

《棋行天下》

图书基本信息

书名：《棋行天下》

13位ISBN编号：9787536032781

10位ISBN编号：7536032781

出版时间：2000-4

出版社：花城出版社

作者：董明珠

页数：318

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

《棋行天下》

内容概要

《棋行天下》：市场竞争造就人才。近年来，商界涌现了一些为人熟知的佼佼者。但是，其中女同志不多。珠海格力公司分管营销工作的副总理董明珠女士是其中比较耀眼的一位。她找我写序那天，正好《北京青年报》公布“1999年全国家电业十大新闻人物”评选结果，董明珠名列其中，这让人看到她的业绩和实力。第一次认识董明珠，是在北京一次会议上。我本来对格力公司了解不多，只知道它是南方一家以生产空调见长的企业，而董明珠的一篇发言，以自己对企业炽热的感情和对企业营销的鲜明见解，给人留下了深刻的印象。

《棋行天下》

书籍目录

第一章 初涉商海第二章 旗开得胜第三章 再辟战场第四章 攻占南京第五章 临危受命第六章 初掌经营第七章 人情冷暖第八章 较量江湖第九章 同根相煎第十章 重振纲常第十一章 棋行天下第十二章 人心为上第十三章 追求完美余绪 单纯信念

《棋行天下》

媒体关注与评论

书评董明珠，珠海格力电器股份有限公司主管营销的副总经理。一位女性，在家电业强手如林、竞争日益激烈的今天，如何突出重围，取得商战的胜利？这本书可算她的自传，这其中的经商理念更值得借鉴。本书名列万圣书园排行榜。

《棋行天下》

编辑推荐

《棋行天下》：董明珠，珠海格力电器股份有限公司主管营销的副总经理。一位女性，在家电业强手如林、竞争日益激烈的今天，如何突出重围，取得商战的胜利？这本书可算她的自传，这其中的经营理念更值得借鉴。本书名列万圣书园排行榜。

《棋行天下》

精彩短评

- 1、普及了渠道具体东西
- 2、早两年，领导推荐读这本书，闲来阅读了电子书——董小姐雷厉风行，富有魄力，胆识过人。这些是通过书本学不来的，只有不断的经历与积累，才能迈出勇气的脚步！
- 3、太个人化。
- 4、这是一个很执着、很坚强、很厉害的女性，她的成功不是偶然的，也不是任何人给予的，而是她自己一步步走出来的，靠着自己的毅力跟智慧走出来的。的确，商场上的女人都是不容易的，尤其是坚持到最后的，更是承受住了很多人不能承受的重量。尽管不想成为女强人，但是她的精神仍然是自己应该坚持学习的。
- 5、亲爱的，你慢慢飞，小心美的拌你的后退
- 6、看到一个女企业家的成长，从一个局内人的眼睛去看格力的成长。中国企业、中国的企业家有太多辛酸，太多无奈，更添了一份坚韧。文字说不上出彩，说不上尖刻，有点像学生的作文。
- 7、我天天的人不干正事。这书40%的水吧。
- 8、前半本全是废话，看不下去想扔掉，然后后半本全是干货出来了~
- 9、喜欢格力的理由：)
- 10、很好，很务实~
- 11、很喜欢这本书，因为这本书我永远的记住了董明珠，做事先做人，董明珠用行动证明这一切，改变了格力也改变了自己。因为有董明珠，我会一直持有格力的股票。
- 12、15年5月29日-6月3日
- 13、董姐的历程，看了励志 很佩服她。
- 14、这样坚持原则的一个人，可敬。她对成功的定义是得到社会的认可，实现人生的价值。
- 15、商场如战场，依靠的还是信念执着和学习反思。
- 16、当初做家教在他们家看到的，现在也印象深刻~~
- 17、真正的女中豪杰！
- 18、亲力亲为。
- 19、这本书和董明珠的另一本书《行棋无悔》有很多地方都是重复的。《棋行天下》这本书主要是写董明珠及其所见证的格力空调的成长历程，对企业管理的参考意义不大。
- 20、董的这本书很好，董确实是厉害的女人，也是用于接受挑战自我的女人，我非常欣赏她
- 21、2015.10 这本十年前的小书，现在读来依然不过时。从业务员成长为总裁的董明珠坚守原则、锐意改革、着眼大局、.....一个个闪光点让人受益匪浅，不愧是中国商界的女强人。
- 22、渠道管理
- 23、董总文笔一般（说明是自己写的？）但看出来写的很真诚
- 24、以营销出身而提倡“工业精神”，已经是由技入道了
- 25、四星给董姐
- 26、这本书价值1000亿。
- 27、看完后更佩服董明珠；董明珠的成功主要还是在于她的个性魅力，坚韧、有胆识、执着。
- 28、董明珠是我非常佩服的一名女性，本书介绍了她在格力的成长与发展。总结出几条经验。一，勤奋；二，审时度势；三，将个人利益与企业利益结合。
- 29、给我最大的触动是：如果我有时抱怨说自己运气不好，那么只能说明我还不够勤奋。
- 30、其实看完都有一周了，主要琢磨着好好写篇笔记，就一直拖着没标记。主要写了董明珠怎么从一个小小的业务员发展起来，其实也是格力电器的发展路程，，，情节没有很详细，但是大概的看完还是有所了解的，，那个年代写成这样不错了，没有过多的修饰，就是介绍的挺清楚的。。。
- 31、让人坚信这世界还有好人，还有人在坚守，就是这么一路走来。需要有人赏识、支持
- 32、佩服，公司的领导人是能够创造公司文化的人！
- 33、明智 + 实干 .
- 34、很好的一本书，出版社能否考虑再版？
- 35、耶！
- 36、创业初期历经千辛万苦时，在深圳的新书榜中选读了此书，倍受鼓励，更坚定了我的人生目标，

