

<<公司做大做强的9个密码>>

图书基本信息

书名：<<公司做大做强的9个密码>>

13位ISBN编号：9787501196036

10位ISBN编号：7501196036

出版时间：2011-5

出版时间：新华出版社

作者：张瀚

页数：314

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>

<<公司做大做强的9个密码>>

内容概要

本书揭示了公司如何做大、做强、做久的根本问题。紧紧围绕把公司做大、做强、做久必备的特质做文章。

本书为便于读者借鉴运用，把公司做大、做强、做久应具备的领导者特质细化，通过分析提炼，概括出一系列的操作的具体原则和方法，既有利于您记忆，也有利于您实际操作运用。

本书探索的公司老总和领导者们的九个特质，并不复杂，您能通过潜心学习，模仿卓越企业家的特质思想和行为，复制他们的思想和行为，您也可像他们一样成功，那么，把企业做大、做强，让公司基业长青的梦想就会变成现实。

<<公司做大做强的9个密码>>

书籍目录

企业密码一：众智为上——举重若轻成大业

第一节 如何实现事业生活双赢

第二节 “众智为上”：车行万里在引擎

第三节 识人为先——标准与方法一个都不能少

第四节 怎样用好“众智”

企业密码二：解决好人我关系——守住你的事业之根

第一节 道德定力就是生产力

第二节 济人为上：可持续发展从忘我开始

第三节 “成己为人”也要智慧——如何让你的信誉资产增值最大化

第四节 小事中的大境界——随时构筑你的“道德”银行

企业密码三：善构友脉——成就大小在于你去交结谁

第一节 人生最大的财富是什么

第二节 友脉网络构建的正确原则有哪些

第三节 友脉网络构建的方法

企业密码四：范蠡、红杉树和韦尔奇的惊人相似谋略——超越竞争的王者之道

第一节 抓好双赢的结合点——你将与凯歌同行

第二节 三大方略：让你轻松共赢定天下

企业密码五：永远的价值再造——开辟无限处女市场

第一节 价值再造——鱼与熊掌兼得的战略

第二节 价值再造的基本方法——如何再造无限商机

第三节 价值再造的着力点——三大渠道黄金路

企业密码六：量需出新——不断征服客户

第一节 出奇制胜的魔杖

第二节 量需出新就这么简单

第三节 量需出新的六大法则

企业密码七：把正确的事情做好——打造“三高”执行力

第一节 正确的目标确定之后执行是决定性因素

第二节 “三高”执行力的闭环原理与六个必备因素

第三节 打造“三高”，执行力组织的两个关键

第四节 重点在提高自觉执行力

企业密码八：挖一口自己的财富井——拥有核心竞争力不竭源泉

第一节 不可替代的竞争力

第二节 循道——打造软实力的具体法则

企业密码九：做风险管控赢家——决定基业生死存亡的命门

第一节 商界悲情为何会屡屡上演

第二节 风险管控的有效方法

参考文献

后记

<<公司做大做强的9个密码>>

章节摘录

