

《发现天才》

图书基本信息

书名：《发现天才》

13位ISBN编号：9787113109288

10位ISBN编号：7113109284

出版时间：2010-4

作者：艾伦·S·葛雷格曼

页数：156

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.tushu111.com

《发现天才》

内容概要

我们思考一下天才意味着什么，我们的公司为什么要脱颖而出呢？然后，我们做一次快速的实地考察，发现为什么创新是如此之难。《发现天才》提出两个对公司或组织至关重要的理念。第一个理念是我们都有成为天才的潜能。这可能与我们以往认为的伟大的历史人物不同。毕竟，孔子、托勒密、达·芬奇、爱迪生、居里夫人、爱因斯坦都拥有超凡的智力，并不能在公司里随处找到，但是我们却能以自己的方式发挥才能，铸就成功。成为天才，我们只需准确的洞察力和适宜的环境。第二个理念是我们生活的世界，充满了天才和能用来改革公司或组织的知识。这可能与我们通常认为的伟大思想的酝酿过程，或者是伟大人物的成长历程不同。我们最相关的实验室，大概就是嘈杂的街道，安静的山路，白天的公园，夜晚的马戏团，参观当地的博物馆，收看颁奖的电视节目、娱乐比赛或者参加不相关的组织和企业的系列旅程。

《发现天才》

精彩短评

1、如何人尽其才物尽其用。

章节试读

1、《发现天才》的笔记-作者简介，目录，序言，后记

作者简介

作者：（美国）艾伦·S·葛雷格曼（Dr.Alan S.Gregerman）丛书主编：魏丽娜

艾伦·S·葛雷格曼（Dr.Alan S.Gregerman）是世界闻名的战略、创意变革专家，被称为“当今商业界最具原创思想家之一、商业顾问界的罗宾·威廉姆斯”。在过去的19年里，他已经帮助300多家团队和组织实现重要变革，如GTE、北电网络、万豪国际酒店、花旗集团等。

艾伦在美国西北大学以优异成绩取得地理学士学位，在密歇根大学以优异的成绩获得经济地理硕士学位和城市及技术设计博士学位。他致力于建立商业社区和低收入学校之间的合作，使处于危险中的孩子能够学习。他和妻子莉莎有三个孩子。

