第一图书网, tushu007.com

<<世界顶尖CEO的黄金9堂课>>

图书基本信息

书名：<<世界顶尖CEO的黄金9堂课>>

13位ISBN编号：9787564052133

10位ISBN编号：7564052139

出版时间：2011-11

出版时间：北京理工大学

作者：周耀童

页数：226

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

前言

中国人经商的历史源远流长，几千年的历史发展积淀了丰富的商业文化，涌现出了很多名商巨贾。
所以，美国经济学家、胡佛研究所资深研究员托马斯·索威尔博士就提到，犹太人、日本人、中国人和美国人是世界上最能赚钱的人。
在现代世界，想要成为顶尖的CEO经理人，必须恪守哪些原则才能保证经商成功呢？
首先，你必须把握经济命脉，必须关注政局。
而新闻联播图文并茂，有声有色，着实是商人的最佳晴雨表。
你自己必须守信，一诺千金！
你确认一定能够做到的事情才可以承诺，但不要夸大其辞；如果想一直做个商人，那么你必须树立自己的信誉！
虽然可以不在乎外界对你的争议甚至你也可以制造争议，但你不能失去信誉，否则你就不是一个商人而是一个骗子；而你的涵养则表现在对待对方不守时不守承诺的态度与包容等方面。
你能赢得起但可能输不起的生意最好不做！
在做任何生意以前，你都必须考虑清楚，如果输了，那么你是否输得起，而不是去考虑如果赢了会怎样怎样，输不起的事情你最好别做！
不要先期投入太多，给自己留够底牌。
不要把自己手里所有的牌全部亮出来，因为牌局随时会中途停止，而对方也随时会出新的牌，不到最后关键时刻，最好不要亮出你手里最有分量的牌，最后的赢家才是真正的赢家！
你必须慎重选择合作伙伴。
无论是团队，还是个人，很多时候我们都渴望有能够和我们一起联手打天下的黄金搭档，但选择亲密战友一定要慎重慎重再慎重，对彼此而言，慎重并非只针对单方，怎样的人才可以成为你的亲密战友，亲密战友一定要符合下面这些前提条件：其一，他和你一定需要在一个战壕里一起战斗过至少一年：其二，在你没有负他的前提下，他对你所说的每一句话都能负责任；其三，他必须是个实在而且能踏实做事的人；其四，他考虑得更多的是你们之间共同的利益（无论是短期的还是长期的），而这个共同利益高于个人利益；其五，关键时刻他没有躲开更没有出卖你。
这五点缺一不可，否则彼此之间的合作不会长久。
不要摆大，哪怕你真的是老大。
切记天外有天，不要在任何场合摆大，哪怕你真的很大。
保持中立，不要卷入政治派系纷争。
在任何派系纷争面前都应该保持中立，尤其是在政治派系纷争面前，事实证明，把商业利益的希望寄托在有派系纷争可能的任何一方面都是危险而且不明智的，在派系纷争之间，你必须冷静地保持中立。
不要太在乎金钱与利益得失。
切记有所得就有所失，而有所失就有所得的古训，钱没有了还可以再赚，天下自然有的是你赚不完的钱和商业机会，所以何不在金钱与利益面前大度一些呢？
更何况，更大的商业机会正在等着你去把握呢。
你必须总结别人的成败得失。
不要羡慕别人的成功，更不要鄙夷别人的失败，你首先应该做的是学会分析和总结现象背后的本质，找出别人失败或成功的原因，取其长，补其短，做你自己该做的事情。
在能把握全局的前提下，不要追求事必躬亲。
不要把自己搞得没有时间与朋友交流，最要紧的是不要让自己没有时间放松与思考，所以，应该学会让别人去帮你打点生意，处理业务，虽然业务的核心部分你自己必须牢牢把握：同样，把事情交给别人去做的风险你要考虑清楚并能够预防，以免你把事情交给别人做以后，你自己又成了一名忙碌的救火队员。
这是一个属于强者的时代，这是一个需要智慧的世界！
智慧会使你凌驾于万人之上，智慧会助你得到想要的一切！

