

<<王石管理日志>>

图书基本信息

书名：<<王石管理日志>>

13位ISBN编号：9787508614090

10位ISBN编号：7508614097

出版时间：2009-1

出版时间：中信出版社

作者：陆新之

页数：325

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>

<<王石管理日志>>

前言

改革开放30年之际，讨论中国企业家的時候，一定会提到的一个名字——王石。

王石是谁？

他是中国企业家的个性化代表，地产业大亨，中国第一房地产品牌万科的缔造者和掌门人，中国人登顶珠峰的最大年龄纪录创造者。

王石性格鲜明，风格明快，能言善辩，好出惊人之语，极具人格魅力，在媒体有极高的曝光率。作为成功人士的代表，他管理企业标榜专业化、透明度，率领万科由一家十几人的贸易公司，做成一个年销售额500亿元的房地产龙头企业，为此他屡屡获得各种优秀企业家称号。

作为万科的创始人、掌舵人，王石的很多带有

<<王石管理日志>>

内容概要

王石和万科不仅因为是地产行业的领先者而受到赞扬，也因为经历了坚毅的进步过程而给中国企业带来更有价值的思考。

本书通过管理日志的形式，再现个性十足的职业经理人王石对于企业运营管理的思考、感悟和实践，展示了他是如何缔造一个优秀的现代公司标本以及如何打造一支优秀的职业经理人团队的过程。

<<王石管理日志>>

作者简介

陆新之，商业观察家、财经出版人。
长期致力于研究中国商业环境转变和解读企业案例。

历任《三联生活周刊》主笔，《经济观察报》财经主笔、驻华南首席记者以及华南新闻中心主任，新版《中国房地产报》核心采编成员，综合性时政周刊《新世纪》主编。出版有《王石是怎样炼成的》、《巨商是怎样练成的》、《总裁论道》、《说郎咸平》和《理解今日中国的财经文本》等书。

作者自1994年起关注并追踪万科公司，亲身经历和见证了万科公司发展历史上的关键时刻，对于王石的管理风格以及管理思想形成有深入了解和精辟思辨。

<<王石管理日志>>

书籍目录

作者序 王石为什么？

——非典型的企业家解读一月 创业者的自我修养 创业阶段难免拳打脚踢 创业家必须补上管理这一课 欢迎网友恶搞 创业者应该全力以赴 企业家不需要有偶像，但需要有经历 工作是一件很重要的事情 部队生涯的积极作用 涮老总的企业文化 办企业不能急功近利，一定要春种秋收 不收回扣 企业家不应该是暴发户 名利不能双收 居安思危，时刻寻找人生信念 企业内刊和论坛要灵活运用 企业家要积极承担社会责任 喜欢钱，但要与钱保持距离 要有独特的人格魅力 企业家为何离不开企业？

面对利益，企业家要有自己的原则〔两条香烟行贿未遂〕 领导者也需要亲自体验一线的酸甜苦辣 不能创新才是最大的风险 希望别人不要重复自己所走过的弯路 吸引人才不是光靠薪水 好的企业不需要个人崇拜 坚持认为对的事情 必须拥抱互联网 IT企业的突破点是如何和传统经济接轨

王石将一直online 借天时地利，而不靠天时地利 未来的30年，一定不会像我们想象的那么平坦二月 现代企业制度建设 不规范的企业没有前途 好的股东对公司很重要 股份制改造让万科独立自主 没有控股母公司，更能锻炼公司成长 争取媒体支持是公司变革时的聪明做法 企业高层的沟通效率非常重要 公司治理的目标决定公司的前途 学习索尼好榜样 不需要合同的合作境界 让员工不会迷糊的公司制度 管理上学惠普 成功必须不断超越自我 平衡各方利益 未来10年将是第二次专业化 快速增长的同时注重质量 简单、透明、规范、责任 超越文化背景，建设卓越管理 只有职业经理人才能解决企业发展瓶颈 不是你想多快就能多快 《万科》周刊的作用是信息沟通、协助管理 老总太忙显然不是好事 透明和规范的企业必能获得市场和社会认可 别人投机，不等于你也要投机 学习大型国企的管理制度 忠于制度，严格执行 追求三个层面上的均好 王石一样受到制度限制 游戏规则发生巨大变化三月 战略成就万科 上市公司战略不清会是巨大隐患 专业化的调整越早越有利 10亿元规模之前勿多元化 发展规划要尊重科学、尊重客观规律 主动做减法，才能长期保持主动 要重视竞争对手对你的看法 零售业看上去很美，做起来很难 进入市场时先取高端

