# <<颠覆思维>>

### 图书基本信息

书名:<<颠覆思维>>

13位ISBN编号:9787504464477

10位ISBN编号:7504464473

出版时间:2009-6

出版时间:中国商业出版社

作者:张殿伟

页数:273

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

### <<颠覆思维>>

#### 前言

疏眉下一双不大的眼,眨动很快,随着眼睛的眨动,一束束灵光盘旋脑际,一个个"想法"脱口而出——假如你和他谈天说地,你必须承受他不断颠覆你的思维,并要顺着他不断变化的思路切换话题。

无数次这样的谈话,给了他不吐不快的冲动,行之笔端,见之报端,让人领略到一篇又一篇灼见真知 的文章,乃至删繁就简后集成的这本叫《颠覆思维》的书,仍显得如此厚重。 我说的这个人,叫张殿伟。

(二) 个子不高,甚至有点矮,走路急促,说话急促,思维也急促,变化也急促,那张圆脸上呈现的表情总是那么生动激越。

开心时笑得那么天真,你不相信他已年过半百;愤怒时急得怒发冲冠,你不禁联想到京剧中的铜锤花脸;兴奋时眉也飞色也舞,仿佛喜鹊在他的鼻上闹;沮丧时歪头拧鼻还耸眉,其心仿佛如已灰之木;思索时凝神定气似雕像一般,让我想到晚年周恩来那张著名的照片;关怀人时眉慈语淳,不像是大哥更像是大嫂;豪饮时热血滚滚,20年军旅生涯的"狰狞"毕现…… 总之,张殿伟是一个活得非常真实的人。

这个真实的人写的《颠覆思维》说的都是真实的话。

我甚至认为,这是商界的"御史之徕"。

## <<颠覆思维>>

#### 内容概要

- "熟知非真知!
- "黑格尔一言中的。

本书就是作者颠覆熟知的。

熟知就是固有思维,虎踞龙盘于人内心深处,没有翻天覆地的想法哪里会有慷而慨的激昂舒张? 颠覆思维,让天翻,让地覆,让天地之间的至尊土崩瓦解,人们才会在颠倒乾坤里开辟新的道路。

本书视角独特,观点新颖,对传统的思维方式具有强大的冲击力,是创新模式的一把亮剑,这是本书《理论篇》的主要内容。

作者在本书《实战篇》中以自己的操盘实践,对现代购物中心的定位、招商、管理体系等进行了整体解码,作者针对现代大型购物所在的城市以及所处的地域、地段、商圈位置的优劣势,提出了明确的思维方式以及定位的具体程序。

作者依据招商的程序和原则提

## <<颠覆思维>>

#### 作者简介

张殿伟,著名商业企业集团高级管理者。

张殿伟曾在部队从事宣传、新闻工作20余年,先后在人民日报、解放军报、河北日报等主流媒体发表长篇通讯、报告文学50多万字。

1992年转业后,曾任河北省百货总公司副总经理、石家庄北国商城副总经理、石家庄国际博览中心副 总经理、北国先天下广场副总经理,现任石家庄北人集团大客户服务中心总经理。

张殿伟十几年商业生涯,注重研究现代商业发展规律,不断探索现代购物中心招商、策划、运营管理模式,是"实战操盘手"与理论的结合者。

其思维敏捷,敢于颠覆传统,敢于变革创新。

他在工作实践中笔耕不辍,曾先后在国内著名报刊杂志、中国联商、中国商业、世界经理人等著名网站发表《大型购物中心招商、运营管理》、《高端百货创新营销》、《总经理管理感悟》、《会展经济》、《美女经济》、《形象经济》、《中国企业家何时走下"神坛"》、《中国批发业期待惊蛰》等理论文章100万多字,在业界引起较大反响。

