

<<中国企业为何而败>>

图书基本信息

书名：<<中国企业为何而败>>

13位ISBN编号：9787208081086

10位ISBN编号：7208081085

出版时间：2008-9

出版时间：上海人民出版社

作者：“拓扑领袖教育丛书”编写组 编

页数：221

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>

<<中国企业为何而败>>

内容概要

《中国企业为何而败》就是这些反省和思考的初步总结。

中国为什么还没有真正的国际性大企业？

为什么还没有产生真正的国际性品牌？

为什么中国企业的海外并购成功率不高？

为什么中国的民营企业做不大？

这一连串的为什么需要我们深刻地反省和思考。

我们的思考从三个方面展开：其一是中国企业家的素质构成；其二是企业内部的管理和领导；其三是企业外部环境，包括中国的文化、中国人的观念和习惯以及政府部门的职能和政府商关系。

<<中国企业为何而败>>

书籍目录

第1篇 企业家的草根素质第2篇 一人领导机制第3篇 重广告炒作，媒体造势第4篇 炒概念圈钱第5篇 盲目IPO第6篇 忽视顾客价值第7篇 违反道德和法律原则第8篇 背离商业规律和政治环境第9篇 缺乏有效的财务体系第10篇 缺乏团队和领导人培养第11篇 组织管理混乱，系统领导能力弱第12篇 缺乏长远战略，草率决策盲目扩张第13篇 恋政情结或与政府博弈第14篇 民族主义和地方保护主义第15篇 政府产权体制不完善和监管缺位后记一 中国企业家素质模型后记二 企业失败基因研究之道后记三 对中国教育的反思附录 中国企业实力评估模型主要参考文献

<<中国企业为何而败>>

章节摘录

1. 一人领导机制的能力局限 李东生自己也承认，这两件事情放在一起做，汤姆逊的彩电和阿尔卡特的手机使他精力变得极为有限；欧洲的市场和美洲的市场同时做，也使他陷入被动状态。从这些情况可以看出，我们的企业家太急躁了。

中国第一代企业家，基本上都是20世纪90年代中期以后成长起来的，因为成长历史比较短，经验比较少，往往会有一种不切实际的心态，有的人称之为“暴发户”心态。

其实，历史上，19世纪末的美国也是这样的。

经济发展非常迅速，尤其是短期内发展太快，使这一代企业家的自信心急骤放大。

越是在这种时候，越应该提倡理性的激情和冷静的思考。

并购完成一年零七个月，在三亚龙湾，面对媒体时，李东生不得不承认并购实际运营的结果比预期差很多。

他认为，主要原因是自己和团队对国际化的长期性、艰难性认识不够充分，心态比较浮躁。

很多年来，李东生的另一面常常被人忽视。

在媒体或者公众面前，他亲和大方、谦恭有礼，但在企业内部，他其实强悍激进，有时甚至不无急躁。

他的核心逻辑是：“‘大’不一定强，但不‘大’一定不强”。

支持李东生决策的另一面是中国人的民族复兴情结，只不过在李东生身上表现突出而已。

企业家需要有一个比较正确的心态，这个心态应该遵循企业发展、行业发展和市场发展的规律。

<<中国企业为何而败>>

编辑推荐

成功的经验无法自制，但牢记失败的教训一定会让中国企业走向成功。

<<中国企业为何而败>>

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>