

<<中外家族企业成功之道>>

图书基本信息

书名：<<中外家族企业成功之道>>

13位ISBN编号：9787030273796

10位ISBN编号：7030273796

出版时间：2010-7

出版时间：科学出版社

作者：周锡冰

页数：253

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>

<<中外家族企业成功之道>>

前言

如果你爱一个人，你就送他去家族企业，因为那里是天堂；如果你恨一个人，你就送他去家族企业，因为那里是地狱。

那么家族企业到底是天堂还是地狱呢？

在本书里，我们一起来探讨这个问题。

的确，中国有着浓厚的家文化传统，数千年来，家文化商业一直是主要的商业存在形式，但在近几十年的经济发展中，家族企业被视为落后管理的代名词，而受人诟病，以至于很多家族企业不愿意承认自己的企业是家族企业，家族式管理的弊端被无限放大，其优势没有得到足够的重视。

目前，家族企业占本土企业的大多数，并且还有不少家族企业在诞生。

怎样正确引导他们健康顺利地发展，充分发挥家族企业的优势，从而立于不败之地，实在是急于解决的问题。

这就是笔者为什么要写作本书的重要原因。

尽管家族企业在中国的经济领域，已经成为一支重要力量。

对此，香港船王曹文锦之子、勇于开拓的第四代掌门人曹慰德主席在上海东方电视台《头脑风暴》栏目接受采访时重点强调：“如果没有家族企业，这个社会就不会和谐。

”从曹慰德的话中不难看出，家族企业的历史意义非同小可。

但是，在这个多事之秋的2010年，媒体再次把家族企业推向风口浪尖。

先是在2010年的经济复苏的时刻，浙江省、江苏省、广东省、福建省等地的中小民营企业因缺工而不敢接订单；其次，随着丰田汽车“召回门”的道歉声，特别是当丰田社长丰田章男这句“每一辆丰田车上都有我家族的名字”的话出现在世界各大媒体头版的时候；再次，在这个风云变幻的2010年初，“富二代”的负面新闻充斥着媒体的头版头条。

似乎整个的新闻焦点都聚集在家族企业上。

的确，随着丰田汽车“召回门”的曝光率急剧上升而把丰田章男聚焦在大众面前，尽管丰田章男在说出这一句不得已的话时，但是，正是这一句话让丰田汽车的股票上升了5个百分点。

<<中外家族企业成功之道>>

内容概要

中国有着浓厚的家文化传统，数千年来，家文化商业一直是中国主要的商业存在形式。但在近几十年的经济发展中，家族企业却被视为落后管理的代名词，以致很多经营者都不愿意承认自己的企业是家族企业，家族式管理的弊端被无限放大，其优势没有得到足够的重视。

作者从家族企业所取得的业绩入手，从多个角度深入剖析了家族企业成功的诸多原因，系统地阐述了家族企业独到的管理模式，对一个极为敏感、经常被主流经济学家批判的“八大内伤”——家族企业价值观、用人、接班、传承、商业模式、创业精神、两权合一的管理模式，以及家文化等问题进行了深入论证，科学、客观地分析了家族企业作为一种企业类型存在的合理性及其存在的问题。

本书为正在创业、茁壮成长的中小型家族企业、大型家族企业的传承与可持续发展提供了行之有效的管理借鉴和参考。

<<中外家族企业成功之道>>

作者简介

周锡冰，中国企业管理协会培训中心资深专家，区域经济的青年学者，北京华夏圣文管理咨询有限公司首席咨询师，中国总裁培训网首席培训师，中国管理传播网专栏作家，重庆天地源企业管理咨询公司总经理高级管理顾问，对国内外著名企业如丰田、联想、海尔、青岛啤酒、国美、娃哈哈等有

<<中外家族企业成功之道>>

书籍目录

绪论 家族企业并非落后经营的代名词 一、经济学家为什么对家族企业有所偏见 二、家族企业的营运业绩与非家族企业营运业绩相比同样出色 三、在中国特定的经济环境下,家族企业的效率比较高 四、世界上有千年的寺庙,同样也有千年的家族企业- 五、家族企业也可以做强做大 第一章 小市场起步快速贴近消费市场 一、家族企业往往都是从小市场起步 二、挖掘属于自己的细分市场 三、极力贴近消费市场 四、敏锐的商机意识 五、对市场的内在结构和变化特点十分了解 第二章 家族企业价值观使管理更加简单 一、家族企业是社会经济生活的另一种关联 二、命运共同体的价值观念促进家族企业快速发展. 三、积极向上的家族企业价值观- 四、以血缘、姻缘和地缘为基础建立的无间信任 第三章 创始人的创业精神影响深远 一、高度的坚韧力和吃苦耐劳精神 二、敢闯、敢干的创业思维 三、节俭的良好素质 四、机敏的学习本领 五、较高的诚信度 第四章 团结自律灵活多变的运营机制 一、高度的认同感 二、强大的凝聚力 三、协调与规范的内部管理机制 四、家族企业灵活多变的运营机制 五、两权合一的经营管理模式 第五章 追逐长期利益将眼光投向无限的未来 一、追逐长期利益而反复投资 二、对家族企业的绝对控制 三、家族企业的使命感 四、积极把家族企业社会化 五、给家族企业嫁接现代企业制度 第六章 优质服务模式是家族企业的不败之路 一、家族企业在于其可行的投资模式 二、优质服务模式是家族企业的不败之路. 三、选择正确赢利的商业模式 第七章 家文化让家族企业更有生命力 一、为什么家文化让家族企业更有生命力 二、正确认识家族企业的家文化 三、构建家族企业的家文化体系 四、家庭关怀特质渗入现代企业管理中 第八章 重视家族领导权的传承 一、及早地选拔和培养二代接班人 二、让二代接班人从家族企业的最基层做起 三、制订和实施科学的二代接班人培养计划 四、在实践中塑造二代接班人 五、开阔接班人的视野 六、接班人培养逐步制度化 七、与二代接班人建立良好的同事关系 八、建立和完善权力交接的协调机制 参考文献 后记

