

<<亮剑精神>>

图书基本信息

书名：<<亮剑精神>>

13位ISBN编号：9787508049229

10位ISBN编号：7508049225

出版时间：2008-10

出版时间：华夏

作者：梁涛

页数：166

字数：170000

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>

## <<亮剑精神>>

### 前言

《亮剑》创造了中国电视剧历史上的奇迹：自2005年底面世以来，《亮剑》在中央电视台和各地方电视台连续重播，至今没有停止。

据央视索福瑞的收视率调查显示，《亮剑》播出后，收视率最高时达到14点，创下了2005年央视一套电视剧收视率的新纪录。

江西电视台创造了重播35次的纪录，就连一向青睐偶像剧的凤凰卫视竟然也播放起了《亮剑》。一段逝去的历史，一群当兵人的故事，为何能激起亿万人的热情？如果说一部影视作品的灵魂在于它的精神感召力，那么《亮剑》称得上是中国电视剧历史上的一座里程碑。

《亮剑》重新激发了一个民族—

## <<亮剑精神>>

### 内容概要

亮剑精神是一种勇气。

纵然是敌众我寡，纵然是身陷重围，我们也要通往超前，豪不退缩。

亮剑精神是一种团结的力量。

历史证明，英雄往往以集体的形式出现。

一个优秀的集体，应该具有培养英才的土壤。

大到这个团队的整体，小到团队的每个成员，都豪气当头，饱含着势不可当的爆发力和强大无比的凝聚力，从而铸就成这个团体亘古不变的灵魂。

亮剑精神是一种气魄，是面对困境时的果断抉择，是永不言败的信心，是锲而不舍的执著。

魄力让敌人望而生畏，让队友充满信心。

亮剑精神是一种敢于战斗、善于战斗的精神，是一种自强不息、主动出击、锲而不舍的行动力，是一种敢于负责、压倒一切的霸气。

亮剑精神不仅是军魂，还是企业和个人发展壮大的精气神。

亮剑精神正以一种狂飙突进的冲击力，被联想、维维、华为、纤丝鸟、潘高寿、上海大众等中国许多知名企业作为竞争与强势发展的战斗决胜力!“亮剑精神”在很短的时间内迅速深入到各行各业，唤醒了人们心中沉睡已久的“扬眉剑出鞘”的英雄情结。

人的一生就如同在打一场持久战，我们每天的工作中都有可能遇到想象不到的困难，‘这个时候如果你退却了，就有可能失去机会，被淘汰出局。

因为在这个不进则退的时代里，你别无选择只能快步前进。

永远不要企盼有第二只贪睡的“兔子”在前面等着你。

人要在竞争中求生存，就必须把握住身边的每个机会，像李云龙那样视困难如草芥，手持利剑，才能突出重围，拥抱成功的光环。

亮剑精神不但是是一种勇往直前的精神，更是一种人性的升华。

凡事争取就有百分之一的希望，不争取成功的概率就只能为零。

只有站在一个更高的平台上，用更广阔的视角去筹划一件事，去洞察周围的世界，才能攻无不克，战无不胜。

人的存在很简单，但是人的生存很艰难，成功更艰难，因为它需要我们给予生命更强大的智慧和力量。

这本《亮剑精神》汲取了《亮剑》精华，教你在工作中如何亮剑，以气势和本领攻克一个个难题和堡垒，劈出一片让自己能施展拳脚的天空，和大部队——企业一起朝着阳光奔跑，拥抱成功的太阳。

## <<亮剑精神>>

### 作者简介

梁涛，著名培训师，“奥运团队”训练专家，“军事化团队”训练专家，美国世联国际教练中心的杰出华人导师，香港企业家协会授证高级咨师，中山大学中山培训项目部主任，现任深圳聚成集团营运事业部总经理。

长期担任国内外著名企业的顾问，团队管理经验丰富，曾用“奥运精神”

## &lt;&lt;亮剑精神&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 亮剑精神——卓越人士的职场成功法则 亮剑精神：现代职场的成功模式 亮剑精神：打造“职场将军”的精神法则 做李云龙式的“战神” 面对敌手，毅然亮剑 不亮剑，会被“纸老虎”击败

第二章 “狭路相逢勇者胜”——职场是勇敢者的游戏场 “有种敢和敌人拼命的劲头”：职场的每一点进步都需要勇气作先导 “绝不会有人活着退出战斗”：困难面前，要有点“敢死队”精神 亲临“恐怖角”：战胜恐惧的最佳方式就是直面它 将“不敢”抛之脑后：李云龙部队所向披靡的原因 “凭什么当剑客”：明知不敌，也要亮剑 对待机会，要敢于搏一把 学习狼的“野性”：对一切阻碍前进的敌人予以顽强打击

第三章 真我性格，剑客本色——强者无敌的内在驱动力 “求天求地不如求自己”：相信自己手上的那把剑 不求十拿九稳，但求险中取胜 果断是一把利剑，直抵成功的心脏 李云龙的“霸道”：工作中要有主心骨 “即使倒下，也要成为一座山，一道岭”：信念压倒一切

