第一图书网, tushu007.com

<<让胜利成为习惯>>

图书基本信息

书名：<<让胜利成为习惯>>

13位ISBN编号：9787807593409

10位ISBN编号：7807593407

出版时间：2008-12-1

出版时间：万卷出版公司

作者：[韩]全玉杓

页数：229

译者：千太阳

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

能改变战争规则的“ 赢家法则 ”韩国围棋界有一种说法，叫做“ 连走三步妙手必败 ”。
即因局势不利而绞尽脑汁想出妙手或被逼无奈不得不连番使出妙手也不可能彻底扭转棋局，那么最终只能落败。
所谓“ 妙手 ”，是棋局中的最佳着手。
其作用是或一举确立优势，或使形势逆转、转劣为优。
所以妙手也理应在大势已去之前施展。
这既是实力，亦是习惯。
笔者曾经做过营销经理、流通经理、企业经营者，在工作中需要和别人不断接触。
在指挥下属工作的过程中切实地体会到，无论是工作还是人生都取决于人的态度和习惯。
有些人能接连不断地荣获冠军，取得胜利，是因为他拥有获胜的习惯和信念。
这样的人，往往在一些不起眼的小事上也要争出胜负来。
现实中的人都有着这样那样的梦想，但能实现梦想的却没有几个。
有的是迫于压力不愿前进了，有的是头破血流，看不到希望了，有的是满足于现状，总之，他们都选择了暂时安逸的生活。
他们常说的话有这么几句，“ 为什么要做那些事情？
”“ 现在正做得很好 ”“ 做了也是白做 ”。
在作为营销经理教导下属人员，以及作为流通经理说服经营状况恶劣的销售单位正确经营的时候，常常听到人们找类似上述内容的借口来推卸责任，逃避现实。

<<让胜利成为习惯>>

内容概要

《让胜利成为习惯》讲述韩国围棋界有一种说法，叫做“连走三步妙手必败”。
即因局势不利而绞尽脑汁想出妙手或被逼无奈不得不连番使出妙手也不可能彻底扭转棋局，那么最终只能落败。
所谓“妙手”，是棋局中的最佳着手。
其作用是或一举确立优势，或使形势逆转、转劣为优。
所以妙手也理应在大势已去之前施展。
这既是实力，亦是习惯。
笔者曾经做过营销经理、流通经理、企业经营者，在工作中需要和别人不断接触。
在指挥下属工作的过程中切实地体会到，无论是工作还是人生都取决于人的态度和习惯。
有些人能接连不断地荣获冠军，取得胜利，是因为他拥有获胜的习惯和信念。
这样的人，往往在一些不起眼的小事上也要争出胜负来。

作者简介

作者：(韩国)全玉杓 译者：千太阳全玉杓，韩国人。
1983年进入三星电子，在担任国内战略营销团队队长期间，作为绝对主力创造了CALL、PAVV、ZIPEL、HAUZEN等品牌的的营销神话。
此后担任了三星电子南方区总监和三星电子常务理事。
现在是（株）SAMTU代表理事社长。
曾获得延世大学MBA、成均馆大学经营学博士学位，是一位名副其实的理论和实践经验兼备的营销战略家。
已出版《让胜利成为习惯》、《赚大钱的实战营销》等畅销书。

书籍目录

序言：能改变战争规则的“ 赢家法则 ”第一部分　像闪电一样行动的“ 执行型团队 ”围绕着顾客转动的“ 执行型团队 ”把自己该做的事情当做献给上帝的祭礼让工作成为嘉年华我们是演员，工作岗位就是我们的舞台没有人会给你激情不要让团队在无秩序的环境中工作能成功的人从不宽以待己提高团队竞争力的时间管理方式世界上最糟糕的借口－“ 没有时间 ”乐于把你的一切投入到痛苦相伴的创新活动中感到“ 满足 ”的瞬间便是衰败的开端伴随“ 革新 ”而来的甜蜜的痛苦谋求创造和革新的五个步骤适者生存第二部分　享受创造过程中的痛苦不论人生还是商务活动，都是自我营销人生是自我营销的延续一份提案书也要体现你的个性一张报告、一份提案书也要做成艺术品你的秘密武器是与众不同想学知识吗。
学校在你的脚下就在“ 这里 ”，就在“ 这一刻 ”无人能取代我的技能园队能提供给职员的最好福利是“ 残酷的训练 ”只有专家才能存活下来第三部分　通过划分、分析、结构化制定严密的流程构建严密的流程，使团队的力量更上一层楼确定的流程能产生确定的结果世界靠流程的力量而转动如何制订合理的业务流程共享知识，使团队的力量更上一层楼制定远大目标，评估要冷酷无情不可实现的%的增长率和可实现的%的增长率越没有业绩的团队领导越宽厚考核要公正，评估要冷酷平凡的增长谈不上“ 成果 ”认识到细节的力量，划分整体，再仔细观察失之毫厘，谬以千里分析、分析、再分析划分整体，就能找出解决方案失败是最好的教材，要学习共享“ 失败笔记 ”赢家会坦然接受并承认自己的失败能认可失败的团队文化非常重要共享知识时会面临的窘境－“ 这是我的知识！
”第四部分　让每个成员都成为营销战略的高手每一名职员都是营销人员战略家与众不同的5种秘密法则钱会流向最低的地方，请在现场找答案在现场找答案避免判断错误给自己的未来勾画蓝图没有比客户更好的推销员，客户说的梦语也要倾听客户的抱怨声永远不会消失，只会更加强烈客户的抱怨声只有在最后时刻才能听到我的月薪不是老板付的，而是客户付的CRM不是软件，而是习惯客户渴望一对一的交流如果你记住了客户，客户也会记住你－赢得客户的芳心将挣来的钱回馈给客户第五部分　不懂礼节的团队无异于一座“ 坟墓 ”问候是和他人打交道时的首要礼节用时刻准备就绪的端正态度武装自己无须资本的投资，微笑就能获得回报“ 微笑 ”如同服务团队的生命线将工作岗位变成游乐同和战略一同开启一天的门，用切实的整理作业提高射门得分的能力和战略一同开启一天的工作生活发挥能射门得分的整理习惯，并将其衔接到成果第六部分　坚持诚信水越深，越无声没有“ 减信 ”就不能获得真正的成功越有诚信的人越严于律己，宽待顾客无条件地模仿他人也是一种卓越的战略要善于求学，要善于求助单靠效仿优秀的人，就能获得一半的成功坚持不懈的人最终能做大事执著能创造一部成功的连续剧拜访顾客117次的韧劲和执著结束语：让胜利成为习惯

