

<<颠覆思维>>

图书基本信息

书名：<<颠覆思维>>

13位ISBN编号：9787504464477

10位ISBN编号：7504464473

出版时间：2009-6

出版时间：中国商业出版社

作者：张殿伟

页数：273

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>

<<颠覆思维>>

前言

疏眉下一双不大的眼，眨动很快，随着眼睛的眨动，一束束灵光盘旋脑际，一个个“想法”脱口而出——假如你和他谈天说地，你必须承受他不断颠覆你的思维，并要顺着他不断变化的思路切换话题。

无数次这样的谈话，给了他不吐不快的冲动，行之笔端，见之报端，让人领略到一篇又一篇灼见真知的文章，乃至删繁就简后集成的这本叫《颠覆思维》的书，仍显得如此厚重。

我说的这个人，叫张殿伟。

（二） 个子不高，甚至有点矮，走路急促，说话急促，思维也急促，变化也急促，那张圆脸上呈现的表情总是那么生动激越。

开心时笑得那么天真，你不相信他已年过半百；愤怒时急得怒发冲冠，你不禁联想到京剧中的铜锤花脸；兴奋时眉也飞色也舞，仿佛喜鹊在他的鼻上闹；沮丧时歪头拧鼻还耸眉，其心仿佛如已灰之木；思索时凝神定气似雕像一般，让我想到晚年周恩来那张著名的照片；关怀人时眉慈语淳，不像是大哥更像是大嫂；豪饮时热血滚滚，20年军旅生涯的“狰狞”毕现…… 总之，张殿伟是一个活得非常真实的人。

这个真实的人写的《颠覆思维》说的都是真实的话。

我甚至认为，这是商界的“御史之徠”。

<<颠覆思维>>

内容概要

“熟知非真知！

”黑格尔一言中的。

本书就是作者颠覆熟知的。

熟知就是固有思维，虎踞龙盘于人内心深处，没有翻天覆地的想法哪里会有慷而慨的激昂舒张？颠覆思维，让天翻，让地覆，让天地之间的至尊土崩瓦解，人们才会在颠倒乾坤里开辟新的道路。

本书视角独特，观点新颖，对传统的思维方式具有强大的冲击力，是创新模式的一把亮剑，这是本书《理论篇》的主要内容。

作者在本书《实战篇》中以自己的操盘实践，对现代购物中心的定位、招商、管理体系等进行了整体解码，作者针对现代大型购物所在的城市以及所处的地域、地段、商圈位置的优劣势，提出了明确的思维方式以及定位的具体程序。

作者依据招商的程序和原则提

<<颠覆思维>>

作者简介

张殿伟，著名商业企业集团高级管理者。

张殿伟曾在部队从事宣传、新闻工作20余年，先后在人民日报、解放军报、河北日报等主流媒体发表长篇通讯、报告文学50多万字。

1992年转业后，曾任河北省百货总公司副总经理、石家庄北国商城副总经理、石家庄国际博览中心副总经理、北国先天下广场副总经理，现任石家庄北人集团大客户服务中心总经理。

张殿伟十几年商业生涯，注重研究现代商业发展规律，不断探索现代购物中心招商、策划、运营管理模式，是“实战操盘手”与理论的结合者。

其思维敏捷，敢于颠覆传统，敢于变革创新。

他在工作实践中笔耕不辍，曾先后在国内著名报刊杂志、中国联商、中国商业、世界经理人等著名网站发表《大型购物中心招商、运营管理》、《高端百货创新营销》、《总经理管理感悟》、《会展经济》、《美女经济》、《形象经济》、《中国企业家何时走下“神坛”》、《中国批发业期待惊蛰》等理论文章100万多字，在业界引起较大反响。

