第一图书网, tushu007.com

<<金领>>

图书基本信息

书名：<<金领>>

13位ISBN编号：9787208058194

10位ISBN编号：7208058199

出版时间：2005-9

出版时间：上海人民出版社

作者：卫哲,王逍海

页数：241

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

前言

有一位著名的企业家，曾经有一个著名的对话：问：“请问您的企业是如何成功的?”答：“靠我们丰富的经验。
”问：“您是怎样取得这些丰富的经验的?”答：“因为我们犯过许多许多错误。
”这个对话告诉了我们要百倍重视总结企业实践，不论成功的或失败的，不仅要善于总结自己的实践，而且应该认真学习别人实践的经验与教训。
这是企业和企业家成功必需的课程。
学习的案例越多越好，可以比较鉴别，足以触类旁通，这就是现代商学院特别重视案例教育的道理。
我们眼前这本《金领》，就是一本总结成功经验的书，“成功职道”也。
作者我原不认识，据介绍，其中一位在一家著名的跨国公司任中国区经理，在这位“最年轻的500强公司中国区总裁”领导下，该公司成绩斐然。
所以，这本书也可认为是一个企业实践经验的总结。
书名“金领”金光四射。
何谓“金领”?就是CEO等职业经理人也。
这是西方的术语，经“海归”学者和媒体的传播，在圈内日益为人所知。
但不合中国文化观念。
中国社会广泛认同的称为“企业高级管理者”、“企业领导人”，其中富有创新、功绩卓著者成为“企业家”。
企业家不等同于企业所有者(企业投资者)，而是在企业管理实践上有巨大创新和成就的人。
今日中国，社会主义市场经济为企业创业和发展提供了巨大的机会和空间，从而形成了一个新的“金领”阶层。
人们往往看到金领的辉煌，羡慕金领，而不知或者不注意金领身后的智慧与艰辛。
金领也是一个竞争激烈的阶层，商海沉浮鞭打着他们开发更多智慧、付出更多艰辛。
因此，向往金领、立志做金领的人们，在激烈竞争和拼搏中的金领们以及用各种特色眼镜观察金领的社会各界，都应该来读一读这本《金领》。
《金领》要点和精彩处有作者自编的附录“精彩言论和理论集锦”，我就不赘述和推荐了。
当然，企业管理是一门实践和行动的科学。
因此，企业和企业家成功的经验总是在一定条件下取得的。
没有投入四海而皆准的经验，照搬经验很少成功。
日本企业的经验在美国就往往行不通，美国的经验在中国也不一定能成功。
广东经验照搬到上海就可能失败，上海的许多经验在青海也是无法学的。
事实上，这个著名企业或那个成功企业的经验都是各式各样的。
一位成功的企业家告诉我：抓住机遇、占商机之先、创新第一，是他成功之道。
可是另一位成功的企业家告诉我：他永远不做第～，因为那样成本和风险都太大；他只争做第二，第一成功了，他马上跟上，虽不能获得第一利润，但获得第二利润也是很不错的。
哪个企业家的成功经验对?我以为都对。
一切从自己的实际条件(包括企业家个性素质)出发，创新第一好，抓住第二商机也好，都是占商机之先，这就是他们企业成功后面的共同原理。
因此聪明读者，学习他人成功的经验，不是为了照搬，而要特别注意分析别人成功的条件，挖掘别人成功经验背后的原理。
然后，与自己的实际相结合，找出自己前进之路。
这是案例教育与学习必须认真注意的。
企业家是企业的灵魂，决定着企业的成功和失败，决定着企业这样的成功和那样的成功，而企业家内秉的致命弱点又往往是企业功亏一篑的主要原因。
于是，培育和寻求优秀的企业家越来越成为资源市场最困难的难题。
有企业家市场，就有企业家营销，于是大众传媒或出版市场就出现了越来越多关于企业家传记或成功

