

<<蓝海赢家>>

图书基本信息

书名：<<蓝海赢家>>

13位ISBN编号：9787807284130

10位ISBN编号：7807284137

出版时间：2006-10

出版时间：广东经济出版社

作者：子月、王淳锋

页数：209

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>

## 内容概要

本书通过对“中国橱柜大王”广州欧企业进行了调查与分析，对企业的成功案例进行“系统化、科学化、理论化、经典化”研究，依照“前瞻性、实效性、可读性”的原则对每一本书进行深入浅出、生动鲜活的高标准、高质量打造，同时与冠军企业或有关咨询机构进行强强合作，开展冠军企业的全国巡回宣讲活动等等，使本书系的产业价值链不断拉长，为企业、为读者、也为我们创造最大化的价值。

欧派创始人姚良松白手起家、持续经营、不断壮大企业的故事，实际上是中国草根民营企业的缩影。和大多数土生土长的创业者一样，姚良松吃过常人难以忍受的苦，做过常人难以做到的事，那些早期濒于崩溃边缘的生活经历，不仅在日后构成了他应对人生的智慧，而且构成了这个企业难以想象的顽强生命力。

本书将叙述姚良松与他的欧派发展的故事，首次披露中国橱柜大王持续稳健成长之谜！

## &lt;&lt;蓝海赢家&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 欧派前史：成功之路从哪里开始 1. 校园小老板：改变不了环境就改变自己 2. 下海才知海水深，“淹死”自己拖累他人 3. 万里流浪，痛苦成长 4. 千元再起家，扎入市场沃土 对话：你做好了创业的准备吗 青春理想与迷茫 什么人适合创业 XYZ三维坐标理论 人生究竟是由什么组成的

第二章 灵光一闪“无中生有”：行业拓荒欧派诞生 1. 香港橱柜触发商业灵感 2. 项目上马，草台班子人新行 3. 投石问路，三套产品开了个火红的展览会 4. 扩张，冷清漫长的春天 5. 智慧型软广告造梦：创造市场 6. 群雄并起，南中国厨房革命风暴 对话：如何选择投资行业及投资方式 机遇与偶然性、必然性 “无中生有”三大条件 企业家不是冒险家

第三章 企业不是水泊梁山。“大秤分金”一定完蛋 1. 赚到钱后院起火，“灭火器”去哪找 2. 罗浮山会议定总纲 3. 采购和非标生产：折腾中形成的欧派模式 4. 追求完美，制度加精神文明建设梦想家园 5. 人才是根本 对话：文化、人才、机制与经营管理的关系 基础与目标之间的良性循环 建设企业文化常出的问题

第四章 市场无情：异地开拓沉与浮 1. 跨国巨头压境，小舢板迎战 2. 北京遇寒，诸侯纷起，机制改革应变 3. “傻”有“傻福”，将心比心赢得经销商忠诚 对话：欧派的竞争思维 以小博大，小舢板如何制胜 网络是企业的血管

第五章 峡口百舸争流：“三大战役”定乾坤 1. “非典”年，“辽沈战役”夺得“龙头” 2. 欧洲品质中国价，“淮海战役”战果辉煌 3. “渡江战役”自我超越，战车滚滚向前 4. 与克林顿侃橱柜，“做世界的欧派” 对话：市场竞争关键点 商场ABCD财务模式 掌舵人的目标与方向 走向世界的瓶颈

第六章 持续成长之道：企业的突破与升华 1. 特异之笔，缘于绿海的多元化 2. 终极问题：办企业是为了什么 对话：事业、人生和经营之道 不要错把手段当目的 事业与人生协调发展

附录一 欧派企业文化 附录二 欧派之路 附录三 冠军欧派的战略解读 附录四 赢家密码：格兰仕与欧派的模式比较 附录五 从欧派的成长之路看新的品牌观、企业观、财富观

