

<<总经理的12大商道>>

图书基本信息

书名：<<总经理的12大商道>>

13位ISBN编号：9787502172688

10位ISBN编号：7502172688

出版时间：2009-9

出版时间：石油工业出版社

作者：王振

页数：359

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>

## <<总经理的12大商道>>

### 前言

麦当劳公司的创始人雷蒙·克罗克说：“高智商和成功并非一回事，我们时常碰到无所作为的高智商者和大有作为的智商平平者。

聪明的人不能够成功的确是一件耐人寻味的事情。

” 阿里巴巴的创始人马云说：“目前世界上缺失的不是钱，不是智慧，商业社会缺失的是企业家的精神、梦想和价值观，应该呼唤企业家的梦想、理想和价值观。

” 金融危机席卷全球，经济增速放缓，但是，你有没有发现，在任何国家和地区，无论是经济周期处于什么阶段，无论是大环境好的时候还是不好的时候，都有非常杰出的总经理，学历未必高，甚至有很多人中途退过学，但他们白手起家创大业，带领自己的公司排除经营道路上的种种困难，一步步走向辉煌，赢得了令人羡慕的成绩和荣誉。

那么，究竟是什么因素决定了一个总经理的成败？

心理学家霍华嘉纳说：“一个人最后在社会上占据什么位置，绝大部分取决于非智力因素。

”这句话对于经营公司同样适用，即一个公司能发展到什么程度，绝大部分取决于总经理的智商以外的因素，即德商、情商、逆商、胆商、财商、心商、志商、灵商、健商、择商、弃商等。

要想成为一名优秀的总经理，带领自己的公司从小到大，由弱到强，这12种品质都非常重要。在公司发展的不同历史时期，在公司不同的经营状况下，总经理的这12种品质也是决定公司成败的关键。

作为总经理，缺少这12种品质中的任何一项都不可能成功。

比如德商。

小胜在智，大胜在德。

“德行定终身”想赢两三个回合，赢三五年，有点智商就行；要想做大生意，要想一辈子赢，没有“德商”绝对不行。

## <<总经理的12大商道>>

### 内容概要

究竟是什么因素决定了一个总经理的成败？

心理学家霍华嘉纳说：“一个人最后在社会上占据什么位置，绝大部分取决于非智力因素。

”这句话对于经营公司同样适用，即一个公司能发展到什么程度，绝大部分取决于总经理的智商以外的因素，即德商、情商、逆商、胆商、财商、心商、志商、灵商、健商、择商、弃商等。

要想成为一名优秀的总经理，带领自己的公司从小到大，由弱到强，这12大商道都非常重要。

商道，既是经商之道，也是经营管理之大道

## &lt;&lt;总经理的12大商道&gt;&gt;

## 书籍目录

一、总经理的德商——以德服人是**大能**，以德聚人是**大智**1. 德商是总经理真正的名片2. 财散人聚，财聚人散3. 在竞争中，不看竞争者有多么厉害，最重要的是自己做好4. 绝不亏待跟着自己一起打天下的兄弟5. 安排好公司的老员工6. 尊重员工，尊重对手，尊重客，7. 生意人最讲究一个“和”字8. 心中常存责任与使命9. 吃亏吃到再也吃不进的时候，就不会吃亏了10. 守住做事底线，心里不能只想着钱11. 商者无域，相融共生12. 经营要走正道，为人要讲正气，产品要正宗，要讲信誉13. 理智与公正是总经理要练的两项基本功14. 允许下属提建议，就算有些建议和你的相反15. 感谢那些对你“围追堵截”的人16. 高工资未必换来高度忠诚，困难时期的慷慨更让员工感动17. 恩对“老东家”18. 德行定终身

二、总经理的智商——未来不是聪明的竞争，而是智慧的竞争1. 犹太商人的生意经：知识的广度限制思维的广度2. 聪明赚不到钱，智慧能赚大钱3. 不断创新，紧跟潮流，不做思想落伍的总经理4. 把一流的人才培养为自己的亲信5. 读完书不会用，是一种精神浪费6. 浙商：读万卷书不如行万里路7. 企业家要成为“知本家”8. 未来的竞争是智慧的竞争，而不是狡诈的竞争，9. 千万不能因小失大，10. 鼓励创新，奖励能给公司带来效益的“小主意”，11. 把不同风格的人捏合在一起12. 不能期望所有的人都同意你的想法，总经理要善于独立思考13. 合理的知识结构，14. 保持饥饿，保持愚蠢15. 不想断电就时时充电16. 做个会思考的“领头羊”，不能凡事跟着感觉走17. “一招鲜，吃遍天”