故事的文章和著作。
这是无可非议的。
实践经验共享也可以说是十分可喜的现象。
然而，正如一切市场那样，有价真货实的精品，也会冒出各种假冒伪劣的赝品。
有的人并不成功，或稍有所成，就夸夸其谈地自我营销，甚至不惜重金请人捉刀为自己吹嘘。
但历史公正，时间无情，市场可畏，这种人最后是一定要摔跤的，甚至跌得头破血流。
这种昙花一现的，甚至辉煌一时的“企业家”还少吗?中国有，外国也有。
因此，我愿提出忠告，智慧的读者要善于鉴别。
　　我希望大家重视企业和企业家失败教训的总结。
不仅错误和失败往往是成功的先导，而且“往往今天的成功就隐藏着明天的失败之前奏”!错误和失败也是也应该成为人类共同的财富。
中国不仅应该有《金领》这样的著作行销，还应该有《德隆兴亡记》、《顾雏军败走麦城》等专著问世。
即使成功的企业和企业家难道就是一帆风顺、没有过失败和挫折?成功的企业家们应该有勇气写下来。
有勇气总结自己的失败与挫折，正是走向更大成功的起点。
即使过去一帆风顺，也应该善于看到自己的不足和弱点，去追求卓越。
　　不论自己做得多好，都要问问自己能不能做得更好，才能达到卓越。
　　感谢作者邀我写序。
谨以这篇读后感代序，贡献给读者诸君。

内容概要

卫哲，一个现代年轻经理人的典范。
他当上首席执行官的时候还只有31岁，是世界500强中最年轻的中国总部CEO。
是什么原因促使他如此平步青云？
他在职场成功发展的进程中有何秘诀？
作为一个职业经理人最应该注意的是什么？
如何从白领这个台阶迈向金领层次？
本书以朴实而又贴切、中肯而又实用的成功心得向我们剖析了一个成功者的路程，全面地揭示了职场的攻略。
全书涉及职业生涯的战略规划、核心竞争力、上班心理学、工作模式、管理技术、人际影响力、演讲和交流艺术、休闲等方方面面，相关成功学、管理学、心理学、交际学甚至人生哲学等诸多领域，这种广度和一定层面上的深度不仅是职业经理人的必备，也是各种培训中心和大学NBA的生动教材，还是每一个对职场充满幻想和期待的年轻人的入门。
更是从白领如何成功迈向金领的指引。
书中所有章节概括起来，无非只涉及两个部分。
一部分是有关职业经理人职业生涯的发展；别一部分涉及企业管理，尤其是跨国公司在中国地区的管理。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

卫哲，1993年毕业于上海外国语大学；伦敦商学院EMBA研修(CFE98)。
历任万国证券资产管理总部副总经理，“普华永道”（PWC）高级经理。
2000年出任百安居（中国区）执行副总裁兼财务总监。
2002年（31岁）出任百安居总裁至今，带领管理团队在5年中将其发展成中国最大的建材零售连锁超市。
被评为“2004年度中国七大零售人物”和2005年度“中国零售业十大风云人物”。
作为世界500强公司最年轻的中国去总裁。
先后接受过著名电视节目《财富人生》和《中国经营者》的专访。
王逍海，上海综合开发研究院信息时代心理学研究所专家，《上海经理人》杂志专栏作家。
从事过房产开发和商务咨询等十几个行业的工作并有深入探索。
通晓现代心理学的诸多领域，致力于对21世纪的卓越企业和时代精英的研究。

