

<<商界领袖管理语录大全集>>

图书基本信息

书名：<<商界领袖管理语录大全集>>

13位ISBN编号：9787115274212

10位ISBN编号：7115274215

出版时间：2012-3

出版时间：人民邮电出版社

作者：唐华山

页数：365

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>

## <<商界领袖管理语录大全集>>

### 前言

每一个想要成功的人，都不妨借鉴商界领袖的成功经验。

通过品读商界领袖的经典管理语录，每个人都可以站得更高，看得更远，做得更好。

阅读本书，你既可以领略世界500强企业领袖，如比尔·盖茨、迈克·戴尔、沃伦·巴菲特等的经典言论，又可以感受中国最出色的企业家，如马云、史玉柱、张跃、江南春等的过人智慧。

同时，你会了解一个成功的企业，立的是怎样的目标，走的是怎样的道路；你会明白那些成功的企业家们如何勇立潮头，如何化解危机，如何面对竞争，如何打造品牌，如何做好自己……商业领袖的经典言论，将为你揭开谜团，指明方向，鼓足勇气，坚定信心。

商界领袖的成功经验和亲身经历，需要我们通过自己的理解，体会其中含义，并将之创造性地运用到自己的商业实践中。

只有这样，名言中所蕴含的思想力量才能真正地得到体现，你的梦想才能变为现实。

而在实现梦想的过程中，需要我们结合自身实际情况，活学活用，把企业家们的管理智慧发扬光大。

书中的内容虽然是商界领袖的名言警句，但其他领域的人士阅读后也会有所裨益。

所有职场人士，所有正在拼搏、渴望成功的创业者，甚至包括对孩子寄予了厚望并全力培养的家长们，只要认真品读这些名言，相信都会从中汲取到智慧和力量。

我们希望，书中的名言警句能够激励更多的人奋勇前行，能够为迷茫者指明方向，能够为孤独者注入力量。

本书收集了世界500强企业领袖与优秀企业家的精彩语录，同时又辅以相关指导和案例说明，是继作者《世界500强企业总裁语录》一书后的又一力作。

本书从创业、经营、人才、危机、技术、竞争、文化、责任、利润、投资、成本、培训、激励、诚信、目标、市场、学习、营销等多个方面对商界领袖的成功经验和思想精华加以归纳、提炼，更具实用性和操作性，读者朋友们可以随时随地将这些丰富的营养融入自己的商业实践，指导自己的商业行为。

在本书的策划与编写过程中，作者得到了郑月玲、郭东华、邱草、唐秀娟、胡芹、韩雪姣、郑海龙、崔艳、赵震凤、李彩莉、毕锋、王晓蕾、郑海涛、闫龙、再现荣、郑茂章、单文元、邱素娟、唐洪飞等人的大力支持和帮助，在此向他们表示感谢。

由于作者的水平和时间所限，书中疏漏与不当之处在所难免，恳请读者批评指正。

## <<商界领袖管理语录大全集>>

### 内容概要

《商界领袖管理语录大全集》将世界500强企业领袖与其他优秀企业家的精彩语录按照多个与企业生存发展密切相关的事项加以归纳提炼，具体包括创业、事业、理想、经营、管理、决策、人才、用人、人力资源、危机、风险、困难、技术、创新、改革、竞争、合作、发展、文化、品牌、广告、责任、顾客、服务、利润、效率、速度、资本运作、财富、诚信、道德、目标、战略、执行等内容。每一章都附有相关指导和案例说明，极具实用性、操作性。