三、总经理的情商——卓越总经理最大的优势是情商优势1. 用人缘开辟财源2. 经营企业其实就是经营关系3. 总经理要野性，更要理性4. 总经理的人格魅力比什么都重要5. 真正的威胁不是来自对手，而是来自自己6. 无论方向朝哪里，只要大家一致，总能赢7. 生意的利益不在于多少，而在于平衡8. 控制自己才能控制别人9. 认同别人，人家才会认同你10. 尽量让对方说“是”……

四、总经理的逆商——一个总经理称职与否，取决于其带领自己的团队超越困难的能力

五、总经理的胆商——这个世界上没有万无一失的钱等着去赚

六、总经理的财商——挣钱很容易，关键是怎么花，怎么让钱生钱

七、总经理的心商——没有处变不惊的心理素质，就当不好总经理

八、总经理的志商——保持持续的激情，专注于你的梦想

九、总经理的灵商——做生意就是要多想、多悟，人要灵，买卖要活

十、总经理的健商——拥有了健康不等于拥有了一切，失去了健康等于失去了一切

十一、总经理的择商——今天的选择，注定公司未来的命运

十二、总经理的弃商——总经理不仅要舍得投入，更要舍得放弃，敢于放弃

## &lt;&lt;总经理的12大商道&gt;&gt;

## 章节摘录

人的大脑就像电脑一样，有它自身的系统在工作。正常人的大脑里，能明确地辨别出什么是正确的，什么是错误的。当一个人做出了歪门邪道的坏事后，他的大脑就像中了病毒一样，不能正常工作了。不管他是一个人做，还是合伙做，也不论在什么时间，什么地方，他总不能欺骗自己的大脑。俗话说：“头顶三尺有神灵。”

“不论你在厕所里，在洗手间，或钻在自己的被窝里，你能骗得了你的下属，你的客户，你的朋友，你的家人，但你骗不了自己头顶上方的“神灵”。

一旦你做了违背规则的坏事，“神灵”就会起作用来惩罚你。不论你是知道它，还是不知道它。有些人，在犯错误后，通过自己的领悟或外界的提醒，领悟到了自己的过错，并努力修正，那么他的惩罚会因修正而逐渐取消，有些人，却自以为聪明，执迷不悟，在歪道上继续走下去，那么他的结果，必然是“聪明反被聪明误”。

对企业来说，成长比创业困难得多。中外的很多企业一开始并没有什么伟大目标，它们可能仅仅是因为偶尔一次机会赚到了钱，就成功了。

但是，创业的成功并不能保证企业能实现持续的发展和持续的成功。

个人创办公司，进行投资活动，首先，应了解法律。公司得按时纳税，依法经营，得保护职工权益。其次，公司必须依法成立，组建不同的公司，要依照不同的法律来规范。再次，要依法定程序同别人做生意，必须遵守合同法、票据法、反不正当竞争法、质量保护法等。最后，若所办的公司是涉外公司，那么还需熟悉国际惯例、国际经济法等。

作为一个商人，公司的总经理，为人要正气。一身正气，是一种品格更是一种魅力，商人的正气是聚财最大的号召力。做人如做事，经商就要练就一身正气，这样才会赢得合作伙伴和顾客的青睐。相比于刁钻算计的对手，商人自身的诚信大气是更好的敛财法宝。公司生产的产品要正宗，公司要讲信誉。失去诚信，钱袋子就立不住；缺少谋算，钱箱子就永远装不满。人无论做什么事情，都是需要“本钱”的，对于做生意而言，这个“本钱”还包括“诚信”。

走进浙江奥康集团总裁王振滔的办公室，抬头便可望见宽大办公桌后面的那条横幅——言必信，行必果。这六个字不仅是王振滔的座右铭，也是他多年来驰骋商海的真实写照，更是他立志要为浙江企业立牌的警世钟。王振滔一再提醒员工：对消费者要用心去服务，我们赚钱要堂堂正正、让每一分钱都明明白白，不要耍小聪明。