章节摘录

制定远大目标，评估要冷酷无情抱着一种信念走下去！
也许会犯错，但要重新站起来，继续走下去！
—卡雷尔·布拉格，捷克建筑家每当人们问我，世上有什么东西比天生盲人更不幸的时候，我回答说：“有眼却不能展望未来”。
—海伦·凯勒，美国教育家一日，亚历山大大帝带领士兵出征，但当时敌军的数量是他所率部队的十倍。
得知真相后，士兵们恐慌起来。
未战先怯乃兵家大忌。
深知事态严重性的亚历山大大帝命令士兵和将领们停止行军，而他则转身进入一座小庭院，决定为此次战役进行祈祷。
在无数士兵和将领们的目光下，亚历山大大帝拿出一枚硬币说道：“我亲爱的士兵们，就在我刚才祈祷的时候，神向我传达了他的旨意。
看到我这手中的这枚硬币了吗？
如果我抛掷硬币之后，出来的是正面就意味着我们会取得这场战争的胜利，而出现反面则意味着我们会失败。
”说完，亚历山大大帝肃然地将硬币抛向了高空。
每个人都屏声息气、目不转睛地盯着空中转动的硬币。
一声清脆的声响过后，赫然摆在士兵们眼前的是一枚正面朝上的硬币。
“看啊，是正面！
胜利是属于我们的！
”充满激动的喊声响彻天地间。
最终，他们的确奇迹般地战胜了超过十倍的敌军。
在一个庆祝胜利的小宴会上，一位将军感慨道：“命运真是可怕的东西，竟让我们战胜了超过我们十倍的敌人。
”这时，亚历山大大帝缓缓说道：“真的是这样吗？
也许你们还不知道，那枚硬币的两面其实都是正面！
”远见和信念的力量是可怕的。
常言道：世上无难事，只怕有心人。
因此，身为领导人最重要的作用就是为团队人员培养同样的远见和信念。
打个比方说，将领的职责便是激发士兵们的斗志，使他们能够奋力杀敌。
不可实现的5%的增长率和可实现的30%的增长率如果你是一个团队的领导人，那么你就必须考虑好团队未来的远景。
在制订团队未来五年或十年计划等长远的目标和远景，以及当年的计划和目标的时候，团队人员心中所存在的如“这种程度应该可以了”等想法并不是公司真正的远景。
即能够引起“这件事情有些痴心妄想了”等想法的计划才有可能成为公司的远景。
若从经营的角度出发，有人会认为：“虽然5%的增长无法实现，但30%的增长是有可能实现的。
理由是如果把5%的增长当做了目标，就会按照以往的方式行动，因此很有可能连4%的增长都达不到。
但若选择30%的增长作为目标，就会不断寻求富有创意的构思，更会尝试用新的方式去接近目标，因此往往最终能够带来超乎想象的成果。
”这是百分之百值得认同的想法。
在个人的生活当中，也有不少相同的例子。
例如，在存钱的时候，心中想着“三年要存够一千万”！
那么最终的存款很难超过当初定下的数额。
但若决心“要存够一亿韩元”！

那么至少也能存下个五千万。
可见，只要不是异想天开的程度，目标还是要尽可能树立得远大一些。
越没有业绩的团队领导越宽厚三星重工业一直为美国雪佛龙公司（Chevron Shipping）移交10.5万吨级的油轮。
而就在前不久，三星重工业便创下了一年零三个月内连续无缺陷移交60艘轮船、平均提前40日完工的惊人纪录。
这是他们不满足于“ 按时递交、缺陷最小化 ”的水准，另行树立了“ 将完美无缺的产品提前递交 ”的目标，并不断向它进军的结果。
“ 无缺陷船舶 ”指的是在船主和造船公司一同实施的最终检测中没有一项有关产品质量的投诉事件，也就是“ 顾客不满度为0 ”的船舶。
“ 如果有一件关于产品质量的投诉就绝不进行船舶移交。
”三星重工业在发布“ 品质马奇诺宣言 ”之后，不但将60艘无缺陷轮船移交给了雪佛龙公司，而且还创下了提前完工的新纪录。
结果，船主公司－美国雪佛龙公司的总裁迈克·卡苏（Michael Carthew）还亲笔致电，表达了其感激之情。
这件事情向人们展示了远大、全面的目标能够造就何种结果的问题。
无论是什么团队，只要设定好了目标，就会不断向它进发。
然而，越是没有潜力的团队，它的领导人就越宽仁。
因为即使发现了不合理之处，他也会为了给职员们留下好印象而选择沉默。
然而，目标高于实际、冷静评价、彻底补偿的姿态便是强悍的团队的特征。

编辑推荐

《让胜利成为习惯》由万卷出版公司出版。
韩国销量已突破100万册。
三星、韩国BMW等大企业CEO联袂推荐。
被韩国《朝鲜日报·书评周刊》评为最爱欢迎的经管类图书。

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