主流企业不应该错过上海市场 选择大众化住宅，瞄准最大多数的用户 领先的产品开发理念能够推动市场 两个相邻项目为何一成一败 入股上市公司不一定为了炒作 善意参股谋求双赢 正视过去的规范，并且改正它 多发掘主观原因，少强调客观困难 跨地域经营是公司扩张的必然途径 头脑发热的俊园案例 垄断利润的时代总会过去 规模经营、强中取胜 城市房地产业的主旋律应该是大众住宅的开发 只有做减法，才能壮大主业 会赚辛苦钱，才能做成大事 专业化，还是专业化 总部集权管理模式 制定发展战略要客观 用标准化产品建立消费者信心 跨地域才能寻求稳定的投资回报 咬定专业化方向不改变 最谨慎、最努力、最细致务实地度过整期 没有赞助奥运，更看重上海世博会四月 行业领跑者应该怎么做 领跑者应该全面领先 企业不能只关注规模和利润 不能仅仅扮演商人角色 使不同收入的人群能友好居住在一起 中城房网推动行业合作 董事长要协调四种关系 高于25%的利润的生意不做 面向新经济、关注普通人 克制自己的小聪明，不能沉溺于〔空手道〕 万科成功的标志不在于王石存在与否 不能什么好卖就卖什么 企业的利益可以和节能环保等国策相结合 市场细分可以到达出神入化的程度 领跑者没有竞争对手 用5秒钟就能介绍万科 帕尔迪的标杆意义在哪里 万科如何学习帕尔迪 要做资源整合者 产业化、工厂化是方向

领跑者必须坚持价值观 住宅产业化是企业对社会应负的责任 领跑公司如何进行新旧交班 年销售1000亿一兀的公司应该有多少员工？

王石为什么热心于纳税？

接班人可以不懂地产 理想的董事长和总经理分工 最受社会尊敬是万科企业的重要目标 做一个企业公民需要关注更多 企业公民是万科始终的追求 调整只是阶段性插曲五月 客户关系管理 客户关系管理是第五大专业 万科的透明原则 为客户做得更多 怎样才能终身锁定10万客户 给予客户更多的附加价值 万科要学丰田 万科要学耐克和苹果 重视客户体验 多管齐下提升产品质 打动客户内心的软实力 4个阶段的家庭生命周期的对应产品 开发商自身问题不能回避 客户与万科开发周期同步 大学生一毕业就需要房子 诚信面对客户 搞住宅是多么伟大 客户是万科存在的全部理由 衡量万科成功与否的最重要的标准 缺乏主动性，错失解决良机 万科提供一个展现自我

领跑者必须坚持价值观 住宅产业化是企业对社会应负的责任 领跑公司如何进行新旧交班 年销售1000亿一兀的公司应该有多少员工？

王石为什么热心于纳税？

接班人可以不懂地产 理想的董事长和总经理分工 最受社会尊敬是万科企业的重要目标 做一个企业公民需要关注更多 企业公民是万科始终的追求 调整只是阶段性插曲五月 客户关系管理 客户关系管理是第五大专业 万科的透明原则 为客户做得更多 怎样才能终身锁定10万客户 给予客户更多的附加价值 万科要学丰田 万科要学耐克和苹果 重视客户体验 多管齐下提升产品质 打动客户内心的软实力 4个阶段的家庭生命周期的对应产品 开发商自身问题不能回避 客户与万科开发周期同步 大学生一毕业就需要房子 诚信面对客户 搞住宅是多么伟大 客户是万科存在的全部理由 衡量万科成功与否的最重要的标准 缺乏主动性，错失解决良机 万科提供一个展现自我

<<王石管理日志>>

的理想生活 万客会应运而生 不要让客户有太多埋怨 注意客户投诉的升级 我们1%的失误,对于客户而言,就是100%的损失 网上的透明投诉渠道 董事长亲自面对客户 住户是最有力的推销员 掌握客户才有前景 让客户真正成为主人 万科的服务精神 避免过激事件发生六月 人才战略 万科最大的资本是人才 公司最宝贵的财富就是万科的员工 万科是〔黄埔军校〕 〔鲨鱼模式〕到〔海豚模式〕 人才流动是社会进步的标志之一 离去的职员也会留恋 要善于沟通 万科人才资质模型 精准的〔海盗行动〕 相信公司、珍惜机会 公司不能破例,董事长可以 摆正公司和个人之间的关系 人才组合多元化 举贤避亲、任人唯贤 给年轻人机会 观察部属要观其言、查其行 王石的管理三原则 调整期。

