

图书基本信息

书名：<<总经理带领私营公司逆市成长的300个举措>>

13位ISBN编号：9787563923281

10位ISBN编号：7563923284

出版时间：1970-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：徐宪江

页数：353

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>

前言

阿里巴巴网站的创始人马云说过：“如果大家都倒下了，我站着就是胜利；如果大家都卧着，我跪着就是胜利。”

” 华为总裁任正非说过：“华为还没有成功，只是成长了。”

” 美国经济学大师、麻省理工学院教授索罗说过：“在未来无国界的经济领域中，企业就是要追求成长。

规模不重要，不是以‘大’或‘小’为美，而是以‘成长’为美。

否则，你就会成为恐龙。

” 大环境不好对中国很多企业来说是场噩梦，但同时也是很多有创新意识、有理想、有使命感的企业的发展良机。

一个优秀的企业，不仅在大环境好的时候能够成长、发展，在大环境不好的时候也应该精神抖擞、满怀信心。

2000年底，互联网业进入了低潮，马云带领他的团队将战线拉回国内，并把总部迁回老家浙江杭州。

面对前所未有的低潮，马云和他的团队不但没有停下来，而是以更坚定的信念迎接更大的挑战。

“我们坚信网络一定会再火起来，只要我们活着，就有希望。”

” 近乎偏执的执著精神让马云和他的团队干劲十足。

“我们阿里巴巴那时候做的主要工作第一是‘整风运动’，以此来统一对互联网的看法，加强信心。

第二是成立了‘抗日军政大学’，主要培养干部队伍。

第三是‘南泥湾开荒’，就是不能靠别人，要靠自己创造财富。

” 马云后来回忆说。

那时的马云坚持得近乎偏执，不理解他的人觉得马云像个疯子；而他的团队成员越来越觉得马云是个执著、有远见的人。

“我早已不在乎别人怎么看，如果在乎的话，我们阿里巴巴不会做到今天。

我们已经被人家骂得脸皮特别厚了，刀枪不入。

” 面对他人的评价，马云根本没放在心上，他还是坚持做自己该做的。

正是这种拼劲和热情帮助阿里巴巴渡过了互联网低潮。

“互联网寒冬过得太快，如果可能，我希望再延长一年。”

” 当互联网开始复苏的时候，马云竟然显得有些舍不得。

“我还有很多那个时候的录像，我跟我所有同事讲，感谢上帝给我们这次寒冬，使我们可以静下来更加专注地做我们应该做的事情。

因为2001年的寒冬，这个市场比较有味道了。

” 无论是马云、任正非，还是索罗，都为企业如何成功地发展指明了方向。

前两者还为中国企业，特别是私营公司的成长做出了榜样。

基于此，本书汇集了300个中外企业家、商业人士走向成功的案例，每个案例之后还附有“专家点评”，从而为中国企业，特别是私营公司的总经理们摆脱逆市危机，获得新的发展机遇提供帮助。

另外，本书较之于市场上琳琅满目的企业管理著作和大学MBA教材，最为显著的价值和特点是它的实践性和可操作性，同时还具有言简意赅、系统完整的特点。

私营公司的总经理们不仅可以从本书中学到目前发展所需要的知识，更重要的是能通过这本书获取洞察未来、把握公司成长方向的能力，掌握私营公司竞争力的提升之道，从而为私营公司的管理和做强做大起到如虎添翼的作用。

每一位有使命感的总经理都应该读一读这本书。

每一位在私营公司打拼的职业经理人都应该读一读这本书。

内容概要

《总经理带领私营公司逆市成长的300个举措》较之于市场上琳琅满目的企业管理著作和大学MBA教材，最为显著的价值和特点是在它的实践性和可操作性，同时还具有言简意赅、系统完整的特点。

私营公司的总经理们不仅可以从《总经理带领私营公司逆市成长的300个举措》中学到目前发展所需要的知识，更重要的是能通过这《总经理带领私营公司逆市成长的300个举措》获取洞察未来、把握公司成长方向的能力，掌握私营公司竞争力的提升之道，从而为私营公司的管理和做强做大起到如虎添翼的作用。