### <<颠覆思维>>

#### 书籍目录

序一 想人之所未想 发人之所未发序二 书外斯人独来序三 熟知非真知理论篇 第一章 善于思辨 第一 节 总经理要颠覆思维看世界 第二节 总经理要颠覆"熟知" 第三节 总经理要颠覆"千军易得,-第四节 总经理要颠覆"没有'规矩'也成'方圆'" 第五节 总经理耍重视"战略"与 "细节"的辩证关系 第六节 总经理面对大师"忽悠"要冷静 第七节 总经理要让你的"敌人"都 相信你 第八节 总经理要关注"服装政治学" 第九节 总经理要成为"企业政治家" 理要研究"好死"不如"赖活着"的生存之道 第二章 领导艺术 第一节 总经理要研究"冬天" 第 二节 总经理的领袖意识决定企业未来兴衰 第三节 总经理要有"特色"艺术 第四节 总经理"斩首 诸侯"要使铁手腕 第五节 总经理是协调"阱阳"平衡的大师 第六节 总经理要警惕"心腹"是你 的掘墓人 第七节 总经理要重视"崇拜"的力量 第八节 总经理要勒住你的"成功欲" 经理要重视职工对自己的"直觉" 第十节 总经理的"信任"是最大的压力 第十一节 总经理要研 究"异性效应" 第三章 创造人生 第一节 总经理要创造" 第二人生" 第二节 总经理要研究 " 无 中生有"、"倒行逆施"之道 第三节 总经理要听命母亲 第四节 总经理要研究女人这部"书" 五节 总经理要切忌重用"女朋友" 第六节 总经理要做人民爱戴的慈善家 第七节 总经理要有独特 的性格魅力 第八节 中国企业家何时走下"神坛"实战篇 第一章 现代购物中心经营定位 第一节 现 代购物中心的发展历程 第二节 经营定位是现代购物中心之魂 第三节 现代购物中心经营定位的基 本程序 第四节 现代购物中心必须重视商业规划设计 第五节 "金商圈"是中小购物中心进入的" 陷阱" 第二章 现代购物中心招商实施程序 第一节 制定招商实施方案 第二节 招商的基本策略 第 三节 招商的基本思路 第四节 招商谈判及招商谈判原则的确定 第五节 招商人员培训 第六节 招商 人员考核及激励附录篇 现代购物中心财务管理系统

### <<颠覆思维>>

#### 章节摘录

理论篇 第一章 善于思辨 第二节 总经理要颠覆 " 熟知 " 总经理要颠覆 " 熟知 " 否定自我难,超越自我难,完善自我更难。

熟知,即熟悉、了解、知情,对事物常态的认识。

比如知道糖是甜的,屋子是居住的,女人是生孩子的,导购员是卖货的,银行是存钱的等等。

这种'熟知'完全占住我们的意识,我们对于'熟知'以外的形象便视而不见,听而不闻,经验日益丰富,视野也就日益狭隘。

所以有人说,我们对于某事物见的次数愈多,所见到的也就愈少。

"不识庐山真面目,只缘身在此山中"。

变熟知为真知,还要学会跳出来。

人们往往有注重第一印象和容易凭经验办事的心理弱点,所以在工作中很容易被表面现象和假象所迷惑。

而具备科学头脑的人就不一样了。

恩格斯在《反杜林论》中有一段精辟的论述:"常识在日常应用的范围内虽然是极可尊敬的东西,但 它一跨入广阔的研究领域,就会碰到极为惊人的变故。

"因此,工作中我们要善于跳出习惯性的思维圈子,经常用好奇的眼光来审视眼前发生的一切,审视那些自以为耳熟能详的老问题,这样,就一定能从中悟出事物的真谛,使工作常做常新。

黑格尔这个外国老头子说,"熟知非真知"这句话一言中的。

熟知的背后就是直接导致人们感受器官的钝化、抑制、凝固与封闭,因为" 熟 " 也就是反复和单调的 经验阻挡了生命对外界丰富新鲜的信息的接收和反应。

熟知既是认识的误区又是灾难的"根源"。

在实践中看,凡是长青的企业,凡是成功的人士,创业的思维方式各有不同,其中有—个共同点就是对企业不"熟悉",对自己不"熟悉",永远在不熟悉中研究"熟悉",在"熟悉"中研究不熟悉,这样就能日日进步,年年进步,使事业永葆青春。

然而,凡是自己的事业以及人生走向衰败的原因各有不同,但有一条是共同的,就是对自己的事业, 对自己太"熟悉"了,最终导致什么呢?