第四章 主动出击，责任至上——主动负责的员工是最受企业欢迎的人 捕捉“嗅觉”，不放过任何商机 第三只看职场：不打无准备之仗 “最好的防御就是进攻”：工作中提倡“先行动，后道歉” “奉命阻击，只有到时间才能撤退”：坚决执行命令 “哪怕剩下一兵一卒，也要誓死保卫阵地”：落实责任的员工最受欢迎 战场上瞬息万变：以变应变才不会被打败

第五章 生命不息，战斗不止——坚韧的脊梁撑起一片天 英雄不怕出身低：用奋斗改变命运 真正的强者永远不会气馁 经过优胜劣汰才能成为特种兵：竞争是成为精英的必经之路 “战死也比当亡国奴强”：誓不罢休才能战胜困难 嗷嗷叫的部队什么都拔尖：理直气壮地夺回属于自己的东西 十年磨一剑：耐性是成大事者最可贵的品质 忍人之所不能忍，才能为人之所不能为 铁血生存：练就钢铁般的意志

第六章 不计代价，使命必达——执行到位的亮剑精神 永远盯着目标：目标指明执行的方向 “宜将剩勇追穷寇，不可沽名学霸王”：志存高远，永不满足 战斗只有胜利和失败之分，没有任何借口 “只有更优秀的才能存活下来”：要做就做到最好 兵贵神速，出手迅猛才能捕到战机

第七章 “胜利才是硬道理”——优秀的员工拿着结果来复命 逼出来的独立团：好与不好，用结果说话 实力最有发言权：用业绩证明自己的价值 再糟糕的战局也要敢于赢得胜利 不断学习才能做常胜将军 及时总结经验，赢取下一个胜利 “有实战经验的老兵打起仗来从不咋咋呼呼”：沉着应战才能赢得胜利 等待是没有结果的：只有主动争取，才能摘到成功的硕果

第八章 战略上藐视，战术上重视——亮剑也要懂方法 “我根本没有把你们当回事”：藐视敌人才能战胜敌人 并非逞一时之勇：谋略是勇气的朋友 空洞理论只是狗皮膏药：亮剑英雄从不纸上谈兵 不放过任何一个突破口：将别人忽略的东西做到极致 “伤其十指不如断其一指”：找到问题的关键，将问题彻底解决 火力必须集中在一个点上：忙要忙在点子上 打仗不能墨守成规：智慧让你无往不胜 “四面出击，各个击破”：通过目标分解达到目的 精打细算：以小代价换取大胜利 知己知彼，方能百战百胜

第九章 英雄还是要靠兄弟连——合作永远大于对抗 依靠“大部队”往前冲：紧密团结的队伍最有战斗力 八方支援，才能共同取胜 没有永远的敌人：相互搭台，才能共同跳台 “分工有序的作战方式很奏效”：在其位才谋其政 英雄惜英雄：正确看待对手才能成为高手 “不扔下任何一个兄弟”：助人等于助己

## &lt;&lt;亮剑精神&gt;&gt;

## 章节摘录

将“不敢”抛之脑后：李云龙部队所向披靡的原因按照战前团党委的决定：团长、政委应坚守指挥位置，绝不允许参加白刃战。

可战斗一打响，李云龙和警卫员都进入了兴奋状态。

李云龙三下两下就把单军装脱下来，抄起鬼头刀赤膊冲上去。

团长光了膀子，警卫员自然没有穿衣服的道理，和尚也把衣服一甩，拎着红缨枪冲上去。

赵刚制止不及，见两人已冲进敌阵，一时也按捺不住，和他的警卫员小张一齐拎着驳壳枪冲了出去。

有位开国元帅曾得出结论：敢于刺刀见红的部队才是过硬的部队。

李云龙部队官兵将“不敢”抛之脑后，全然没有害怕的道理，一起冲上去和敌人进行搏斗，这种可贵的亮剑精神使得李云龙部队剑锋所指，所向披靡。秦国一扫六合平天下，很多人都从经济基础雄厚、武器先进等各方面去分析它胜利的原因。

但其中少有人知的是，开战后，当他国将士缩进臃肿的盔甲里寻求自保的时候，秦国士兵却是生龙活虎，不带头盔，杀得兴起的时候，更是脱掉战袍，赤膊上阵，如雄鹰扑杀狡兔的时候，腋下夹俘虏，手上提敌军首级，还腾出另外一只手来继续杀敌，这样的虎狼之师哪有不胜的道理？人在职场，到处都充满着竞争，充满了挑战。

李云龙那种将胆小与怯懦抛之脑后的亮剑精神也是很多人成功的重要原因。

1956年，58岁的哈默购买了西方石油公司。

石油是可以赚大钱的行业，正因为最能赚钱，所以竞争尤为激烈。

初涉石油领域的哈默要建立起自己的石油王国，无疑面，陆着极大的困难。

建立石油王国，油源就是一个不小的问题。

1960年石油产量占美国总产量38%的得克萨斯州，已被几家大石油公司垄断，哈默无法插手；沙特阿拉伯是美国埃克森石油公司的天下，哈默难以染指……既然已有的几大油源哈默弄不到手，他只有寻找新的油源了。