市场竞争在某种意义上说就是智慧与谋略的竞争。
以谋为本，以智为先，才能智赢天下！
本书若能为你在尖端社会中提供某些有益的启迪与借鉴，就实现了我们编写此书的目的。

内容概要

本书内容简介：把握经济命脉，必须关注大势，我们确信，本书能够有效地帮助那些想在长期的职业生涯中达到顶峰的人来明确这些重要的品质与方法，并借助有效的途径和训练，直至达成自己的理想。

作者简介

周耀童。
台湾取得本科学位后，在加州大学伯克利分校进修，并获哥伦比亚大学国际事务硕士学位。

书籍目录

前言
第1课　用眼光创造财富
　眼光定财富，遍地都是钱
　商机不可失，失而不再来
　积极思考，财商超越智商
　改变观念，更商业化一些
　借力使力，财富来得更快
　谨慎投资，钱花在刀刃上
第2课　用勇气改变命运
　敢于冒险，勇气改变命运
　打破常规，决不随波逐流
　挑战成见，不要相信权威
　聪明冒险，冒险不是赌博
　突破极限，逆境是种考验
　学会选择，更要懂得放弃
第3课　用人脉创造利益
　善于交往，拓展能力无限
　甘做学生，而不是做老师
　合作出金，善用他人力量
　团结互助，形成集体之势
　低调处世，谦逊是种美德
　吃亏是福，宽容更受欢迎
第4课　用管理加速发展
　先会理人，再谈管理企业
　人性管理，做到名副其实
　专注运营，做好每一件事
　品质立市，拿产品来说话
　企业文化，是赚钱催化剂
　无为而治，迈向最高境界
第5课　用技巧赢得市场
　精于炒作，里子面子都要
　善于推销，用嘴巴去淘金
　……
第6课　用吃苦累积资本
第7课　用务实累积财富
第8课　用人品经营商道
第9课　用虚心进入王道

章节摘录

版权页：过去人们常说，商场如战场，不是你死就是我亡。
现如今，这种现象正慢慢地被改变着，现实是共赢，团结才是壮大自己的手段。
事实胜于雄辩，理性超越感性。
人只要多帮助别人，他就可以获得他自己想要的。
商场上也是如此，企业之间团结合作，发展才会呈良性步伐。
团结就是力量。
铁姆肯公司旗下的工业集团总裁阿诺德说：“ 企业可能无力独自承担做某些专案的成本，但是如果与其他企业合作，就可以由大家共同分担这些成本。
竞争对手之间的联手合作并不会损害各自的竞争优势。
”正如阿诺德所说的那样，工业集团选择与竞争对手团结在一起，包括像SKF这样的轴承制造商。
团结的双方通过合作共用物流和电子商务等系统。
阿诺德还补充道：“ 当市场不景气时，很多制造商都会陷入困境。
但是通过团结合作，即便是市场低迷，我们依然能够提高产能，同时分担成本和风险。
”我们常可以看到，经商者们每天在市场上的争斗就像几只饥饿的梭鱼为了肚子同一群金枪鱼展开的夺食大战，它们最喜欢的莫过于夺走别人嘴边的食物。
但是，这种现象也不是单纯不变的。
当机会来临时，它们也会并肩作战以挤走更大的竞争对手，或者联手破解恼人的技术难题，目的就是为了抓住这个机会。
在如今这种残酷的制造业环境中，明智的经商者开始懂得单打独斗未必是最好的策略，而是选择团结合作的态度，因为团结在一起是壮大自己.的一种手段。

编辑推荐

《世界顶尖CEO的黄金9堂课》：市场竞争在某种意义上说就是智慧与谋略的竞争。

第一图书网, tushu007.com

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