自己培养人才 制定合理的薪酬制度 自由、平等和创造力的丰盛人生 学习西点模式 强人领导者会尊重下属决定 先尊重员工,才能尊重其他 不提倡为公司牺牲个人利益 如何减少贪污腐败 为公司不断注入〔新动力〕 第二代管理者走向前台 温和而坚定的总经理 中国的CEO需要由实践中打拼出来 人力资源系统的特殊地位七月 管理投资者关系 国企的最佳持股比例 投资者关系管理是万科的坚持 对自己苛刻一点的股权激励计划 股份制公司是什么性质 第一份面对股东的招股通函 进退维谷的大股东 绝不允许员工在上班期间炒股票 朱大户与万科的亲密接触 做通了国有股东的工作 沉着应对股东的发难 王石笑言欢迎买入万科股票 避免中小股东受到损失 要兼顾不同股东利益 把复杂的人事纠纷变为简单的股权买卖 最理想的财务投资 职业经理层作用越来越大 不捂盘、不囤地正是为了股东益 必须考虑股东承受能力 王石的无条件道歉 投资者对万科很慷慨 定向增发失败的教训 投资者关系管理四个基本做法 万科在此次灾难中反应滞后 〔高价〕增发的是是非非 超过巴菲特回报的〔刘元生〕神 王石太太账户购买股票事件 基金经理已经习惯了王石登山 面对基金的大举抛售 价值投资者的支持 王石的薪水是高了还是低了 合作融资,储粮过冬八月 跨地域发展管理心得 矩阵式组织结构 一票否决权 跨地域发展必须合作 空降兵来去匆匆 大而不强反受其害 万科贡献教训 商容积率小型化 万科只可能自己打败自己 万科建造 学习日本好榜样 适应各地市场的标准流程 跨地域发展需要更多人才 应对挖人的星火计划 〔全国性思维〕与〔本地化运作〕 以市场为导向的灵活应变的组织 万科的国际化 从培养专家到培养管理者 主动给政府加钱 万科的引进社会精英行动 跨地域发展需要多一元化的融资策略 国际化融资 为客户20年后着想 切实了解客户体验 万科的精神家园 逃离北海 区域聚焦 〔3+X〕 城市的人口与住宅市场 要换房子,就要考虑好全面的因素 坚持20年真不容易 通畅的全国客户投诉系统 本地化是门大学问九月 地产行业的深入反思 房地产行业形成垄断了吗 地产市场前景广阔 不要挑动企业家斗企业家 搅局者顺驰 积极关注中低收入者住房 地产商完全可以经营经济适用房 让建筑赞美生命 中国人口红利的现状 行业之间应重整合 住宅行业应该考虑〔经济性〕 湿地是一个生态链 王石为什么肯定碧桂园 积极响应为中低收入者提供住房的尝试 做遵道镇的建设者 廉租房和房租补贴是良方吗 万科没有高楼梦 地产企业如何才能优秀 对行业的健康发展作贡献 冯仑是万科的知心人 房地产业如何善待客户 企业赢得客户和合作伙伴的信任 赢得了未来 〔拐点来了〕 万科在降价!

在内地实现国际化 日本建筑技术的启示 注重年长职员的培训品 品质提升无止境 互联网是改造传统企业的工具 小型化住宅是方向 万科克制住了办大学的不理性动十月 多元的时尚 男人的趣味 不能欣赏别人,损失的是自己 分享是我们传统文化中的稀缺元素 分享诛平均 很多人都在犯同样的低级错误 可持续的公益事业 向美国学习慈善体制 普通人做不普通的事 五点建议 开始第份工作 王石的成功公式 为离婚的女职员聘请律师 城中村应该有机改造 城中村不能拆了之 应对全球变暖保留城市文脉 保护文脉需要成为指定动作 西藏盲童学校的启示 深圳不需要和上海比较 王石的深圳文化论 更富有和更有尊严地活着 走出国门的自主品牌 让灵魂跟上脚步 不能因小善而不为 为什么偏偏是深圳企业 所有权和经营权分离 深圳的成功得益于解放思想科也一样 军人企业家们 行善也要趁早 公益商标——〔绿房子〕十一月 户外运动与企业之道 董事长目不务正业专 我不是英雄 让更多的人享受户外运动 成年人做事,不一定硬要家庭很理解很支持 做一些我不后悔的事情 选择登山一还动,选择一种生活方式 登山的美妙体验不在登山的那一刻 山友之间的特别关系 〔我就知道自己又该去登山了〕 不是征服山,而是征服自己 不要把我降低到一个工头的水准 户外运动的社会意义 著名企业家应该发挥自己在公益领域的影响力 远离管理团队 董事长不

