

<<从餐桌上学到的职场智慧>>

图书基本信息

书名：<<从餐桌上学到的职场智慧>>

13位ISBN编号：9787500689034

10位ISBN编号：7500689039

出版时间：2009-9

出版时间：中国青年出版社

作者：杰弗里·J·福克斯

页数：173

译者：黄贝玲

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>

<<从餐桌上学到的职场智慧>>

前言

餐桌上的私房智慧餐桌是传统美国家庭的中心，它是男孩女孩们学习、培养雄心壮志、强化自信、准备自己、滋长胆识，以便攀登到最高点的地方。

自从史前石器时代的穴居人发现如何钻木取火之后，餐桌（或类似的地方）便一直是世界各地一切文化的家庭中心。

在家用餐，是你未来出席重要聚餐场合的早期训练，在一顿与家人共聚的晚餐上，人们会做祷告、发表颂词。

餐桌是学习言行举止、讨论各种议题的地方，是男孩女孩们学习商业与生活课题的地方，让他们将来有机会登上任何职业生涯的顶峰。

在与家人用餐时，大家交流着彼此的智慧、经验，长辈们的心得与智慧得以传承。

这本书是根据那些成功之士一生的记忆撰写的，他们分享了与家中亲友长辈用餐时长辈们把他们当自己人、无所保留地当面教授的私房智慧。

现在，举杯敬你的父母、祖父母，以及各地曾与你一同进餐的伙伴们，对他们说：“祝你们健康、快乐……也谢谢你们的真诚分享。

”

<<从餐桌上学到的职场智慧>>

内容概要

你是否想脱颖而出，成为引领行业的佼佼者？

本书将告诉你如何攀登至最高处并时刻保持卓越。

畅销书作家福克斯整合自己创业的成功经验，以及各行各业顶尖人士（包括星巴克首席执行官、缅因汤姆创办人、自然香调首席执行官、纽约洋基队老板等人）在家庭餐桌上，通过长辈亲友的心得分享所得到的知识与经验，写成这本轻松易读，却充满启发的书。

每一章节，虽然简短，但其中藏有大智慧，充满寓意，给人以启发。

成功的人从家里的餐桌上学到许多事。

当然，所谓的“餐桌”，是泛指在家里的任何学习，或从亲友长辈、其他人身上学到的东西。

孕育成功人士的家庭餐桌，其重要性不亚于任何一所学校的书桌。

这些成功人士在书中分享的私房智慧，在MBA课堂上是学不到的，因而更显珍贵。

所有力争上游的工作者，如果你想成为专业领域里的杰出人才，这本书将告诉你成功人士的成功秘密，让你赢在关键细节，更快出人头地。

<<从餐桌上学到的职场智慧>>

作者简介

杰弗里·J·福克斯，福克斯管理咨询公司的创建者和总裁。

福克斯管理咨询公司是一家专注于市场策略、公司发展、创新、实力提升、销售技能培训的公司。同时，福克斯还是一位著名演说家、商业畅销书作家，曾出版过一系列经久不衰的畅销书，其中《报童瑞恩：一个轻松读懂商业的成人故事》、《如何成为首席执行官》与《销售必胜绝招》被翻译成多国语言出版。