<<颠覆思维>>

书籍目录

序一 想人之所未想 发人之所未发 序二 书外斯人独来 序三 熟知非真知理论篇 第一章 善于思辨 第一节 总经理要颠覆思维看世界 第二节 总经理要颠覆“熟知” 第三节 总经理要颠覆“千军易得，一将难求” 第四节 总经理要颠覆“没有‘规矩’也成‘方圆’” 第五节 总经理要重视“战略”与“细节”的辩证关系 第六节 总经理面对大师“忽悠”要冷静 第七节 总经理要让你的“敌人”都相信你 第八节 总经理要关注“服装政治学” 第九节 总经理要成为“企业政治家” 第十节 总经理要研究“好死”不如“赖活着”的生存之道 第二章 领导艺术 第一节 总经理要研究“冬天” 第二节 总经理的领袖意识决定企业未来兴衰 第三节 总经理要有“特色”艺术 第四节 总经理“斩首诸侯”要使铁手腕 第五节 总经理是协调“阴阳”平衡的大师 第六节 总经理要警惕“心腹”是你的掘墓人 第七节 总经理要重视“崇拜”的力量 第八节 总经理要勒住你的“成功欲” 第九节 总经理要重视职工对自己的“直觉” 第十节 总经理的“信任”是最大的压力 第十一节 总经理要研究“异性效应” 第三章 创造人生 第一节 总经理要创造“第二人生” 第二节 总经理要研究“无中生有”、“倒行逆施”之道 第三节 总经理要听命母亲 第四节 总经理要研究女人这部“书” 第五节 总经理要切忌重用“女朋友” 第六节 总经理要做人民爱戴的慈善家 第七节 总经理要有独特的性格魅力 第八节 中国企业家何时走下“神坛” 实战篇 第一章 现代购物中心经营定位 第一节 现代购物中心的发展历程 第二节 经营定位是现代购物中心之魂 第三节 现代购物中心经营定位的基本程序 第四节 现代购物中心必须重视商业规划设计 第五节 “金商圈”是中小购物中心进入的“陷阱” 第二章 现代购物中心招商实施程序 第一节 制定招商实施方案 第二节 招商的基本策略 第三节 招商的基本思路 第四节 招商谈判及招商谈判原则的确定 第五节 招商人员培训 第六节 招商人员考核及激励 附录篇 现代购物中心财务管理系统

<<颠覆思维>>

章节摘录

理论篇 第一章 善于思辨 第二节 总经理要颠覆“熟知” 总经理要颠覆“熟知”
否定自我难，超越自我难，完善自我更难。

熟知，即熟悉、了解、知情，对事物常态的认识。

比如知道糖是甜的，屋子是居住的，女人是生孩子的，导购员是卖货的，银行是存钱的等等。

这种‘熟知’完全占住我们的意识，我们对于‘熟知’以外的形象便视而不见，听而不闻，经验日益丰富，视野也就日益狭隘。

所以有人说，我们对于某事物见的次数愈多，所见到的也就愈少。

“不识庐山真面目，只缘身在此山中”。

变熟知为真知，还要学会跳出来。

人们往往有注重第一印象和容易凭经验办事的心理弱点，所以在工作中很容易被表面现象和假象所迷惑。

而具备科学头脑的人就不一样了。

恩格斯在《反杜林论》中有一段精辟的论述：“常识在日常应用的范围内虽然是极可尊敬的东西，但它一跨入广阔的研究领域，就会碰到极为惊人的变故。

”因此，工作中我们要善于跳出习惯性的思维圈子，经常用好奇的眼光来审视眼前发生的一切，审视那些自以为耳熟能详的老问题，这样，就一定能从中悟出事物的真谛，使工作常做常新。

黑格尔这个外国老头子说，“熟知非真知”这句话一言中的。

熟知的背后就是直接导致人们感受器官的钝化、抑制、凝固与封闭，因为“熟”也就是反复和单调的经验阻挡了生命对外界丰富新鲜的信息的接收和反应。

熟知既是认识的误区又是灾难的“根源”。

在实践中看，凡是长青的企业，凡是成功的人士，创业的思维方式各有不同，其中有一个共同点就是对企业不“熟悉”，对自己不“熟悉”，永远在不熟悉中研究“熟悉”，在“熟悉”中研究不熟悉，这样就能日日进步，年年进步，使事业永葆青春。

