

<<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

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，为他人着想，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>