<<王石管理日志>>

上班吗？

80岁再登珠峰 登雪山不适合打品牌 对摄影早有兴趣 不敢冒险才是最大的风险 旅游大使为何选择了老王 不仅仅是个性张扬 国人陌生的皮划艇 目标不仅仅是运动家 对去太空遨游压根儿没兴趣 山在那，想亲近它，去就是了 中国需要海洋精神 运动既是身体的苏醒，也是心灵的醒 美洲杯帆船赛 拉拉队也有不为人知的背后 滑翔机运动何时复苏十二月 阅读与思考 《罗马人的故事》 升温将毁灭地球 150年代人有自己的表达方式 市场精神将取代帝王思想 新《劳动合同法》意义非凡 [企业领袖]反映行业分布 国际资本更加认可中国的改革 我对江南春的分众公司看走眼 谁来关注社会的夹心阶层 争取自由的公共精神 要[争吵]的决策过程 巴帝电信屹立不倒的法宝 老王没有让人代写博客的习惯 该给农民国民待遇的时候了 好奇心和求知欲是人性积极的表现 还没有看《大国崛起》的杂感 刘元生投资获利 点纸成金 成为社会企业家 欣赏[80后]后一创业者 科两嘉岛与自学往事 当年那些书 阅读就是不断学习 王石读李东生 王石读任正非 王石读侯为贵 王石读何亨健、梁庆德 珍惜《你生命中的休闲》 与《万物简史》为伴 婚姻鸿沟 驾机环球飞行的亿万富翁

章节摘录

一月 创业者的自我修养 1月1日 创业阶段难免拳打脚踢 我觉得企业家走向成熟分为三个阶段：第一阶段就是创业。

为了解决生存问题的时候，更多的就是拳打脚踢的故事。

——2006年来王石多次在不同院校就“企业社会责任”主题发表的演讲 背景分析 创业是一个在当下中国令人容易热血沸腾的社会流行词。

特别是随着GDP的增长，中国社会掀起了创业的热潮，事实上，创业的机会和动力都在增加。但是，创业显然不是一个只有鲜花和掌声的过程。

时下内地的创业环境，某种意义上，不比王石创业的20世纪80年代初

<<王石管理日志>>

媒体关注与评论

中国企业家的管理实践根于中国的经济实践和文化土壤，具有鲜明的中国特包。

《中国著名企业家管理日志》就是从企业家的实践出发，理论结合实际，注重实用，对于全国企业具有借鉴和参考价值。

挖掘、研究、总结、整理、传播这些优秀管理思想，使之薪火相传，发扬光大，是一件很有意义的工作。

——著名经济学家 北京大学光华管理学院名誉院长 中国经济改革举世瞩目，企业管理经验亟待提炼总结。

本套《中国著名企业家管理日志》丛书，旨在全面研究、总结中国企业家的管理思想及其管理理念、管理模式、管理方法、管理成果，将中国优秀的企业

<<王石管理日志>>

编辑推荐

王石作为明星企业家的影响力和号召力。

本书第一次用日志的形式来剖析王石的管理思想，新颖易懂。

本系列图书已经在市场上具有一定的影响力和接受度。

中国企业家的管理实践植根于中国的经济实践和文化土壤，具有鲜明的中国特色。

《中国著名企业家管理日志》就是从企业家的实践出发，理论结合实际，注重实用，对于全国企业具有借鉴和参考价值。

挖掘、研究、总结、整理、传播这些优秀管理思想，使之薪火相传，发扬光大，是一件很有意义的工作。

厉以宁 著名经济学家，北京大学光华管理学院名誉院长 中国经济改革举世瞩目，企业管理

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>