然而，凡是自己的事业以及人生走向衰败的原因各有不同，但有一条是共同的，就是对自己的事业，对自己太“熟悉”了，最终导致什么呢？

导致了熟视无睹！

导致了自己打到了自己。

要颠覆对自己的“熟知”。

事业的辉煌，人生的成功，是聪明与智慧的体现。

“熟知”自己的才华方可改变命运，这无疑是正确的。

然而，过分的“熟知”自己，也是走向失败的开始。

有些人犯“刚愎自用”的错误，其根源就是过分“熟知”自己。

从历史上看，三国时期的诸葛亮可以说对自己的“熟知”从来没有怀疑过，认为自己决断从来不会有错，但导致蜀国灭亡与他几次重大决策失误有直接关系，最终他辜负了刘备对他的信任和重托。

中国当代，特别是中国共产党一代杰出伟人，他们既有无以伦比的文才，又有料事如神的战略，他们可以蔑视唐代帝网李世民“稍逊风骚”，对一代天骄成吉思汗也评为“只识弯弓射大雕”。

他们带领自己的先锋队征服过无数个艰难险阻，取得一个又一个伟大胜利。

可以说他们无比“熟知”自己。

就因为这个“熟知”不仅在武装革命时期还是在社会主义阶段，都出现了不是左就是右的失误教训也是很深刻的。

政治家是如此，企业家也是一样。

由于过分“熟知”自己的才华和经验，结果自己打倒了自己。

河北三鹿董事长田文华的人生经历最具有典型意义。

据资料显示，田文华今年66岁，在所有人的眼中，她总是以一个女强人的形象出现。

据三鹿集团官方资料显示，1987年以来，三鹿集团每年的工作计划均是田文华亲自谋划、亲手修改。

<<颠覆思维>>

1987年，她晋升为三鹿集团的当家人，被职工称为“扛旗人”，她自己也一直各种光环笼罩。

从这资料中可以看出，田文华非常“熟知”自己的才能和应付突发事件的能力。

20多年来经受了自己也说不清的“惊涛骇浪”，她都闯过来了，由于十分“熟知”自己临危不惧的决策能力，因此就做出了一系列错误的判断：“相信欧洲标准”、“保密不公开”，制定“A计划”；凭着自己的公关能力和社会影响力一定能摆平。

这就是过分“熟知”自己所造成悲剧的深层次原因。

田文华经常说：“企业成功需要做好一切，失败只需一个细节”。

田文华说的话是多么到位啊！

可以说是经营企业的经典语言。

但她说的话正好惩罚了自己。

试想，如果田文华是刚上任的董事长，遇到这样的问题肯定会感到事态重大，会立即采取以此相反的办法处理。

然而她已经从“熟知”走上了“陌生”，当她清醒过来时，就是带上手铐的那一瞬间。

实践证明，中国落马的著名企业家有百分之八十是过分“熟知”自己，过高估计自己的所谓能量造成的，把“山外有山，天外有天”的普通道理忘记了。

如资本运作大鳄顾雏军作为国内制冷业巨头，为了打造格林柯尔系“航空母舰”，他曾狂言“我什么都没有，有的只是钱”。

一时间在中国政界、商界、企业界风光无限，其好景不长，就锒铛入狱。

中国资本运作的最强人？

德隆国际战略投资公司唐万新和他的哥哥唐万里。

兄弟二人所控制的5家国内上市公司的总流通市值达217亿元人民币，占有所有上榜的50位企业家所控制的包括上海、深圳、香港主板和创业板、纳斯达克、新加坡682家上市公司近1700亿元总流通市值的12.76%，比“中国大陆百富榜”新科状元、排名该排行榜第二位的丁磊所控制的纳斯达克上市公司网易146亿元人民币的总流通市值多出近71亿元人民币，成为中国资本运作第一人。

