糊竞争力形成的优势既强且久商家一定要善待潜在的顾客第14辑智慧是智者之聪慧用原点思维方法巧妙赚大钱热爱工作就能创造出奇迹在比较分析中开拓成功之路你手中握着的石子可能是一座金矿靠权威和儿童的影响力塑造品牌形象第15辑智慧需要坚固的基础做支撑用情感公关赢得顾客的心挖掘出自己特异于他人的优势开一家别开生面的专卖书店我们需要有一双洞察秋毫的慧眼每个人的潜力都应积极进行开发第16辑智慧释放要适应不同的情况培养消费者是开拓市场的必由之路良好公共关系是沟通和互惠的桥梁掌握使公关危机破涕为笑的艺术分析能力中蕴含着巨大的财富用丢弃的废品赢得生命的辉煌第17辑智慧的附加值分割利益时应当选择吃亏是福灵感和机遇隐藏在勤奋之中用细微之处构筑市场竞争优势靠独到眼光得到丰厚的回报在时间差中捕捉发展商机第18辑智慧是流动的思维诚信是打开市场的金钥匙成功在于具有挑战自我的勇气学会从报刊信息中挖掘商机船厂陈列馆变成了旅游胜地失败降临时千万不要停下脚步第19辑智慧才能触摸到事物的精髓自己要给自己创造飞翔的风靠钻空子钻出发展的空间把握用小钱赚大钱的窍门愚公不一定非得移山让诚信成为创造财富的人文资源第20辑读懂智慧需要悟性不断创造出新的激励方式别让完美的设计失败于执行细节完美是整体完美的关键旭日变夕阳警示防范市场风险人生之路是一条“之”字形道路第21辑智慧欢迎交流批不倒的项目是好项目从司空见惯的现象中找到切入点有时候沉默意味着金钱让微弱的光亮在暗处失败是通向新一轮成功的跳板第22辑智慧的进发是一个过程为别人鼓掌也会获得喝彩别忽略你生活中的偶然失败不是人生最后的句号兔子和狮子组成的最佳团队诚实是一个人走向成功的路标第23辑思考是智慧的起跳点成功就是在失败上打个洞多卖出一个鸡蛋的秘诀人心都期盼鼓励的暖流成功需要有坚持下去的耐心抓住稍纵即逝的创新小念头第24辑智慧是思维跳动的火花使一粒沙子成为一颗珍珠总让自己做最重要的事最聪明的人是最快乐的人为什么不招有经验的人靠责任感和忠诚获得回报第25辑智慧具有永恒的价值“假装”对工作有兴趣会大有所获信守忠诚比得到一份工作更重要现在的努力不是为了现在的回报应为人才架起晋升的梯子自信和宽容能够成就全新的局面第26辑智慧相伴着艺术的精灵人生的成功在于精心设计自己不要因短视退化发展的触角加一个故事会提升商品的价值眼光的差别决定贫富的差别讲求信用是成功的第一要诀第27辑智慧喜欢春天的氛围给别人准备一面镜子从意外事件中发现机遇面对打击要有正确的态度看到珍珠以外的橡胶林善于把对手变为朋友第28辑智慧需要添加阳光的成分以人为本才能长期保持竞争优势让员工成为利益的创造者和分享者为商品价值插上文化的翅膀从日

<<智胜之道>>

常生活的需求中发现商机在工作中享受自己找到的快乐第29辑智慧蕴藏在每个人的头脑多多用心去开启思路商人要有商人的思维和自信心理高度决定潜能跳跃的高度人品好能获得更多成功机会盘点心灵保证你走向成功第30辑智慧是一道七彩的虹坚持住希望总会有转机成功之箭射中了另外的靶心拿出你自己的特色赢得他人从“疤痕”中品尝生命的清香果敢地把柠檬做成柠檬汁第31辑智慧的丰富内涵是立体的成功并不像你想象的那么难创造土理论解决发展大问题十二个字使海洋馆起死回生纪念册增强了荣誉感和归属感五角钱带来人生成功的效益第32辑智慧的和谐展示美植物为什么会生出蛋来警惕博览会上的假客商只顾埋头做生意会付出代价人才使“拍立得”即拍即得身心和谐使能力发挥到最佳水平第33辑智慧垂青于积极的情绪热情使一家小鱼铺闻名全球靠内在品质打造驰名商标触角商店方便了听取消费者进言有需求就有价值体现和赚钱机会靠破解爱情密码打造浪漫财富第34辑智慧没有固定模式思维的视角取决于所处的位置一流公司为什么会被蚊子打败从香草冰淇淋找出蒸汽锁的问题借别人的资本成就自己的事业更重要的是培养终身赚钱的能力第35辑智慧反映人的素质能力简单能使你更快更省地走向成功从对生活的敏感中收获研发灵感“青啤”展示旅游魅力一举三得“康巴丝”的沉浮说明了什么?抓住商机巧赚单身汉的钱第36辑智慧体现在差异之中酸酸乳与“超级女声”双赢的启示爱情使钻石饰品富有了灵性哈里·波特创造了市场神话成就事业要热爱工作每一天人生不是一支短短的蜡烛

