

<<总经理商道笔记>>

图书基本信息

书名：<<总经理商道笔记>>

13位ISBN编号：9787502183844

10位ISBN编号：7502183841

出版时间：2011-7

出版时间：石油工业出版社

作者：张俊杰

页数：290

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>

<<总经理商道笔记>>

内容概要

“商道即人道”，这是晚清红顶商人胡雪岩的人生顿悟。

做生意的第一要诀是吃透商道。

谋取商道靠观察、靠琢磨、边干边悟，这样才能从一个小老板成为一个大企业家。

“小胜在智，大胜在德。

”想赢两三个回合，赢三五年，有点儿智商就行；要想做大生意，想一辈子都赢，没有“德商”绝对不行。

古今中外，但凡真正的大商人、大老板，无不在个人道德修养上达到了常人难以企及的高度。

如果说经营公司的第一个阶段是靠吃苦力，靠拼命干，靠和别人竞争分得一杯羹，那么第二个阶段靠的就是毅力和坚持，才能避开被淘汰的厄运，而最终从“小打小闹”到“财富英雄”的关键蜕变，就需要总经理的经商智慧、技巧和管理经验了。

《总经理商道笔记》为您揭秘总经理把私营公司做大做强的12大机密，总经理防止私营公司亏损倒闭的12大商道！

《总经理商道笔记》由张俊杰编著。

<<总经理商道笔记>>

书籍目录

情商

- 1.人情——生意场上讲究人情投资
- 2.自胜——最大的竞争对手是自己
- 3.人格——人格魅力比什么都重要
- 4.协同——团结也是一种生产力
- 5.交心——要有和客户“谈恋爱”的本领
- 6.自控——控制好自己才能领导别人
- 7.理性——既要有野心，也要保持理智
- 8.平衡——利益不在于多少，而在于平衡
- 9.情感——感情投资花费最少，回报最高
- 10.竞合——一流的企业家只合作：不竞争
- 11.推销——每个大商人都是称职的推销员

德商

- 1.诚信——信誉的推销才是根本
- 2.散财——财散人聚，财聚人散
- 3.吃亏——吃亏就是占便宜
- 4.底线——守住做事的底线
- 5.责任——心中常存责任与使命
- 6.贵和——生意人最讲究一个“和”字
- 7.做人——做生意会赔本，做人不能失败
- 8.人缘——厚道做人，用人缘开辟财源
- 9.分享——绝不亏待跟自己打天下的兄弟
- 10.排忧——解除老员工的后顾之忧
- 11.正道——走正道，讲正气，求正宗
- 12.感恩——感谢对你“围追堵截”的人
- 13.慷慨——困难时期的慷慨更让员工感动
- 14.敬畏——尊重员工，尊重对手，尊重客户

智商

- 1.头脑——办事靠脚，经商靠脑
- 2.领先——不做思想落伍的总经理
- 3.知识——企业家要成为“知本家”
- 4.若愚——保持饥饿，保持愚蠢
- 5.借智——借助别人的智慧赚钱
- 6.充电——不想断电就时时充电
- 7.三思——做个会思考的“领头羊”
- 8.反思——做生意从解放思想开始
- 9.智库——合理的知识结构最重要
- 10.趋势——关注世界最新技术的发展
- 11.博闻——知识的广度限制思维的广度
- 12.致用——读完书不会用，是一种浪费
- 13.守拙——在狡诈上做文章不是真聪明
- 14.牌局——打出和别人不一样的牌
- 15.明势——借势、造势成就大买卖

财商

- 1.思路——思路决定财路

<<总经理商道笔记>>

2. 财势——看清财势的走向
3. 投资——要投资，不要投机
4. 运作——将运气转化为财气
5. 节俭——节约的都是利润
6. 模式——赚钱模式并非越多越好
7. 心理——谈判其实是在拼心理
8. 增殖——“钱生钱”是创富的真谛
9. 戒贪——上当是因为自己太贪
10. 整合——整合资源，一加一大于二

胆商

1. 风险——风险越高的行业越有蜂蜜
2. 胆略——总经理要敢于班门弄斧
3. 周全——要敢闯，但绝不乱闯
4. 谨慎——越是冒险的时候越要谨慎
5. 逆势——在别人恐慌时进入市场
6. 果敢——一旦看准机会就果断出手
7. 践行——只要值得，就去“试一试”
8. 迎难——经商没有万事俱备的时候
9. 愿景——敢于展望未来20年的愿景
10. 冒险——敢在无人涉足的领域掘金
11. 危机——危机管理是总经理的必修课
12. 掌控——在高速发展的同时不失控

择商

1. 拒绝——勇于对机会说“NO”
2. 定位——做生意还是做企业
3. 多元——究竟要不要搞多元化
4. 事业——做“事”还是做“事业”
5. 战略——先做大，还是先做强
6. 静心——头脑发热时不要做决定
7. 出新——设法变得与“第一”不同
8. 明察——要看真相，不听小道消息
9. 次序——做正确的事，再把事情做对
10. 心绪——情绪差的时候不要做决策
11. 转型——家长制管理，经理制管理
12. 眼光——哪怕是垃圾，也能淘到金子
13. 原则——把握“不熟不做”的原则
14. 无域——选择正确，什么生意都可以做

逆商

1. 适应——能当总经理，能睡地板
2. 逆行——像风筝一样逆风而上
3. 通达——再苦再难，也要笑一笑
4. 时间——总经理最大的对手是和时间赛跑
5. 坚忍——比“朱坚强”更坚强
6. 正视——真正的成功始于正视
7. 抗压——时刻修炼心理承受力
8. 野生——野蛮生长，更有竞争力
9. 绝境——打工没人要，只好做总经理