每一位有使命感的总经理都应该读一读这《总经理带领私营公司逆市成长的300个举措》。

每一位在私营公司打拼的职业经理人都应该读一读这《总经理带领私营公司逆市成长的300个举措》。

书籍目录

第一章 做企业需要使命感：有使命感的总经理能带出一个了不起的企业 总经理要敢于做梦，有梦想才有使命感，有使命感才有动力。

纵观世界上成功的企业，基本上都有领导者强烈的使命感支撑，因为企业持续长久，就要有精神核心，也就是要有使命感。

一位哲学家说：“自我实现是人类最崇高的需要之一。

它从来都是人生的兴奋剂，是一种抑制人们半途而废的内在动力。

自我实现的欲望越是强烈，一个人在他生活旅途中就越是信心百倍，成果卓然。

”表现在生意场上，就是总经理要敢于“做梦”。

的确，梦想乃是总经理带领员工把企业做强做大的伟大力量。

若你有使命感、有眼光、有进取心和执行力，那你就带出一个了不起的企业。

一个没有使命感的总经理注定要带出一个平庸的团队。

1.明确公司使命2.敢于展望公司未来20年的愿景，这是总经理应该有的魄力3.总经理的信心比什么都重要

4.像对待生命一样对待自己的事业5.用心做自己的事情，才会把事情做好6.总经理要善于将不可能变为可能

7.小志小成，大志大成8.给自己制定清晰的目标9.没有期限的目标只是说大话，吹牛皮10.制定公司战略要切合实际

11.前面的那盏灯，就是你的方向12.保持持续的激情13.有多大的心胸做多大的事情

14.战略一定要清晰5.不打无准备之仗16.规划好未来5年的发展道路17.公司的创业史应该从明确公司使命的那一天开始

18.追求利润只能是公司使命的一部分第二章 先做对的事情，再把事情做对：总经理的决策能力决定公司的未来

有大赛经验的体育健将都知道，在比赛中要想最终折桂夺冠，最重要的在于少犯错误，否则，你可能会早早地被淘汰出局。

同样的道理，公司要想发展，最重要的在于全力避免失误，否则你早已船毁人亡，哪里还有继续竞争的资格？

所以，总经理一定要有面对选择时能做出正确决策的能力。

包括选择正确的道路，选择最能给公司带来效益的项目，选择正确的人去做，等等。

在公司的成长道路上，总经理要面临无数的选择。

有时候，摆在总经理面前的，有很多的路，选择哪条路，不仅会影响公司的际遇沉浮，而且从选择的那一刻起，就注定了公司未来的命运。

作为总经理，小的错误可以犯，但在面临重大选择的时候，一定要谨慎，权力越大越要谨慎。

19.决策的失误，是最大的失误20.判断力是商人成功的必备素质和能力21.今天的选择，注定公司未来的命运

22.看画，退到更远的距离，才能看得清楚23.认清基本形势，谨慎小心地发展24.立意要高，不把精力纠缠在一针一线上

25.不能期望所有的人都同意你的想法，总经理要善于独立思考26.做个会思考的“领头羊”，不能凡事跟着感觉走

27.顺风顺水行船，永远不要跟趋势对着干28.观念不变原地转，观念一变天地宽29.权力越大越要谨慎

30.失败能打垮人的意志，胜利也能冲昏人的头脑31.不要试图变得最好，而要试图变得与众不同

32.做决策的时候要看真相，而不是依据小道消息33.总经理只要不失去方向，公司就不会失去方向

34.情绪不好的时候不要做决策35.头脑发热时不要做决策36.要脚踏实地地进行积累

37.不可盲目进入不熟悉的行业38.勇于对机会说“NO”39.是做事情还是干事业40.总经理做出正确决策必备的5种能力

41.先做大，还是先做强42.是做生意还是做企业43.涉足新领域前要进行行业分析

44.不可过分依赖经验45.哪些情况会让私营公司痛失良机46.学会适时调整方向47.变经营为“精营”

