

行棋无悔



[行棋无悔_下载链接1_](#)

著者:董明珠

出版者:珠海出版

出版时间:2006-12

装帧:

isbn:9787806895474

《行棋无悔》详细介绍了从2001年，格力电器公司陆续发生的“滨江事件”、“淮地事件”等前后鲜为人知的故事，以及董明珠如何凭借自身永不言败的精神和怎样依靠格

力公司的力量与本是“同根生”的同事们，与同行竞争者们，以及道不同的代理商们，斗智斗勇，纵横搏杀，凭借怎样的力量平

作者介绍:

目录: 第一章 准地哗变
第二章 图穷匕现
第三章 壮士断腕
第四章 一将难求
第五章 审时度势
第六章 商战无情
第七章 生死关头
第八章 上下求索
第九章 鹿死谁手
第十章 智者至尊
第十一章 开肠破肚
第十二章 决胜终端
第十三章 不做皇帝
第十四章 “棋行”之后
第十五章 风雨同舟
第十六章 击水中流
附录一 荣誉榜
附录二 企业业绩
附录三 报刊文摘
• • • • • (收起)

[行棋无悔](#) [下载链接1](#)

标签

董明珠

传记

商业

管理

行棋无悔

人物传记

经济

自传

评论

初三暑假，买空调的地方拿的。书里有句话，"跟着董明珠，格力不会输。"常看着大街上产品线超长的美的，还有做培育新品牌的海尔。企业需要掌握核心技术，做事要专业，不然怎么敬业福那么难搞到手？

从书的角度来说，这书很差，基本上就是自我吹嘘罢了

虽然属于“单纯一方”的声音，宣传意味也较重，但简略了解一下‘冰箱界’也是很有意思的。

有年路过格力 格力门店送的书

你会快乐的，永远自信的明珠姐

书写的很一般，不过大体看出了经营的思路，正是快消品的思路；农药行业也在这样的转变

我觉得她的成功恰恰在于无悔，敢做敢当。我想这是很难的

2011.买的时候忘看出版日期，看了些旧闻，糟糕。

吹捧与自我吹捧。。。空调卖场，白送的。

很感兴趣这个女人 对于这样一位企业家
我的感触就是中国的经济发展中当人们把钱都做投资去的时候 谁来坚守实业
如果没有了良好的制造业 实业 我们投资谁？？？ 中国又何时真正够资本实力呢
珍惜这样的企业家 这是福分

所有纷争，我只当它是一场游戏，成王败寇，历史总是由胜者书写，所以这世界本无所谓谁对谁错，假作真时真亦假，无为有处有还无。

董明珠带领下的格力在关键几年中决胜市场的细节和经验，珍贵的史料

后半截可以 昨天看新闻对普京感兴趣了

2.5

领导 你的会议纪要掉了

2013年6月11日读。2013-128。

可不读

这本书是对《棋行天下》的补充，有干货，但不多。一是着重谈了格力销售模式的演变

，二是在2006年便预见性地提出海尔、美的会是格力的主要竞争对手，三是对格力选择多元化与专业化的思考，四是真实感受到2006年以前的空调行业主基调是价格战以及董明珠坚决反对价格战的态度，五是对于厂家控价以及定价权重要性的理解，六是国企一把手对整个企业起决定性作用。

真刀真枪 一路走来 巾帼英雄。可惜后劲不足。

棋行天下是激荡三十年，这一本感觉是天下无贼。

[行棋无悔 下载链接1](#)

书评

由格力空调总经理董明珠继《棋行天下》之后出著的第二本书《行棋无悔》，使我们看到了一个对企业有着深厚感情，一身正气的泼辣作风，以及对事业的执著追求的成功女性。个人有如下感受，略聊一二。

感受一，董女士跟对了一个好老板，朱总是个具有广阔的胸怀与长远视野...

看了董小姐的自传，这几年所有的采访，经销商演讲，研究利益关系，虽然仍然不喜欢董小姐的风格，但的确越来越佩服董小姐。

从业务员一路做到总裁，这能力自不必说；前夸朱江洪，后自封没有她就没有格力，这无耻也不用说；我佩服的是其与国资作斗争的智慧和手腕。格力这个好公...

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...

董明珠绝对算是女强人了，她自己应该也不会否认这一点。从一个普通的业务员到格力的总裁，这一路走来不容易，前几年有报道说格力是高管收入最高的国企。无论是否属实，到这一步，钱既是人才价值的体现，人也绝不仅仅是为了钱，而应该更多的确实还是要实现自身的价值吧。看完行...

这个女人，在36岁的年龄，留下年幼的儿子，独自一人从家乡南京来到深圳开始二次创业；
这个女人，在格力的销售生涯中，创造了一次次的销售奇迹，连续多年获得企业金牌销售员称号；
这个女人，以铁腕著称，以原则自居，在企业管理过程中“不食人间烟火”，人们说她“走过的地方...

对于格力集团涉足地产仍然颇有隐忧，朱洪江这步棋走得有点悬，跟书里描述的技术型专业化领导的形象有点出入。

这本书是对《棋行天下》的补充，有干货，但不多。
一是着重谈了格力销售模式的演变，二是在2006年便预见性地提出海尔、美的会是格力的主要竞争对手，三是对格力选择多元化与专业化的思考，四是真实感受到2006年以前的空调行业主基调是价格战以及董明珠坚决反对价格战的态度，五...

董明珠绝对算是女强人了，她自己应该也不会否认这一点。从一个普通的业务员到格力的总裁，这一路走来不容易，前几年有报道说格力是高管收入最高的国企。无论是否属实，到这一步，钱既是人才价值的体现，人也绝不仅仅是为了钱，而应该更多的确实还是要实现自身的价值吧。 看...

开篇就让我看得惊心动魄，董姐跟淮地、滨江销售高管的斗智斗勇，才发觉，一个成功高官所要求的能力和心理素质，成就格力这么一个伟大企业，真是不容易。
董姐在里面总结了许多不同MBA的经验，如“商家是上帝”等，更适合中国的国情。
书中没有指明道姓的分析了许...

[行棋无悔 下载链接1](#)