<<中外家族企业成功之道>>

章节摘录

那么，王安是如何把王安电脑公司打造成一家世界500强企业的呢？

究其原因就是快速地研制和开发新产品，从而以细分市场制胜。

对此，王安在接受《华尔街日报》采访时就此问题谈了他自己的看法：“我的成功之道与其说在于天赋，不如说在于通情达理。

所谓通情，就是通晓美国国情和世界计算机行业的行情，达理则是通晓市场经济发展的规律和原理。

”即王安电脑公司的迅速崛起是靠研制和开发新产品。

反观王安电脑公司的发展历程，20世纪60年代初，公司成功研制了对数计算器。

这种计算器的使用更加便捷，使得1967年公司计算机销售额达到了425万美元，是上个年度的8倍。

对数计算器的出现引起了科学界的极大兴趣，也结束了公司十年卧薪尝胆的艰苦历程。

除此之外公司还适时地推出了一系列新产品：“迷你电脑”、卡片辨认机、自动打字机、无线电打字印刷机、记录带辨认机等。

新产品不断问世，使王安成为“电脑界的快枪手”。

20世纪70年代初，计算器市场竞争激烈，由于大规模集成电路即将问世，使得计算器市场无利可图，但在当时，计算器销售额仍然占公司营业额70%以上，在这种情况下，王安果断地决定放弃所有型号的计算器的生产和销售，转产新产品。

1976年，公司推出了新一代文字处理机，这种处理机可以一次性显示半页纸印文字。

1978年，又研制成功了VS微型计算机，这种产品可使顾客将数据处理和文字处理连成一体，特别适合办公自动化的需求，因此投入市场之后，很快成了抢手货。

这几种新产品的开发，在几年之中为公司带来了几十亿美元的利润，使公司在美国电脑行业中稳坐第11把交椅。

因此，我们从王安电脑公司的案例可以借鉴的是，在今日的竞争市场中，不再是规模大小的竞争，而是挖掘属于自己的细分市场。

因此，细分市场的选择当然需要企业领导人对市场的感知，以及有效地抢占市场份额，通过这种快速地抢占市场份额来战胜竞争对手。

及时挖掘属于自己的细分市场，在这一问题上，王安是非常有市场眼光的企业家，他在接受《华尔街日报》记者采访时谈道：“如果一个产品不能迅速卖出去，我就抛弃它。

如果在一个市场中，我的企业不具备最大的优势，我就退出来转向优势领域。

<<中外家族企业成功之道>>

媒体关注与评论

如果硬要把家族企业说成是落后的企业，家族经营是落后经营的话，那么他们代表的肯定不是正确的观点。

——福特汽车创始人 亨利·福特 事实上，家族企业在开始创业时并没有任何优势。要想获得成功，创始人就需要具备坚忍不拔、顽强的毅力、吃苦耐劳的执著精神、甘于奉献的献身精神。

只有具备这种精神，才能挺过创业的艰辛，取得创业的成功。否则，就会半途而废。

——台塑集团创始人 王永庆 事实上，家族企业的接班问题比非家族企业更加简化，因为家族企业从开张的那一天起，创始人就知道将企业传给自己的后代。而非家族企业则不同，在不同的时期、不同的战略中，势必会频繁更换CEO，这就影响了非家族企业接班人的传承。

——美国哈佛大学商学院教授 德博拉·斯帕尔 一个家族企业能不能树起良好形象，擎起一块引人注目、受人赞誉的金字招牌，首先不是看这个企业如何，而是看经营这个企业的家族有没有团结自律的风范。

因为一个健全的家族企业，总是建立在一个健全管理体系的家族基础之上的。

——杜邦公司创始人 皮埃尔·杜邦

<<中外家族企业成功之道>>

编辑推荐

继畅销书《命门：中国家族企业死亡真相调查》之后，作者又一力作 《商界》副主编周云成、《销售与市场》资深记者 潦寒联袂推荐 家族企业：落后的生产力·错了，大错特错 500强前十名的沃尔玛、福特、丰田.....就是典型的家族企业 家族企业：富不过三代？武断，十分武断 超过三代的洛克菲勒、福特、杜邦.....同样还是家族企业 家族企业二短命·片面，非常片面 超过千年的日本粟津温泉酒店.....俨然还是家族企业

<<中外家族企业成功之道>>

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>