目录

前言

开篇

第一部分 背景

第一章 白种人不擅长游泳

不要等待自己成为天才后才开始行动

第二章 探求价值

想取得游戏的胜利，就要在游戏中学会改变

第三章 天才需要突破

为什么从前一直坚信的都不起任何作用，我们应该做些什么？

第四章 好奇是最有力的武器

好奇为何成为我们最有力的武器？我们怎样重新认识并且利用它？

为什么13世纪的旅行者可以成为21世纪最重要的思想家？

第二部分 10个旅行

第五章 承诺的力量

观点：保证顾客满意，才能获得事业的成功

实践：回到过去，体会一种不同的待客之道

第六章 交谈的魅力

观点：高水准的交谈成就商业成功

体验：带一大盒饼干，与一位9岁的女孩一起走过街区

第七章 表演的神奇之处

观点：精彩的表演可以赢得商场上的胜利

体验：感受太阳马戏团的表演

第八章 顾客的希望就是我们的目标

观点：可以通过解决一切难题在商界获得完胜

实践：与世界上第一流的酒店礼宾进行交流

第九章 分秒必争的时刻

《发现天才》

观点：一周工作7天，每天24小时

体验：到外伤治疗中心去，在那里每一分钟都要作出救生的抉择

第十章 做到最快

观点：我们可能凭速度在商业中取胜，但前提是速度能够解决问题

体验：去坦桑尼亚的热带大草原，那里有陆地上跑得最快的动物

第十一章 无即是有

观点：在重要细节上精打细算，可以获得成功

体验：电视史上最成功的一部喜剧之一没有主题连续剧

第十二章 像钻研火箭技术一样思考问题

观点：完美或是接近完美可以使我们在商场上获得成功

体验：阿特拉斯5号的发射过程及火箭专家的世界

第十三章 只有微笑才有收获

观点：我们可以通过使客户变得更快乐、更健康而获得事业的成功

体验：北海沿岸的一个健身班，那里到处充满快乐

第十四章 蜘蛛官能

观点：我们可以预知客户的需求并且给予客户的价值

体验：翻开卓越的连环画册，走进一位非常出色的超级英雄的世界

第三部分 铸就成功新模式

第十五章 释放自身才智

如何挖掘出我们潜在的天赋

第十六章 培养骨干员工

如何创造出一个让所有人的天赋都能充分发挥的环境

第十七章 领导者的必要工作

观点：如何能成为一位引人注目的领导者

体验：如何不断地为客户创造显著的价值，来重新定义领导后记

序言

是否能使企业或团队永远占据不败之地？在过去的几年里，这个话题引起了很多商界精英的兴趣。我们总是要求最好的，并且试图找出“很好”与“一般”的区别，以此从众多领导者中区别最杰出的，或者是找出可以给予我们帮助的人。

但现实却是那些领导者一个接着一个受挫，甚至被彻底淘汰。他们由最初的不顺恶化为失败。有些逐渐退出了我们的视线，甚至从商界销声匿迹。今天新旧更替的速度超乎想象，现在还是我们效仿的榜样，也许明天就会成为历史。客户早已对这样的变化习以为常，并且要求他们得到的价值也随着这样的变化而改变。我们的产品、服务、立意、品牌都有可能进入半衰期，从我们眼前彻底消失。

像福特、通用电气、克莱斯勒这样的大企业也面临同样的问题，努力使自己在市场中生存下来。时代华纳公司和戴尔都曾经领跑于自己的领域，也都曾经陷入低迷状态。时代华纳公司预想保住其媒体界的霸主地位，就不得不针对今天的局势做出新的经营模式。戴尔也承受着巨大的压力，竞争者有廉价

《发现天才》

的劳动力，完善的售后服务，这些都对戴尔一贯不变的经营模式亮出红灯。今天还自鸣得意的企业也许明天就会陷入黑暗。不久前，年青一代还沉溺于网络聊天，与网友见面，今天我们就开始担心它是否被使用过度，怀疑是否对网络聊天做出了正确的评价。

企业渴望一流的市场策略，先进的技术改革，顶级的市场销售，无懈可击的规划方案。企业可以做什么呢？

后记

顾客是上帝，比任何事情都重要。他们是公司，非赢利组织，以及政府——至少是民主政府——存在的理由。为了与客户取得联系，我们必须了解他们的需求，并不断地传递独特的价值。如果你满足于一些细的变化或者只是效仿最强竞争对手的经营方式，你绝不会在意这些。为了改进服务，你会定期地改善你的公司或者组织参与的游戏。改善的最佳方式就是，能发掘所有员工的潜质，打开他们创意的世界，一旦采用这些金点子，将会对顾客很有帮助。

好点子会遍及所有的预知的和未知的领域。在这本书里，我已经分享了10个旅行，但是他们只是你开始自己旅行和探索的起点。你和公司或者组织所做的一切，发现最好的视角，都要激情饱满地投入现实世界。和马可波罗不同，不用花费3年的时间前往中国或者世界任何地方。一个短途旅行或者就在你的身边就充满了无限的可能。一个充满多样化思维的人，思想和创造性的世界已经向我们迎面走来。这正是我们需要体验、理解和应用的世界。所以让我们尽情体验无限的可能。

你和周围的智者，有能力创造公司今天的成功，并且有能力确保公司和组织未来的辉煌。那将是属于好奇者的未来。你需要做的就是时刻做好准备，迎接实现的机会和可能，对所有的可能充满好奇，设想它们能给你的公司或组织带来什么。

所以明天早晨大胆地睁开眼睛；环视周围的每一个角落；与陌生人交流；询问100万个问题，发现1000万个答案；大胆发现内心的歌声，并和朋友一起大声地唱出来；在你的公司或者组织传递的价值交响乐中找到自己的位子；大胆选择自己与众不同的生活和工作。

开始我说过，这本书中所有的点子都可以适用于任何公司或者企业。即使那些处于劣势的公司或者组织，也可以在无限灵感引导的新世界里成为获胜者。在送你启程之前，我情不自禁地再次强调这个想法。

《发现天才》

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.tushu111.com