

<<西游外传>>

图书基本信息

书名：<<西游外传>>

13位ISBN编号：9787501793310

10位ISBN编号：750179331X

出版时间：2009-7

出版时间：中国经济出版社

作者：朱国春

页数：261

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>

<<西游外传>>

前言

企业扩张是业界十分关注的话题，也是企业发展过程的必经之路，是任何人、任何企业都不能回避的问题。

但现实是残酷的，很多企业不扩张尚可，一扩张就死。

甚至包括国际上的诸多知名跨国公司，大多因为盲目扩张而走向衰亡。

似乎扩张是企业的生死坎，是企业繁荣与没落的分水岭，是企业由盛转衰的导火索。

难道扩张就这么可怕，这么不好把握，这么难以捉摸吗？

实际上，企业的扩张包括两方面：企业核心优势的扩张和企业文化的扩张。

而核心优势的扩张的本质是一种使命的扩张、愿景的扩张、精神的扩张、运营哲学的扩张、价值观的扩张。

更确切地说，企业扩张的本质是文化的扩张。

由此可以得出文化企业不仅是企业文化的最高境界，更是企业运营的最高境界。

当我提出这个论断时，有学者马上提出异议：企业是以赢利为手段的组织，假设因过分企业文化建设而消耗企业大量的精力，势必影响企业的利润。

这是典型的舍本求末观点。

相信持有此观点的人绝非少数。

我们都知道这样一个事实：先做朋友后做生意。

客户之所以买我们的商品，主要是出于对我们的认可。

同理，通过我们企业文化的扩张，把优秀的文化向上下游企业、向同行、向客户渗透，当他们认可、认同我们的使命、精神、工作作风、运营哲学、产品设计理念、服务准则、社会责任感时，我们的思维就是他们的思维，我们的行为就是他们的行为。

这个时候，我们的产品、品牌、技术、股权，他们能不买吗？

<<西游外传>>

内容概要

《西游记》是一本家喻户晓的文学名著，作者借用书中四位主人公，虚拟一个西游企业集团。西游以零起步、零投入、零经验作为创业起点，依靠大使命、大远景、大格局的气度与霸气，十年的努力最终换来行业老大，企业地位、社会地位首屈一指的国内知名企业。在达到此目标过程中，使读者逐步领悟到企业扩张与文化建设的各种具体手法、理念以及企业运营的魅力。

书中的案例以及虚拟的场景绝大多数是作者工作中的亲身经历。各种观点也是作者多年从事企业战略以及文化建设的经验和感悟的总结。

为了增加本书的可读性与趣味性，书中有意安排和插入大量幽默搞笑内容，使读者在愉悦欢快氛围中，轻松掌握书中各种管理理念精髓。

?

<<西游外传>>

作者简介

朱国春，1968年12月出生。
企业文化四大策略、文化实力、企业“政教合一”、虚无原则、数量优先原则的第一提出者。
国内资深企业文化与战略管理顾问。
大北农集团企业文化与战略管理专家，北京经理人学院客座教授。
同时在全国各地总裁班、EMBA班授课，以及给各类企业做企业文化、战略扩张咨询和内训等工作。
曾担任大学教师、企业营销经理、战略发展部经理、总经理、执行总裁、专家董事等职务。

作者在企业文化建设和战略扩张路径设计方面造诣颇深。
已出版《乱弹“秦”》（2009年4月）、《成功企业的16种思维》（2007年2月）、《扩张本质》（2005年4月）、《规则》（2004年6月）与《核心竞争力与企业文化》（2003年4月）等五本管理专著。
曾在国家各级刊物上发表文章三十余篇。