<<总经理商道笔记>>

- 10.守候——今天很残酷，后天很美好
- 11.求胜——跌倒了，换个地方爬起来
- 12.自欺——担心的事情，99%不会发生
- 13.坚持——只要继续挥棒，迟早会打到球
- 14.乐天——“我栽跟头了”与“我学到了”

志商

- 1.志向——小志小成，大志大成
- 2.加法——得到=想到+做到
- 3.追梦——不要轻易扔掉梦想
- 4.守恒——最后的1%决定你的成功
- 5.胸怀——多大的心胸做多大的事情
- 6.设限——没有期限的目标只是吹牛皮
- 7.坚持——胜利者就是比别人能坚持的人
- 8.理想——继续朝你“取经”的地方去
- 9.远行——有出息的男人不会待在家里
- 10.超越——在二次创业中走向卓越

弃商

- 1.无为——有所为有所不为
- 2.舍弃——有些东西必须放弃
- 3.固守——不放弃自己的原则
- 4.分内——只做自己应该做的事
- 5.到位——放弃“管人”的欲望
- 6.减法——果断砍掉拖后腿的业务
- 7.进退——放弃你的个人英雄情结
- 8.老二——当好配角也是一种成功
- 9.转向——换个方向，你就是第一
- 10.守法——挣合法的钱才心安理得
- 11.踏实——退潮后才发现谁在裸泳
- 12.取舍——有勇气舍弃眼前的小利
- 13.牺牲——善于在两个方面做出牺牲

心商

- 1.自省——千万不要自寻烦恼
- 2.养心——学会调节自己的心情
- 3.对手——竞争有助于看清自己
- 4.斗志——生意倒了，人要站起来
- 5.驾驭——性情中人不宜感情用事
- 6.低调——不露声色，闷声发大财
- 7.沉稳——具备遇事不慌的心理素质
- 8.榜样——总经理坐下，部下就躺下了
- 9.压力——压力是机遇的另一个面孔
- 10.火气——发火也有“该”与“不该”
- 11.淡定——不把一时得失放在心上
- 12.心气——商界名利场，输钱不输心
- 13.精细——决策时精明，执行时精细
- 14.信任——猜疑，不该是总经理的所为
- 15.专注——浮躁，让远大理想化为泡影

灵商

<<总经理商道笔记>>

- 1.念头——观念一变天地宽
- 2.圆通——巧用规则成大事
- 3.机变——做生意不能太死板
- 4.顺势——永远别跟趋势对着干
- 5.跃进——除了模仿，还要超越
- 6.管理——管得少，又能管得住
- 7.角度——大势不好未必你不好
- 8.视野——做事与做市的区别
- 9.低头——学会去接受和倾听
- 10.敏锐——灵敏的商业“嗅”觉
- 11.辨证——在危机中寻找商机
- 12.炒作——生意靠做，也靠“炒”
- 13.情报——把信息变为金钱——

健商

- 1.疲劳——警惕疲劳信号灯
- 2.停顿——给“工作狂”心理把脉
- 3.运动——工作再忙也要运动
- 4.饮食——告别不良饮食习惯
- 5.放权——做“懒惰”的掌门人
- 6.休息——小憩一会，精力更充沛
- 7.透支——过度索取，终究要还的
- 8.应酬——应酬不可少，但要适度
- 9.持续——别让生命停在人生“中点”
- 10.惜命——和生命相比一切都微不足道

<<总经理商道笔记>>

章节摘录

在股市上，散户们总是竖起了耳朵，东打听西打听的，无非是想听点消息，沾点主力的光，结果却常常被主力牵着鼻子走，成了他口中的羔羊。

股市上的“主力”，说白了，就是有能耐兴风作浪的一小群人，是机构、庄家，或者上市公司本身。

主力到股市来是干什么的？

绝不是来解放穷人的，来股市只有一个目标，就是赚钱。

今天，有的人确实靠嘴巴赚了钱，但他说话之前首先必须想好说什么。

也有些人企图靠耳朵赚钱，自己不动脑，到处打听消息，特别在股市里，今天听个内幕消息就买，明天听个小道消息就卖，跟风头，随大流，最后被套赔钱。

一个公司在成长的道路上，可能会面临着许多次的选择，但关键的选择也许只有一两次。

这种时候，正确的选择可能会让公司有一个好的发展前景，而错误的选择则可能会让公司付出惨重的代价。

在所有的错误选择中，由听信小道消息做出的，最为普遍，后果也最严重。

商业投资本身充满了风险，所以理性投资很有必要。

对生意人来说，既要注意搜集各种渠道的信息，也要善于辨别真伪，科学决策。

小道消息本身并不可怕，可怕的是决策者本身毫无选择地听从小道消息，这样必然在商业投资上吃大亏、栽跟头。

因此，面对真伪难辨的各种情报，总经理要善于透过表象看到真相，做个理性、有头脑的投资家。

在多数情况下，小道消息反映了市场的某类信息。

精明的生意人善于根据小道消息判明某类市场行情，而不是轻易把它作为茶余饭后的谈资仅仅起消遣的作用。

因此，面对各种市场情报，重要的是如何分析，如何为我所用。

.....

<<总经理商道笔记>>

编辑推荐

总经理经商成败教科书，总经理把私营公司做大做强的12大机密，总经理防止私营公司亏损倒闭的12大商道，商道，既是经商之道，也是经营管理、经商成败之大道。

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。”这句话对于企业发展同样适用，即一个企业的规模大小、实力强弱，绝大部分取决于总经理的智商以外的因素，即情商、德商、财商、胆商、择商、逆商、志商、弃商、心商、灵商、健商等。

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。

”

<<总经理商道笔记>>

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>