书籍目录

序言(刘吉)序言(马云)前言(卫哲)第一章　职业生涯的战略规划(1)极速成长：攀登总裁职位的十年规划A 翻山越岭：从小职员到副总裁B 虎跃深涧：从副总裁到CEOC 中国区总裁之十大角色(2)行业的选择(3)职业规划的“ 财务报表 ”(4)职业定位方略A 探究职业兴趣的源泉B 解析自身的能力优势C 职场技能的三大平衡D 走出自我定位的误区(5)职业生涯的终极目标(6)平步青云的秘诀第二章　核心竞争力：职业素养(1)自我激励：习惯决定成败(2)自律为本：超越个人嗜好(3)周期反思：个人发展计划(4)恒久培育：三大核心素养(5)精巧织造：人际资源网络(6)公关技巧：“ 五个一工程 ”(7)顶级素养：经理人VS投资人第三章　上班心理学(1)工作狂的极限(2)拒绝加班(3)工作强度，压力和效率(4)铸造上班乐趣(5)规避心理代价(6)工作中的养生之道第四章　工作模式之最优化(1)公文写作(2)英国模式(3)理性主义和实用主义第五章　求知之门(1)商务教育的误区(2)“ 技能充电 ”的金科玉律(3)留学指南第六章　中西合璧的管理之道(1)管理思维的起源(2)领导力和领导人气质(3)“ 官僚 ”及其价值(4)技术理性和直觉理性(5)阅人之道：管理学方法和面相学方法(6)本土化进程：中国脸，国际心(7)企业文化：冲突和融合(8)风格之争：欧洲和美国(9)质疑和启示：管理大师及其超高年薪(10)CEO的最高境界第七章　强力辐射：人际影响力(1)人际策略的三大原则(2)上司攻略(3)政府公关第八章　演讲和交流的艺术(1)成功演讲的三大层面(2)演讲技能的来源(3)说服力：开启商务成功之门(4)演讲技能的顶级培训(5)素质储备资源(6)施政演讲：现状和未来(7)单挑能力：一对一说服(8)遍布全球的俱乐部(9)本质解析：口语和笔语(10)演讲艺术的四大心得第九章　财富人生：金领一族之休养生息(1)生活方式：设计和探索(2)生活质量之心理分析(3)家居潮流中的风水意识(4)休假：意义和策略(5)压力释放之“ 全裸法则 ”(6)终极策划：CEO之退休大计(7)面对诱惑第十章　探索复杂性：职业成功之源(1)规避陷阱和掌控失败(2)透明思考：神秘的机遇(3)谁是未来中国的成功经营者?附录1　一位金领经理人的传奇简历附录2　精彩言论和理论集锦

章节摘录

平步青云的秘诀　　王逍海：在职场上，平步青云的秘诀是什么？　　卫哲：首先，选择行业、企业、部门都有技巧，你在一个夕阳产业、夕阳企业、夕阳部门，你肯定没有提升的空间。
第二，我要澄清一下，所谓平步青云，所谓火箭式提升，它并不是指跳跃式提升。
火箭有三级，一级二级三级，火箭式提升也是逐级而进，完成前级再进入后级，而跳跃式提升是去越级地跳过很多必须经过的历程。
我鼓励赞赏火箭式提升，但是反对跳跃式提升。
你要从最基本的每一个岗位干过，我十年来从最基本的秘书工作，到部门助理，到副科长及科长，到部门副经理及经理，然后是副总监及总监，再到副总裁并最终到总裁，其中没有一个岗位被我跳过。
你如果跳过这个岗位，你就必然会有业务知识或管理经验的空白点，所以空降兵式的跳跃我是反对的，可能会有短期的辉煌但不可能获得持久的成功。
如果从一个管10个人的企业一下子跳跃到去管10000人的企业那注定将失败。
事实上，中国很多的民营企业就是这样失败的。
他的企业规模从创业阶段的几百人迅速跳跃到10000人，但他不愿意请一个管过10000人的职业经理人来管，他仍然要自己去管，这就会发牛问题。
……

媒体关注与评论

卫哲金领生涯： 22岁 大学毕业之后即担任“中国证券教父”的秘书； 24岁 万国证券资产管理总部副总经理，空前绝后的任命； 26岁 “普华永道”(PWC)英国总部经理和高级经理，一年破格晋升两次； 28岁 东方证券投资银行总部董事总经理，时为中国七大证券公司中最年轻的投行总经理； 29岁 百安居（中国区）执行副总裁兼财务总监，翠丰集团旗下第一位非CPA(注册会计师)出身的CFO； 31岁 百安居（中国区）总裁，世界500强最年轻的中国总裁； 35岁 百安居收购欧倍德（中国）业务同年当选2005年度“中国零售业十大风云人物”。

“和卫哲的相识，改变了我对职业经理人的看法。
尽管卫哲非常的年轻，但是我发现他敢于作出重庞大决定并承担责任。
他能够在短短的三年时间里，使百安居公司在中国的业务获得如此巨大的拓展，充分显示了他的独到的战略眼光和对企业的高度领导力。
” ——阿里巴巴网络技术有限公司CEO 马云 “卫哲是一个成熟的职业经理人。
客观敏锐，对人对生活都是非常的真诚。
他是本职工作做得很好，家庭也照得很好。
” ——《财富人生》电视节目主持人 叶蓉 “百安居在中国所得到的一切，离不开它年轻的中国区总裁35岁的上海人卫哲，他率领管理团队快速地实现了百安居在中国的本土化，从而击败并最终剧性地收购了竞争对手欧倍德。
” ——《中国经营者》电视节目主持人 方宏进

第一图书网, tushu007.com

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