第三章 建立全员质量意识：有质量未必有市场，没有质量就一定没有市场 俗话说：“谋事在人”、“事在人为”。

谋质量这事也在人，要把质量做好更在于人。

就企业质量管理而言，更是以人为本。

首先是企业最高管理者的质量意识；其次是各级管理人员，尤其是质量管理人員的质量认识水平；第三是企业全体员工的质量技能。

这三方面决定了企业的产品质量。

质量就是企业的生命，这个观念我们提了十几年。

综观这十几年，凡是仅仅把这句话当做口号的企业，没有一家不受挫的。

在那些亏损倒闭的企业中，质量成了“说起来重要、做起来次要、忙起来不要”的东西。

殊不知，忽视了质量问题，企业的生命将慢慢地受到蚕食，长此以往，企业将最终被市场无情地淘汰，但很多管理者居然不知道这都是源于自己对产品质量的疏忽。

错误的质量意识会导致错误的质量管理观念，错误的质量管理观念会导致劣质产品或服务，而劣质的产品或服务必然导致市场萎缩。

对企业而言，产量是效益，质量是生命，忽视质量问题是众多私营公司走向亏损乃至倒闭的原因之一。

48.事后控制不如事前控制49.对外包的产品订单更要特别关注50.质量管理不能流于形式51.质量管理常见的几个误区52.一个小的质量问题就可能将公司推向危险的悬崖53.产品质量和服务质量并驾齐驱54.任何时候都不要在质量上做手脚55.没有质量的保证，就谈不上价格优势56.以一流的技术和设备，确保产品在同档次上竞争57.建立质量意识58.建立全面的质量管理59.抓住关键工序60.不要降低对质量的要求61.产品不能只具备良好的质量，还应满足消费者需求62.在竞争中，最重要的是自己做好63.不合格的产品一定要收回64.守住做事底线，心里不能只想着钱65.管理要走正道，为人要讲正气，产品要讲正宗，经营要讲信誉66.怎样对待顾客的抱怨67.最好的服务是不需要服务第四章 做企业需要坚持：胜利者就是比别人能多熬一秒钟的人总经理最重要的，是能承受住一切打击，就像当年的红军一样，即使遇到雪山，遇到草地，人打散了，旗打烂了，指挥员照样能扛着残破的军旗带领剩下的人继续前进。很多时候，不是因为有些事情难以做到，我们才失去了斗志，而是因为我们失去了斗志，那些事情才难以做到。

有些人智商很高，但意志很差，一遇打击就垮掉，这样的人不会成大事，他所带领的公司永远没有前途著名企业家马云说过：“永远不要跟别人比幸运，我从来没想过我比别人幸运，我也许比他们更有毅力，在最困难的时候，他们熬不住了，我可以多熬一秒钟、两秒钟。

”在公司成长的过程中，事事如意，样样顺心的情况是罕见的。

事实上，逆境多于顺境，失败、挫折、打击和危机，常常伴随着公司的成长。

一个总经理称职与否，不仅取决于其是否有强烈的创业意识、娴熟的专业技能和卓越的管理才华，而且在更大程度上取决于其面对挫折、摆脱困境和带领自己的团队超越困难的能力。

68.一个总经理称职与否，取决于其勇于超越困难的能力69.坚持不等于守株待兔，也不是固执己见70.生意倒了，只要人不倒，就还能重新开始71.心里再苦、再难，脸上都必须是微笑的.....第五章 选择恰当的经营模式：总经理不仅要舍得投入，更要舍得放弃，敢于放弃第六章 打破瓶颈：解决好公司在成长过程中存在的14个问题第七章 进退有方：总经理要有野性，更要有理性第八章 管理有方：总经理既要“管得少”，又要“管得住”第九章 护好品牌：重视品牌的价值第十章 加强精神和作风建设：不要让官僚主义、宗派和腐败现象侵蚀企业利益第十一章 掌握信息：做出符合市场真实状况的判断第十二章 有市场才有利润：公司的一切活动，都是为公司取得利润服务的第十三章 知人善任：建立合理的用人机制第十四章 建立恰当的激励机制：采取一切必要手段调动员工的积极性第十五章 有规矩，才有方圆：建立有效的制度体系第十六章 重视库存管理：库存管理是一门大学问，总经理要亲自抓第十七章 以钱生钱：提高资金的利用效率第十八章 财务问题无小事：管理好公司的债权和债务第十九章 厉行节约：节约是公司赢得市场的“利刃”第二十章 规避风险与管理危机：总经理要善于防范并化解危机

章节摘录

3. 总经理的信心比什么都重要 我想对在座的企业老板们说，在最困难的时候，要顶住，不能垮，更不能逃！

——龙永图（著名谈判专家） 马云回忆上一轮互联网泡沫破灭时说：“2002年，我的口号是成为最后一个倒下的人。

而且，我那时候坚信一点，我困难，有人比我更困难，我难过，对手比我更难过，谁能熬得住谁就赢。

” 一个公司总是会不断地遇到顺境和逆境，但只有在逆境中才能看出一个公司的优秀。逆市时代也才更容易产生伟大的公司，比如日本在经济非常低迷的时期就诞生了索尼等一批伟大的公司。