他曾被《销售与营销管理》杂志、美国国家产业经销商协会评选为杰出营销人士。他每年授课对象多达一万名。

<<从餐桌上学到的职场智慧>>

书籍目录

前言 餐桌上的私房智慧PART 成功人士的家庭故事 引言 成功人士的家庭餐桌,不输学校书桌 1 母亲是办派对高手 2 奉献是减压的好方法 3 在家族企业里历练 4 “我母亲穿围裙,我也可以穿围裙!” 5 说到做到,就会成功 6 晚餐时光提供的教育比学校的更好 7 先学,才能教 8 跟妈妈学餐馆经济学 9 做重要人物觉得重要的事 10 餐桌对话可以拓展知识领域 11 父母要求高标准 12 要成功,就必须独立 13 家庭永远摆第一PART 55个真诚分享的小故事 1 汤马斯·杰斐逊独自用餐时 2 租架直升机吧 3 像妈妈们一样变戏法 4 做个内线、外线兼顾的人 5 前一百天我该做什么 6 “看那边那间小木屋” 7 别让巴顿将军管理自助餐厅 8 帮牧师、老师及士兵们付账单 9 别学差劲的ABC 10 永远赞美厨师,尤其在家时 11 讲话甜一点,以免日后后悔 12 别无精打采 13 客户不在乎你的科技 14 品质不是第一要务 15 大方给小费 16 商场上最重要的问题 17 不要坏的时间报酬 18 用业务员的眼光看你的公司 19 童工是好的 20 教你的女孩吹口哨 21 别说“他”、“他们” 22 不说行话 23 去问米奇(识良驹的伯乐) 24 SW法则 25 别太晚说不(尽早回绝) 26 幽默的妙用 27 客户不爱听你谈政治与宗教 28 别把车停在自家店门口 29 橱窗别放任何东西 30 别吃那么多 31 把肉切小块一点 32 别饮酒过量 33 “什么、为什么及如何”规则 34 别装模作样 35 别逃避 36 做决策的步骤 37 如何聆听钱的声音 38 别教四分卫接球 39 别让教练有借口把你换掉 40 只雇用你想邀请到家里用餐的人 41 对待客户如家中的贵客 42 你不是去学校吃午餐的 43 低声说:“嫁给我好吗?” 44 只赌自己 45 亲自签支票 46 清楚表达自己,但不可无礼 47 别马上接受第一次提议 48 泥泞的靴子是钱靴 49 没有“非预期的后果” 50 永远别迟到 51 一举一动如同你拥有那个地方 52 花公司的钱像花自己的钱 53 别给犹太人烤猪肉 54 你不能让发酸的牛奶还原 55 产品遭禁是一件好事补充 其他的匿名人士

<<从餐桌上学到的职场智慧>>

章节摘录

1 母亲是办派对高手如果你是由一名单亲在职母亲抚养长大，而且她精力充沛，热爱主题派对及节日庆典，当你观察她积极从事各式各样的活动时，你就像在观察一名大师级执行官的一举一动。如果你够聪明，你会知道如何将生活乐趣融入商业活动中，莱斯利就是如此聪明。如果你像母亲一样既具创意，也有行动派的精神，你将会飞黄腾达，莱斯利的事业就非常成功。莱斯利是自然香调（Bare Escentuals）的首席执行官及首席梦想家，这家公司是世界上最具创意的化妆品公司。

自然香调拥有突破性的产品，也有突破性的化妆品销售方式，它是电视购物的第一把交椅，最近一年的销售增长高达83%，莱斯利及莱斯利的产品成为美国最大电视购物网QVC的明星。像她母亲的生日派对一样，莱斯利的QVC派对规划详尽、主题不落俗套而且有趣。莱斯利的另一项营销创举是一年一度的游艇之旅，自然香调的众多忠实客户可以借此机会试用新产品并好好玩一趟，也可以提供莱斯利一些很快能产生新产品的点子。莱斯利的母亲是希薇亚·艾飘莉，她是一名家政老师，能缝制有自己风格的设计品。她总是对孩子说：“你会成功的。”

希薇亚让莱斯利去露营、去学芭蕾舞、去合唱团、去做体操、去参加创意写作课程……而且总是带着满腔热情，没有抱怨。

希薇亚会花一个月的时间规划派对或舞会，每一名家庭成员都必须参与。自然香调也举办舞会，每个员工都要跳上三分钟，狂欢之后再回到服务客户的岗位。希薇亚是家里的表演指导者、家里的发电机，她总是忙进忙出，总是不停地工作。

表演指导、发电机——希薇亚在家里运转不停。每个人都为受邀参加希薇亚及莱斯利的下一场派对举杯欢庆。

2 奉献是减压的好方法凯特与汤姆·柴培尔于1970年策划了一个古怪的生活计划，他们辞去薪资不错且安稳的公司职务，开始经营自己的小生意，这项生意涉足美国竞争最激烈的消费市场：牙膏、肥皂及除臭剂。

