第一图书网, tushu007.com

<<老板不狠公司不稳>>

图书基本信息

书名：<<老板不狠公司不稳>>

13位ISBN编号：9787502838232

10位ISBN编号：7502838236

出版时间：2011-3

出版时间：地震

作者：赵强

页数：230

字数：222000

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

<<老板不狠公司不稳>>

内容概要

每天都有公司歇业、倒闭或破产，但每天也还有新的企业挂牌成立。
失败的理由有千千万万，但成功的理由只有一个：他是强者。
因为市场最有力的法则就是“强者生存”。

老板不‘狠’，公司不稳！

《老板不狠公司不稳》(作者赵强)是关于介绍企业领导学的专著，包括了谁强谁就能活下来、制度高于一切、用核心价值观创造一流企业、老板带兵的八大法则等七章。

作者简介

北京博士德公司资深顾问培训师
现担任：
《销售与市场》《中国经营报》 高级顾问
华盛智业(北京)管理咨询有限公司 总策划
某美国上市公司 执行总裁
专家网 中国区首席运营顾问
专著：
《找不着北》
《绝对营销密码》
《创意定天下》
成绩：
中国首届十大策划人之一
中国十大营销管理专家之一
中国营销人最高荣誉“ 金鼎奖 ”得主

书籍目录

第一章 适者生存：谁强谁就能活下来
法则一：物竞天择，强者淘汰弱者
法则二：企业一定是先做精，再做强，后做大
法则三：小公司的战略就是挣钱、活下去
法则四：企业家的使命就是让公司赢利
法则五：兵怂怂一个，将怂怂一窝
法则六：世界上所有伟大的公司，一定都是非常强悍的
第二章 原则至上：制度高于一切
法则一：一切为了企业的利益
法则二：制度面前人人平等
法则三：规则是防止人犯错误，制度是惩罚犯了错的人
法则四：奖要奖得心花怒放，罚要罚得胆战心惊
法则五：要明白告诉员工：什么是对的，什么是错的
第三章 强势文化：用核心价值观创造一流企业
法则一：真正让企业长盛不衰的是根植于员工心中的核心价值观
法则二：凡是伟大的公司文化必定是统一与单一的
法则三：让员工知道为什么而工作
法则四：坚决不用与公司核心价值观不一致的人
法则五：千斤重担人人挑，人人头上有指标
法则六：末位淘汰一企业任何时候都不需要庸才
第四章 自我修炼：老板带兵的八大法则
法则一：以梦引导人：帮助员工实现自己的梦想
法则二：以志激发人：能做大事的老板善于影响人
法则三：以行感召人：有什么样的老板就有什么样的员工
法则四：以德培育人：老板要成为团队的精神领袖
法则五：以才帮助人：授人以鱼不如授人以渔
法则六：以理说服人：把员工打造成自动自发的人
法则七：以利回报人：让追随者及时得到回报
法则八：以权管理人：大权要独揽，小权要分散
第五章 慈不掌兵：企业员工的三大纪律八项注意
纪律一：坚决执行是员工的职责
纪律二：坚决清除那些传播流言蜚语的人
纪律三：坚决清除那些吃回扣、手脚不干净的人
注意一：正派做人，不搞拉帮结派
注意二：高效做事，工作决不拖拖拉拉
注意三：坚决执行，不找任何借口
注意四：勇于承担，决不逃避责任
注意五：专心致志：用敬业的心做专业的事
注意六：忠实诚信：决不随意透露组织的核心信息
注意七：团结协作：帮助他人就是帮助自己
注意八：绩效导向：永远让业绩说话
第六章 承上启下：部门经理的九大生存规则
规则一：身先士卒，带领员工冲锋陷阵
规则二：上传下达，做企业沟通的桥梁
规则三：跟随老板，做一个忠诚的追随者