导致了熟视无睹!

导致了自己打到了自己。

要颠覆对自己的"熟知"。

事业的辉煌,人生的成功,是聪明与智慧的体现。

"熟知"自己的才华方可改变命运,这无疑是正确的。

然而,过分的"熟知"自己,也是走向失败的开始。

有些人犯"刚愎自用"的错误,其根源就是过分"熟知"自己。

从历史上看,三国时期的诸葛亮可以说对自己的"熟知"从来没有怀疑过,认为自己决断从来不会有错,但导致蜀国灭亡与他几次重大决策失误有直接关系,最终他辜负了刘备对他的信任和重托。

中国当代,特别是中国共产党一代杰出伟人,他们既有无以伦比的文才,又有料事如神的战略,他们可以蔑视唐代帝网李世民"稍逊风骚",对一代天骄成吉思汉也评为"只识弯弓射大雕"。

他们带领自己的先锋队征服过无数个艰难险阻,取得一个又一个伟大胜利。

可以说他们无比"熟知"自己。

就因为这个"熟知"不仅在武装革命时期还是在社会主义阶段,都出现了不是左就是右的失误教训也是很深刻的。

政治家是如此,企业家也是一样。

由于过分"熟知"自己的才华和经验,结果自己打倒了自己。

河北三鹿董事长田文华的人生经历最具有典型意义。

据资料显示,田文华今年66岁,在所有人的眼中,她总是以一个女强人的形象出现。

据三鹿集团官方资料显示,1987年以来,三鹿集团每年的工作计划均是田文华亲自谋划、亲手修改。

### <<颠覆思维>>

1987年,她晋升为三鹿集团的当家人,被职工称为"扛旗人",她自己也一直被各种光环笼罩。

从这资料中可以看出,田文华非常"熟知"自己的才能和应付突发事件的能力。

20多年来经受了自己也说不清的"惊涛骇浪",她都闯过来了,由于十分"熟知"自己临危不惧的决策能力,因此就做出了一系列错误的判断:"相信欧洲标准"、"保密不公开",制定"A计划"; 凭着自己的公关能力和社会影响力一定能摆平。

这就是过分"熟知"自己所造成悲剧的深层次原因。

田文华经常说:"企业成功需要做好一切,失败只需一个细节"。

田文华说的话是多么到位啊!

可以说是经营企业的经典型语言。

但她说的话正好惩罚了自己。

试想,如果田文华是刚上任的董事长,遇到这样的问题肯定会感到事态重大,会立即采取以此相反的 办法处理。

然而她已经从"熟知"走上了"陌生",当她清醒过来时,就是带上手铐的那一瞬间。

实践证明,中国落马的著名企业家有百分之八十是过分"熟知"自己,过高估计自己的所谓能量造成的,把"山外有山,天外有天"的普通道理忘记了。

如资本运作大鳄顾雏军作为国内制冷业巨头,为了打造格林柯尔系"航空母舰",他曾狂言"我什么都没有,有的只是钱"。

一时间在中国政界、商界、企业界风光无限,其好景不长,就锒铛入狱。

中国资本运作的最强人?

德隆国际战略投资公司唐万新和他的哥哥唐万里。

兄弟二人所控制的5家国内上计了公司的总流通市值达217亿元人民币,占所有上榜的50位企业家所控制的包括上海、深圳、香港主板和创业板、纳斯达克、新加坡682家上市公司近1700亿元总流通市值的12.76%,比"中国大陆百富榜"新科状元、排名该排行榜第二位的丁磊所控制的纳斯达克上市公司网易146亿元人民币的总流通市值多出近71亿元人民币,成为中国资本运作第一人。

兄弟两人自认为打遍天下无敌手,可是人生的结局呢?

终生与牢狱为伴。

2008年中国首富第一人,国美电器掌门人黄光裕又步德隆集团唐万新的后尘,被北京市公安局拘留接受调查。

曾经在家电行业呼风唤雨,叱诧风云的第一老板,一夜之间成为阶下囚。

不管是田文华、黄光裕、还是唐万新,他们的人生悲剧各有各的不同,但他们有个共同点就是:在心 目中自己是常胜将军,没有"对手"。

"败将"与他们无缘。

这样的教训多么深刻啊!

