

<<逆境突围>>

图书基本信息

书名：<<逆境突围>>

13位ISBN编号：9787806972502

10位ISBN编号：7806972501

出版时间：2005-01-01

出版时间：海天出版社

作者：谭兆麟

页数：189

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>

## &lt;&lt;逆境突围&gt;&gt;

## 前言

我们都知道任何企业的成功经营需要付出代价，我们也都知道一个企业的领袖人物的成功离不开健康、学识、胆量、机遇等各种因素。

然而，事实是这样的，如果一个企业的领袖人物克服逆境的能力很低，那么他的潜能将会被扼制。相反，如果能够战胜逆境，那么他就会拥有更多成功的机会，企业也会财源广进。逆境对于释放我们一生中各个方面的潜能有着重要的作用，前提是你必须战胜它。

面对逆境不退缩的领导者，他的语言充满正面性，他的行动充满希望，他的思想充满积极的力量。他们谈论能做什么，如何做；他们厌烦那些没有行动支持的空谈。

能驾驭逆境的领导者成就最大，他们最大程度地发挥了潜能，而且潜能在其一生中不断增长。

同样，在当今高度竞争的世界里，能驾驭逆境的团队才会拥有更多的竞争力。

能乐观面对逆境的领导者对逆境习以为常，他们不断挑战逆境，不断克服层层阻力，不断完善自己的人生。

所以，逆境是强者的荣誉，是成功者的赞歌，是胜利者的奖杯，是收获者的果实。

企业的成功如逆水行舟，不进则退。

它需要领导者无尽的力量、奉献和牺牲。

实际上，许多成功的领导者是从逆境中、从困难重重的现实中成长起来的，他们懂得逃避逆境就等于逃避生活、工作，面对困难他们都会不断地向前，不断地奋斗。

逆境不会产生不可逾越的障碍，每一个困难都是一次挑战，每一次挑战都是一次机遇，战胜困难就等于抓住了机遇。

在日常生活中，我们会看到一些这样的领导者，尽管面对似乎不可能战胜的逆境，却都能设法努力，不断地前进。

这些领导者在前进的过程中，技术日渐提高，力量不断壮大，能力不断上升，不断取得突破。

他们深知，无论面临何种困境，绝不可抱着悲观的心理，否则，就不能发挥出自己的智慧，并且会失去明确的判断力，对所有事情都会感到一筹莫展。

不畏惧逆境的领导者是永远的攀登者。

无论环境如何，有利或是不利，他们都不停地攀登。

攀登者考虑到各种可能性，决不让年龄、性别、种族、身体或精神缺陷，以及任何其他障碍阻挡他们向上攀登。

他们有明确的目的，对生活充满激情。

他们知道如何去获取快乐，认为快乐是攀登的礼物和回收，虽然深知到达顶峰的艰难，攀登者（领导者）却从不懈怠，从未忘记目的地。

攀登者（领导者）都有一种坚强的信念，坚忍、顽强而有弹性。

他们勤勤恳恳、不断攀登。

一旦面临悬崖绝壁，走投无路时，他们会重新开始寻找另一条出路。

当他们因劳累而不能再前进时，他们会回到心灵深处，自勉自励。

攀登者（领导者）的记忆中根本没有“放弃”这个词。

他们心智成熟，知道有日寸为了前进必须暂时后退。

后退是攀登的一部分。

自然而然，借助勇气和锤炼，攀登者（领导者）能决然面对困难，他们在工作中欢迎挑战，时刻有一种紧迫感。

他们自我激励，高度主动，努力达到生命的极限。

每个领导者都企求自己的企业一帆风顺。

但是商海茫茫，不可能总是万里无云，风平浪静。

每当遇到风波，你只有迎风而战、力挽狂澜，才能最后成功地到达彼岸。

如果每一次都退让，那何时才能到达目的地呢？

## <<逆境突围>>

人生也是如此。

失败并不可怕，可怕的是心态因挫折而死。

遭受失败的打击，从此一蹶不振，成为让失败一次性打垮的懦夫。

大浪淘沙，优胜劣汰，优秀企业的成功总属于那些不畏艰险、异常顽强的领导者！当芸芸众生面对成功企业头顶上的光环顶礼膜拜之时，不禁悄悄哀叹，何年何月，命运之神才会对自己的企业格外关照呢？

