

<<卓越之道>>

图书基本信息

书名：<<卓越之道>>

13位ISBN编号：9787513606547

10位ISBN编号：7513606544

出版时间：2011-6

出版时间：中国经济出版社

作者：张平

页数：204

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>

<<卓越之道>>

内容概要

成功创业应具备哪些基本条件?
企业如何适应网络时代的挑战?

如何打造企业的核心竞争力?

企业如何创建学习型组织?
如何开阔创新的思路?
国际化的本质是什么
怎样做一个让老板信赖、受员工尊重的经理人?
如何改进学习方法, 提高自己的学习能力?
海尔的成功原因到底是什么?
联想经验对创业者有什么启示?

.....

本书将为您一一揭开答案。

<<卓越之道>>

书籍目录

前言

序言一

序言二

第一篇 职业修炼

学习的六个阶段

四类人

拥抱困难

你在为谁打工?

企业家的层次

当个合格经理人

人为什么会堕落?

成功沟通十四点

自我警醒“皇帝的新装”

多点人性,少些狼性

《西游记》的启示

企业家的五项修炼

第二篇 管理思想

使命造就成功

创建和谐企业

六大问题要重视

核心竞争力之我见

团队建设怎搞好?

学好毛主席的七篇文章

学习型组织怎么概念化?

中国企业“怪”现象

总结报告,这样写

成功创业十字经

企业管理,以人为本吗?

战略成功四关键

系统提升执行力

创新真的那么难?

企业家牢记四句话

让一线直接呼叫炮火,何其难

管理咨询的价值

第三篇 品牌之道

重新定义品牌

品牌是一种精神

共建四化企业,缔造卓越品牌

品牌战略出发点

什么是策划?

打造精品需用心

卓越服务是修炼

网络时代,品牌发展法则

.....

第四篇 问题解答

<<卓越之道>>

后记

<<卓越之道>>

章节摘录

齐瓦勃出生在美国乡村，只受过很短的学校教育。

15岁那年，家中一贫如洗的他就到一个山村做了马夫。

然而，雄心勃勃的齐瓦勃无时无刻不在寻找着发展的机遇。

三年后，齐瓦勃终于来到钢铁大王卡内基所属的一个建筑工地打工。

一踏进建筑工地，齐瓦勃就抱定了要做同事中最优秀的人的决心。

当其他人在抱怨工作辛苦、薪水低而怠工的时候，齐瓦勃却默默地积累着工作经验，并自学建筑知识。

一天晚上，同伴们在闲聊，惟独齐瓦勃躲在角落里看书。

那天恰巧公司经理到工地检查工作，经理看了看齐瓦勃手中的书，又翻开了他的笔记本，什么也没说就走了。

第二天，公司经理把齐瓦勃叫到办公室问，“你学那些东西干什么？”

齐瓦勃说：“我想我们公司并不缺少打工者，缺少的是既有工作经验、又有专业知识的技术人员或管理者，对吗？”

经理点了点头。

不久，齐瓦勃就被升任为技师。

打工者中，有些人讽刺挖苦齐瓦勃，他回答说：“我不光是在为老板打工，更不单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。

