

<<步步为零>>

图书基本信息

书名：<<步步为零>>

13位ISBN编号：9787501226290

10位ISBN编号：7501226296

出版时间：2005-9

出版时间：世界知识

作者：袁岳、丁平

页数：223

字数：170000

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>

<<步步为零>>

内容概要

要想成为创业者，需要具备三个基本条件：一是坚强的神经。
创业和就业的最大区别是就业可以逃跑，创业是给自己设了一个套，跑不了。
自己不能脱套。
遇到难处，逃不了。
有事也要假装没事。
如果你没信心，员工就比你还没信心。
你要耐得住寂寞、坚持得住、善于郁闷。
没有坚强的神经，郁闷一段后精神都会失常。
当跨越文化进行沟通的时候，倾听和不带判断的观察非常重要。
很多时候，我们以为的真理实际上只是一种习以为常的表达模式而已。
在自己文化里可能觉得很自然，而在另一个文化角度下会觉得很怪异。

<<步步为零>>

作者简介

袁岳，零点研究咨询集团创办人，董事长，世界专业研究者协会中国（北京）代表，清华大学公共管理学院，南开大学国际商学院，西南交通大学管理学院等高校的兼职教授或主讲教员，《经济观察报》《中国经营报》《财经时报》《商务周刊》等多家媒体的专栏作家和主持人，哈佛大学M

<<步步为零>>

书籍目录

第1篇 职业发展 关于成就 即时对话 成功是如同圣女贞德一要地行进 每一个平凡的日子都有成就感 原声录音 以快速思想为乐 关于创业 即时对话 坚定的理想, 坚强的神经和放弃的心 原声录音 蜕变 : 创业是一种新的成长方式 关于职业选择 即时对话 职业定位: 一个人要对自己有个清楚的认识, 即你是个什么人才 热门冷门: 炒黄金也有跳楼的, 捡垃圾也有挣大一的 进入有名企业、民营企业下海 : 重新找到了放大的人生感觉 一开始就做跨国公司的螺丝钉, 以后就不太可能成为别的 原声录音 职业生活发展的五种模式 职业选择中的十大关系 关于学习 即时对话 被动学习开阔视野 短期留学 要把两年学费用透、用好、赚回来 MBA容易形成过多的经济学思想, 过我的经天纬地的思想 原声录音 像新学生一样重新界定职业生活方式第2篇 性格品质第3篇 经营管理第4篇 生活情感附录后记

<<步步为零>>

章节摘录

书摘职业选择中的十大关系 数据和事例似乎代表科学，但其实非常重要的还有对数据和事例的科学解读。

考虑问题除了一个变量之外，一定还要考虑一些制约事物以及本身的变化了的变量。

如果我们只按照最朴素的分析方式来看待事物或者只针对单一的数据发议论，那么所做出的结论往往是错误的。

这就是为什么我们在讨论职业选择的时候，要从一些事物的相互关系之中去加以辨析。

第一个关系：“热门”与“冷门” 从国民经济总值(GDP)发展水平来看，可以对“热门”“冷门”行业的区分有个参考价值。

造成“热门”很热、“冷门”很冷的原因是很有趣的。

举例来讲，到餐厅吃饭的时候，人们往往都会有一个习惯，就是去人多的餐厅，而不去宽松没人的餐厅。

热门如麦当劳，热门但没有营养。

在热门行业中找工作，一般人会想到，这个行业现在“井喷”式发展，相应的对人才需求也一定是井喷式发展。

这个想法可能是错误的，就是因为某个行业很热，所以它对人才的需求是很冷的。

热门行业的人力资源总监的脸色可能很难看；其次在热门行业中学到的本事是稀松的，对人的高要求，是一个行业危机的时候，一个行业快速成长、甚至在成为泡沫的时候，能在这个行业中学到什么？在我国第一个互联网春天的时候，人们只学到了一些互联网春天的故事，等到互联网泡沫破灭的时候，发现当时学的东西基本上没有大用。