作者非常愿意与企业界高级管理者进行深层次的思想沟通和碰撞！

<<西游外传>>

书籍目录

- 第一回 师徒四人创业 1.使命高于一切 2.自身优势决定定位的方向 3.“做什么”重于“怎么做”
4.宁可天下人负我，我决不负天下人 5.自我总结是前进的基石第二回 先谋而后动 6.总经理无知原则 7.无形重有形 8.为团队规划远景是领导者最基本要求 9.企业成立之日，即为文化建设开始之时 10.人不总结就落后第三回 “猪八戒”的所有权是我的 11.对企业不忠诚的往往是亲属 12.个性化原则 13.定位重于能力 14.产权明晰直接决定“资产是不是你的、哪些是你的”这一问题 15.学习得到知识 总结得到智慧第四回 涨工资喽 16.首先要明确我的客户在哪里 17.直接为消费者提供产品和服务的运营模式坏处多 18.一流企业依靠卖品牌、技术挣其他企业的钱 19.没有利益相伴的文化建设是一句空话 20.文化为王第五回 唐僧是如何让员工忠诚的 21.征服世界的是想象力 22.企业失败的共性往往是现金流断流 23.你想得到什么，就先给别人什么 24.文化理念制度化建设是文化落地强有力的保证 25.剥夺自由最惨烈的方法是禁锢人们的思想第六回 牛魔王的快速扩张之路 26.合作时，首先考虑能给对方带来什么 27.美满的婚姻是事业成功的一半 28.只有繁殖式扩张才能使之成为伟大的企业 29.终端分支机构数量重于其个体规模 30.大礼必易，大礼必简第七回 巧计收购白骨精的“黑骨头” 31.投资所具备的三个条件 32.企业做强，仅需九步 33.诚信考察是选择合作对象的一项重要内容 34.企业文化建设好坏的表象只有两项 35.智慧不能复制，只能靠感悟第八回 文曲星当商学院院长 36.不能给对方带来好处的合作坚决不做 36.要聪明，更要高明 38.董事会决不是花瓶，而是企业的决策中心 39.企业承担最大的社会责任就是自身的存活 40.商学院第一定位是员工文化认同的场所 41.越简单越趋于本质第九回 假设猪八戒中了大奖 42.只有委曲才能求全 43.想发大财吗？请先倒大霉吧！
44.无性繁殖使企业最终成为最大、最快和最稳定的组织 45.三种运营模式都属于繁殖式扩张 46.繁殖式扩张的两大关键点：充足的人才和现金流 47.坏事是好事的另一种表现形式第十回 “吃肉”的西游集团 48.震撼心灵的宣传才是广告中的极品 49.肉食型企业是附加值最高的企业 50.“老虎”坚决不吃“草” 51.静思大法是一种极其值得推崇的思维模式 52.思维方法的进步往往带来生产力革命般的飞跃第十一回 唐僧是精神领袖吗 53.企业运营两大内容：文化与优势 54.文化也能产生实力 55.“蛇吞象”：收购成立的条件是缓慢整合 56.一个企业有两个领袖：精神领袖和权力领袖 57.精神领袖重于权力领袖第十二回 西游到底有几个信仰 58.企业文化必须是一元化的 59.文化组织建设是文化建设的第一要务 60.利用外部资源的技巧 61.战略联盟将是21世纪上半叶持续的经济亮点 62.信仰一元化 = 强凝聚力第十三回 永葆创业激情 63.罚钱体现领导者的无能 64.二次创业 = 自治管理 65.否决讨论和不赞同投票是一项重要的决策程序 66.文化组织建设的“一个方针三大建设”原则 67.文化员准入制度的建立是文化组织确立的标志 68.没有组织支撑的文化一定是弱势文化第十四回 西游向宗教学习什么 69.向宗教学习企业文化 70.文化建设的四大策略 71.心灵需求境界是人最高的境界 72.分支机构仅有的两种控制：文化与战略控制 73.心灵境界之美第十五回 到底谁是圣才 74.圣才是企业家的最高境界 75.圣才的八个特点 76.一家企业不要在不相关行业培养两个核心优势 77.技术研发能力并非核心竞争力的唯一形式 78.大使命、大理想、大格局、大定力第十六回 包容世界，世界才能包容你 79.度量有多大，事业就会做多大 80.欲成为世界级企业必须有同化世界的文化 81.文化企业是企业的最高境界 82.掌控他人的精神、思想的是英雄、领

<<西游外传>>

章节摘录

第一回 师徒四人创业 话说唐僧师徒四人历经九九八十一难到了西天之后，佛祖大悦，封唐僧为旃檀功德佛，孙悟空为斗战胜佛，猪八戒为净坛使者，沙和尚为金身罗汉。唐僧原本以为下一步佛祖会让大家一起寺院翻译经文、宣讲佛法，没成想如来却让四人在西方极乐世界多待些日子，学习和感受一下日新月异的“东土大唐”。