20世纪"的三大悲剧"也是由于过分的"熟知"自己所造成的。

1907年,美国建设魁北克大桥。

设计者库帕是美国最著名的设计者之一,对自己的设计方案认为是"最佳、最省的"。

由于过分熟知自己的才华,导致了过度的自信,他飘飘欲仙、忘乎所以地把大桥的长度由原来的500米加长到600米,以争取成为世界第一桥。

桥的建设速度很快,施工组织也很完善。

正当人们开始思考如何为大桥剪彩时,忽然听到一声耳欲聋的巨响——大桥塌了,19000屯钢材和86名建桥工人落入水中,只有11人生还。

事后调查原因,是由于库帕沉溺于自我陶醉,忽略了对桥梁重量的精确计算,从而酿成了巨大的 悲剧。

1872年4月14日午夜,泰坦尼克以22海里的时速行驶在纽芬兰大浅滩南81海里处。

由于船长过分"熟知"自己的掌舵能力和航海经验,忽视了正在靠近浮冰区的危险,船速继续加快, 从而使船与46000吨重的巨大浮冰相撞,导致5个密舱破裂,船体沉没,1513人丧生。

横亘于意大利维昂特河上的混凝土拱坝,位于两座陡峭的山坡之间,高858英尺,顶长625英尺。

### <<颠覆思维>>

大坝建成后,专家全面检测认为,它的质量无可挑剔,可保水库"永世无恙"。

可是在1963年10月9日,一股水流自维昂特大坝上方直泻而下,在很短的时间内就淹没了山谷内的5个村庄,4000人丧生。

大坝垮了吗?

没有,它坚固得很。

那是什么原因?

原来连续4周的降雨,造成了水库边上的山坡发生泥石流,将等量的水从库中排出。 大坝的设计与管理者在"永世无恙"的"熟知"中,完全没有想到还有这一危险。 4000人就这样永远葬身在大山中。

经常发生在我们身边的悲剧, ueshi"熟知"这个"妖魔"在作怪。

2005年12月24日下午3INj左右,高维驾车来到内蒙古鄂尔多斯市杭锦旗吉日嘎朗图镇黄河内。

高维看到冰面上有大量积水就把车停下来,观察路况。

他用一根长棍敲打冰面试探,不敢茫然开车驶进。

这时候,另一个司机王荣驾驶的一辆长途客车驶了过来。

高维示意他停车,但王荣不听,仍然驾车疾驶过去。

瞬间王荣的客车滑到了冰窟里。

高维见有几个人在水里往冰面上爬,就把手中的棍子递过去拉他们上来。

这时,忽听"嘭"的一声,整个客车头朝下栽到了第2层的冰层底下,5分钟不到,整个车没了踪影。 为什么王荣如此大胆,不听高维劝阻,冲向死亡之地呢?

. . . . .

## <<颠覆思维>>

#### 媒体关注与评论

我与张殿伟相识相交多年,深知其为人之厚,为商之诚。

在商界,人们尊敬他的不仅是他的学识和理论研究成果,更有他对工作的执着、敬业和奉献。

——胡儒钗 在"沙漠"铸造"绿洲",是企业家的创业梦想。

然而,征途上的"风雪沙暴"却没有怜悯之心。

张殿伟这本书也许能为企业家决策思维提供一把亮剑。

——姚振春 创新无法包容当今瞬息万变的零售时代,惟有"颠覆"一切旧思维,彻底扬弃, 才能开辟零售业的辉煌未来!

企业家颠覆的也许是一个细节,但顾客可以体验一个崭新的世界。

我非常欣赏"颠覆思维"这个概念,它将引领我们进入新新时代。

——王广策 张殿伟是我相识相交的最有激情地研究、推动现代购物中心发展的商业高管。 他的激情和卓越的远见正是购物中心操盘手所需要的,也许你能在本书字里行间找到自己的灵感。

——汪克宁

## <<颠覆思维>>

### 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