<<智胜之道>>

章节摘录

比别人多想出一个点子 有一个人，很会养鱼卖鱼。他养的鱼，非常好吃。他卖鱼，价钱很高，但很多人愿意买。其他养鱼卖鱼的人感到奇怪，想知道其中的原因，就到他家去找，找来找去，什么也没有发现。最后，得知他在鱼塘里养了一条非常大、非常凶猛的大鱼。这条大鱼喜欢吃别的小鱼。由于有这条大鱼存在，别的鱼都游得非常快，鱼经常运动，所以鱼肉就非常鲜嫩可口。这个故事告诉我们，竞争是一件好事。竞争客观存在，我们不可能回避，只有去面对它，去想你的竞争办法，怎样游得最快。不论任何人进入竞争领域，你都不要紧张。你要想明白你的能力在什么地方，你怎样正确面对竞争冲突。满大街都是卖鱼的人，消费者为什么要来买你的鱼？你一定要给消费者一个找你的理由，想出一个使消费者感到满意的方案。竞争的市场很大，大家都想进入，说明这个竞争领域有吸引力，有发展前途。大家都来竞争，也说明我们的选择是对的，可以鼓舞我们的竞争信心。在竞争中，每个竞争者都有自己的优势，要善于看到和发挥我们自己的优势。如果我们能比别人早起一会儿，靠这早起一会儿往往就会抢占先机：如果我们能比别人多想出一个点子，靠这个点子往往就会独享优势。多想出一个点子，就多十分成功的把握。我们不能把竞争看得十分恐怖，其实没有竞争就没有成长，只有在竞争中我们才会成长得更快。赚钱的理性定律 “股神”巴菲特曾经在美国华盛顿大学讲过这样一番话：“我何以至此，不是智商问题，关键是理性。我一直视智商和天才如同发动机的马达，但是输出功率——发动机赖以运转的能量——依赖于理性。许多人驾驭400马力的发动机，却是只得到100马力的输出功率。更好的方式使用200马力的发动机并使之输出全部功率。”他还说：“当我买股票时，我就认为是买下了整个公司，就像在街边买了家商店。如果买下了商店，我就要了解它的一切。”在网络股沸反盈天的时候，巴菲特一直不为所动。时过境迁，随着网络泡沫的破灭，高高在上的网络股也“土崩瓦解”，巴菲特再次笑到了最后。巴菲特这种充满感情又十分理智的炒股思想，使他在变幻莫测的股市中始终把握着正确的方向，成为股市上一个著名的不倒翁。在现代社会，没有什么东西比金钱更能让人失去理智。因而，只有能够保持理智的人，才能在赚钱上取得真正的成功。有理智，不仅仅是正确经营的问题，而且也包括处世处人的精明，意味着有眼光和胸怀，能够时常思考一下“钱”字以外的事情，去理解和发现人们在“钱”之外还在寻找什么和渴望什么。而这正是人们愿意把钱心甘情愿掏出来的地方，也就是你最值得投资、最有希望赚钱的地方。不少一心想赚钱的人赚不到钱，而有的人则在不知不觉中赚到了大钱，道理就在于此。

<<智胜之道>>

编辑推荐

《智胜之道：经济管理者和员工的智慧手册》以“智慧小故事、蕴含大道理”分辑编著，每辑有五个精心挑选和编辑的小故事，配以精当的论理评说，既有生动形象的事例，又有启迪智慧的解析，读后使人感悟多多。

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>