第一节 道德定力就是生产力 一、“及时雨”风风火火的不二法则 《水浒传》第六十八回中，宋江把自己与卢俊义作了比较，他说，我有三不如你。第一，我是貌拙才疏；第二，我小吏出身；第三，是文不能安邦，武不能服众，力不能缚鸡。你看，宋江真还有自知之明。他长得面黑身矮；出身呢，也不高贵；虽会使两下拳脚，与卢俊义、林冲等相比差多了；诗文吧，也会作两句，与吴用等人比也差远了，偶尔诗兴大发，写了首诗，因词不达意，变成了反诗，差一点掉了脑袋。就这么一个人，为啥后来能接上晁盖的班，坐了第一把交椅？还坐得稳稳当当，把水泊梁山的事业做得风风火火呢？现在大家经常讲管理绩效，从这个角度来看，宋江的管理绩效真不低，其中的奥秘何在呢？从《水浒传》中的描写来看，他的这些成就主要不是凭他的本事和能力，而是他具有的“仁道”品质及其产生的亲和力、凝聚力。宋江的外号是“及时雨”，他“仗义疏财”、“济困扶危”，当别人有困难的时候，总能及时地给予帮助。你看，当晁盖智取生辰纲之后，事情败露，能够安全逃脱，不是宋江的帮助吗？武松在柴进庄上重受柴进重视，杨雄、石秀初上梁山得以保全性命，不是宋江的帮助吗？“黑旋风”李逵，脾气暴躁，偏偏就服宋江，为什么呢？因为宋江能设身处地为李逵考虑。李逵很孝顺，一次，他突然惦记起那山下双目失明的老娘来，宋江知道了，马上派人带上银子把老人家接上山。“矮脚虎”王英，把人家的新娘子抢来要做老婆，宋江知道后赶来骂王英一顿，说，如果是你的妹妹，你会这样做吗？王英无地自容，只好把新娘子放了。事情并未结束，宋江把王英的婚事放在心上，听说王英喜欢扈三娘，就苦口婆心地做扈三娘的工作，撮合成了他俩美满的姻缘。一 你看宋江不仅将心比心，还处处为他人谋利益，甚至不惜冒着生命危险。所以，梁山好汉们感觉到，跟宋公明干，卖命也快乐！正是因为宋江有“仁者”的德行，博爱的胸怀，领袖的高贵品质，所以，梁山不管有多大的问题，只要宋江三言两语，大家都愿去卖命，天大的困难也能克服。可见，利他主义，甚至自我牺牲的“仁者”德行，难道不是宋江能够把梁山的事业做得这般红火的根本原因吗？做企业，搞现代管理，实质上也是如何处理“人我关系”的问题，能不能成功，能不能基业常青，归根到底是看你“人我关系”处的咋样。中国古代哲人认为，世界上无非就两个人，一个是“我”，一个是“他人”。他人可以是父母，可以是老婆，可以是儿女，可以是兄弟等等。从现代企业管理的角度看，他人可以是消费者，可以是员工，可以是上司、下级，可以是合作伙伴，可以是政府等。而处理好两者关系应遵循哪些最基本的原则呢？中华传统管理伦理一直主张的是“仁道”。孔子曾明确地把仁道的内涵定义为：“夫仁者，己欲立而立人，己欲达而达人，能近取譬，可谓仁之方也！”“（《论语·雍也》）”它包括两层意思：一是人道原则，主张人与人之间的尊重、

<<公司做大做强的9个密码>>

友爱，不仅“己欲立而立人，己欲达而达人”；而且“己所不欲，勿施于人”；二是理性原则，即肯定每个人都有仁义之心，而且人同此心，心同此理，“能取近譬”。

孟子把“仁”理解为内心态度，而这种内心态度表现在外就是“义”。他是从“仁义”并举的角度，理解道德上的“仁义”理想人格的。

讲“仁道”，说白了，就是做事要考虑他人的感受，为他人？想，不能光考虑对自己有利，不关心他人或更大范围人的利益。

社会主义的管理伦理就是在我国传统文化基础上发展起来的，用现在的话说，就是要有境界，有使命感和责任感，为他人，为社会“敢担当，能负责”，讲奉献。

纵观历史和世界当代的实践，无论是治国，还是创办和管理企业，只爱自己的人，只考虑自己利益的人，不讲道德，永远做不大事业，不仅做不大，而且连自己的那一点东西也会失去。这可是铁的定律啊！