《棋行天下》

由此《棋行天下》也是我极力推荐给朋友的一本好书。

37、讲述坚持原则的成功。

38、她说，认定一件事情就不轻易改变。相信很多人会被她的执着感动。非常佩服她的敬业和为大局考虑的精神。

39、非常有智慧、毅力、决心的一位女性企业家，后悔现在才看此书，给我带来很多震撼，努力吧。

40、行文比某些自诩作家更流畅 逻辑严密条理清晰 表达能力和思维能力以及行动能力 从这本书可以看出一个优秀企业家应当具备的基本素质了

41、一切站在全局的角度看问题。

42、一直受不了营销类的书，这个是例外。避开条条框框的说教，以自己经历的故事告诉你什么叫销售什么叫管理。

43、不知道公司是否已建立健全的制度和氛围？

1、这本书是大学一位公共课的老师推荐的，后来十分有缘的在校内图书馆淘到了。自己姑姑也是生意人，一直就觉得女人在商界打拼很不易，大学时读觉得董明珠很了得。最近又遇到这书，再次拿起来读，我已经工作了，感受颇多。董明珠在工作中那种执着，那种坚持己见的定力，还有那种在商家打拼的魄力与勇敢，都是值得学习的。董明珠说，商场如棋，双方博弈不是为了吃掉对方，杀掉对方，而是一盘永远也下不完的棋，乃“正和博弈”。

