第一图书网, tushu007.com

<<商用德川家康>>

图书基本信息

书名：<<商用德川家康>>

13位ISBN编号：9787545400878

10位ISBN编号：7545400879

出版时间：2009-3

出版时间：广东经济出版社

作者：杨轲，高菊，宋跃华　编著

页数：248

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

第一图书网, tushu007.com

<<商用德川家康>>

内容概要

日本的崛起，基础源于德川家康。
德川家康建立了真正统一的日本国，并形成了得以传承令人敬畏的“菊与刀”文化。
　德川家康并非天生的神，他只是一个“伟大的乡巴佬”，崛起于危难之中，就像我们今天大多数企业一样，面临的是有点冷的冬天和有点猛的金融海啸。
然而活着就是硬道理，等得杜鹃终于啼，家康已在困厄中学得了真本领，在逆境里练得了真功夫，在失败中铸就了不败之魂。
　松下幸之助说，“经商要读胡雪岩，做企业家要读德川家康”。
本书从现代企业经营管理的角度出发，解读《德川家康》一书展现的经营管理之道，并以现代商战的实例加以解说演绎，让读者能够透过历史事件，领略学习到德川家康非凡的人格魅力和运营之魂。
　人生如负重远行，不可急躁。
杜鹃不鸣待其鸣。
　男人，就该像德川家康一样去战斗。

作者简介

杨轲，狼道团队策划机构首席策划师中国营销策划30年领军人物。

海归，大众传播学硕士。
2006、2007、2008年中国十大杰出策划专家，狼道团队创意产业（中国）有限公司创始人。
从业15年，服务过的品牌有七匹狼、安踏、葵花药业、大印象、青岛啤酒、小糊涂仙、三九集团等一百多个。
在日本有近两年学习和工作经历，深谙日本文化，浸淫德川家康精神日久。
秉性富童心和创新精神，不知满足，一直以为做生意不过是玩游戏而已，而协助客户赢得游戏是最快乐的事。

<<商用德川家康>>

书籍目录

第一章　卓越领袖的品性追求　第一节　隐忍——卓越领袖的第一品格　第二节　胆识——像男人一样去战斗　第三节　冷静——成就最理性决策　第四节　远见——从伟大到卓越　第五节　性格决定企业家命运第二章　价值观决定企业竞争力　第一节　选择前瞻性的价值观　第二节　缔造企业核心价值观之一信　第三节　缔造企业核心价值观之二——义　第四节　缔造企业核心价值观之三——礼　第五节　传递价值，企业愿景规划第三章　狼道团队的生存法则　第一节　在夹缝中求生存的技巧　第二节　该出手时坚决要出手　第三节　化敌为友的双赢之道　第四节　寻找合适的联盟打击主要对手　第五节　合作与联盟的纵横之道第四章　日本式的外圆内方　第一节　内方：不能移、不能淫、不能屈　第二节　内方之管理的“道”与“术”　第三节　外圆：企业的随机应变之道　第四节　霸道：一将功成万骨柘第五章　危机公关的智慧　第一节　危机无处不在　第二节　危机公关的艺术　第三节　别让“傲慢”害了你的企业形象　第四节　充分利用舆论的力量　第五节　让一切谣言止于智者第六章　提升你的决策力　第一节　决策的依据　第二节　不要打没准备的仗　第三节　善于听取合理化建议　第四节　决策要有执行力来保证第七章　化腐朽为神奇的营销策略　第一节　人与事：营销策划两要素　第二节　在营销中抢占先机　第三节　绝处逢生的营销艺术第八章　收放自如的用人之道　第一节　海纳百川的人才战略　第二节　人尽其才的用人之道　第三节　掌控有度的驭人之术　第四节　情利兼施的留人之道第九章　打造卓越团队（上）　第一节　旗帜就是方向——确立团队的目标　第二节　团队就是力量——鸡蛋何以碰石头　第三节　如何进行团队的有效沟通　第四节　凝聚人心才能稳定团队第十章　打造卓越团队（下）　第一节　团队的功能定位　第二节　培养亲信团队　第三节　提高团队领导力　第四节　如何对待团队里的另类人才第十一章　企业使命与基业长青之道　第一节　时刻不要忘记企业公民责任　第二节　企业的基业长青之道附录一　德川家康与中国“三十六计”附录二　德川家康名片

