

<<跟着论语做老板>>

图书基本信息

书名：<<跟着论语做老板>>

13位ISBN编号：9787501796632

10位ISBN编号：7501796637

出版时间：2010-1

出版时间：中国经济出版社

作者：熊瑾

页数：237

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>

<<跟着论语做老板>>

前言

凭“半部《论语》”都能“治天下”，跟着《论语》还不能做老板吗？

用《论语》思想指导企业家行商，其必要性和可行性没有人怀疑。

问题是《论语》中的哪些思想对企业家的哪些治理有哪些指导意义？

不要以为《论语》这本薄书读了两千多年，就能彻底读懂。

长期以来，想做“君子”的人们把孔子所倡导的“讷于言”与“敏于行”对立起来理解，弄得一些领导者磕磕巴巴不敢说话。

“讷”不等于笨嘴笨舌，更不等于装聋装傻，而是“言必由衷”、“言之有物”，只有想到点子上、说到点子上，才能行动有效。

只有善于沟通，才能长于执行，思想力决定行动力。

这才是与“君子以文会友”的孔子思想体系相承接的解释。

不要以为两千多年前的《论语》落后于今人的见识。

孔子说，社会发展首先要使人丁兴旺，人多起来后——“庶矣”，接着要“富之”，有钱后，还要“教之”。

新中国成立后，毛泽东领导中国人民站起来了，也多起来了；接着，邓小平推动中国走进改革开放时代，“让一部分人先富起来”，要“富之”；今天，胡锦涛主席提出了“科教兴国”和“科学发展观”，中国又进入“教之”时代。

这不正是孔子早已规划好的国家发展战略吗？

！

不要以为《论语》的内容是资政，不适合企业管理。

孔子的“没有远虑必有近忧”论断和西方的“战略就是为了长远未来作出当前决策”定义两者有何区别？

孔子的“知之者不如好之者，好之者不如乐之者”的论断与西方的“战略成败取决于企业主对利基的关注力”观点两者有何区别？

孔子所说的领袖位置当处“北辰”，西方至今也没有任何管理理论和领导学说确切地指出哪里是“北辰”，西学只研究“指南”，并不研究“坐北”，企业家若想更成功地当领袖，只能向孔子求教。

有关再悟《论语》的书越来越多，不要把本书等同于那些拼凑而成的俗本。

作者熊瑾教授是世界商务策划师联合会系统资深策划师，具有深厚的西方管理学和策划学功底，加之多年以来的国学积累，特别是经过了大量商战实践，这部书必是精心而著，望更多的企业家跟着熊瑾读好《论语》，跟着《论语》做好老板。

<<跟着论语做老板>>

内容概要

本书内容经典，文字通俗精炼，是一部案头，枕边必备的宝典，值得珍藏。
阅读本书相信读者会惊喜发现《论语》不但能治国而且还能帮助你成为老板。
我们有理由相信：您平时苦心思索而不得其解的疑惑，诸如做人？
做事？
做事成？
早在二千五百年前孔子及他的弟子已经给出了满意的答案。

<<跟着论语做老板>>

作者简介

熊瑾，36岁，教授。

中国最佳策划师，国际注册高级商务策划师。

曾从事职业经理人、报刊编辑、自由撰稿人等工作。

现任中国生产力学会策划专家委员会专家委员，杭州市青年企业家协会理事，世界商务策划师联合会(WBSA)中国区理事会常务理事。

江西涉外商学院客座教授，大连卧龙国际知识经济研究院教授，杭州世策联商务策划咨询有限公司首席执行官。

他是探索中国现代企业如何运用“谋略经济”把企业做强做大和现代大学生如何做到“学以致用”的理论奠基者和实战开拓者之一。

在探索企业领域的全程营销策划和房地产全程营销策划体系方面有所建树。

著有《会谋才会赢》、《至尊谋略 至尊企业》，并参与编辑出版了中国策划界权威策划专著《金牌策划》。

<<跟着论语做老板>>

书籍目录

第一篇 做人 识人 用人 疑人 信人 为人 做人第二篇 做事 做事心态 做事技巧 企业战略策划 企业生态策划 企业融资策划 企业管理策划 企业营销策划第三篇 做事成 第一计 野心勃勃 第二计 唯我独尊 第三计 选择有道 第四计 准备充分 第五计 乐在其中 第六计 广积人脉 第七计 有缘则合 第八计 善于决策 第九计 知人善任 第十计 执行到位 第十一计 贵在坚持 第十二计 守礼重信 第十三计 善交益友 第十四计 当仁不让 第十五计 懂得放下 第十六计 成败之道 第十七计 自律为王 第十八计 小题大做 第十九计 谋略制胜 第二十计 学有所值 第二十一计 以和为贵 第二十二计 孝顺孝心 第二十三计 教子有方 第二十四计 任重而道远 第二十五计 三思而后行 第二十六计 能知天命 第二十七计 掌握分寸 第二十八计 解剖自己 第二十九计 以身作则 第三十计 文化至圣 第三十一计 欲速则不达 第三十二计 远离逸言 第三十三计 恕道人生 第三十四计 能忍则成 第三十五计 思利及人 第三十六计 静心养性 跋 静心养性

<<跟着论语做老板>>

章节摘录

3.成在坚持 坚信成功，成功源自于对自信的坚持。

“坚”，就是要意志坚强，这种坚强是建立在自己的深思熟虑的基础上的，不会因外界因素而有所改变。

“持”，就是要能把这种坚强把持住，如果你自己把持不住这种坚强就会造成负面结果。

因此，坚强是因为发现了可资利用的资源，把持是因为要把可资利用的资源加以引导为我所用。

在选择正确的前提下，恒心是成功的基础，放弃是成功的失败，坚持就是成功的希望，唯有三位一体才构成了成功的模式。

坚持到底才能达到目标 美国石油大亨约翰·洛克菲勒，标准石油公司的创始人，也是世界上第一位亿万富翁。

16岁时，他为了得到一份“对得起所受教育”的工作，翻开克利夫兰全城的工商企业名录，仔细寻找知名度高的公司。

每天早上8点，他离开住处，身穿黑色衣裤和高高的硬领西服，戴上黑领带，去赴新一预约面试。

他不顾一再被人拒之门外，日复一日地前往——每星期六天，一连坚持了六个星期。

在走遍了全城所有大公司都被拒之门外的情况下，他并没有像很多人想的那样放弃，而是“敲开一个月前访问过的第一家公司”，坚持从头再来。

有些公司甚至去了两三次，但谁也不想雇个孩子。

可是洛克菲勒越受到挫折，他的决心反而越坚定。

1855年9月26日上午，他走进一家从事农产品运输代理的公司，老板仔细看了这孩子写的字，然后说：“留下来试试吧。

”并让洛克菲勒脱下外衣马上工作，工资的事提也没提。

他过了三个月才收到了第一笔补发的微薄的报酬。

这就是洛克菲勒的第一份工作，是他自己都记不清被拒绝多少次后得到的工作。

他一生都把9月26日当作“就业日”来庆祝，那热情，胜过他自己过生日。

<<跟着论语做老板>>

编辑推荐

做人，是人最基本的生存手段，做人是否成功关系到人生的未来走向。

做事，是人最基本的生存策略，做事一般要考虑思维、程序和步骤“三步法”。

、 做人，但不一定能把人做好。

做事，但不一定能把事做成。

故“做事成”是人最基本的生存目标。

<<跟着论语做老板>>

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>