2、前两日董明珠在新加坡录制开讲啦，有幸前去参与，看到了董总的气势以及自信，董总常说的一句话，我的自信源于我的实力。因此对于董总的过往有了很大的兴趣，特读了此书。董明珠从36岁开始从基层业务员开始做起，跟着一个“师父”跑市场，从门外汉通过努力学习产品，建立信心，到研究市场，每一步都走的不容易。能够走到现在也是靠的大局观，真正的为格力而考虑，从一开始追旧账开始，到成功拿回货。坚持不懈，有冲劲以及坚持自己的原则（如先打款再发货）。勤奋是董明珠成功的第一步。然后在安徽市场的旗开得胜，一个人抗下了公司八分之一的业绩，也让董明珠坚信自己是一个胜利者。同时董明珠能够真正站在经销商的角度上来分析市场，培训经销商的业务员，只有厂家和经销商共同得利，才是长久之计。在质量方面无法和国外品牌竞争的时候，通过的是服务和价格。在空调大战拼价格的时候，董明珠通过实地走访发现，销量低并非价格问题，而是因为天气不够热，降价的并未引起销量增加，因此抗住压力不降价。综合总结来说，董明珠在早期靠的是：努力学习+勤奋+理性的市场分析+全局观+合理的销售管理。

3、《棋行天下》这本书很早就看过了，前段时间翻出了又仔细看了一眼，董明珠文笔虽然一般，但写得很真实，很多名人的传记都是别人代笔，我相信这本书全是董明珠亲力亲为的。非常佩服董明珠，不愧是商界铁娘子，她这个人做事很踏实，很执着，这是现在很多人缺乏的；女人做营销本来就非常艰难，她能业绩做的这么出色，能力确实让人佩服。书名取得非常好，把人生比作棋局，每一次出招都要仔细斟酌，一步错，满盘皆输。但如果自己敢打敢拼、灵活多变也可以力挽狂澜，反败为胜。她最近好像又出了一本《行棋无悔》，有空要好好拜读。

4、世人有言：失败为成功之母。我以为成功也是失败之母。原因之一：成功使人过度自信，生高己卑人之心，不能再认真听取别人的想法。原因之二：成功能够掩盖自身的问题，令人无法意识到自己的缺点。原因之三：成功令人过度乐观，无法对形势给予客观的评价。这番理论也并无例外地适用于董明珠这位奋勇进取、执着好胜、多谋善断、舍己为公的成功女杰。董明珠在格力经营部长任上秉公执法、建立制度，但是她的大胆变革遭遇到企业中蝇营狗苟、牟图私利者的反对，这个时候为了坚定信念不为所动，她在心理上自然不可避免地进入自我保护状态，也就是说藐视众人拔高自己，只有这样才不会把别人的话往心里去，才不会被众人的冷言冷语所伤。在最终事实证明了她的正确之后，她也更加自信于自己的能力，或者说自视更高。而董在两本自传中未尝夸奖过最高总裁朱总之外任何一位格力同侪足以佐证上述判断。这样的后果之一就是领导人不注意征求众人的意见，令其他员工仅承担执行功能，限制能力的提高；后果之二是如果她判断出错，别人的反对也往往无济于事，最终会铸成大错。研发工作有其特殊性，研发人员的心理有别于一般工作人员，董因为出身销售自然不能充分理解研发人员的心理。但是由于董明珠本为南京某单位的文员，转行进入格力做业务员后凭借其悟性和执着迅速成为销售冠军，93年业绩更是一人占公司销售额1/6,成为产品销售的中流砥柱；转型管理岗位以来，格力内部管理焕然一新，奠定了格力超越春兰成为空调霸主的基础。两次迈向陌生领域却获得巨大成功的经历令董明珠毫不怀疑自己胜任新工作的能力，对自己不了解研发人员心理的缺点没有充分认识，坚信自己给研发部门以指导也不成问题，以至于成为公司最高主管以来频频干预研发工作，而负面效果之一就是促成了格力研发人员大规模跳槽。格力多年来销量一直持上升趋势，一而再再而三打破了外界的销量天花板预言，这不断的成功令董明珠始终对空调市场前景持乐观态度，以致未曾料到15年的销售困局，没有及时调整生产计划。这致使格力库存积压，与经销商关系恶化，新产品上市不及时。从过去的王安电脑公司到昨日的诺基亚，在不断的成功中走向平庸乃至毁灭的伟大企业数不胜数，格力与董明珠在未来能及时做出调整，避免成功者的诅咒吗？我们拭目以待。

《棋行天下》

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