## <<不藏私的商战笔记>>

#### 图书基本信息

书名:<<不藏私的商战笔记>>

13位ISBN编号:9787509328781

10位ISBN编号:7509328780

出版时间:2011-6

出版时间:中国法制出版社

作者: 唐 · 麦德赫

页数:163

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

## <<不藏私的商战笔记>>

#### 前言

这是一个"无商不在"的时代,也是一个经济主导万事的时代。

商业时代,交易是激烈竞争下的生存本质,聪明的交易,才有赢家的结果。

如何在每一次的交易中取得胜利的先机、不输的筹码,又如何在诡谲多变的商战中、职涯里,屹立稳存?

如何在商业团队的整合中,建立最高战斗力?

这是商学院一再研究的课题。

当哈佛商学院提出"案例研究"的观念,希望从实际商业案例的剖析中,找到足启来者的经验值的时候,就成了商界风行景从的学习观念。

而另一方面,各种商业理论与工具的提出,并未因此式微,所有的学界、产业界提出的各项学理与实例都让"商业学"的面貌益发复杂。

商业学领域,原本就是一所永远无法取得毕业证书的大学,原因是,变数太多、可控性太低,今日之 成,或许就种下明日衰败之因。

因此市场淘洗之快,常让业者惴惴不安。

例如,20世纪初期美国前一百大企业,而今仅剩16家。

1970年财星五百大企业,到了1980年就有高达1/3不复存在;而1980年代财星五百大企业中,现在有高达230家不在名单之上。

几乎是一半的比率。

所以它告诉我们,规模与声誉都不足以令公司长治久安。

商业环境变化之巨,着实非常惊人。

《追求卓越》这本书的作者沃特曼和彼得斯,曾经在80年代初期提出,"美国现在的问题是。 我们太迷信管理工具,这掩盖了我们明显忽视'管理是个艺术'的事实。 "这是一句重要警语。

商业讲究管理,无论是涉及哪种商业层面的管理,但重要的是,商业确实不是由数字堆砌出来的"数学管理",而应该是如沃特曼和彼得斯所说的,管理是项艺术,既是艺术,就是哲学。

商业若是哲学,哲学就不能脱离人的思考、情绪与人性,于是当我们从人的角度切人理解的时候,才 会发现,其实管理或者说商业的竞逐成果,往往是因人而异的,即使使用的是同一套制度或是管理工 具。

(很多商场有成者,可能具有不同的思考、或者有独特的人格特质,而使得他在某一时某一地,取得 了经营的绩效。

这些殊胜的个人案例,就成了我的商场生涯中,长年保持吸收与记载的对象。

我是个爱好阅读者,每年平均阅读200—300本的书籍,每一本书的阅读中,我一定会记录下睿智的观念、精彩的桥段以及领导者决策时的重大思维,这些案例对我的职场生涯发生过莫大的帮助。

今天我已从商场退休,但对启发性的个人故事依旧兴趣不减,也期盼能累积更多的智慧,借以自我提醒与提升。

出版书籍对我是偶然的机缘,特别感谢御出版公司张发行人的敦勉,经他的多次建言,我决定将这些多年阅读所记录下的故事笔记,公开分享给读者,期能智慧薪传、以书益智,真正成为张先生期许的"智慧胶囊"功能:即每一篇的阅读都能有所增益,并能以短篇书写形式,裨益读者的效率理解与吸收。

书中各篇故事均来自我的阅读记录,而非网络上的整编集结,相信这是绝无仅有的罕见商业书籍, 也是高知识含量的书籍,阅读是最聪明的交易,透过书中这些前人的智慧,能帮助所有商场与职场的 读者,在无商不在的时代,经由观摩思考,从而内化成自己未来竞争的利器。

Don McDoheu写干飞欧途中

## <<不藏私的商战笔记>>

#### 内容概要

由唐·麦德赫编著的《不藏私的商战笔记》是一位首席执行官的读书笔记,他从常年的阅读经验中,将深具启示、引领观念的智慧亮点,收集在笔记本中。

《不藏私的商战笔记》公开了笔记中的精华摘记,这150则记事,每篇都是一堂无价的商业课程,使我们深入世界一流企业与领导者的堂奥,快速学习管理·创意·经营·商战的顶尖智慧。

# <<不藏私的商战笔记>>

#### 作者简介

商业人文书籍作家 加拿大籍华人 担任过多家企业领导者 现为独立产业观察者第一本书籍问世后,媒体邀访索书不断,引起热烈回响。 钻研领域主要包括:宏观趋势、成功学、文创产业。

著有:《217/242:发现致富的必然率》

## <<不藏私的商战笔记>>

#### 书籍目录

人·资·篇 设计人才的管理 面试最好的问题是?

用比自己高明的人 空降带领公司转型 从TQM到TEM 时尚猎人 未来必备的关键能力 大前研一求职记 少年麦可·戴尔 少琳凯的奖品 "人"比"消费者"重要 你在职场上市了没?

