

《抢占先机》

图书基本信息

书名：《抢占先机》

13位ISBN编号：9787806468067

10位ISBN编号：7806468064

出版时间：2005-9

出版社：上海文化出版社

作者：曾水英

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《抢占先机》

内容概要

抢占先机，ISBN：9787806468067，作者：曾水英著

《抢占先机》

作者简介

曾水英，吉林大学政治学硕士，在政治经济学与现代商业资本运作方面有着雄厚的实践与理论研究基础，政治哲学类英文译著有《自由的道德》等。

《抢占先机》

书籍目录

第一篇 勇气——领先的基本素质/1第一章 拥有超人的胆魄敢于走在所有人前面/4第二章 走在所有人前面，你就是胜利者/25第二篇 方向——找准方向是成功的第一步/35第一章 分析环境，寻找无人注意的黄金走廊/38第二章 确定前进方向，抓住前进先机/54第三篇 素质——拥有超人的素质才能走在最前面/65第一章 领先拼的首先是毅力/68第二章 洞察力决定制胜先机/78第三章 自驱力推动你不断向前/88第四章 发挥影响力，让别人跟随你/97第四篇 资本——资本是占得先机的基础/105第一章 从现有资本出发，决定前进步伐/108第二章 利用别人的资源为自己服务/121第五篇 成功——证明自我的最佳方式/135第一章 成功的方式有很多种，最直接的就最有效/139第二章 经营有术获利无数/150第三章 保持领先才能保持成功/160第六篇 发展——占得先机后不可忽视的危机感/175第一章 成功不等于停步不前/178第二章 领先大势被威胁时，就要加速前进/190后记/210

章节摘录

书摘 基辛格，一位曾经在世界政坛叱咤风云的人物，为大家所熟知的是他卓越的外交才能，出色的外交手段，有准能想到，退出政坛沉入商海的他无论是在个人发展，还是在企业经营上仍然是一位掌舵高手。基辛格懂得，企业的成功不仅需要战术方面的成功策略，更需要战略方面的正确决断。假如一个企业无法准确地把握全局方向，即便是企业内部经营得有声有色，终究也只能是“只见树木、不见森林”。所以，获得有关全局环境方面的咨询，成了众多企业的共同之需。基辛格博士洞悉了企业的这一需求，加上自身担任国务卿这段经历所赋予的独特优势，退出政坛后，随即便成立了以自己名字命名的“基辛格联合咨询公司”。1977年，基辛格挂冠以后，虽然不再是频频出现于谈判场所的明星人物，然而，他所成立的咨询公司却为他的发展搭建了另一个平台，让他成为一名杰出的商海弄潮儿。“基辛格联合咨询公司”的职责就在于，不论委托人想要投资于世界的哪个地区，它都要为其委托人提供一些重大宏观战略上的看法，然而，要获得这些所谓的重大战略看法并非易事，要想这些策略是出自既具丰富经验，又具重大影响的知名人物之手就更是难上加难，这就需要一大批具有国际战略眼光的人士，组成一个强大的智囊团。假如是一个普通的商人成立这样的咨询公司，成功的系数可能不是很大，然而，基辛格不是普通人，他有着常人不具备的前提优势，诸如特殊的政坛经历，包罗万象的人际关系。基辛格也充分利用了这种优势，在他的努力下，基辛格咨询公司很快就网罗了一批声名显赫的人士出任董事，其中既有退出政坛的精英人物，诸如美国总统福特、安全事务助理布伦特·斯考克罗夫特、英国外交大臣卡林顿，也有各个领域的佼佼者，诸如银行家杰夫·坎宁安、瑞典汽车大王沃尔沃汽车公司总经理佩尔·于伦哈马尔等。公司成立后，基辛格赋予它一种独特的经营规则，他说：“我们谋求名声，我们谁都不谋求成为百万富翁。我们都在一丝不苟地试着尽我们的能力做事。我们给委托人作些指点，告诉他们在国外办事时可能遇到的情况。”

不同地区的战略分析，依赖不同的分析专家，一直是基辛格咨询公司进行咨询分析所奉行的原则。举例来说，当公司遇到一个印度或非洲的问题，或者是欧洲共同体的某项计划，公司肯定会请卡林顿谈谈他的看法，甚至让他进行一番实地考察，最终让委托人尽可能地分享他们所共有的知识。

基辛格一直以一种低调的方式经营他的公司，公司按照他所设想的办法、他所设想的规模活动；公司既不会一味追求规模的扩张，也不会以委托人的多少去权衡公司的成就，它所追求的是长期的信誉，实际上，大多时候，公司无形之中对委托人的数量予以了限制。 P56-58

《抢占先机》

编辑推荐

认清抢占先机不可不知的6大要素，学习领先者的4大超人素质。一本教你永远领先别人一步的魔法书。全书主要围绕勇气、素质、方向、成功、发展和资本这六大要素展开，详细地介绍了抢占先机的商战商某，引领你走向成功。

《抢占先机》

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:www.tushu000.com