规则四：信仰组织，与组织一起成长
规则五：恪尽职守，一定“打好这份工”
规则六：能打胜仗，让部门业绩出类拔萃
规则七：公私分明，自觉维护公司利益
规则八：善于总结，成绩是总结出来的
规则九：不断学习，让自己能力节节提升
第七章 稳健发展：基业长青的九大原则
原则一：不求轰轰烈烈，但求活得长久
原则二：不求多元开花，但求专一精进
原则三：一旦发现大错，敢于“壮士断臂”
原则四：看人之时要准，用人之道要“狠”
原则五：基于企业战略，不可盲目上市
原则六：开源还需节流，杜绝一切浪费
原则七：决不自我陶醉，永远想着危机
原则八：注重创新研发，紧盯市场变化
原则九：完善规则流程，人治法治分清

章节摘录

1993年之前，广州太阳神公司的战略一直是“以纵向发展为主，以横向发展为辅”，即以保健品发展为主，多元化发展为辅。
但之后，太阳神一改企业原有的战略为“纵向发展与横向发展齐头并进”，一年之内就进入了包括石油、房地产、化妆品、电脑、酒店等在内的20个项目。
最终在1997年，太阳神股价由1996年的每股22元港币惨跌到9分港币，导致太阳神公司曾在很长一段时间内陷入困境。
同样的现象出现在空气能热水器这样的朝阳性行业，很多企业只要做得稍微有些规模了，就迫不及待地转向其他行业，而轻易放弃自己的空气能主营业务：从空气能领域扩大到冰箱、空调领域，从做出口扩大到国内市场，更有的从空气能领域直接转到建材行业，结果导致企业资源分散，再也没有一个强项，产品缺乏竞争力，企业发展明显滞缓。
于是不得不“挖西墙，补东墙”，辛辛苦苦赚的钱，很快就被“多元化”吃掉了，那么竞争力何在，核心优势又在哪里？
不求专求精而迫不及待地搞多元化混合经营，想做大“通吃”却难于下咽，只能饥饿着踉跄前行。
纵观整个商界，大凡发展好的企业，都是走“做专后做强”的？
路。
企业只有先做精才能做强，继而才能真正地做大。
步步为营，稳扎稳打，由强变大，由大变强，保持螺旋式上升，才可能跳出“红海”，进人“蓝海”，获得无限发展空间。
到那时候，做强做大就是水到渠成的事了。
由传统的制造业进行多元化运作，做强做大，成功的案例很少，但是海尔多元化的经营战略却赢得了人们的好评。
其主要原因就是海尔的多元化是以其核心竞争力为基础来进行的，做强做大的前提是做精，海尔的多元化思路显得异常清晰。
海尔坚持了7年的冰箱专业经营，在管理、品牌、销售服务等方面形成了自己的核心竞争力，在行业占据了领头羊位置。
自1984年到1991年底的7年时间内，海尔只生产一种产品——电冰箱，是一个专业化经营企业。
1991年，海尔集团销售收入7．24亿元，利润3118万元，“海尔 牌电冰箱成为当时中国家电唯一驰名商标，并通过美国uL认证出口到欧美国家。
同时，海尔集团OEC管理法基本形成，全国性销售与服务网络初步建立起来。
在管理、品牌、销售服务等方面形成了较具优势的企业能力之后，1992年，海尔集团开始进入冰柜和空调行业，实施多元化经营。
海尔在制冷家电行业经？
三年半后，即1995年7月，才大规模进入洗衣机行业。
在这三年半的时间里，海尔集团把原来的电冰箱行业建立起来的企业能力扩展到整个制冷家电行业，并有较大的提高。
在此基础上，海尔进入洗衣机、热水器、小家电、微波炉、洗碗机等行业，其经营领域覆盖几乎全部的白色家电产品。
在白色家电行业经营两年后，海尔进入黑色家电行业，生产电话、彩电、传真机、VCD等产品。
同时，海尔还向市场推出整体厨房、卫生间产品，进入家居设备行业。
1997年是海尔大举进入新行业数的一年，除彩电、vcD、家居设备外，还进入生物医药？
业。
1998年，海尔又涉足国外称之为米色家电领域的电脑行业。
在进行扩张时，海尔以“吃休克鱼”的方式进行资本运营，坚持以无形资产盘活有形资产，即以经过实践检验的具有海尔特色的先进管理理念、管理方法盘活被兼并企业的资源，既保证了资本运营的成功率，又实现了低成本扩张，达到了在最短的时间内把海尔的规模做大，把企业做强的目的。