四人每天的计划被安排得满满的，不仅要学习二十一世纪的佛学新思想、新知识，而且还要了解唐朝至今一千多年的中国历史，当今世界格局及其变化趋势等。甚至还要学习一下物理、化学、生物等自然科学的知识，哲学、经济学、管理学、文学等社会科学知识。

八戒有些不耐烦了，“学习佛学知识倒也罢了，怎么还要学习一些数学知识，昨天还让我们解剖一只老鼠，说是为了掌握一些生物学知识，出家人慈悲为怀，怎可杀生？岂有此理！”

沙僧沉闷一会儿，开口道：“二师哥，切不可乱讲，佛祖的安排一定有其中的道理，比如，让我学习英语，让师父学习网络语言，让大师哥学习普通话，其目的是让我们尽快地融入世界。所以，不可妄想、妄说。”

不过最让四人感兴趣的是晚课内容，不仅让大家观看电视，而且还教大家上互联网，每每这个时候，八戒大呼过瘾。

电视上的国际国内新闻、连续剧、选美比赛、晚会等等，对于这些“乡巴佬”简直就是天籁之音、天外之乐，惊得悟空不断地感慨：“看来我们落后了，取经路上，丧失很多机会，我们好比是外星球来的人。”

如果想融入时代，必须要恶补一下。

晚上，八戒偷偷地跑到电脑间，在网上搜索一下“嫦娥的联系方式”，很遗憾，没有任何结果，长叹一声，“有情人为何难成眷属呢？”

一晃，半年过去了。

这一日，如来招师徒四人来见，师徒见礼后落座。

那佛祖倒也直爽：“这半年让你们了解一下当今时代的状况，为日后普度众生做准备。”

普度众生的方法有很多，但根据你们几人的天赋以及前世背景，你们还是创办一家企业最合适，企业发展壮大了，不仅为社会创造财富，而且还能吸纳大量就业人员，同时，企业还可以捐出一部分钱来做慈善事业。

孙悟空道：“佛祖，相信您老做的任何决定都是经过深思熟虑的，不可能出现任何差错。”

但我们还有一份担心，就是如何做企业，我们也没有经验，能把企业做大吗？

一旦做赔了该咋办？

另外，您老给我们多少钱去办企业？

“哈！”

你个顽皮的猴子倒也精灵，此次创办企业，一元钱也不给，你们要发挥集体的智慧，群策群力，相信一定能办好的，越是伟大的事业越是从零起步的。

各行各业的企业黑马都是从‘一穷二白’发展起来的，只要有人，就有一切。”

佛祖顿了一下，“这还不够，你们创办的企业不仅要活下来，而且要越做越大，要成为跨国企业，中国领先，国际一流的企业集团，员工的人数直接和间接不得低于二十万人，且仅仅给你们十年的时间。”

从业人数越多，意味着普度的人数也越多，你们的功德也越大，你们明白吗？

如果把你们企业的企业文化变成行业文化、社会文化，那功德就不可限量了。”

此时八戒暗想，一分钱也不给，还让办成跨国企业，这不是白天说梦话吗？

靠我们几个人瞎忽悠，谁信啊！

这不是拿我们当猴耍吗！

但转念一想，创办企业期间，能接触到很多漂亮的“美眉”，没准还有什么艳遇之类的事情发生在俺

<<西游外传>>

老猪身上。

另外，时间多了，我可以再找一下老相好嫦娥，叙叙旧。

佛祖用手指了一下观音菩萨，“她以后就是你们的企业顾问，运营企业出现任何问题可向她咨询。

另外，让观音用‘知识复制大法’把她这几百年来企业扩张和企业文化相关的常规知识复制给唐僧，很遗憾，此方法仅能给一个人使用，所以不能复制给你们三人。

”悟空高兴地叫了起来，“佛祖，这个太好了，您老不是佛法无边吗！

想办法让‘知识复制大法’也复制给我们三人。

另外能否再造一个‘智慧复制大法’，把您老的智慧都复制给我们。

”佛祖笑了，“‘问题就是课题’，你提的两个问题都很好，我们正在组织西方极乐世界研究院的专家进行研究，相信在不久的将来就能实现。

”同时，佛祖又给四人每人一个“普度众生”牌的手机，其意是时刻都要牢记自己的使命。

因使用的是“佛海无边”信号，无论在地下室、地铁上，还是在沙漠、海洋上，话质依然清晰，而且更加诱人的是手机上有“阿、弥、陀、佛”四个键，拨打电话时，只要先按这四个键，则话费全免。不仅如此，该手机还是4G手机，在正常可视通话基础上，还具有3D立体模拟功能，即带上手机眼镜，在眼前就把通话对方虚拟出来，和真人一般大小，音容笑貌清晰可见。