《商界领袖管理语录大全集》不仅适合那些成功的商业人士阅读，也适合那些正在拼搏、渴望成功的读者阅读。

<<商界领袖管理语录大全集>>

书籍目录

- 第1章 中外著名商业领袖谈创业
  - 世界500强企业领袖谈创业
  - 中国顶尖企业家谈创业
  - 百度创始人李彦宏的创业感悟
  - 远大空调创始人张跃的创业感悟
  - 阿里巴巴创始人马云的创业感悟
  - 如何拟订创业计划书
- 第2章 中外著名商业领袖谈事业
  - 世界500强企业领袖谈事业
  - 中国顶尖企业家谈事业
  - 集中精力做一件事
  - 成就大事业必备的六大素质
  - 事业成功者的10个共同特点
- 第3章 中外著名商业领袖谈理想
  - 世界500强企业领袖谈理想
  - 中国顶尖企业家谈理想
  - 试试看, 将自己的梦想坚持25年
  - 做好规划才能实现梦想
  - 用积极的心态拥抱梦想
- 第4章 中外著名商业领袖谈经营
  - 世界500强企业领袖谈经营
  - 中国顶尖企业家谈经营
  - 影响企业经营的10个关键问题
  - 企业经营中的海恩法则
- 第5章 中外著名商业领袖谈管理
  - 世界500强企业领袖谈管理
  - 中国顶尖企业家谈管理
  - 企业管理中的10大关键问题
  - 刚柔并济式的7S 管理模式
- 第6章 中外著名商业领袖谈决策
  - 世界500强企业领袖谈决策
  - 中国顶尖企业家谈决策
  - 大胆的决策并不等于蛮干
  - 有效决策的10大关键环节
- 第7章 中外著名商业领袖谈人才
  - 世界500强企业领袖谈人才
  - 中国顶尖企业家谈人才
  - 对核心员工要采用特别的管理方式
- 第8章 中外著名商业领袖谈用人
  - 世界500强企业领袖谈用人
  - 中国顶尖企业家谈用人
  - 慎重选择授权人
  - 根据下属的长处授权
- 第9章 中外著名商业领袖谈人力资源
  - 世界500强企业领袖谈人力资源

<<商界领袖管理语录大全集>>

- 中国顶尖企业家谈人力资源
- 设计出让员工感兴趣的工作
- 教育投入,能得到最高额的回报
- 最有效的10大激励措施
- 第10章 中外著名商业领袖谈危机
- 世界500强企业领袖谈危机
- 中国顶尖企业家谈危机
- 惟有忧患意识,才能永远长存
- 不要向员工隐瞒真相
- 突发事件的处理原则
- 第11章 中外著名商业领袖谈风险
- 世界500强企业领袖谈风险
- 中国顶尖企业家谈风险
- 宁可错过100个机会,不可投错一个项目
- 冒险前,请自我检验
- 第12章 中外著名商业领袖谈困难
- 世界500强企业领袖谈困难
- 中国顶尖企业家谈困难
- 曲折的经历会让生活更精彩
- 树立战胜困难的必胜信念
- 第13章 中外著名商业领袖谈技术
- 世界500强企业领袖谈技术
- 中国顶尖企业家谈技术
- 技术创新应注意的问题
- 第14章 中外著名商业领袖谈创新
- 世界500强企业领袖谈创新
- 中国顶尖企业家谈创新
- 坚持创新之路,引领时代潮流
- 不要用习惯性思维想问题
- 如何培养与众不同的创新思维
- 第15章 中外著名商业领袖谈改革
- 世界500强企业领袖谈改革
- 中国顶尖企业家谈改革
- 锐意改革,才能走出困境
- 第16章 中外著名商业领袖谈竞争
- 世界500强企业领袖谈竞争
- 中国顶尖企业家谈竞争
- 适者生存,优胜劣汰
- 自我竞争,自我淘汰
- 第17章 中外著名商业领袖谈合作
- 世界500强企业领袖谈合作
- 中国顶尖企业家谈合作
- 跳出零和圈子,找寻双赢或多赢通道
- 大胆迈出合作步伐
- 培养你的团队合作精神
- 第18章 中外著名商业领袖谈发展
- 世界500强企业领袖谈发展