在自怨自艾的消极心态中，他们早已错过了一次又一次成功的机会。

人生就是一次次的经验累积而成的，请你把逆境当作是一种不凡的经验，而不是障碍。

惟有把它当作经验，你才能体会出什么叫“踏脚石”。

当我们从低处往上攀爬时，没有着力点就无从爬起，没有踏脚石就无处着力，在人生的奋斗过程中也是如此。

体想拾级而上，就需要自己开拓道路，自己制造台阶，一次次的经验就是你的路、你的阶梯。

逆境是无限的机会，无限的潜能，是成功者的指路明灯。本书为《情商教练》系列之三，书中讲述了许多成功企业是如何在逆境中成长起来的。

这些故事短小精悍，蕴涵着成功的道理，让逆境中的跋涉者看到光明。

本书倡导以轻松快乐的阅读，感受成功者的魅力，以多彩的经历和经典案例制造愉快的阅读空间

。

## <<逆境突围>>

### 内容概要

个人心理调节与自我激励的必备手册，企业领导者、中高层管理者的最佳读物。  
助你清除情绪垃圾，挖掘自身潜能，降低失败风险，增强规模领导力。

《逆境突围》是《情商教练丛书》中的一本，书中讲述了许多成功企业是如何在逆境中成长起来的，这些故事短小精悍，蕴涵着成功的道理，让逆境中的跋涉者看到光明。

《逆境突围》倡导以轻松快乐的阅读，感受成功者的魅力，以多彩的经历和经典案例制造愉快的阅读空间。

## <<逆境突围>>

### 书籍目录

前言 官第一章 变革起舞一、让员工“乐在工作”二、自我管理。

培育创新文化三、痛定思痛。

“通用”重振雄风四、吉伦哈马这样改造“富豪”五、是暗礁激起了美丽的浪花六、战胜自我，东山再起七、在沉没的边缘发现希望八、沿用老的管理方法难以为继九、从每股25美元到2P 5美元十、改革管理体系。

压力创造奇迹十一、管理出效益，十年翻一番十二、逆风飞扬，再创佳绩十三、居安思危，重振雄风

第二章 积极思维一、这才是高原苹果的味道二、小小沙漏带来万贯家财三、一张照片让危机变成转机

四、修旧翻新，巧技生财五、从童工到《纽约时报》的创始人六、满足职工的多层次需要七、牙龈出血背后的商机八、克丽丝的裙子九、决不认输的皮尔卡丹第三章 活水行舟一、西门子走向创新之路二、

“克兰梅致癌”事件的启示三、阿罗公司浴火重生四、墨西哥震后重振旅游业五、摩根的信誉比金钱重要六、买一送一，活水行舟七、个性设计，情感制胜八、问题都是伪装的机会九、置之死地而后生……十二、压力下升起的一颗新星

## &lt;&lt;逆境突围&gt;&gt;

## 章节摘录

一、这才是高原苹果的味道 任何一个人的生存环境都不是一成不变的，每个人的一生都处在环境的变化中，这种变化从时间上来说，没有顺境和逆境的不同，顺是一种趋势，把握好这种趋势就能一帆风顺。

逆境对人的命运来说，是一种随时可以裂变的因素。

有时，看似山穷水尽，只要调换一下思维，就会柳暗花明，逆境变为顺境。

詹姆士·杨原是新墨西哥州高原上经营果园的果农。

每年他都把成箱的苹果以邮递的方式零售给顾客。

一年冬天，新墨西哥州高原下了一场罕见的大冰雹，眼看着一个个色彩鲜艳的大苹果变得疤痕累累，詹姆士心痛极了。

“冒退货的危险呢，还是干脆退还定金？”