柴培尔要挑战美国那些最大、制度最完善的公司，他们要说服宝洁（P&G）、吉列（Gillette）及高露洁棕榄（Colgate-Palmolive）等公司的客户舍弃使用宝洁牙齿美白产品佳洁士（Crest）、多芬香皂、芳香漱口水（Scope）及吉列的男用体香剂保镖（Right Guard）等品牌。

凯特与汤姆（汤姆的小名）的小公司会捐赠10%的利润给慈善机构，并鼓励员工利用5%的上班时间为小区义工——这听上去有些奇怪。

凯特与汤姆搬到缅因州的肯尼邦克，开始经营他们的缅因汤姆（Tom's of Maine）他们扶养了五名小孩并贡献了数百万美元。

此外，他们也把疯狂的点子卖给高露洁，从中赚得一亿多美元。

像许多攀登巅峰的人一样，汤姆曾当过送报员，曾当过教堂的侍祭，也曾是唱诗班的成员（这些早期影响使得汤姆选择修习哈佛神学院的神学硕士学位）。

汤姆的母亲薇吉妮亚认为年轻人应该多接触文化，因此强迫汤姆学习正式的国际标准舞。

汤姆的父亲乔治·柴培尔则认为，玩小联盟棒球一样也很重要。

薇吉妮亚的家庭成员都是小企业老板，乔治则是涉足纺织业的小企业。

凯特·钱尼·柴培尔的家族，也就是康乃狄克州钱尼镇的钱尼家族，起初都是企业家，但她父亲与祖父则替大型保险公司工作。

薇吉妮亚与乔治相信慈善的效益，他们不只是说说，而是身体力行。

乔治表示：“当你面对压力时，暂且把烦恼抛在一旁，替其他人做些事，这会有帮助的。”

在周末教堂服务之后，汤姆必须等待他父亲收齐圣坛上的花朵。

“汤姆，”父亲说，“我们要把这些花栽到怀顿太太家。”

所以，他们每个周日都会带着花与阳光造访独居老人。

10%盈余作为奉献、为肯尼邦克区免费垃圾回收、组织义工团，加上对消费者有益的环保产品、社会良心等原因，让缅因汤姆被《职业妇女》（Working Mother）杂志评选为全美百家最适合职业妇女工

<<从餐桌上学到的职场智慧>>

作的企业，也被《孩童》（Child）杂志评选为三十家最适合职业父亲工作的企业。

这就是缅因汤姆，这就是凯特与汤姆。

3在家族企业里历练一个人如何管理一家价值100亿美元、由6家分公司组成而且营收、利润及股东报酬年年持续增长的公司？

一家制造、营销数以千计产品至全球各地的公司如何持续战胜自己？

过去15年来，丹纳赫公司（Danaher Corporation）已经是管理学上罕见的例子。

它的成功之道既非意外，也非秘密。

丹纳赫雇用杰出人才担任每项职务，公司每个人都了解也仰赖丹纳赫商业系统——这家公司的文化灵魂与绩效引擎。

丹纳赫商业系统是丹纳赫的行事之道，它是改善流程、价值、管理工具的完备集合体，能让员工在企业各个节点一丝不苟地做事。

总裁兼执行官的小劳伦斯·卡尔普是丹纳赫商业系统的设计者，他的目的是确保公司顶尖人才无止境地追求创新与改善。

小劳伦斯·卡尔普在华盛顿特区长大，他父亲老劳伦斯曾担任卡尔普焊接与机械公司的执行官兼总裁超过二十五年之久，他母亲卡萝曾是这个家族企业的副总裁，她之后在宾州大学获得博士学位，并主管马里兰州州政府辖下的一个心理服务机构。

在家族企业里工作，观察父母的一举一动，对小劳伦斯而言是很好的职场热身课程，这些观察为小劳伦斯后来在华盛顿学院、哈佛商学院求学，以及成为丹纳赫公司总裁兼执行官奠下良好的基础，并让他在三十岁时便成为《财富》杂志（Fortune）全球500强企业中最年轻的首席执行官。