我们只能在业绩中提升自己。

我要使自己工作所产生的价值，远远超过所得的薪水，只有这样我才能得到重用，才能获得机遇。

抱着这样的信念，齐瓦勃一步步升到了总工程师的职位上。

25岁那年，齐瓦勃又做了这家建筑公司的总经理。

卡内基的钢铁公司有一个天才工程师兼合伙人琼斯，在建设公司最大的布拉德钢铁厂时，琼斯发现了齐瓦勃超人的工作热情和管理才能。

当时身为总经理的齐瓦勃，每天都是最早来到建筑工地。

琼斯问齐瓦勃为什么总来这么早，他回答说：“只有这样，当有什么急事的时候，才不至于被耽搁。

工厂建好后，琼斯推荐齐瓦勃做了自己的副手，主管全厂事务。

两年后，琼斯在一次事故中丧生，齐瓦勃便接任了厂长一职。

因为齐瓦勃的天才管理艺术及工作态度，布拉德钢铁厂成了卡内基钢铁公司的灵魂。

因为有了这个工厂，卡内基才敢说：“什么时候我想占领市场，市场就是我的。

因为我能造出又便宜又好的钢材。

几年后，齐瓦勃被卡内基任命为钢铁公司的董事长。

齐瓦勃担任董事长的第七年，当时控制着美国铁路命脉的大财阀摩根提出与卡内基联合经营钢铁。

开始时，卡内基未做理会。

于是摩根放出风声说，“如果卡内基拒绝，我就找当时居美国钢铁业第二位的贝斯列赫母钢铁公司联合。”

这下，卡内基慌了，他知道，贝斯列赫母与摩根一旦联合，就会对自己的发展构成威胁。

一天，卡内基递给齐瓦勃一份清单说：“按上面的条件，你去与摩根谈联合的事宜。”

齐瓦勃接过来看了看，对摩根和贝列赫母公司的情况了如指掌的他微笑着对卡内基说

：“你有最后的决定权，但我想告诉你，按这些条件去谈，摩根肯定乐于接受，但你将损失一大笔钱。

看来你对这件事没有我调查得详细。

经过分析，卡内基承认自己过高地估计了摩根。

卡内基全权委托齐瓦勃与摩根谈判，取得了对卡内基有绝对优势的联合条件。

<<卓越之道>>

摩根感到自己吃了亏，就对齐瓦勃说：“既然这样，那就请卡内基明天到我的办公室来签字吧。”齐瓦勃第二天一早就来到了摩根的办公室，向他转达了卡内基的话：“从51号街到华尔街的距离，与从华尔街到51号街的距离是一样的。”

“摩根沉吟了半晌说：“那我过去好了！”

“摩根从未屈就到过别人的办公室，但这次他遇到的是全身心投入的齐瓦勃，所以只好低下自己高傲的头颅。

后来，齐瓦勃自己终于建立了大型的伯利恒钢铁公司，并创下了非凡业绩，真正完成了他从一个打工者到创业者的飞跃。

……

<<卓越之道>>

媒体关注与评论

张平老师此书的出版，是呈现给读者的思想盛宴，是对商界的巨大贡献，更是一份宝贵的精神财富，一次我们重新思考人生追求的契机和过程。

感谢张老师的辛勤付出，祝愿张平老师事业辉煌，期待张平老师新的大作。

——中国奢侈品协会CEO 蔡苏建 张平老师是一位有着丰富管理经验和扎实理论基础的管理咨询专家，他能够从纷繁复杂的问题中发现一些普遍的规律，并能用简单有趣的方式表达出来。

让人心旷神怡、如沐春风。

阅读此书，相信您会与我有同样的感受。

——《哈佛商业评论》社群总监 陈雪频 张平老师是我网站最受企业家欢迎的专家之一。

他对企业管理、品牌发展问题具有本质认识和独到见解。

《卓越之道》是张平老师管理咨询实践的系统总结，堪称中国企业管理教科书。

相信每位读者，尤其是中高层管理者都会从该书获得启发和指导。

——总裁网创始人 沈洋

<<卓越之道>>

编辑推荐

追求者企业管理咨询公司董事长、品牌战略专家、企业管理咨询专家，提出“共建四化企业，缔造卓越品牌”的思想。

张平先生兼任智远同道国际品牌咨询设计机构专家委员会首席专家、中国奢侈品协会高端品牌专家委员会特聘专家，《世界经理人》、《哈佛商业评论》、总裁网、博瑞管理在线、价值中国等一流管理类门户网站特约撰稿人；曾为数十家企业提供管理咨询服务和长期顾问服务，是具有系统管理思想体系和方法体系的咨询专家。

<<卓越之道>>

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>