甚至和对方握手、拥抱都与真人无二至。

唯一遗憾的是此手机世上仅有六部：佛祖、观音、师徒四人各一部。

八戒一听，心又凉了，虽说观音人长得漂亮，但不能也不敢和她拥抱呀！

毕竟是自己师父的师父呀！

抱别人吧，别人又没有4G手机。

咳！

还是死了这条心吧！

唐僧道：“谢谢佛祖对我们的关照，有佛界这些朋友的大力支持和帮助，我们没有失败的理由，您放心，我们一定全力以赴，此次下凡，抱着‘地狱不空，誓不成佛’的决心，一定把企业打造成国际一流，中国行业内最大的企业，普度二十万人。

”师徒四人回到自己的住所后，唐僧两眼一抹黑。

刚才在佛祖面前说的那些大话仅仅是给别人听的，果真创办企业，这活谁都没干过，心里没有底儿呀！

2.自身优势决定定伍的方向 那厢玄奘一人苦思不提。

但看那八戒、沙僧却满不在乎，嘿嘿直笑。

八戒首先开口：“不错，刺激呀！

很有挑战性！

我们明天就注册公司，我也当一把总经理过过瘾，回高老庄时，开着车去接高小姐，递给岳父大人一张‘总经理’的名片，哼！

那衣锦还乡的感觉多爽啊！

”“呆子，想得美，总经理也得师父当啊！

你充其量也就当个副总经理。

再者，我们都已经成佛了，你还有这些娶媳妇的杂念，不合格呀！

”悟空跳到桌子上，对八戒笑骂道。

沙僧也说：“二师哥境界的确不高，不过我早就听说，企业老板都气派得很，尤其是山西的煤老板，悍马车一买就是几十辆呀！

我们什么时候也能那样啊！

”唐僧道：“都别打哈哈啦！

我们今天都冷静地想想，明天找观音一起商量一下如何办。

”第二天，师徒四人和观音分别落座，观音首先发话：“我现在是很多公司的顾问，你们如何创办企业，如何运营都没有问题，我经验丰富得很，运营你们这样的小公司，简直就是‘小儿科’。

<<西游外传>>

今天我们第一步要明确开一个什么样的公司，经营什么产品。

这就是公司定位，它也是公司里最重要的问题。

” “啥叫定位呀！

菩萨，您老也别总整这些管理词汇，我们听不懂。

要整就整三岁小孩都能听得懂的。

”八戒插话道。

唐僧生气了，狠狠拽了一下八戒的大耳朵，“要注意身份，你现在都是佛了，也马上成为职业经理人了，咋还没大没小的”。

菩萨就是比凡人的修养高，丝毫没有生气，和颜悦色地说：“打个比方，每一个企业好比是一株株不同品种的大树，有杨树、柳树、松树、柏树等等，这些树适宜的土质也不一样，企业寻找适宜自己成长的肥沃土壤的过程就是定位。