章节摘录

插图：第一章　卓越领袖的品性追求第一节 隐忍——卓越领袖的第一品格一、德川家康如是说场景1：杜鹃之啼人问战国三雄：何以能听杜鹃之啼？
织田信长：“ 吾使之啼。
”丰臣秀吉：“ 吾诱之啼。
”德川家康：“ 等。
”场景2：订婚之苦弘治元年，在今川义元家作为人质的德川家康年已十四，在冈崎家臣的再三坚持下，今川义元终于答应替家康举行元服仪式。
家康剃了额发，改名松平次郎三郎元信，正式跨入成人行列。
他的婚姻大事已经由义元安排妥当，结婚对象就是义元性情乖张的外甥女——阿鹤（即后来的筑山夫人）。
家康对这桩婚事并不满意，但他还是答应了。
家康自己所爱的阿龟已经嫁作他人妇，一想到不得不迎娶令他厌恶的女人阿鹤为妻，他就努力克制自己，控制情绪，告诉自己说必须把这门婚姻当作荣耀，悲情不能变为鲁莽的怒火，而应该深深地埋藏在内心。
他时刻提醒自己：不能发怒！
肩上的负担越沉重越好，你是一个可以承受重负的男人。
场景3：忍者无敌信长死后，原为信长部下的丰臣秀吉剿灭叛乱的明智光秀，并趁机排除异己，取代了信长，执掌大权。
当时的家康虽已有相当的实力，却仍主动与秀吉议和，并答应将长子于义丸送到大阪当人质。
但秀吉对家康仍旧不放心，深恐有一天家康会造反，决定以联姻为由逼家康到大阪，再想办法制服家康。
但秀吉只有一个四十三岁的妹妹朝日姬，一个已为人妇、生儿育女且渐入老境的女人，秀吉却强迫她与丈夫分开，改嫁给家康。
家康虽已历经沧桑，步入中年，但听到这个消息仍感到惊讶和愤怒，居然让他娶一个四十三岁的有夫之妇，真是奇耻大辱，因而坚决不从。
没过多久，家康就病倒了，在经历死而复生以后，家康觉悟到自己之前过于骄傲、目光短浅，才欣然接受了这场联姻，决心与丰臣秀吉打一场持久战。
丰臣秀吉本想以这种不合理的要求逼家康反抗，好以此为藉口灭了德川氏，没料到家康却对其要求百依百顺。
二、德川精神解码从“ 忍 ”这个字看，心的上面有一柄刀，含有被迫之感。
在汉语中，与“ 忍 ”相关的成语就有不少，忍无可忍、是可忍孰不可忍、忍气吞声……历史上中日两国交往非常频繁，儒家文化早已传入日本，儒家所宣扬的“ 修身 ”为日本人接受。
修身即完善自己，提高自己，《论语》里说“ 小不忍，则乱大谋 ”，《孟子》更是多次论及“ 忍 ”。
儒家思想里面有很多忍的因子。
同时，佛教也从中国传入日本，而佛教的基本要义之一就是“ 忍 ”。
日本经常遭受地震、火山、台风等自然灾害的侵袭，日本先民们对此多是束手无策。
也许地理条件的恶劣是造就“ 忍 ”的自然因素。
外界环境难以变更，人们只好改变自身去适应。
“ 忍 ”是具有相当深刻内涵的，所谓的“ 忍 ”，不只要达到“ 心如刀割仍面带微笑 ”的境界，且必须是出自内心的忍耐。
当其达到最高境界时，连所谓“ 心如刀割 ”的感觉都会不复存在，即所谓“ 圆熟 ”的达观境界，按日本人自己的说法，就是“ 就当死去而活着 ”。
在这种状态下，人已消除了一切自我监视，也消除了一切恐惧和戒心，对一切都已经没了知觉。
在日本文化历史上，“ 忍 ”具有特别的意义，尤其是在武士阶层，“ 忍 ”成了他们生存必不可少的准则。