他越想越懊恼，歇斯底里地抓起受伤的苹果就拼命地咬。

忽然，他的动作停顿了，他发觉这苹果比以往更甜、更脆、汁多、味美，但外表的确难看。

第二天，他开始实施自己的想法了。

他把苹果装好箱，并在每一个箱子里附上一张纸条，上面这样写着：“这次奉上的苹果，表皮上虽然有点伤，但请不要介意，那是冰雹造成的伤痕，是真正的高原上生产的证据。

在高原，气温往往骤降，因此苹果的肉质较平时结实，而且还产生了一种风味独特的果糖。

在好奇心的驱使下，顾客都迫不及待地拿起苹果，想尝尝味道，“思，好极了！高原苹果的味道原来是这样的！”顾客们交口称赞。

这一奇妙的创意不仅挽救了陷入绝境的詹姆士，而且还为他赢得了大量专为此种苹果而来的订单。

二、小小沙漏带宋万贯家财 西村金助原是一个身无分文的穷光蛋，但是他从没对自己有一天能成为富翁产生过怀疑。

他顽强进取，处处留心，做生活的有心人，做成功的有心人。

他的这种积极的心态帮助了他，面对现状他不沮丧、不气馁，而是力求向上，力求改变现状，这种心态终于使他成功。

西村先借钱办了一个制造玩具的小沙漏厂。

沙漏是一种古董玩具，它在时钟未发明前用来测每日的时辰；时钟问世后，沙漏已完成它的历史使命，而西村金助却把它作为一种古董来生产销售。

沙漏作为玩具，趣味性不大，孩子们自然不大喜欢它，因此销量很小。

但西村金助一时找不到其他比较适合的工作，只能继续干他的老本行。

沙漏的需求越来越少，西村余助最后只得停产。

但他并不气馁，他完全相信自己能够战胜眼前的困难，于是他决定先好好休息和轻松一下，他便每天都找些娱乐，看看棒球赛，读读书，听听音乐，或者领着妻子孩子外出旅游。

但他的头脑一刻也没有停止开拓的思考。

机会终于来了，一天，西村翻看一本讲赛马的书，书上说，“马匹在现代社会里失去了它运输的功能，但是又以高娱乐价值的面目出现。

”在这并不引人注目的两行字里，西村好像听到了上帝的声音，他高兴地跳了起来。

他想：“赛马骑用的马匹比运货的马匹值钱。

是啊！我应该找出沙漏的新用途！”就这样，从书中偶得的灵感，使西村金助精神重新振奋起来，他把心思又全都放到他的沙漏上。

经过几天苦苦的思索，一个构思浮现在西村的脑海：做个限时3分钟沙漏，在3分钟内，沙漏里的沙子就会完全落到下面来，它装在电话机旁，这样打长途电话时就不会超过3分钟，电话费就可以有效地控制了。

想好了后西村就开始动手制作。

这个东西设计上非常简单，把沙漏的两端嵌上一个精致的小木啄，再接上条铜链，然后用螺丝钉钉在电话机旁就行了。



## &lt;&lt;逆境突围&gt;&gt;

不打电话时还可以做装饰品，看它点点滴滴落下来，虽是微不足道的小玩意，却能调剂下现代人紧张的生活。

担心电话费支出的人很多，西村金助的新沙漏可以有效地控制通话时间，售价又非常便宜。因此上市，销路就很不错，平均每个月能售出3万个。

这项创新使原本没有前途的沙漏瞬间成为对生活有益的用品，销量成千倍地增加，面临倒闭的小作坊很快变成一个大企业。

西村金助也从一个小业主摇身一变，成了腰缠万贯的富豪。

他的故事告诉我们这样一个道理：你首先应该具有积极心态，相信自己定能成功。这样成功就不会太遥远。

相反，消极的心态则会摧毁人们的信心，使希望泯灭；消极的心态就像一剂慢性毒药，吃了这剂药的人会慢慢地变得意志消沉，失去前进的动力，因而也就失去了未来的希望。

消极心态最可十自的是限制了人的潜能的发挥。

三、一张照片让危机变成转机 面对生存挑战，更多的管理者心中充满了困惑，大多数人选择了忧虑、恐惧，在困难面前不战而退，成为逆境的牺牲者。

有问题、有挫折不要紧，那证明还有成长的空间。

如果一味地怕失败、怕挫折，那么什么事情也干不成。

每个人，包括企业的任何管理者，必须了解创造性的改进方法和措施，让危机成为转机。

曾经有一个环境清理企业的经理，在企业经营惨淡、举步维艰时，灵机一动想出一条妙计，他送给全国70家最大的化学企业的总经理每人一张模模糊糊的照片，照片上有一人身穿白色带头兜的防护服，正小心翼翼地用长夹子从一个冒着蒸气与泡沫的污物池中往外拉什么东西。