现在，“诚信经营”理念已经深入到每位员工的心里，并成为全体奥康人的共同价值取向。奥康的诚信不仅表现在商业活动上，即使是对待竞争对手，他们也一样恪守承诺，以诚相待。不管在任何场合，奥康员工从不批评竞争对手的产品，不破坏竞争对手签订的合同，对待对手有理有节，体现了商场上的大家风范。因此，在奥康集团所在地的永嘉县，人们对待奥康的员工，均以礼相待，另眼相看。这一点也颇让王振滔为之自豪：“奥康的员工走出去，就是和别人不一样！”

在奥康，对于违反质量规定的，无论职务高低，一律严惩。2000年7月，奥康集团解聘了8名高层人员，其中5人在集团分厂担任正、副厂长。原因是他们所负责生产的皮鞋质量不合格，当质管部门拒收时，他们认为，这批产品基本达到各项工艺要求，要是在其他鞋厂完全合格。奥康高层领导得知情况后，认为这些管理人员放松了对质量的要求，决定解除其职务，并销毁这批皮

## <<总经理的12大商道>>

鞋。

事后王振滔说：“我最害怕的就是员工的质量意识淡薄。现在奥康有10000多人，质量没有保障，大家就要丢饭碗。谁让我们丢饭碗，我们就先砸谁的饭碗。

” 有一次，因员工的疏忽，误将一双待返修的皮鞋装箱入库。检验员发现后，立即报告王振滔，他立即严令拆包逐双检查，决不让有疵点的鞋混包出厂。后来，检查后发现这双鞋已发往湖北某商场。

闻讯后，王振滔又马上指示发电报，指令有关人员将这双鞋从湖北追回。

直到他亲眼见到这双鞋，确认无误后，才松了一口气。

事后有人认为：为了这么一双鞋如此兴师动众有些小题大做，但王振滔说：“一双鞋是小事，但如果造成恶劣影响的话，那就是关系到企业生死存亡的大事了，因此，我们决不能含糊！”

” 一个企业的开始就意味着一个良好信誉的开始，有了信誉，自然就会有财路，这是必须具备的商业道德，就像做人一样，忠诚，有义气，对于自己说出的每一句话，做出的每一个承诺，一定要牢牢记在心里，并且要能够做到。

纵观现代商业市场，信誉之战已成为企业生存的关键。

取信于民成为企业发展的重要手段，“凡是应承的，都要做到”，这是作为一个职业经理人所必须遵守的信条。

为人。

经商，办企业，最讲一个“诚”字，一个“信”字。

“诚”具有坦荡待人待事，真实无欺的意思；“信”主要包括相互联系的两个方面：首先强调本人自身的信实，同时也强调别人对你的信任。

这两方面是相辅相成的。

诚信为修身养性立业之根基，处世待人之根本。

## <<总经理的12大商道>>

### 媒体关注与评论

目前世界缺失的不是钱，不是智慧，商业社会缺失的是企业家的精神、梦想和价值观，应该呼唤企业家的梦想、理想和价值观。

——阿里巴巴的创始人 马云 高智商和成功并非一回事，我们时常碰到无所作为的高智商者和大有作为的智商平平者。

聪明的人不能够成功的确是一件耐人寻味的事情。

——麦当劳公司的创始人 雷蒙·克罗克

## <<总经理的12大商道>>

### 编辑推荐

商道，既是经商之道，也是经营管理之大道 商业社会正在呼唤中国企业家的成功商道 德商——以德服人是 大能，以德聚人是 大智 智商——未来不是聪明的竞争，而是智慧的竞争 情商——卓越总经理最大的优势是情商优势 逆商——一个总经理称职与否，取决于其带领自己的团队超越困难的能力 胆商——这个世界上没有万无一失的钱等着你去赚 财商——挣钱很容易，关键是怎么花，怎么让钱生钱 心商——没有处变不惊的心理素质，就当不好总经理 志商——保持持续的激情，专注于你的梦想 灵商——做生意就是要多想、多悟，人要灵，买卖要活 健康商——拥有了健康不等于拥有了一切，失去了健康等于失去了一切 择商——今天的选择，注定公司未来的命运 弃商——总经理不仅要舍得投入，更要舍得放弃，敢于放弃



<<总经理的12大商道>>

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>