## 章节摘录

书摘 随着市场的打开，1996年欧派发展到200多人，刚人夏便捷报频传。

姚良松心情愉悦，摩拳擦掌，往下就是按既定方针步步扩张了。

大战前应该放松放松，眼见国庆来临，他准备携家人一起去香港散散心，同时实地考察一下国际橱柜业的最新潮流。

没想到就在此时后院起火！

那是姚良松准备赴香港的前一夜，人事监察部的一位负责人来敲门，说想聊聊。

坐下来后，他绕着圈子说：“最近兄弟们心情有点乱，希望大哥拿出点实际行动来，让大伙儿看到希望。

” 姚良松不解：“什么实际行动？”

” 人事监察部的负责人说：“兄弟们都跟随大哥这么多年了，苦拼苦搏不容易。

现在企业做起来了，也应该让有功的人得到一些特殊利益。

大伙儿议了一下，拿出一个方案，希望公司能分一些干股出来，企业摊子大了，兄弟们也好帮你看看着点” 姚良松脑袋“嗡”地一下，从企业经营状况好转起，跟他沾亲带故的人就没少上门，个别亲戚还开口要重要位置，并有人私下里拉帮结派。

他一直觉得这些事免不了，因为太忙没怎么往心里去。

今天的情形却不同了，这是一批管理人员会议，委托人事监察部负责人出面，等同于“谈判”。

如果谈不拢，下一步会发生什么情况？

恐怕就是队伍哗变，集体跳槽了！

这种事情企业界不时发生，有的企业因此一夜覆灭。

姚良松强迫自己冷静下来，说：“我知道了。

这样吧，我先看看方案。

” 人事监察部负责人走了，姚良松却呆坐那里。

他心里非常乱，这个时期的公司管理人员，大多是自己以前的同学、同事，以及同乡和亲戚，平日里称兄道弟，关系非常亲密。

五六年来大家一块儿一步步地打拼，而今公司做起来了，满足他们的利益要求，似乎是人之常情，社会上也流行干股。

但对于“干股”他是有过教训的。

早在1991年时，做治疗仪赚到些钱后，为了更好地发展，他实行了颇为理想化的股份制：给每位跟他一块苦搏的兄弟送股份，不用他们出钱。

管理上则执行“民主”，大家一起商量怎么做事。

后来，他自嘲地将之称为“泛民主化股份制”——这个“泛民主化股份制”彻底失败了，其直接后果是人事关系立即复杂化，效益随之下跌。

因为拿了股份变股东的兄弟们有奖无罚，风险没有了，工作积极性也随之没有了——他们以前会为了多拿点奖金努力工作，现在什么事都不干，作为股东工资奖金也不会少一分，年底还能分万把元钱，如此一来，这几位兄弟马上就变得懒散。