<<商界领袖管理语录大全集>>

- 中国顶尖企业家谈发展
- 国内企业如何持续发展
- 第19章 中外著名商业领袖谈企业文化
  - 世界500强企业领袖谈企业文化
  - 中国顶尖企业家谈企业文化
  - 企业文化不是空洞的口号
  - 改革企业文化的流程
- 第20章 中外著名商业领袖谈品牌
  - 世界500强企业领袖谈品牌
  - 中国顶尖企业家谈品牌
  - 企业品牌的作用及定位步骤
  - 企业产品名称定位思路
- 第21章 中外著名商业领袖谈广告宣传
  - 世界500强企业领袖谈广告宣传
  - 中国顶尖企业家谈广告宣传
  - 广告定位的五大内容
  - 市场营销决定广告创意
- 第22章 中外著名商业领袖谈责任
  - 世界500强企业领袖谈责任
  - 中国顶尖企业家谈责任
  - 责任比能力更重要
  - 责任心的培养
- 第23章 中外著名商业领袖谈顾客
  - 世界500强企业领袖谈顾客
  - 中国顶尖企业家谈顾客
  - 随时关注顾客的消费倾向
- 第24章 中外著名商业领袖谈服务
  - 世界500强企业领袖谈服务
  - 中国顶尖企业家谈服务
  - 全心全意为顾客服务
- 第25章 中外著名商业领袖谈利润
  - 世界500强企业领袖谈利润
  - 中国顶尖企业家谈利润
  - 以最低成本获得最大利润
  - 令企业利润倍增的三大方法
- 第26章 中外著名商业领袖谈效率
  - 世界500强企业领袖谈效率
  - 中国顶尖企业家谈效率
  - 让工作更高效的八种方法
- 第27章 中外著名商业领袖谈速度
  - 世界500强企业领袖谈速度
  - 中国顶尖企业家谈速度
  - 有效实施速度制胜战略
- 第28章 中外著名商业领袖谈资本运作
  - 世界500强企业领袖谈资本运作
  - 中国顶尖企业家谈资本运作
  - 并购前要调研的问题

<<商界领袖管理语录大全集>>

巴菲特投资理念精要

投资股票的10大戒律

第29章 中外著名商业领袖谈财富

世界500强企业领袖谈财富

中国顶尖企业家谈财富

告诉自己,我会拥有很多财富

把节俭变为一种习惯

第30章 中外著名商业领袖谈诚信

世界500强企业领袖谈诚信

中国顶尖企业家谈诚信

诚实是赢得信任的筹码

第31章 中外著名商业领袖谈道德

世界500强企业领袖谈道德

中国顶尖企业家谈道德

企业道德在现代企业制度建设中的作用

对公司忠诚就是对自己忠诚

第32章 中外著名商业领袖谈目标

世界500强企业领袖谈目标

中国顶尖企业家谈目标

为企业规划愿景目标

怎样判断自己的团队目标是否合理

第33章 中外著名商业领袖谈战略

世界500强企业领袖谈战略

中国顶尖企业家谈战略

做出正确的战略决策

第34章 中外著名商业领袖谈执行

世界500强企业领袖谈执行

中国顶尖企业家谈执行

不能执行的计划不是好计划

服从命令听指挥

## &lt;&lt;商界领袖管理语录大全集&gt;&gt;

## 章节摘录

## 1. 创业之前。

先问自己三个问题 在马云看来，任何一位创业者在创业之前，都要先问自己三个问题，搞清楚这三个问题对创业者来说至关重要。

第一个问题是“做什么”。

马云认为，创业者要有梦想，要确定自己该做什么、想做什么，而不是能做什么。

第二个问题是“怎么做”。

马云指出，确定了梦想就要去做，还要懂得舍弃。

他曾说：“阿里巴巴有今天，很重要的一点是这些年来，我们只做电子商务，没有进入其他领域。”

第三个问题是“做多久”。

马云认为，创业者有了明确的目标之后，要明白自己最终能做多久。

有了清晰的目标之后，便需要有坚持的信念，坚持做自己的事非常重要。

2. 牢记四条创业原则 第一条原则：光有敏锐的眼光还不行，创业者还要有“闯劲”。

马云的成功在于他敏锐地发现了互联网时代的到来，并牢牢地抢占了先机。

但仅有敏锐的眼光还不足以让他成功。

他的成功，在很大程度上还要归于他具有敢闯敢干的精神。

正是因为有这股“闯劲”，马云才放弃了原本安稳、舒适的工作而去冒险创业。

“其实最大的决心并不是我对互联网有很大的信心，而是我觉得做一件事，经历就是一种成功，你去闯一闯，不行你还可以回头；但是如果你不做，就像晚上想想千条路，早上起来走原路一样的道理。”