为了寻找到新的油源，他请专家进行勘测。

当1960年，他已经花费了1000万勘探基金，但是仍毫无结果时，哈默冒险地接受了一位青年地质学家的建议：旧金山以东一片被行士古石油公司放弃的地区，可能蕴藏着丰富的天然气，并建议哈默的西方石油公司把它租下来。

这时哈默难以弄清，这个大胆行动是不是今生最后一次冒险甚至可以说是用生命作为赌注的，但他仍然努力去做了，并投入了从各方面筹集的大笔资金。

每向下钻一定的深度，哈默都迫不及待地询问结果。

他抑制那种“每钻一定深度，就少一丝希望”的想法，终于在钻到860英尺深时，钻出了加利福尼亚州的第二大天然气田，估计价值有2亿美元之多。

风险和利润的大小是成正比的，巨大的风险能带来巨大的效益。

大胆冒险与收获常常是结伴而行的。

人生最有魅力的事业，总是让命运安排在最有风险的绝壁之上，只有那些将“不敢”抛之脑后、不怕孤独、不畏艰难的先驱者，才敢闯进他人未到之地，做别人未做之事。

2007年胡润钢铁富豪榜上排名第一的钢铁大亨沈文荣，不但被认为是“苏南模式”的最后一位守望者，还被业界称为“沈大胆”。

“敢为天下先”是他大胆性格的鲜明标签。

他本人在接受记者采访的时候也说，敢为人先的经营决策，是他创业成功的关键，也是新时期苏商应有的秉性。

20世纪70年代中专毕业后，沈文荣被招进轧花剥绒厂轧钢车间做了一名钳工。

当时，小轧钢厂的年产量只有三四千吨，并且品种单一，竞争力非常有限。

1984年，年仅38岁的沈文荣从老厂长的手里接过了帅旗。

当他捕捉到国内房地产业兴起的商机后，立即作出了一个大胆的决定：收缩产品线，将当时大企业不屑一顾的窗框钢作为主导产品。

## &lt;&lt;亮剑精神&gt;&gt;

就凭这一个产品，沙钢迅速完成了资本积累，进入国家二级钢铁企业行列。

1988年，他力排众议，又作出了一个“背水一战”的大胆决定：与香港永新公司合资，以3000万美元的价格，从英国引进年生产25万吨螺纹钢的75吨电炉炼钢、连铸、连轧一体化短流程生产线。

对于这个行动的结果，沈文荣甚至已经作好了最坏的准备，他当时说：“如果这个项目引进失败，就把它作为展览馆，我就去卖门票。

”但是，这个非常具有预见性的大胆决策成功了。

这条生产线投产之后，沙钢年产钢能力翻了一番，同国际水平一下子缩短了20年距离。

从此以后，沈文荣带着沙钢走上了快速发展的金光大道。

1994年，以胆大著称的沈文荣又宣布了一个震动中国冶金界的消息：投资22亿美元，兴建亚洲第一座具有国际水平的90吨超高功率竖式电炉炼钢、LF精炼、连铸、连轧高速线材生产线。

很多人都知道这将面对着多少意料不到的风险。

所幸，这次大胆行动又获得了成功。

投产第二年，沙钢的电炉钢产量就突破了百万吨大关。

2002年，沈文荣用2.2亿元人民币，买下了欧洲最大钢铁公司蒂森克虏伯的子公司——霍施钢厂，将这座世界上最壮观的工厂整体搬到中国，并投资150亿元对其进行改造，建成年产650万吨的炼铁炼钢连铸连轧项目。

不久之后，沈文荣又与韩国浦项联手，将不锈钢薄板年产能力扩大到35万吨。

现在，沙钢已经成长为我国最大的电炉钢和特优钢材生产基地。

伴随着沈文荣一系列大胆的投资，沙钢成了世界级钢铁生产基地，传奇式的“沙钢速度”赢得了业界喝彩。

勇立潮头敢先行，只要仔细数一下，你就会发现各行各业的领头人就是本行业内第一个吃螃蟹的人，第一个敢于亮剑的人，第一个大胆冒险的人。

他们的财富和成功成为众人瞩目的焦点，他们激励着追随的人，并带动着同行业的发展。

这些堪称行业“第一人”的亮剑英雄就是我们努力奋斗的榜样，而他们敢为人先的品质则是我们所向披靡、攻克工作堡垒的尖锐利剑。

## <<亮剑精神>>

### 编辑推荐

《亮剑精神》打造"职场英雄"的精神法则一种勇气——敢作敢为，永不服输。  
一种力量——移山倒海，势不可当。  
一种气魄——令敌人望而生畏，令队友充满信心。

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>