海尔主业仍然是家电行业，销售额约占海尔总销售额的40%～70%。
2001年，海尔通过在产业领域创出的品牌的信誉进入金融业，搭建了海尔的金融框架，包括入主青岛商业银行、长江证券，成立保险代理公司、人？
保险合资公司、财务公司，为进入国际资本市场奠定了基础，为集团今后的发展搭建了更为广阔的平台。
总的来看，海尔集团扩张的节奏就是从相关多元化到不相关多元化，从制造业向服务业发展；发展纽带从类似的产业模式到服务品牌转变；在多元化发展方式上，从以强扶弱的合并方式到强强联合的合资方式转变；在地域上，从青岛，到山东，到全国，到东南亚，到欧洲，到美日。
这一切都是基于它在1984年至1996年这13年间所形成的企业能力。
从中可见，海尔进入新行业的节奏是稳健的，基本上是量？
而行、步步为营地发展，其核心基础是海尔不断提高的企业管理、品牌及销售服务能力，先做精，再做强，后做大。
相比之下，其他一些比较年轻的企业在明白这个道理后，更是强调“做精”的首要性和重要性。
山东金麒麟集团，在成为同行业中全国规模第一、世界第三的刹车片王国之后，其董事长孙忠义仍然坚持“专心、专注、专一”的做事理念。
他认为：一生只做一件事，能做精做细做好就不错了。
金麒麟之所以能够获得今天的成绩，并被评为中国驰名商标，就是十多年来只做汽车刹车片，而且专心去做精做好的结果。
他们不会涉足自己不熟悉的领域。
在这一点上，海马汽车更为明确：“先做精、后做强、再做稳、不争大”是海马一直坚持的经营理念。
与其他自主品牌的战略规划相比，海马认为稳健发展更重要，海马不能照搬奇瑞等自主品牌“小批量、多品种，多生孩子打群架”的做法，而是应该进行“平台少、型号多、成本低、效益高”的低成本运作。
用董事长景柱的话说就是：我们的钱不多、人手少，不要跟风或随便出击，要集中兵力打歼灭战。
想好看准下手快，争取干一个，成一个，精一个。

媒体关注与评论

主孰有道？
将孰有能？
天地孰得？
法令孰行？
兵众孰强？
士卒孰练？
赏罚孰明？
吾以此知胜负矣。
——孙武对落后的员工。
请你淘汰他们吧。
——杰克·韦尔奇真正让企业长盛不衰的，是深深根植于公司员工心中的文化和核心价值观。
——吉姆·柯林斯企业家的使命就是让公司赢利，不赢利就是犯罪。
——松下幸之助老板是有情的，管理是无情的。
制度是绝情的。
——汪中求今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，只有那些真正的英雄才能见到后天的太阳。
——马云

编辑推荐

《老板不"狠"公司不稳》：当我们仔细分析那些优秀的公司的时候，如通用、松下、华为，当我们认真总结那些困顿的企业的时候，像太子奶、德隆、国美，不得不发出“老板不'狠'，公司不稳”的感叹。
请把握现在的机遇，吸取前人的经验，磨炼自身的能力，力行强势的管理，创造稳固的基业，迎接成功的喜悦！
公司治理必备，员工成长必读创业需要激情，守业需要智慧，优秀需要严格，卓越需要严酷。
伟大是在不断的超越中成就的。
领导是有情的，管理是无情的，制度是绝情的。

第一图书网, tushu007.com

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