这个心思敏锐的年轻人从替家族企业工作、参与各种餐桌会谈中学习。

小型家族企业没有犯错的空间，它们不容许浪费与无效率。

当公司的名字高高挂在大门口时，无懈可击的质量便是品牌承诺的一部分。

优异的质量代表着你能因提供的价值而收取较高的价格，而不只是刚好打平成本。

现金是一家公司的血脉，没有现金，公司就要等着关门了。

这个小公司被奉为信条的信念，如今成了丹纳赫衡量系统的一部分：现金是计分板。

小劳伦斯的父母重视值得信赖的员工，这也是丹纳赫这家公司如今持续遵循的信念。

成功的关键是优异的员工，这意味着公司只雇用、保留最优秀的人才。

小劳伦斯记得他父亲的忠告：留意在星期一打电话进办公室请病假的人，这可能代表着某些事正在发生，如果正在发生的事件会导致他被开除，无论是什么事，切记你要开除的人，是某人的小孩或配偶或父母，永远要记住这一点。

永远雇用顶尖人才、要有绩效衡量方法、坚守一套经得起考验的系统、尊重客户定义的优异质量、重视客户的意见、聆听父母亲的意见，这就是他能领导一家成功企业的原因。

4 “我母亲穿围裙，我也可以穿围裙！”

”吉姆·唐纳德是星巴克的总裁兼执行官，他事必躬亲，可说是地球上工作最努力的执行官，他每年造访公司上百家咖啡连锁店时，能立即穿上围裙服务顾客、聆听顾客的声音、聆听星巴克伙伴们（员工）的声音（他常说：“我母亲穿围裙，我也可以穿围裙！”）。

吉姆环游世界，策划星巴克国际市场的拓展，包括投入大量心思让拿铁与双份浓缩咖啡成为中国人的众多饮料选择之一。

吉姆在天亮前便开始工作，不浪费任何时间，一天收发两百封电子邮件，一一完成许多事情。

吉姆从他辛勤工作的母亲身上学到工作伦理，在他眼里，母亲乔伊斯是执行官的典范，乔伊斯是家里的执行官，她独立抚养吉姆及吉姆的妹妹长大，家里的餐桌是乔伊斯的董事会，吃晚餐是乔伊斯凝聚家庭成员的一种方法。

就像所有优秀的执行官一样，乔伊斯树立良好的规范，期待大家有良好的表现，在困难时期仍能维系家庭正常运行。

她保护她的小孩免于遭受无情的伤害——那常令职业妇女感到困扰。

像所有好的执行官一样，乔伊斯总能不慌不忙地面对紧急事件，她是万能的，她是家里的首席策略家

<<从餐桌上学到的职场智慧>>

、蓝图勾画者、教练及顾问。

吉姆从他母亲身上学到的事就是：最好的时间投资可以确保组织（家庭）里的每个成员都有机会获得成功。

直到今天他仍然坚持每天奉行这一点。

如果你是星巴克的伙伴（员工）、星巴克的顾客或星巴克的股东，当你看到一个人穿着围裙，那可能就是乔伊斯的吉姆。

<<从餐桌上学到的职场智慧>>

媒体关注与评论

阅读本书，吸收五十五位成功人士的私房经验，学习顶尖人物的职场智慧。
将会让自己一生受用无穷！

——王品集团董事长 戴胜益

<<从餐桌上学到的职场智慧>>

编辑推荐

商业畅销书作家又一极具启发力作，与你分享顶尖人士的私房智慧，《从餐桌上学到的职场智慧》收集各行各业成功人士从长辈身上学到的独门致胜绝招，让你不必念MBA，也能赢在关键细节，成功人士的家庭餐桌，不输学校书桌。

精彩内容包括：聆听钱的声音；品质不是第一要务；客户不在乎你的科技；别把车停在自家店门口；花公司的钱像花自己的钱；把时间花在报酬率高的事情上；只雇用你想邀请到家里用餐的人；全公司都要从业务员的角度看公司业务；用人之长，不要专注在修正对方的缺点上；……书中有些内容乍听有悖常理，但细读之后，你会发现其中的大道理。

<<从餐桌上学到的职场智慧>>

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>