

<<让孩子更执着的成功故事>>

图书基本信息

书名：<<让孩子更执着的成功故事>>

13位ISBN编号：9787548404101

10位ISBN编号：7548404107

出版时间：2011-1

出版时间：哈尔滨出版社

作者：陈亦权，王磊，永星 著

页数：249

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>

## <<让孩子更执着的成功故事>>

### 内容概要

失败是什么？

没有什么，只是更靠近成功一步；成功是什么？

就是走过了所有通向失败的路，只剩下一条路，那就是成功的路。

让我们将事前的忧虑，换为事前的思考和计划吧！

再长的路，一步步也能走完；再短的路，不迈开双脚也无法到达。

任何业绩的质变都来自于量变的积累。

成功不是将来才有的，而是从决定去做的那一刻起，持续累积而成。

一个有信念的人所拥有的力量，大于99个只有兴趣者。

做对的事情比把事情做对重要。

## &lt;&lt;让孩子更执着的成功故事&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 没有永远有效的技巧 “1+1=4” 的财富人生 / 3原谅并且帮助侵害过你的人 / 5 “合作” 的副作用 / 8输给下属的价值 / 11别让价值闲置 / 13跟唐僧学企业管理 / 15你看见鄙夷, 我看见财富 / 18没有永远有效的技巧 / 20把钱借给穷人 / 22让失误成为闪光点 / 24成功: 自己的亮点 / 26赤脚一生走出的魅力之路 / 29卡耐基一生的两面镜子 / 31 “大嘴美女” 美在 “真我” / 34和平是回家以及爱我们的家人 / 37跟周杰伦学创业 / 40有一种翅膀叫信念 / 43再往高处登一步 / 46把绿茶卖到巴西去 / 48卢尔沙西的 “X-5 X” / 51脱掉那件灰色工作服 / 53从没人走过的地方走向成功 / 56第二章 把下脚料打造成名牌做一只学飞的火鸡 / 61顾客要买的是感觉 / 63细节成就世界零售航母 / 66加重自己的危机 / 69多设一扇门的哲学 / 71别人的错 / 73把下脚料打造成名牌 / 75把冰淇淋放到油里炸 / 78把剃须刀卖进女子美容所 / 80桌子上的钱 / 82在泥路前面开洗车店 / 84你抱怨麻烦, 我看见商机 / 86没有最好的人才, 只有最适合的人选 / 89用别人的钱盖自家瓦顶 / 91从农村姑娘到内贸30强的公司老总 / 94让地毯可以装进口袋里 / 96破柜台引发的 “超级变革” / 98奥巴马的放弃 / 100高过喜马拉雅山的小矮人 / 101让 “减一” 变成 “加十” / 103用人只用一部分 / 105 “1” 的无限大 / 107留一半工作给明天 / 109时刻带着你的鱼篓 / 111我不懂, 我可以学 / 113只需努力做好眼前的事 / 115向洋葱认输的麦当劳 / 117加长那块最短的板 / 119到了山下拐个弯 / 121在嘲笑中成长的女吉他手 / 123第三章 成长比成功更重要被谎言成就的人生 / 129这一生, 只为爱而活 / 131超前半世纪的眼光 / 134从中国后裔到菲律宾总统 / 136所有绝境都必藏生路 / 139成长比成功更重要 / 141百年灯泡 / 143最初的亲切源于模仿 / 145告铁道部的男人 / 147别为失败寻找借口 / 149新闻界第一夫人 / 151先小舍而后大得 / 153小人物的梦想 / 155巴伦流浪记 / 157熬过生命中的冬季 / 160弯树也可成栋梁 / 162河狸 “建房” 费周折 / 163努力不够是因为痛得不够 / 165黑暗中的白色舞蹈 / 167你头顶上空有宝藏吗 / 170荒蛮黑暗中的绽放 / 172一箱香槟酒 / 174你能在海上漂几天 / 176污泥塘里也能起飞梦想 / 179第四章 把表调快三分钟把表调快三分钟 / 183开采自己的金矿 / 185梦是唯一的行李 / 187珍惜每一次当众出丑的机会 / 189上帝不会让你一无所有 / 191那一次, 我输给了自己 / 193铜壶里的神话 / 195一颗子弹的奖赏 / 197我自信, 因为我失败过 / 199逆流而上的巨石 / 201救命的海水 / 203盛开在地层深处的玫瑰 / 205荣誉是什么 / 208一念之差 / 209享受你所得到的 / 211麦舟之赠 / 212一盎司忠诚等于一磅智慧 / 214勇于承担 / 216自信从哪里来 / 217看守自己的心灵 / 219李开复的人生启示 / 221山的脊梁, 人的骨头 / 223蜗牛怎样才能跑得快 / 225把小企鹅踢下海 / 227你为适应生活做了什么 / 229留下一路人生美景 / 232人生需要大格局 / 235把产品卖给不需要的人 / 238养活一条鱼需要多少水 / 240一个 “问题男人” 的执著蜕变 / 242卖蚯蚓屎的富豪 / 245别具匠心的 “鱼骨理论” / 247石佛的制胜之道 / 249

