

<<开创个人蓝海>>

图书基本信息

书名：<<开创个人蓝海>>

13位ISBN编号：9787111202028

10位ISBN编号：7111202023

出版时间：2007-1

出版时间：机械工业出版社

作者：李绍唐，王梅著

页数：166

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>

<<开创个人蓝海>>

内容概要

开创个人蓝海，中国多普达公司总裁兼CEO李绍唐帮助您寻找到成功的方向。

为了获得成功，您是不是时常都在想：要不要念MBA或EMBA？

找工作时，是好公司更重要还是好领导更重要？

我的蓝海在哪里？

争取加薪前，先替自己加什么？

何时跳槽？

什么样的成功为成功之母？

在本书中，中国多普达公司总裁兼CEO李绍唐与您分享他23年的个人成长与奋斗经验，帮助您找到成功的方向。

在本书中，作者以轻松有趣的写作手法，阐述自己作为上班族积累的成功经验和商业智慧，不仅具备阅读的趣味，同时具体地描绘了许多深刻而且实用的制胜妙招。

本书在指引我们勇敢地开创个人蓝海时，还将告诉我们获得成功的秘诀，令人回味无穷。

对于勇于突破和力求上进的青年，本书实在是深具启发价值的精神食粮。

<<开创个人蓝海>>

作者简介

李绍唐，曾任中国台湾地区IBM协理，中国台湾地区甲骨文总经理，中国甲骨文华东暨华西区董事总经理，现任中国罗普达公司总裁兼CEO。

<<开创个人蓝海>>

书籍目录

序一 做真正的自己序二 另一种“枭雄”未来的机会在这里做一个值得长期投资的保值品日日是好日
念不念EMBA?不重要!做“大声牛”，说出你的不同弯腰，是必要的拥抱未来胜于缅怀过去蓝海来自核
心专长比价值，不要比价格面对诱惑，理性以对工作不是永恒的天堂积极乐观，总能东山再起争取加
薪前，先替自己增值转职，实现人生另一个理想带人要带心好公司胜过好主管你是Boss—Hater吗?跟着
内心直觉前进价值观可以很多元投向“底特律”的怀抱蹲下去，是为了跳得更远发牢骚，只有自己最
受伤天塌下来，主管要能顶着想想老板为什么发脾气岳父与继父品德至上成功为成功之母老板永远是
贵人公正、透明，才有心悦诚服把老板当客户世界被抹平，挑战随之而来

<<开创个人蓝海>>

章节摘录

书摘日日是好日 日日是"好日"或是"歹日",只在一念之间。

想成功,就必须正面看待生命中的各种挑战, 当做最佳的学习机会。

很多外派人员都有类似的经验,外派工作最大的收获就是绝少浪费时间,每天都在快速学习、历练与成长,有机会接触到不同的环境、人和事,可以见到许多世界级的人物,绝不是长久留在同工作地点的人可以想像的。

外派经验长达18年的明基电通法律顾问李志华,先后在美国、英国、德国、中国大陆长期工作,他做了一个生动的比喻:"日日是好日,因为每一天都收获丰硕。

我这些年去过的地方、处理过的事情,以及见过的青年才俊,比祖先好几辈子的加总都还丰富。

"上海甲骨文公司业务经理邱欣邦,是我在甲骨文的优秀部属之一,从台湾转战上海的那一年,他才刚满30岁,单身,没有包袱,浑身上下充满自信,"我只考虑了一天,就立刻答应到上海工作。

"邱欣邦回想自己被打动的原因:"那是在甲骨文工作的第三年,我不想重复做同样的事。

凭良心说,外面的机会和诱惑不少,但我希望尝试一个完全不同的工作,而公司正好提供了我这样一个机会。

"他冷眼观察,台湾年轻族群想到大陆担任第一线的业务代表,目前已经没有优势了,因为大陆年轻人已纷纷冒出头,在当地就可以找到非常好的人选。

压缩,让人急速成长 中国大陆这批年轻人,出生的年代已是中国改革开放之后,接收外界的信息和思想非常先进,聪明才智和反应能力绝对不输给台湾人。

不过,邱欣邦还是拥有自己的核心竞争力,对于IT产业的专业知识以及敏感度,充分掌握工作的责任与纪律等等,比起大陆年轻人更胜一筹,因此赢得上级主管的认同,个人表现相当出色。

