

<<经商的五大能力>>

图书基本信息

书名：<<经商的五大能力>>

13位ISBN编号：9787563923908

10位ISBN编号：756392390X

出版时间：2010-9

出版时间：北京工业大学出版社

作者：李一平

页数：262

字数：228000

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>

<<经商的五大能力>>

前言

成功依靠实力。

但是，所谓“实力”并不只是通俗意义上的金钱、关系、学历等，还有内在的软实力。

一个企业家的成功需要多年的付出与修炼，许多时候，论金钱，企业家创业之初大多是腰包空空，甚至负债累累；论学历，他们之中有的人也远不如自己的员工。

美国前500名卓越的企业总裁，50%在大学时代成绩平均在C或C以下。

而美国的百万富翁中，有超过50%的人并没有接受过完整的大学教育。

这些人之所以在各自的行业取得成功，虽然原因各异，但有一点是共同的：他们有着超强的软实力。

软实力可以让他们先人一步在生意场上占据优势。

具体来说，这些实力包括五大核心内容：创业能力、创新能力、谋事能力、用人能力、管理能力。

五大能力环环相扣，构成了一个完整的能力体系。

这些能力更多的是一个人的内在表现，尤其在商界，这些内在的能力的作用远远胜于个人的学识与修养、职业技能与职业道德。

纵观国内外商界数千案例可以发现，有能力的人经商未必会成功，但是成功的商人必定会体现出这五种能力。

缺少任何一种能力，都会使其成为事业短板。

虽然每种能力的涉及面比较广，但是对于一些中小企业主来说，如果能够根据自身情况有针对性地抓住每种能力的核心与关键，完全可以使自己的企业运营与管理上一个档次。

所以说，经商成功的学问就在于将五大能力融会贯通，在经营与管理过程中将其与资金、资本、人才、技术等硬实力有效结合，把它们的作用发挥到极致。

中国的许多企业在发展遇到瓶颈时喜欢叫嚷：“没钱、没技术、缺管理。”

其实，说到根儿上，还是缺少企业运营的软实力。

有钱、有技术、懂管理的企业几乎每天都有倒下去的，他们又该怨谁去？

企业主作为企业的核心，他不只需要成为一个将才、帅才、军师，而且要成为一个太医——有病就要治病，没病就要强身健体。

那么，究竟怎样培养中小企业家这种本领呢？

也就是说，如何发现企业现存问题，并提出高效的解决之道呢？

这就需要企业主苦练内功，长治己、治人、治事、治企的本事。

企业经营得好与坏，直接体现在企业主的五大能力上，凡事能够药到病除的地方，企业主的能力一定较强，凡事屡治不愈的地方，则说明企业主功力不足。

为了避免由于自身实力原因造成一些问题恶性循环——管理者缺少创新意识，满足于现有的形势，短期内不会出现问题，但是长久来看，这会极大地削弱企业竞争力，进而会产生一系列连锁反应——这时，企业主必须要学会统筹五种能力，并有针对性地弥补自己的能力短板。

因此学习并提升五大能力，要结合企业与自身实际情况，有针对性地弥补不足，并强化自己的优势。

《经商的五大能力》摒弃了教科书式的教条论述，用通俗的方法介绍实用的经商智慧。

全书分为五个部分，每个部分侧重介绍一种经商的核心能力。

每个章节的论述力求重点突出、观点新颖、视角独特，而力避空洞的泛泛而谈，或是不具可操作性的学术说辞。

当你完全掌握并能熟练地施展这些能力时，不但可让你对生意的掌控变得如鱼得水，而且做人也可以提升至一个新的境界。

<<经商的五大能力>>

内容概要

摒弃了教科书式的教条论述，用通俗的方法介绍实用的经商智慧。

经商成功的学问就在于将五大能力融会贯通，在经营与管理过程中将其与资金、资本、人才、技术等硬实力有效结合，把它们的作用发挥到极致。

<<经商的五大能力>>

书籍目录

第一章 创业诚信为立足之本 · 诚实，企业成长的根 · 包装自己要诚信为本 · 一次也不要失信于人 · 一开始就要学会与人为善 · 有口碑就不愁没生意做 · 切不可浮躁 · 追求双赢的合作 · 商誉是创业的最大本钱 · 决不要让你的信用破产 · 让同行成为缘家
第二章 求变——创新力提升竞争力 · 学会用脑袋“走路” · 机会需要创造而不是寻找 · 学会做创意式的决断 · 做事不要太依赖于经验 · 鼓励和扶持员工的创造力 · 没有创新就没有前进 · 提升创新性学习能力 · 要善于创造性地开展工作 · 创新“三明治”：分析-创造-再分析 · 创造性地仿效别人的成功之处 · 改变多数人所循的规则 · 不讲道理地创新 · 打破常规看问题 · 没有机会也要创造机会 · 善于在变化中求发展
第三章 谋事——商脉左右财脉
第四章 聚才——用人决定成败
第五章 管理——打造高效能团队