这些在《德川家康》中随处可见，家康的祖母华阳院被迫改嫁五次，从一个男人手中送到另一个男人手中，却毫无怨言、一心一意地服侍自己的每一任丈夫；八弥的未婚妻因侍奉广忠沐浴而被广忠强行占有，八弥却为自己的愤十艮感到羞耻，作为武士，怎能对自己的主公产生不满；今川义元与水野家产生矛盾，命令广忠将爱妻逐回娘家，广忠愤十艮不已，却也只能照办……深受佛家与儒家双重影响的德川家康，有一句很经典的台词：“杜鹃，你若不叫，我就等着你叫。
”这话精辟地反映了德川“忍人之所不能忍”的品性，也是日本国民性格的一个鲜明写照。
德川家康乃是日本“菊与刀”文化的典型代表，稳扎稳打步步为营，忍常人所不能忍，面对每一次危局，都能找一条最好的化解之道。
既能忍得一时，又能忍得一世，这就是德川家康。
但“忍”绝非最终目的，必须在忍耐之中积蓄实力，为以后的崛起创造条件。
如此看来，“忍”还是一门高深的学问，要懂得怎么忍，才能将自身的伤害降到最小。
在处于弱势的情形下，应该学会坚韧不拔、卧薪尝胆，以便有朝日东山再起。
三、商用德川家康台湾小说家王拓在分析德川家康被广众欣赏的原因时，说道：对政治人物和企业家来讲，等待和忍耐是非常重要的。
对在政界和商界位居要职的人来说，在作重大决策的同时，也要面临各种压力，这时最需要的是沉得住气。
即使在状况危急的情况下，德川家康都能冷静地深思熟虑，作出正确判断，而且替未来埋下了翻盘的机会。
德川了不起的地方，不仅在于他的坚韧不屈，更在于他时时积累实力。
德川家康六岁就被迫当人质，历尽坎坷，直到丰臣秀吉死后才掌握了大权，时年他已57岁，“在长期被动、依附的过程中，还能创造实力，这是非常不容易的”。
在经济全球化时代，任何一个国家、任何一个企业试图独善其身都非常困难。
“世界经济正在如火如荼地上演一场悲剧，全世界的人都是这个舞台上的悲剧演员。
”2008年11月2日，台积电创始人、素有台湾半导体产业“教父”之称的张忠谋出现在台湾新竹科学园区台积电运动大会上时，这一感伤又略带诗情的开场白很快被各大媒体引用。
很多公司在面对困境时显得很谨慎，都不愿意增加雇员和资本支出。
杜克大学的《首席财务官》杂志近期做了一个名为“全球商业展望”的调查，数据显示，首席财务官中乐观派的人数极少，处于历史性的新低。
很明显，这一调查显示出首席财务官对全球经济的看法。
经济面临如此境遇，中国的企业正在经受前所未有的巨大考验，而且大多数企业原来就处在低端、低价、低利润的境况，加上很多企业对营销不重视或者理解有所偏颇，更加上营销手段单一和无创意性，以致走进了产品、广告、促销、品牌、渠道、执行等同质化的死胡同。
如果市场上某种产品好销，大环境就迫使无数同类企业蜂拥而至。
一种新型营运模式出现，立马有许多仿效跟风，造成广大企业无法建立起长久、持续的竞争力，只能在恶性竞争的泥潭里你死我活地贴身肉搏。
对于经济形势的突然逆转，企业家们不仅要转变观念，更需要加强意志品质的修炼。
出现经济衰退的景况是经济规律作用的结果，关键在于我们以怎么样的心态来应对。
这也是对危机时代企业家品性的一个检验和考核，是选择盲目地四面出击、逆流而上还是消极地坐以待毙呢？
历来成就大事业者以及逆境困局中能够幸存下来的人，无不具有坚韧不拔的意志品质。
置身于危机中的企业家不妨研究一下“忍”的学问，或许德川家康的隐忍克制、韬光养晦能给我们一点启示。
四、实战德川家康案例：逆境中等待时机的陈武刚陈武刚是台湾人，50岁的时候破产了，到处举债，几乎走投无路。
但他太太却说：“即使已经破产，口袋里根本没钱，我老公仍然每天穿着西装，打着领带，拎着公文包，开着车上班，像个董事长一样，不被失意打击。
”即使有一天破产了，也不要逢人就说你的痛苦与遭遇。

就算公司门一打开，只有两个人——一个是你，一个是清洁工，你也要像陈武刚一样，西装笔挺，自己泡杯咖啡，像个董事长一样坐在那里上班。
人是很奇怪的，你活得像个董事长，你就是个老板，没多久机会就来了。
陈武刚就是如此，很快他就有了一个机会，那就是克丽缇娜。
陈武刚于1989年在台湾创立克丽缇娜，17年来把克丽缇娜打造成了一个成功的直销商：连续数年蝉联台湾直销冠军宝座，并由台湾地区发展到内地，近3000家克丽缇娜美容连锁店遍布中国各大城市街头。
当前，克丽缇娜更是迈开了国际化步伐，产业遍布了13个国家和地区……一般人活到50岁能守成已经不易，陈武刚却有雄心东山再起，于半百之龄创立直销事业。
他有个很著名的“蜘蛛理论”：蜘蛛在没有织好网前绝不随便出击。
蜘蛛结网都是有顺序的，先经后纬，一旦网络架好，蜘蛛就守候在旁边等待机会，任何小猎物一旦触网，它都能迅速反应。
（引自余世维《领袖性格》，北京大学出版社）

媒体关注与评论

我从小就崇拜德川家康，他激发我的灵感和斗志。
因此，我要求我的干部必须熟读《德川家康》。
——松下幸之助（经营之神、日本松下电器创建人）　　短短二十年的工夫，日本就从战后的废墟中复兴，进而成为世界经济强国。
为什么那么了不起?问题的答案就在德川家康身上。
事实上，每一个日本人都是另一个德川家康，要了解日本、超越日本，必须先了解德川家康。
——赖世和（美国前驻日大使）　　联系到中国当前的经济形势，中国中小企业的现状和德川家康时期非常相近，不再是大刀阔斧的改革时代，而是进入瓶颈期，也正是德川家康的忍耐发挥作用的时候。
——新京报　　《德川家康》正在“受冻”最严重的江浙商界悄然走红，不少商界领袖一边苦思脱困之策，一边正认真研读这部书。
——第一财经日报

编辑推荐

《谋与刀:商用德川家康》是杨轲等人编写的。
这个冬天有点冷，不如好好解读《德川家康》——一部与《孙子兵法》并列，对日本现代企业影响最为深远的书，一部经营之神松下幸之助要求员工必读的书，一部企业过冬必读的励志经典。
《德川家康》正在“受冻”最严重的江浙商界悄然走红。
日本为什么能从战后的冬天快速崛起原因在于日本人读懂了《德川家康》每个人身上都有家康的影子。
企业过冬必读的励志经典。

第一图书网, tushu007.com

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