邱欣邦表示:"我在这里眼界更开阔。

"过去在台湾甲骨文工作时,他曾经得过两次大奖:亚太最佳新人奖和年度最佳销售奖,趁上台领奖才有机会与亚太区总裁德瑞克·威廉(Derek Williams)握手;但是,到大陆仅仅三年,就已经陪同全球总裁查尔斯·菲利普(Charles Philips)去拜访客户好几次,与亚太区总裁德瑞克见面、做口头报告,更如同家常便饭般稀松平常。

除了个人成长,另一个则是压力。

李志华强调,外派生活最恰当的形容词就是"压缩"两字,把别人很多年的经验压缩在短时间内经历

很多任务都是第一次碰到的高难度挑战,很难找到人分忧解难,再加上有完成时限,虽然事后很感谢这样的经验,但是当下的情况,真的只能用"坐困愁城"或者"困中求活"来形容。

我刚到大陆的时候,就有一种"两面夹击"、"腹背受敌"的危机感,内忧外患不断。

公司内某些业务人员和经销商联手压货,我大施铁腕整顿,为此,不少人离职,业务部几乎有一半的人被换掉。

上级要求我一定要把业绩做大,但业绩要做大,人员必须先稳定下来,我面临的重大难题就是在最短的时间内找进来一批精英。

因此,我决定什么事都不干,先从大规模找人开始。

我们在上海彼特曼大饭店顶楼租了一间VIP Lounge,通过熟人介绍、猎头公司推介,从早上七点半开始,一直面试到晚上十点半。

除了吃饭、上洗手间,整天坐镇在那里,平均两个小时面试一个人,至少面试了两三百人,连饭店的服务人员都认为不可思议。

当时,我心里只有一个想法:这是考验,我一定要克服它。

那段时间,我重新建制流程,领头教他们学习,平均一个月替员工导读一本书,包括产业知识和做人处事的态度,还要陪同业务员一起去拜访客户,协助他们拓展据点,预估未来一季的销售业绩。

以前他们比较欠缺这方面的教育训练,但是学习速度很快,潜能逐渐被开发。

接下来,就是向外拓展业务,往二级城市如南京、杭州、温州、宁波、武汉等地延伸。

如此前后折腾了半年,产出终于渐渐有了起色。

<<开创个人蓝海>>

正面看待各种挑战 在大陆感觉日子过得特别快，每天忙到不知天黑天亮，总有做不完的事，处理不完的问题，一天当三天用。

累到极点，每天晚上一头栽下，呼呼大睡到天亮，甚至来不及做梦。

醒来时不禁自问：“我怎么会这么累？”在大陆，每天都有意想不到的事，也学到不少教训。

譬如，大家都在绞尽脑汁做生意，有好几次明明是到手的生意，等到开标却骤然“变脸”，变成别人的了。

生活上也是“惊喜”连连。

有一次，我在回家的路上买了四个水蜜桃，第二天早上起床，高高兴兴地期待来顿水蜜桃大餐，结果发现餐桌上流了一摊水。

原来，水蜜桃里的水是打针灌的。

如果我生气，一定觉得自己真是倒霉透顶，心里很郁闷；但转念一想，至少我学到一个经验，以后千万不要随便在路边的摊子上买东西，还是要找有品牌、可信赖的厂商和店家。

这是掏腰包、缴学费得来的。

我在甲骨文的一位得力部属王克宁曾派驻大陆一年，他说得很透彻：“日日是‘好口’或是‘歹日’，只在一念之间，端视个人态度。

如果你想成功，就必须正面看待生命中的各种挑战，当做最佳的学习机会。

否则，你真是会觉得度日如年。

" P12-17

<<开创个人蓝海>>

编辑推荐

为了获得成功，您是不是时常都在想：要不要念MBA或EMBA？

找工作时，是好公司更重要还是好领导更重要？

我的蓝海在哪里？

争取加薪前，先替自己加什么？

何时跳槽？

什么样的成功为成功之母？

在本书中，中国多普达公司总裁兼CEO李绍唐与您分享他23年的个人成长与奋斗经验，帮助您找到成功的方向。

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>