而新进人员怎么苦干都是领工资，心里很不平衡。

姚良松心里也不平衡，最恼火的是开起会来，请他们一块商量事情，没人出主意，话还挺好听：“大哥，你说了算，咱们听你的。

”——主意不出，活不干，亏了跟他们没关系，赚了就一起来分钱，个个落得像在国企一样天天混日子。

有这么一帮所谓的股东，企业不散架才怪。

眼见麻烦越来越大，姚良松不得不想法子。

送出去的干股不能收回，无可奈何，他只好自掏腰包将这些干股买回来。

人都有惰性，欧派比当年的小办事处大多了，红利数额水涨船高，一帮股东做不做事、干好干坏都能分到大笔红利，往后企业能发展吗？

## &lt;&lt;蓝海赢家&gt;&gt;

可这些人都是自己的兄弟啊！

30岁前艰辛的创业历程一幕幕在姚良松脑海里闪过，俗话说“一个好汉三个帮”，没有这些兄弟哪有企业的今天？

自己流浪的日子里是兄弟们伸手，骑着自行车跑街的时候是兄弟们相助，男子汉讲情讲义，有福应该同享。

他陷入深深的矛盾中，不知怎么办才好。

因生怕有人因为利益得不到满足拉一批管理人员集体跳槽，第二天上班，第一件事就是取消了赴香港的行程，并推掉一切外务。

接下来长达半年多的时间里，姚良松天天守在公司，连出差一两天都不敢。

这段时间，不断地有人前来向他游说，施加压力。

通过各种渠道交到他这里的方案也越来越多，意思大同小异：按功劳大小排座次、分干股，内外有别，形成“特殊核心”，也就是特殊利益小集团。

姚良松苦恼极了，且不说别的，每个人都站在自己的立场上看问题，单是把这一碗水端平就千难万难，伴随分干股而来的，肯定是一场“地震”。

不分的话，自然也会发生“地震”，随着这场地震将跑多少人，他心中一点底都没有。

怎么办？

商场上人们都说姚老板是个有情有义的好汉，处处罩着兄弟们。

潜台词无非说他是一位肯分钱、会分钱的老板。

在下属们看来，分干股这件事，姚良松是完全可以接受的，以前也有过嘛。

然而正因为做过，他心中才格外没有底，又不知道该如何对这班兄弟们讲。

中国人大多有“水浒”情结，讲“兄弟义气”被视为男儿本色，歃血为盟、在“聚义厅”里排座次那是天经地义。

是兄弟，就应该一块儿大碗喝酒、大块吃肉、大秤分金！

但这样做，首先企业就会任人唯亲而不是任人唯贤，再加上“大秤分金”不思积累，还能发展壮大？

水泊梁山的结局是烟消云散，放眼看看周围，这样的企业不是很快消失，就是变成永远长不大的“小老树”。

在石井千余平方米的厂房里走来走去，姚良松思绪纷乱，感慨万千。

学生时代胸怀壮志的自己是何等敢说敢为，而今却不能不瞻前顾后了。

十多年来自己屡败屡战，最艰难的日子咬牙硬挺，支撑力量是什么？

那是一股拼了命也要做一番轰轰烈烈事业的劲头，是创立基业常青的事业的强烈渴望，可不能过把瘾就死。

他不可以把刚刚起步、前途光明的欧派送上不归路。

往大里说，企业并不是自己一个人的，也不是一小部分人的，欧派已有200多名员工，企业垮了一帮人失业，旺了是带旺下游生产链上的一大片，年年向国家增交税金。

一国实力靠一个个具体的企业来奠定，前人有实业救国的凌云壮志，今人应有实业兴国的远大抱负，这才不枉为人一世。

然而眼前这局面该如何着手收拾？

小小欧派，企业运作一直是以感情维系，实行潜规则管理，对大家讲跨国企业的管理条例、中小企业的管理法，搞不好让人笑掉大牙，说自己是书呆子。

怎么办才好？

姚良松苦思冥想，突然意识到有一副慢性良药恐怕能管用——这就是“企业文化”。

P79-83

<<蓝海赢家>>

媒体关注与评论

书评 行业的竞争最后是土洋之争，中国人与外国人的竞争，决胜的关键不是资源，而是感情，没有感情，就没有资源；没有感情，就不能表现中国人的精神气概。

格兰仕集团董事长梁庆德 成熟企业强调的是企业文化和机制，而不是领导者个人，必须弱化个人作用。

如想更长远地发展，就必须建立和执行成熟的企业运作机制。

万科股份董事长王石 这个世界不是有权人的世界，不是有钱人的世界，而是有心人的世界。

“有心人”擅长“三大做”：做事，做势，做市。

蒙牛集团董事长牛根生 企业的核心竞争力，在于不断创新，在观念上创新，在技术上创新，在市场上创新，在管理上创新。

归根结底要在思想上创新。

珍奥集团董事长陈玉松 在成功企业的团体里，保持着较一致的步伐，保持着亲密的关系，从而形成一种整体的气势与力量，自然能保持竞争优势。

南方报业传媒集团副总裁、《报业集团经营概论》作者温治铭 欧派持续稳健成长事件是一个很好的管理案例，值得我们去了解、去研究、去思考。

著名财经作家、《水煮三国》作者成君忆

#### 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>