也正是因为有这股“闯劲”，他才会于1997年年底在北京加盟了中国外经贸部下属的中国国际电子商务中心，并出任该中心信息部总经理。

这次出走，对马云来说意义重大，因为他在这里逐步使自己的B2B思路成熟——用电子商务为企业服务。

而这一思路的确立，为马云日后创立阿里巴巴奠定了基础。

第二条原则：创业者光有闯劲还不行，更需谨慎前行。

在马云的身上，最值得创业者学习的，不仅是他的“闯劲”，还有他谨慎前行的作风。

马云在筹措创办阿里巴巴的启动资金时表示，“启动资金必须是PocketMoney(闲钱)，不许向家人、朋友借钱，因为失败的可能性极大。

我们必须做好最坏的打算。

”做好最坏的打算，谨慎前行，这是马云给创业者的第二条原则。

第三条原则：不仅要想，更要去。做。

马云和他的合作伙伴们把各自口袋里的钱掏出来，凑了50万元，开始创办阿里巴巴网站。

“要想让人们使用阿里巴巴，就要先让人们知道阿里巴巴。

”他是这样想的，也是这样做的。

1999—2000年，马云为此而竭尽全力，不停地往返于全球各个角落，参加了世界各地尤其是经济发达国家几乎所有的商业论坛，到处去发表演讲，宣传他全球首创的B2B思想，宣传阿里巴巴。

他就好似一台演讲机器，从不知停歇。

他大声地告诉前来听演讲的每一个听众：“B2B模式最终将改变全球几千万商人的生意方式，从而改变全球几十亿人的生活！”

”马云在海外马不停蹄地四处演讲的同时，他的创业合作伙伴们也没闲着。

他们每天工作16~18个小时，加班加点地设计网页，讨论创意和构思。

没多久，马云和他的阿里巴巴就已在海外小有名气，来自国外的点击率和注册会员逐日巨增。

马云和阿里巴巴的名字被《财富》杂志这样重量级的财经媒体所关注。

终于，在2000年以高盛为首的多家公司，向阿里色巴投入了500万美金的风险资金，软银总裁孙正义则投给了马云2000万美金用以发展和壮大阿里巴巴的经营规模。

在公司创立之初，马云有一句常常挂在嘴边的话：“你们立刻、现在、马上去做！”

## <<商界领袖管理语录大全集>>

立刻！

现在！

马上！

”可以看出，马云之所以成功，在于他不断地将头脑中的想法及时落实在行动上。

“立刻、现在、马上去做！

”这是马云给创业者的第三条创业原则。

第四条原则：时刻保持冷静，知道自己在做什么。

2000年，马云把阿里巴巴的经营区域发展到了美国、韩国、英国以及我国香港，并在这些国家和地区快速拓展业务。

当马云将阿里巴巴的英文网站放在硅谷时，时值互联网的“寒冬”，大批大批的互联网公司都面临倒闭或关门歇业的境况，阿里巴巴的硅谷中心也陷入生存危机。

若不果断地采取措施，阿里巴巴眼看就将“阵亡”。

2000年年底，马云宣布全球大裁员。

2001年马云开展了阿里巴巴的“整风运动”。

“如果你心浮气躁，请你离开。

”马云的这句话不仅是对公司员工说的，也是对自己说的。

马云开始静下心来考虑阿里巴巴的生存之基是什么？

经过一番思考后，他得出了这样的结论：“小企业通过互联网组成独立的世界，这才是互联网真正的革命性所在。

”思路明晰以后，马云又开始频繁奔波于世界各地联系客户的工作中。

此后，马云又重新思考了决定B2B交易成败的关键是什么？

在分析当时国内电子商务环境后，马云将目标锁定在安全支付的问题上。

在接下来的2002年，阿里巴巴启动了“诚信通”计划，和信用管理公司合作，对网商进行信用认证

。结果显示，诚信通的会员成交率从47%提高到72%。

于是，马云决定从2002年开始向网商收费，年付2300元的“诚信通”成了阿里巴巴赢利的主要工具，45000个网商的年费让阿里巴巴日进百万金。

当危机来临时不要惊慌，面对金钱的诱惑不要动心，更不要盲目地快速扩张，应该冷静地想清楚自己要做的是做什么，冷静地去发现有价值的核心是什么，就像马云说的那样：“一个企业家经常要问自己的不是‘我能做什么’，而是‘我该做什么，我到底想做什么’。