大师如是说:"报时者"和"造钟者" 撼动人心的成功 给员工的荣誉方式——一冠名权 商业与艺术的互补 豪杰低首,国乃可久 让前线员工拥有高度自主权 坎普拉德的节位学 设法留住好员工 升级而非标准化 三位候补人选的故事 用人标准 钱伯斯的领略 并购其实要的是?

智慧资本主义者 两个问句——麦肯锡的思维训练 领·导·篇 管理出错的员工 最经典的领导学诠释 如何界定对手——盖茨的观点 谁该扫地?

菲奥里纳的"沟通学句型"管理的"内圈"与"外圈"以敌为师的沃尔玛百货问题要厘清 当经营之神无法决策时流程优化的Zara 一元执行长的无尽价值"面对面"依然重要

### <<不藏私的商战笔记>>

枕与鞋的智慧 百元条例 前往美国四百次 大企业的"小时候" 企业的定义——创造消费者 股票选择权该给谁——巴菲特的观点 首富每天看的名言 艾斯纳的领导四大支柱 企业家的学习心态 关于冲突东西有别 盛田昭夫的私人俱乐部 王安的商业启示 电子时代的商务 BHAG: 愿景的树立 亨利 · 福特的启示 牧羊人的智慧 管理学之父的言外之意 营・销・篇 在印度泡麦片 后发先至的启示 挤出利润的渐进思考 行销怎么做? 娃哈哈集团故事 与第一名挂钩的老二哲学

卖可乐与卖汉堡哪里不同?

经·管·篇 公司像公车

管理精髓:火与水的并存工匠精神——手工的温度

一步到位以客为尊宾至女日归的服务

中心变了:经营转型观念

## <<不藏私的商战笔记>>

价值比价格更重要 整组纳入的合作模式 顾客不会告诉你的事 运输业也可以加盟 这才是以客为尊 经营的四本柱 重温创业的初心 日本企业经营之圣的铁律 遛狗理论 善用群众外包智慧 松下幸之助的"产品观" 先做朋友再做生意 将订购权力下放 千方百计找合作 细腻要求与精致服务 蓝海策略的三项准则 关于"市场小"这件事 私酿酒法则 无印良品精神 现场经营力:沃尔玛成功关键 你不知道沃尔玛下的苦工 善于利用外包+虚拟 勤俭持家 界定竞争者 日本7-11的品质学 五力分析 科技业的麦当劳 绝对学院 文化是重中之重 抬头的哲学 检测实验一流企业都做的事 十年可以是经营的"一单位" 时间进行思考管理 多赢省本的经营模式 企业总部大楼症候群 加盟事业问的五件事 密集开店的模式 企业的真正产品 麦当劳大学 别人的现况是我们的过去 企业运作以爵士乐团为师 创·想·篇 创新领域没有大师 失败或许是另一种成功的分类 商业高手的定义 成本最低的业绩跳跃法 百万批评悬赏

# <<不藏私的商战笔记>>

布兰森的商业奇思 企业研发方向如何寻找?

网海渡口 无聊就是一种商机 成熟技术的水平思考 恐怖小说卫生纸 改写劳资双方的怪才 扩大参与的例子 最丰富的资源是什么?

Brain-mining脑力开发是硬道理 群众的智慧 娃哈哈的智略——如何收到货款?

小小改变大大不同 好的点子未必合用 卖场还是买场?

善用挫折缔造意外的价值 电脑之母的座右铭 看台专用鞋?

商业模式:创新的集大成 二十一世纪的商业命脉:创意

银行外送 制高点思考法

#### <<不藏私的商战笔记>>

#### 章节摘录

版权页:我们一生都在追求某种的自我实现以获得心灵的满足,然而虽然是"自我"实现,但我们也 无法脱离社会贴给我们的标签,很难不被社会的评价所影响。

我们个人的价值是如何被定义的?

智慧,是这个时代新的重要价值指标。

彼得.杜拉克曾经提出"智慧资本主义者"的说法。

这个名词可以界定成,一个人为自己累积起来的知识所标示的价格,接着,或许透过商业的运作、诠 释与包装,让人理解自己的价值,再找出适合的" 买主 "。

诚如杜拉克所指出:"你的知识和经验就是你的新财富。

"知识和经验不等同于白花花的金钱,却是攒出金钱的铲子与头灯,也是定义出社会标价的条件。你的知识铲子能实际与他人交换出可用的利润,藉由你的智慧生产出对的产品;而经验会是指引你的头灯,在混沌不明的环境与财富迷宫照亮出清晰的道路。

智慧资本才是新时代企业买主想要的东西,他们不需要太多赤手空拳胡乱开拓的工人,因为机械已经 可以取代这样的工作,相反的,拥有智慧资本能前往利润矿山的人,才是企业永远都会需要的人才目 标。

检视自己的知识到底是不是社会所需,自己的经验足不足够,和同行相比较如何,这才会是社会如何 标价工作者的标准。

# <<不藏私的商战笔记>>

编辑推荐

# <<不藏私的商战笔记>>

#### 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