所以一个行业热门的时候，包括在这个行业中赚的钱都是很投机的，因为在这个阶段对人才的要求不是常规的要求，也不是安身立命的要求。

对热门行业的选择要有非常强的竞争力，包括要有对待热门行业中的冷脸的很强的心理承受能力。

很多人在热门行业中可以遇到特殊的机会，比一般人在冷门行业可以获得特殊利益，但是在大多数情况下，热门行业不适合普通人的选择。

相反，冷门行业中确有可能提供更合适一般人才的机会。

比如现在市场上卖的功能饮料，销售非常好，但是市场中的定律是，当一样产品卖到“火”的时候它离“衰”就很近了。

职业也是相同的道理，特别热的职业，不一定是普通人安身立命的根本，相反，在一些冷的职业中，有可能学到这样的技能。

冷门行业不是因为处于前增长中，就是处于下坡状态——在走下坡路的情况下，要考虑的是怎样改变眼前的困境；处于前增长的状态，意味着离热不远，所以对很多人才来说，在热门与冷门之间不妨选择“冷门”。

第二个关系：“有名”与“无名” 通常的人格分为两种：一是内在型人格，另外一种是在外在型人格。

内在型人格的特点是做事情主要自己舒服，有自我满足的标准；而外在型人格就比较在乎选择有普遍影响力的组织作为自己的存身之所。

在一个大的单位中，一个人是如此渺小，甚至哪天失踪了很久才有人知道。

而广东人中的很多有钱人，自己做生意，悄悄发财，也不露富，只讲究自己的实惠。

像在调查行业中，。

有人会说，能力不错的人，到哪个行业做都比这里钱赚得多，干吗做那么辛苦的行当。

有人可能说，我就喜欢研究，尤其是这种工业化的研究、现代化的咨询，这是基于其内在人格。

我常讲“王八跟池塘”的理论：大的海龟，感觉自己很大，当它跑到海里去的时候，就小到看不到它的存在；而只有海龟1/3大的龟跑到水池中了，就显得很大了，所以一个人才在适当的小行业中更容易出头。

当然在这两者之间没有绝对的好或者不好的区分，是根据各人不同的人格特点来确定。

<<步步为零>>

第三个关系：“长期”与“短期” P52-56

<<步步为零>>

媒体关注与评论

书评关于创业：即时对话：坚定的理想、坚强的神经和放弃的心。

原声录音：蜕变——创业是一种新的成长方式。

关于学习：即时对话：被动学习开阔视野。

原声录音：像新学生一样重新界定职业生活方式。

关于营销：即时对话：最大最强的不一定是配你的。

原声录音：绝配致胜——针对共享消费者的配合营销。

关于乐观：即时对话：生活就是由锅巴和打骂自然构成的。

关于包容：即时对话：我只有辩护权，而不是简单的判断权。

原声录音：社会资本——现代人际交往观念。

关于生活情感：即时对话：坚强的母亲，懂得享受的父亲。

即时对话：幸福——明媚的阳光、风车和农舍样的小屋。

<<步步为零>>

编辑推荐

一个很有意思的书名，一本在文字间不断闪烁着亮点的书，一个“将自己归零”的论点。这本书反映了一位学者对人生发展的思考，在谈到热门冷门职业的选择时，他说：“炒黄金也有跳楼的，捡垃圾也有挣大钱的。

”在谈到创业时，他说必须拥有“坚定的理想，坚强的神经和放弃的心。

”在谈到人际关系处理时，他说要：“本着爱心来接受一个与自己很不一样、有很多自己不欣赏的地方，但是也许有很多为自己不知的长处的人。

”这本书反映了一位咨询专家对经营管理的总结，他提出了经营中的“配合”这个概念。

这本书反映了一位企业家的奋斗，他谈到困境时的乐观心态。

本书由零点研究咨询集团创办人袁岳所著，处处闪现着真知灼见，给人以事业和生活中前行的能量。

。

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>