<<经商的五大能力>>

章节摘录

赢得别人信任的第一品质是诚实。

对于处于创业阶段的人来说，诚实更像是他们成长的根，没有了根，成长之树也就没有了生命，更不可能开花结果。

日本证券公司的创业者、小池银行和东京瓦斯公司的董事长小池国三，就是以诚实起家的。

小池13岁时背井离乡，在一个小商店做店员，同时，替一家机器公司做推销员。

一次，他推销机器十分顺利，半个月与33位顾客签订了合同。

后来，他发现他卖的机器比其他公司出品的同样性能的机器价格要高。

这时，他想到自己所签约的客户如果知道了，一定会感到后悔。

于是小池立即带着合同和定金，用了三天时间，逐户进行老老实实的说明，请客户废止合同。

这种诚实的做法，使客户很受感动。

结果，33位客户之中没有一人废约。

同时，他们加深了对小池的信赖和敬佩，以后也纷纷与他订货。

不久，小池就创建了自己的证券公司。

美国华尔街金融巨头摩根的祖父，也是诚实守信的榜样，最初他经营很多行业，后来，老摩根投资参加了一家叫“伊特那火灾”的小型保险公司。

当时，保险业刚刚起步，不需要投资一分钱，只要在股东名册上签上姓名即可。

投资者在期票上署名后，就能收到投保者交纳的手续费。

然而，在一次续约后，发生了一场特大火灾，投资者个个傻了眼，他们将面临巨额的赔偿，于是纷纷表示要放弃他们的股份。

老摩根并没有这么做，他认为应该讲信用，于是派人去处理赔偿事务。

代理人从纽约回来，不仅处理了赔偿，而且赢得了很多投保者的信任，带回来了大笔的现款。

于是信用可靠的伊特那火灾保险公司在纽约名声大振，新的投保金额提高了一倍以上。

老摩根从这次火灾中净赚了15万美元。

在那个时代，15万美元可是份巨大的财富，而这些财富的取得应归结于老摩根赢得了投保者的信任。

有一位一家连锁超级市场公司的副总经理时，有一天，她为了人事问题开了一天的会。

会议休息时，有人问及她的公司在录用与晋升方面的尺度跟别的公司有什么不同。

她说：“这点我不清楚，因为我不知道别的公司在录用及晋升方面的标准是什么，我只能说，我们公司很注重应征者对金钱的态度。

“一旦你在金钱的使用上有了不良的记录，我们公司就不会雇用你。

很多公司也跟我们一样，很注重一个人的品行，并且以此作为晋升和任用的标准。

即使那个人工作经验丰富、条件又好，我们也不任用。

我们这样做的理由有四点。

第一点，我们认为一个人除了对家庭要有责任感外，对债权人守信用是最重要的。

你在金钱上毁约背信，就表示你在人格上有缺陷。

但是，今天很多美国的年轻人却不以为然。

他们认为‘银行的钱那么多，即使我不偿还债务也无所谓’或‘每家商店都有上百万资金，我不付款它也倒不了’。

但是买东西必须付钱、欠债必须还钱这是天经地义的事。

在金钱上不守信用，简直与偷窃无异。

第二点，如果一个人在金钱上不守诺言，他对任何事都不会守信用。

第三点，一个没有诚意信守诺言的人，他在工作岗位上必定也会玩忽职守。

第四点，一个连本身的财务问题都无法解决的人，我们是不任用的。

因为多次的财务困难很容易导致一个人去偷窃和挪用公款。

在金钱方面有不良记录的人，犯罪率是一般人的10倍。

当我们支出金钱时，要诚实守信，这一点也同样适用于我们做人处事。

<<经商的五大能力>>

”这位副总经理的用人标准说明了这样一个问题：诚实是衡量人品行的一把尺子。这把尺子，无论在古今中外，适用于对一切人的检验诚实守信不仅是一个人品行的证明，同时，它还使人树立起对家庭、对社会的强烈责任感。

20年前，名为弗朗西斯的美国小伙开了一家小小的印刷厂。

今天，弗朗西斯已经非常富有，并且有一个美满的家庭，还拥有一家很大的印刷公司。

他在同行之间很受敬重，最重要的一点是他非常具有责任感。

在一个星期六下午，他跟朋友一起去钓鱼，当友人问起他的成功之道时，弗朗西斯很谦虚地说：“我生长在一个很保守的家庭，每个礼拜天全家都要去做礼拜，然后回家吃饭，听父亲为我们解说《圣经》上的故事。

“父亲很通俗地为我们讲解牧师所说的每一个道理，用很多生活上的实例来说明，为什么偷窃和说谎是不道德的。

从父亲的谈话中，可以得知父亲非常强调守信用的重要性。

‘言行要一致’是父亲最常说的话。

“我上大学时家境不好，所以我就到一家印刷厂去打杂，从清扫房间到送货，什么事都干过。

六年的大学生活，我都是在半工半读的情况下度过的。

毕业时，我决定开一家印刷厂，当时我手里的2000美元足够我开业。

虽然我的厂子是在很偏僻的郊外，但是从创业初期，我就一直遵循父亲给予我的教诲。

我将父亲的话应用到实际生活上，对每位顾客都坚守信用。

P3-5

<<经商的五大能力>>

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>