经过仔细察看，发现他所处理的正是这些总经理在最近一次年会上向股东们报告的、急待解决的问题。

照片下面有个短注：照片上所发生的事可以避免，请拨所附电话号码。

结果，两天内，70位总经理中的24人给他打了电话，决定采纳他的服务。

成功者从不昧地墨守成规，而是想尽千方百计来对方法和措施予以创造性的改进，因为他们知道，墨守成规最多只能成为成功者的跟班。

新加坡报界提出，名成功的企业经营者需经过由“4S”组成的阶段。

这“4S”分别是：生存（SUFvive）、成功（succeed）、维持（SU Stain）和探求（seek）。

许多成功的企业家在创业伊始，都曾经过许多困难。

拉客户、试产品、抓资金等等，多种因素都可能使他们的生意出现危机，因而在“生存”阶段挣扎得极为艰苦。

如果具有创业精神的企业家成功地度过了“生存”阶段，那他已步入了“成功”阶段，并开始享受他们努力的成果。

当创业初期定下的目标达到后，企业家在“维持”阶段，须对业务进行巩固，并加强各种能力。

在企业“维持”阶段结束后，为了要使业务继续增长，企业家有必要“寻找”新的业务发展机会。

此时，整个“4S”阶段又重新开始。

企业家经历的“4S”阶段对每一个欲从事经营的人士来讲都有参考价值。

当你决定投身商场，想亲身尝试这四个阶段之前，你首先必须了解自己是否具备应付“4S”的条件，即使你具备了一定条件，你仍必须有足够的心理准备，商场如战场，“4S”要求你努力进取。

四、修旧朝新，巧技生财 恐惧和慌张是逆境求生的大忌，在逆境中，越慌张就越难冷静思考，一旦方寸大乱，肯定什么事也做不成。

所以要集中精力，重点突破，困难才会迎刃而解。

运用重点思维方法获得财富的例子，不胜枚举，瑞典经营奇才卡尔森就是其中的一例。

他1968年毕业后，进温雷索尔旅游公司从事市场调研工作。

3年以后，北欧航联出资买下了这家公司。

卡尔森在温雷索尔旅游公司先后担任了市场调研部主管和公司部经理。

## <<逆境突围>>

由于卡尔森善于抓住企业重点，能够抓住公司经营中的主要问题并予以解决，到了1978年，这家中等规模的导游机构就已发展成瑞典一流的旅游公司。

卡尔森的经营才华得到了北欧航联的高度重视，他们决定对卡尔森进一步委以重任。

航联下属的瑞典国内民航公司购置了一批喷气式客机，由于载客量不足，无力偿付订购客机的钱。

1978年卡尔森调任该公司总经理，充分发挥了擅长重点思维的才干，他上任不久，就抓住了公司经营中的问题的症结：国内民航公司所订的收费标准不合理，早晚高峰时间的票价和中午空闲时间的票价一样。

卡尔森将正午班机的票价削减一半以上，以吸引去瑞典湖区、山区的滑雪者和登山野营者。

这样一来，顾客们在机场外面扎起帐篷，等候空座。

第一年，国内民航公司即转亏为盈，获得了相当丰厚的利润。

卡尔森认为，一般旅客都希望乘坐直达班机，如果停用那些大而无用的飞机，公司的客运量还会有进一步的增长。

DC-9客机由于座位较少，如果让它们从斯堪的纳维亚的城市直飞伦敦或巴黎，就能赚钱。

卡尔森把这些“空中公共汽车”撤出航线，仅供包租之用，辟设了奥斯陆—巴黎之类的直达航线。

.....



<<逆境突围>>

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>