兄弟两人自认为打遍天下无敌手，可是人生的结局呢？

终生与牢狱为伴。

2008年中国首富第一人，国美电器掌门人黄光裕又步德隆集团唐万新的后尘，被北京市公安局拘留接受调查。

曾经在家电行业呼风唤雨，叱咤风云的第一老板，一夜之间成为阶下囚。

不管是田文华、黄光裕、还是唐万新，他们的人生悲剧各有各的不同，但他们有个共同点就是：在心目中自己是常胜将军，没有“对手”。

“败将”与他们无缘。

这样的教训多么深刻啊！

20世纪“的三大悲剧”也是由于过分的“熟知”自己所造成的。

1907年，美国建设魁北克大桥。

设计者库帕是美国最著名的设计者之一，对自己的设计方案认为是“最佳、最省的”。

由于过分熟知自己的才华，导致了过度的自信，他飘飘欲仙、忘乎所以地把大桥的长度由原来的500米加长到600米，以争取成为世界第一桥。

桥的建设速度很快，施工组织也很完善。

正当人们开始思考如何为大桥剪彩时，忽然听到一声耳欲聋的巨响——大桥塌了，19000吨钢材和86名建桥工人落入水中，只有11人生还。

事后调查原因，是由于库帕沉溺于自我陶醉，忽略了对桥梁重量的精确计算，从而酿成了巨大的悲剧。

1872年4月14日午夜，泰坦尼克以22海里的时速行驶在纽芬兰大浅滩南81海里处。

由于船长过分“熟知”自己的掌舵能力和航海经验，忽视了正在靠近浮冰区的危险，船速继续加快，从而使船与46000吨重的巨大浮冰相撞，导致5个密舱破裂，船体沉没，1513人丧生。

横亘于意大利维昂特河上的混凝土拱坝，位于两座陡峭的山坡之间，高858英尺，顶长625英尺。

<<颠覆思维>>

大坝建成后，专家全面检测认为，它的质量无可挑剔，可保水库“永世无恙”。

可是在1963年10月9日，一股水流自维昂特大坝上方直泻而下，在很短的时间内就淹没了山谷内的5个村庄，4000人丧生。

大坝垮了吗？

没有，它坚固得很。

那是什么原因？

原来连续4周的降雨，造成了水库边上的山坡发生泥石流，将等量的水从库中排出。

大坝的设计与管理者在“永世无恙”的“熟知”中，完全没有想到还有这一危险。

4000人就这样永远葬身在大山中。

经常发生在我们身边的悲剧，ueshi“熟知”这个“妖魔”在作怪。

2005年12月24日下午3INj左右，高维驾车来到内蒙古鄂尔多斯市杭锦旗吉日嘎朗图镇黄河内。

高维看到冰面上有大量积水就把车停下来，观察路况。

他用一根长棍敲打冰面试探，不敢茫然开车驶进。

这时候，另一个司机王荣驾驶的一辆长途客车驶了过来。

高维示意他停车，但王荣不听，仍然驾车疾驶过去。

瞬间王荣的客车滑到了冰窟里。

高维见有几个人在水里往冰面上爬，就把手中的棍子递过去拉他们上来。

这时，忽听“嘭”的一声，整个客车头朝下栽到了第2层的冰层底下，5分钟不到，整个车没了踪影。

为什么王荣如此大胆，不听高维劝阻，冲向死亡之地呢？

.....

<<颠覆思维>>

媒体关注与评论

我与张殿伟相识相交多年，深知其为人之厚，为商之诚。在商界，人们尊敬他的不仅是他的学识和理论研究成果，更有他对工作的执着、敬业和奉献。

——胡儒钗 在“沙漠”铸造“绿洲”，是企业家的创业梦想。

然而，征途上的“风雪沙暴”却没有怜悯之心。

张殿伟这本书也许能为企业家决策思维提供一把亮剑。

——姚振春 创新无法包容当今瞬息万变的零售时代，惟有“颠覆”一切旧思维，彻底扬弃，才能开辟零售业的辉煌未来！

企业家颠覆的也许是一个细节，但顾客可以体验一个崭新的世界。

我非常欣赏“颠覆思维”这个概念，它将引领我们进入新新时代。

——王广策 张殿伟是我相识相交的最有激情地研究、推动现代购物中心发展的商业高管。他的激情和卓越的远见正是购物中心操盘手所需要的，也许你能在本书字里行间找到自己的灵感。

——汪克宁

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>