

<<整体管理>>

图书基本信息

书名：<<整体管理>>

13位ISBN编号：9787500464341

10位ISBN编号：7500464347

出版时间：2008-1

出版时间：中国社科

作者：韩德强

页数：340

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>

## <<整体管理>>

### 内容概要

《整体管理》从企业管理的时间出发，运用许多实际案例，从投机(时间投机和空间投机)、战略(发展战略、经营战略和竞争战略)、领导、制度和技术五个层次来构建企业管理架构，阐述企业管理及管理艺术，主要内容涉及战略管理、企业制度和企业文化、企业运作制度、企业产权制度和治理制度、领导艺术、人才使用、团队建设和个人修养等。

《整体管理》对企业管理者和管理类专业师生，具有参考作用。

<<整体管理>>

作者简介

韩德强，浙江绍兴人，出生于1967年，中国人民大学经济学博士。  
现供职于北京航空航天大学经济管理学院、副研究员。  
清华大学卓越总裁班最受欢迎的讲师，曾连续6次为中国广州核电集团EDP培训受课。  
他的讲课深入浅出，风趣生动，逻辑严谨，充满激情，深受学员欢迎。  
主要著作有《碰撞——全球化陷阱与中国现实选择》等。

<<整体管理>>

书籍目录

引子第一篇 企业成功地图第一章 五层结构：投机、战略、领导、制度和技术第二章 三层结构：战略、管理、技术第三章 二层结构：投机和实干第四章 一层结构：经营第二篇 企业制度和企业文化第五章 企业产权制度和治理制度第六章 企业运作制度第七章 企业制度和企业文化第八章 性恶论思维和机械论企业观第三篇 领导艺术与修养第九章 争议领导艺术第十章 领导大道第十一章 善用人才第十二章 团队建设 第十三章 修身与立世

## &lt;&lt;整体管理&gt;&gt;

## 章节摘录

4. 产品周期 “市场代有新品出，各领风骚一二年”。

随着科学技术进步加速，市场消费潮流加速转向，新产品的存活期越来越短。

钢窗代替木窗，花了大约七八年时间，铝合金窗代替钢窗，大约花了五六年时间，塑钢窗代替铝合金窗，就只花了三四年时间。

有的企业家缺乏产品周期的眼光，注意力总是放在企业内部，放在扩大再生产、完善内部流程和制度上，放在执行上、细节上，但产品周期一到，所有的投入都白费了。

索尼的随身听，做工精致，质量一流。

不妨假设，你是索尼随身听事业部中国区的总经理，正在全力以赴扩大生产，培训员工，完善制度，力争细节更加完美，正在期望利润滚滚而来。

但是，一种全新的存储介质和录放音装置——MP3——出现了，更加微小，无比廉价，根本不在竞争对手的视线之内。

一下子，索尼的随身听就死定了。

巨大的工厂，完美的制度，掌握了技术操作细节的精心培训的工人，庞大的供应商和经销商网络，全部都失去了作用。

5. 投资周期 有些产品，或者供不应求，或者供过于求，中间状态极短，可以忽略不计。

大型水电站、火电站，大型集成电路，大型化工厂，铁路，高速公路，机场，港口等设施，都具有瞬间改变供求关系的能力。

在某一地区或某一产业，曾经供不应求、价格高昂的产品或服务，由于一套大型装置的落成，而立刻变得供过于求。

例如，北京的出租车汽车公司，每一条地铁的开通，都使客流明显减少。

如果2008年通往机场的地铁开通，那出租车的生意恐怕要下降1/20。

再比如，三峡水电站一落成，华中乃至华东地区的电力紧张局面立刻改观不少。

有效地预测和利用投资周期，可以使一家附近的小企业大发利市。

在大型生产装置落成之前，提高产品价格，获取时间性的垄断利润。

一旦这套大型装置要启用，就请会计师事务所制作漂亮的财务报表，高价出售这家有着垄断利润的企业。

等新业主发现一个巨大的竞争对手突然出现在市场上，企业陷入亏损时，已经晚了。

6. 企业生命周期 企业和人一样，有东张西望、活泼好奇的童年期，什么项目都感兴趣，什么钱都敢赚，什么主意都敢尝试。

有生命力旺盛的青年期，雷厉风行，快速成长；有成熟稳健的中年期，公众形象好、品牌知名度高、纳税和创利都旺盛，是周围企业的榜样；有保守有余、创新不足的老年期，产品单调，模式僵化，论资排辈，怕字当头；有百病丛生、奄奄一息的死亡期，各级经理热衷于争权夺利，某些非生产性部门像恶性肿瘤一样扩张，吞噬掉企业越来越多的利润。

一旦要割掉这些非生产性部门，又有可能导致企业立即死亡。

我们的竞争对手处于企业生命周期的哪一个阶段？处于童年期，则可以用许多项目去引诱对手，使其误入歧途；处于青年期，则可以找到对手的许多法律漏洞；处于中年期，争取避其锋芒，不要成为它的对手，更好《的办法是与它联合；处于老年期，则可以发动进攻，而无须担心对手的快速反应——它已经有心无力了；处于死亡期，就要想办法争取变废为宝，分化瓦解对手，让对手的各种资源为己所用；最好的办法是低价收购对手，更换其领导层。

在一定程度上，许多外资就是这样将中国的国有企业轻易据为己有的。

那么，对手究竟处于哪一个阶段呢？有什么弱点呢？对于一个观察敏锐、训练有素、经验丰富的人来说，通过类似中医的望、闻、问、切就可以诊断。

望诊：了解对方的成长历史，考察对方领导人的言论，关注对方产品的广告和公众评论，了解对方销售人员的心态，就能够有三四成的了解。

闻诊：如果能够接触对方的一二位中高层管理人员，进行放松的谈话，就可以把握五六成。

<<整体管理>>

问诊：在此基础上，如果有机会直接接触对方的主要领导人，那就可以有七八成的把握。  
再加上切诊：考察库存、销售和财务报表，就可以使我们有九成以上的把握。

P32-33

<<整体管理>>

编辑推荐

整体管理，驾驭企业全局的艺术! 培养世界一流的企业家，打造中国籍的跨国公司。

【特色】 《整体管理》既是对企业管理模式的新探索，也是对社会运行机制的新探索，还是对人生意义的新探索。

而这正是《整体管理》超出一般的企业管理类书籍之处！

【图书评论】经营企业像驯马。

驯马师并不需要知道马的神经、骨骼、血液各子系统，管理者也不需要精通企业生产、销售、研发各子系统。

驯马师驾驭烈马，管理者驾驭企业。

整体管理，驾驭企业全局的艺术! 作者巧妙地揭示出，《财富》杂志500强企业多数只是成功地垄断了技术。

高额垄断毛利消失在企业内部的权力斗争上，养肥了一群企业官僚，其管理水平并不高。

他们所推崇的管理科学只是技术，他们所推崇的科学管理只是制度。

西方企业家并不擅长领导艺术，而企业越大，越需要领导艺术。

## 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>