逆境，对于优秀的公司和中国企业家来说，是一个真正难得的机会。只有放弃才是最大的失败。

可现实中，总有那些不善于在逆境中生存的总经理，在环境好的时候还能坚持，一旦公司出现困难，就一筹莫展。

“实在是没办法！”

“一点办法也没有！”

“这样的话，你是否熟悉？你的身边是否经常有这样的声音？”

当你向别人提出某种要求时，得到这样的回答，你是不是会觉得很失望？

作为总经理，当你这样回答时，你是否能够同样体验别人（员工、合作伙伴，或客户）对你的失望？

一句“没办法”，我们似乎为自己找到了可以不做的理由。

但也正是一句“没办法”，浇灭了很多创造之花，阻碍了我们前进的步伐！

是真的没办法吗？

还是我们根本就没有好好动脑筋想办法？

事实上，只要我们用一种大的视野、一种综观全局的胸怀来看待职场和商场，用一种灵动多变的思考方式、一种随机应变的智慧去分析判断问题，就没有解决不了的问题。

有两个年轻人，于20世纪90年代初，一起去俄罗斯远东地区做生意，两个人在当地都挣了一些钱，于是各自揣了百八十万分别去了俄罗斯的哈巴罗夫斯克和共青城开饭店。

饭店的生意并不像他们想象的那么红火，一年下来，一算账，还赔了一些钱。

其中去共青城的那个人想，如果这样赔下去，不到两年，就会赔得连本都搭上，莫不如趁现在还没有“全军覆没”时，迅速打道回府。

于是，他便廉价变卖了所有的家什、器械，从共青城草草地回来了。

临走的时候，他去看望那个在哈巴罗夫斯克开饭店的同伴，同伴的生意也不好，算起账来也赔钱。

所以他就劝同伴别陷得太深。

可那个同伴却说，眼下整个俄罗斯的经济都不景气，要咬紧牙关渡过艰难期。

于是没有与他一同打道回府。

转眼间10年过去了，回来的这个人或者今年去干工程，或者明年去包煤矿，再或者后年又要去“传销”，结果10年里，他不但再没有做成一桩生意，而且当初积攒的那点钱也很快就用光了，现在只好靠给人家打工维持生计。

而那个在俄罗斯留下来的人，就那样执著地坚持着。

他在开饭店的同时，还在饭店附近开垦了一片荒地，种植了各种各样的大棚蔬菜，后来还建起一座养鱼池，自己种菜养猪养鱼，不仅为饭店提供原材料，还向周围的俄罗斯老百姓出售，结果形成了立体循环的多元化经营。

由于几项生意相互补充，相互支持，因而买卖越做越大，10年光景，固定资产已发展到上亿元人民币

，成为俄罗斯远东地区非常著名的华裔商人。

【专家点评】 “不信东风唤不回”，只要坚持，积极地想办法，任何难关都是可以渡过的。巨大的成功，靠的不是力量而是韧性，竞争常常是持久力的竞争。有恒心者往往是笑在最后、笑得最好的胜利者。

4.像对待生命一样对待自己的事业 你有激情吗？

我有，我爱贝塔斯曼，我愿为它而死。

——托马斯·米德尔霍夫（贝塔斯曼集团主席兼首席执行官） 我们讲“像对待生命一样对待自己的事业”，绝不是要牺牲健康和生命去成就事业，而是像对待自己的事情一样对待企业的工作，像关心自己的利益一样关心企业的利益，把“企业当做家业”来经营。

在那些成功的企业里，总经理往往对自己的工作有着强烈的兴趣，尽管追逐利润是他们的目标，但不是主要目的。

那些成功的总经理往往对自己的工作达到了癫狂的状态，美国食品大王鲍洛齐是一个被别人称之为疯子的企业家，对此他并不否认，他说：“我做了每个人都认为做不了的事情，而且我做这些事情的方法，很多人都说疯狂。

如果有个年轻人到我这里来，问我怎样才能成为富翁的话，我就会告诉他，凡事不要气馁，多少要有点疯狂。

” 在企业内部，疯狂是一种传染病，老板发疯地工作，员工就会上行下效，整个企业就会长期保持一种兴奋状态，这样一来，哪还有克服不了的困难呢。

有史以来，没有任何一件伟大的事业不是因为热忱而成功的。

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>