## &lt;&lt;让孩子更执着的成功故事&gt;&gt;

## 章节摘录

跟唐僧学企业管理 在很多时候，我们都以为唐僧只是一个老实巴交只知打坐念经的和尚，其实远非如此，他还是一个非常有头脑的管理者！

他那三个手下可不是一般人：孙悟空是齐天大圣又是花果山的美猴王，猪八戒虽说相貌丑陋，但也是个天蓬元帅，稍差一点的算是沙僧，但人家怎么说也原是天宫的卷帘大将，本领也不小。

然而，连一只蚂蚁都不敢踩死的唐僧却能成为这三位“圣王帅将”的师傅并且管理好他们，凭的又是什么呢？

在唐僧的管理实践中，最重要的因素是始终高举强大的品牌文化和明确的奋斗目标，就是说作为一个团队要有什么样的品牌后盾和努力方向！

对于唐僧师徒四人来说，“大唐”二字是他们最基本的品牌后盾，走到哪儿都不会忘了自己是“大唐”来的，若将“大唐”换成一些没名气的弹丸小国，相信都不能让唐僧的三位徒弟有什么荣耀感，而在行途中，也不能像“大唐”那样博得更多的尊重和敬仰。

再次，要有明确的方向和坚定的信念：对于唐僧这个团队来说，“到西天取经”就是基本方向，而“再苦也要取得真经”就是一个坚定的信念。

这里面还有一点很值得一提：团队和个人的关系！

“取经”的本身尽管是团队的努力方向，但对于唐僧的三位手下来说，其实根本就没什么吸引力，于是，“必可修成正果”就成了与员工个人得失相关联的因素，让员工明白团队的成功就是员工个人的成功！

而灌输这种思想仅仅靠最高领导者本身是不够的，还必须借助于外界更强大更权威的力量来制造信念和灌输思想，于是，我们在《西游记》里时常能看见观音菩萨出面来做唐僧三位手下的思想培训：“保护唐僧西天取经，他日必可修成正果！”

如此，我们可以从中总结出一点：要让员工拥有品牌荣耀感，团队要有明确的目标，高层领导要有坚定的信念，要让员工拥有团队成功就等于个人成功的思想认识！

另外有一点不容小觑：有效的“分级管理”是团队最合理的职能部署！

唐僧的三位徒弟最明显的一点是性格与本领异化：孙悟空机智勇敢，坚持原则，身怀七十二般变化；猪八戒率性而为，爱耍小聪明，身怀三十六般绝技；沙和尚老实本分、任劳任怨，有着十八般变化。正因为本领有大小，所以唐僧才能采用“阶层式分级管理”，一层管一层，本领最好的孙悟空当然要扮演最高主管的角色，属于唐僧的发言人和直接执行者，代管另两级手下也绝不会出乱子，身为天蓬元帅的猪八戒在他面前也只能听之差遣，有时虽耍点小脾气但成不了气候，孙悟空将他的耳朵一牵即可制伏；若没有孙悟空这位高管，唐僧就很难有效管理好另两位手下，这一点在孙悟空因三打白骨精被遣后即可看出来，当时孙悟空离开了团队，而猪八戒就连化斋这点事情都做不好了，以至于让唐僧挨了不少饿！

实际上这并不是猪八戒能力所不及，而是因为他没有了来自于“直接上司”孙悟空的监督和压力，“跨级上司”唐僧对他并没有十分有效的管理办法，所以他才变散漫了！

至于沙僧，他就是典型的底层劳动者，对任何一位上司都绝无二话，唯命是从，在能力范围之内，给最老实的员工以最重最累的活儿永远都是管理者最理智的部署，别以为唐僧对待手下很不公平，实际上这正是唐僧的智慧：若让能力最好的孙悟空挑担子，有妖怪来袭时你还指望他能在第一时间去抗敌吗？

在分级式管理模式中，有一点至关重要，那就是必须要保证手下最高主管的忠诚度，这一点唐僧绝不会疏忽，金箍圈的存在是对此最好的诠释，唐僧有绝对的能力可以牵制住这位最高级别的手下主管！由此我们可以总结出一点：做领导的并不需要具备管理每一个员工的才干，最重要的是要有一位有才有德并且绝对服从最高领导的高级下属帮你管理，而你只需要具备管理这位高级下属的才干就可以了！

## <<让孩子更执着的成功故事>>

### 媒体关注与评论

追求理想是一个人进行自我教育的最初的动力，而没有自我教育就不能想象会有完美的精神生活。

我认为，教会学生自己教育自己，这是一种最高级的技巧和艺术。

——苏霍姆林斯基 立志、工作、成就，是人类活动的三大要素。

立志是事业的大门，工作是登堂入室的旅程。

这旅程的尽头有个成功在等待着，来庆祝你的努力结果。

——巴斯德 成功的人，都有浩然的气概，他们都是大胆勇敢的人。

他们的字典里，是没有“惧怕”两个字的，他们相信他们的能力是能够干一切事业的，他们自认是很有价值的人。

——戴尔·卡耐基 一旦你产生了一个简单的坚定的想法，只要你不停地重复它，终会使之成为现实。

提炼、坚持、重复，这是你成功的法宝：持之以恒，最终会达到临界值。

——杰克·韦尔奇

<<让孩子更执着的成功故事>>

编辑推荐

浓缩人生哲理，汇聚智慧点滴。  
天天向上献给孩子的成长必读书。

<<让孩子更执着的成功故事>>

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>