”这就是马云给创业者的第四条创业原则。

3.给公司起一个好名字 一个公司能够拥有一个响亮、大气、有新意、有内涵的好名字，不仅有利于公司的品牌推广，更是公司的一笔无形资产。

在为网站起名字的问题上，马云颇费了一番心思。

单单是网站的域名，马云和他的团队就准备了100多个方案，让大家反复地挑选。

1998年年末，马云突然间想到了“阿里巴巴”这个名字。

他知道这四个字用全球几乎任何一种语言的发音都是“a-li-ba-ba”，全球的商人们都能很容易地记住这个名字，这正是马云想要达到的效果。

此外，“阿里巴巴”的故事流传甚广，使人们在认知与记忆上不存在任何困难。

这两点和他们决心走国际化的路子极为吻合。

选择“阿里巴巴”这个名字还有更深一层的含义：网络就如同一座无穷的宝藏，等待着人们去发现、去挖掘，这让马云想起了《一千零一夜》(又名《天方夜谭》)里“阿里巴巴·芝麻开门”的故事。故事中的阿里巴巴用一句咒语打开了通往财富的大门，而马云的宗旨也是要为更多的商人们开启财富之门。

他认为“阿里巴巴”就是财富与幸运的代名词。

公司的名字不仅是公司的一个代号，更是公司的象征，必须能够反映公司的形象、特色，这样才能吸引顾客。

因此，为公司取名，一定不能草率。

4.准确的市场定位是创业成功的关键 马云认为，准确的市场定位是阿里巴巴成功的关键。他让商人们把求购及要销售的商品信息免费挂在阿里巴巴的网站上，这样的做法，很快引起了一些商业企业的关注。

通过口碑相传，越来越多的人聚集到阿里巴巴，最终阿里巴巴成为全球国际贸易领域内规模最大、最活跃的网上市场和商人社区。

马云和伙伴们所开创的为商人与商人之间实现电子商务而服务的模式，被认为是符合亚洲尤其符合中国发展特点的B2B模式。

全球管理大师拉姆·查兰曾说：“准确的市场定位是企业的盈利之基。”这一点，需要所有创始者牢牢记住。

P17-21

<<商界领袖管理语录大全集>>

媒体关注与评论

一生能够积累多少财富，不在于你能够赚多少钱，而在于你如何投资理财。

钱找人胜过人找钱。

要懂得让钱为你工作，而不是你为钱工作。

——沃伦·巴菲特 美国波克夏·哈撒韦公司行政总裁 你要勤于给花草施肥、浇水，如果它们茁壮成长，你会拥有一个美丽的花园；如果它们不成材，就把它剪掉，这就是管理需要做的事情。

——杰克·韦尔奇 美国通用电气公司前董事长兼CEO 宁可错过100个机会，不可投错一个项目。

——史玉柱 巨人网络创始人、董事长 为了不让生活留下遗憾和后悔，我们应该尽可能抓住一切改变生活的机会。

——俞敏洪新东方集团创始人、董事长 没有比人更高的山，没有比脚更远的路，只要灵魂不屈，就一定会走出一条康庄大道。

——王传福 比亚迪集团创始人、董事局主席兼总裁

## <<商界领袖管理语录大全集>>

### 编辑推荐

《商界领袖管理语录大全集》是一本关于世界500强企业领袖管理智慧的图书。阅读此书，你可以看见如史蒂夫·乔布斯、罗伯特·默多克、杰克·韦尔奇、迈克·戴尔、沃伦·巴菲特、山姆·沃尔顿、张瑞敏、柳传志、马云、史玉柱、李嘉诚、潘石屹、任正非等众多商界领袖的风采，窥见他们的内心，见证他们的成功，目睹他们的艰难。他们虽然有着不同的人生经历，却共同演绎着相同的财富神话。听领袖们谈创业、谈经营、谈人才、谈竞争、谈文化、谈责任、谈学习……从语录中找寻智慧、胆识、抱负、胸襟、谋略、境界、情感、经验。本书由唐华山编著。

<<商界领袖管理语录大全集>>

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>