所以，无论任何人，要创业崛起，实现可持续发展，就要有强烈的社？责任感、使命感，把固守“仁道”，追求高尚的道德境界，作为建功立业的基石。

李嘉诚有句名言：“未学经商，先学做人。”就是说要学会处理好“人我关系”。

李嘉诚把做人处事和经商很好地融为一体，既坚持“仁道”的做人原则，又守持道义之心，从商信誉良好，在香港乃至国际商界，树立了大家风范。

一些企业家的成长史也充分证明，学会做人，遵守“仁道”原则，善于处理好“人我关系”，讲求商业道德，是实现成功创业的正确途径。

二、“五金大王”创业成功的关键一步：偶然中的必然 宁波商人叶澄忠是著名的五金大王，其实，他原来是黄埔江上靠摇舢板卖日用杂货和食品的小商人，对五金一窍不通。

那么，他是如何成为企业大老板的呢？这要从一个故事说起。

叶澄忠家里有一个小舢板，他不仅依靠小舢板卖一些日用杂货和食品，有时还用于出租。

有一天，一位英国洋行的经理，租赁他的小舢板从小东门摆渡到浦东的杨家渡。

到岸以后，这位经理匆匆离去，叶澄忠突然发现，舢板上有一个公文包，打开以后让他惊呆了：包里不仅有几千美金，还有价值不菲的钻石戒指和手表支票等。

这可是一笔巨大的财富！

对于一贫如洗的叶澄忠来说，真是财从天降，但叶澄忠想：不义之财不能要，那位外国人一定很着急。于是他便在原地等候。

等呀等呀，日落时分，那位外国人果然满头大汗地赶来了。原来这位经理发觉公文包丢失找遍了所有的地方，就是没有想到会丢在舢板上，当他懊恼地返回时，竟没有想到叶澄忠还在江边等他，这让他非常感动。

这位经理马上抽出一沓美元塞到叶澄忠手中，叶澄忠坚持不收，想划船离开，那位经理迅速跳上小船，又要送给他钻石戒指，叶澄忠婉言谢绝，那位经理只得作罢，便让叶澄忠送他到外滩自己的公司。

当叶澄忠要离别时，令他想不到的是，这位经理诚恳地邀请他一块做五金生意，叶澄忠便答应了。

这位经理有丰富的专业知识，是做五金生意的行家，资金比较雄厚，路子比较广。

为了感谢叶澄忠，这位经理把叶澄忠领进五金生意的大门，在他的鼎力帮助下，叶澄忠很快在商界中崭露头角，一步步地登上了五金大王的宝座，奠定了上海五金公司巨头的坚实基础。

叶澄忠能进入五金行业这个领域创业，全靠那位洋行经理的帮助。

从表面上看，他是很幸运地遇到了那位洋行经理，实质上不是他做人的结果吗？

他能在洋行经理丢失公文包的情况下，抗拒诱惑，未将巨额的不义之财据为己有，而是站在岸边等待失主，还诚恳地回绝了失主的感谢。

这种为他人着想，甚至不要回报的利他主义精神，感动了那位洋行经理，他从心坎上认为叶澄忠是一

<<公司做大做强的9个密码>>

个值得信赖、值得帮助、值得相处的人，非常愿意带着叶澄忠走进五金行业成功之门。

我们要获得朋友、同事、客户的信赖，特别是在创业起步，面对重重困难，需要别人援助之时，让人信任才是你最宝贵的资本。

李嘉诚曾教育儿子说，要令别人对你信任，不只是商人，也包括国家无信不立。

他还坦言：“以往百分之九十九是教孩子做人道理，现在有时会谈生意，三分之一谈生意，三分之二教他们做人的道理，因为世情才是大学问，世界上每个人都很精明，要令人家信服，并喜欢和你交往那才更重要。

我经常教导他们，对人要守信用，对朋友要有义气，今日而言，也许很多人未必，但我觉得义字是终生用得着的。

”李嘉诚还教育儿子，经商办企业，应该从做一个诚实守信，首先考虑他人利益的人开始。这既是他的做人准则，也是他的成功经验。

李嘉诚的成功之道和叶澄忠的成功起步一样，都是依靠做好人，做遵守“仁道”的人，以高尚的思想境界处理人我关系，因为“爱人者，人必爱之，利人者，人必利之”，好运与机遇自然会降临的。

……

<<公司做大做强的9个密码>>

编辑推荐

《公司做大做强的9个密码》从决策者和管理层特质的视角，破解公司做大、做强、做久的难题，让您从本源上把握企业做大、做强、做久的根本问题，把掌握做大、做强、做久的战略战术原理和育根固本，使自己形成卓越企业家和领导者的特质结合起来，实现治标与治本的统一，对书中提出的一系列独特的见解，您可以从各章新颖的观点中感受到这种追求，得到新的启示。

《公司做大做强的9个密码》尽量避免空泛的议论，采用了大量企业家和卓越人士的成功案例，尤其注意引用代表性强的鲜活的案例，此外，还用许多精彩典故。有众多针对性的鲜活的案例和典故，您在阅读本书时，更能轻松受到深刻的启示，也更有利于您深刻理解和借鉴他们的成功经验。

<<公司做大做强的9个密码>>

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>