社会上有很多产品，但这些产品并不都适合我们，结合自己的优势和市场需求情况，寻找一个适合我们优势良好发挥的产品和市场。

这就是定位，明白了吗？

”悟空道：“我是明白了，现在首要的任务就是挖掘我们四人的优势，然后再根据这些优势明确做啥。

对吧！

”观音道：“悟空此言甚是，聪明啊！

大家说说看，我们有啥优势？

”八戒先说：“我师父是个十足的帅哥，当演员、服装模特如何？

我长得虽丑，但当个特型演员还可以吧！

猴哥和沙师弟我看就没啥优势了。

” “你就别糟蹋师父了，师父是大师级人物，能干这些奶油小生的营生吗？

干就干大事。

另外，你把自己说得能耐很大，我和沙师弟就一无是处啦！

连一个工作都找不到？

至少让我参加奥运会，跳高，一个跟头就能拿金牌，为咱中国争得多少光呀。

再者，我的铁头功夫和脚上功夫也非常了得，足球比赛，一场不踢进去十个八个我叫你师哥。

只要我参加，什么巴西队、法国队、意大利队都不是咱中国的手，什么罗纳尔少，马拉少纳等都不是星了，我是国际终身球星。

让我参加国际杂技比赛，凭借七十二般变化，往柜子里一钻，出来就是一只鸟，放进一只狗，出来就是一只猫，如果把你放进去，出来就是一头猪。

”八戒一听，狠捶了悟空一下，“你咋总是埋汰我呢？

我也会腾云驾雾，从北京到新疆，比飞机还快呢！

东海龙王我也认识，向他借雨，先把西北的塔里木盆地和柴达木盆地灌满，把沙漠变成绿洲，你说我的贡献该多大呀！

远比你们弄个金牌更有价值。

” “拉倒吧！

向东海龙王借来的也是海水，根本不能用，反倒弄出大量的盐碱地，哈哈！

另外，沙师弟也有很多优势呀！

比如他参加吉尼斯的憋气比赛，别说十多分钟，就是憋他一天、一周也没有问题，我们在八百里流沙河已经领教过了。

再有……”唐僧急了，“都别吵了，我们不是在找工作，而是在找我们将来企业的优势，并且能把该优势转变成产品来出售。

都听好了，谁再说没用的，为师倒还有些整治你们的办法。

”观音菩萨插话说：“我赞同唐僧的观点，要找我们的优势创办企业，而不是利用个人的优势给别人打工。

<<西游外传>>

我想大家的优势可能体现在这方面。

“大家最大的优势就是你们团队的无形资产，主要指几位的品牌。

你们可能还不知道，早在几百年前，有一个叫吴承恩的人写了一本叫《西游记》的小说，一下子风靡全国，延续好几百年依旧不衰，此书还被选为中国古典四大名著之一，中央电视台已经拍成电视剧和动画片，是小孩子的最爱，其中，描述悟空的大闹天宫的《齐天大圣》更是家喻户晓。

现在涉及‘西游记’、‘孙悟空’、‘齐天大圣’、‘猪八戒’等字眼都是炙手可热的品牌，你们在这方面做足文章，前景不可限量呀！

这就是你们的最大优势。

”唐僧不禁感叹道：“精妙呀！

很多人到死也不知道自己的优势，临死前也没有给自己找到一个合适的职业定位，我们整天想着取经的事，相反自己有哪些优势都不清楚。

”八戒一听来了精神，把袖口往上一撸，“也就是说，我们已经是大腕、明星了，到处都有我们的‘粉丝’啦！

是不是只要我们一出门，就会有人找我们签名呀，合影呀。

哈哈！

我们也是公众人物啦！

”

<<西游外传>>

编辑推荐

像企业扩张与文化建设大师一样思考 繁殖式扩张=简单化+专业化+大量繁殖。

只要企业能像微生物一样进行有效的无性繁殖，那么也能像微生物一样在地球上成为分布最广、规模最大、发展最快、结构最稳定的组织。

企业的综合实力不在于自己所拥有资本量的大小，而在于通过输出核心资源所控制的上下游企业资本量的大小。

要成为行业老虎，只能依靠吃草食动物甚至吃其他“杂食动物”、“共栖生物”壮大自己，千万不能依靠吃草来壮大自己。

不能生产核心产品的一切有形资产，都是垃圾。

二次创业最好的管理模式就是文化管理和自治管理。

技术研发能力并不是核心竞争力的唯一形式。

为员工提供基本的生活保障是企业文化建设的底线。

员工思想受到禁锢是企业的大忌。

企业欲实现自己的梦想，就必须先实现员工的个人梦想。

文化也能产生实力。

一个企业有两个领袖，一个是精神领袖，一个是权力领袖，并且要合二为一。

文化组织建设是文化建设的第一要务。

要向宗教学习企业文化。

欲成为世界级企业必须有同化世界的文化。

企业扩张的本质就是控制能力的扩张，就是控制文化的扩张。

把企业文化演变成行业文化、社会文化，是文化建设的最高级状态。

“圣才”是企业家的最高境界。

<<西游外传>>

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>