

<<致勝Winning+虎與狐>>

图书基本信息

书名：<<致勝Winning+虎與狐>>

13位ISBN编号：9780004171180

10位ISBN编号：0004171187

出版时间：2005年06月16日

出版时间：天下文化

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>

<<致勝Winning+虎與狐>>

内容概要

<<致勝Winning+虎與狐>>

作者简介

<<致勝Winning+虎與狐>>

書籍目錄

致勝Winning

越洋專訪 探訪贏家 編輯部

序 許士軍

引言 「天天都有新問題」

第一部 根本理念

1 賦予使命與價值生命 / 有血有肉的東西卻講得空洞無物

2 坦誠致勝 / 企業最大的骯髒小祕密

3 差異化管理能提升個人及團隊 / 誰說是殘酷無情加上達爾文主義？
應該說秉公處理，效果奇佳

4 人人都發聲，人人有尊嚴 / 人人都貢獻腦力

第二部 談企業

5 領導在於栽培 / 不只顧好你自己

6 招募要看贏家特質 / 贏家特質

7 用人員管理打造致勝團隊 / 有了合適的成員，接下來怎麼做？

8 解雇是必要之惡 / 請神容易送神難

9 培植變革的DNA / 山可移，海可倒

10 從危機管理尋找免疫力 / 從「喔，天哪」到「還好，沒事」

第三部 談競爭

11 策略，做就對了！

/ 全都在醬料裡了

12 改革預算，轉化內部競爭 / 改寫大拜拜儀式

13 追求有機成長 / 開創新天地

14 合併與收購的陷阱 / 提防一頭熱和七個致命陷阱

15 六標準差簡單講 / 比看牙醫有意思

第四部 談工作

16 合適的工作 / 找到它，永遠不必再費心

17 升遷沒有捷徑 / 抱歉，沒有捷徑

18 不怕碰到惡主管 / 該死的老闆

19 平衡工作與生活 / 魚與熊掌可以兼得

第五部 漏網之魚

20 拾遺漫談 / 疑難雜症也有解方

致謝

英中名詞對照

虎與狐

序文 期待科技的鴻海，期待更多個郭台銘 李吉仁

自序 走出紅色警戒線 (Out Of The Thin Red Line) 張殿文

致謝 上善若水 張殿文

對談 挑戰7,000億，鴻海的跨世紀啟示

「到底要 Grow in Size，或 Grow in Value？

」——李吉仁

「制度到不了的地方，要靠故事來彌補」——張殿文

序曲 長久經營的靈魂

第一章：挑戰全球最低成本 打造超競爭平台

「別人愈認為不可能的事，我愈想去挑戰」

<<致勝Winning+虎與狐>>

超越國界、縱跨產業，沒有時差的全球競爭，
鴻海不但快速發展出適應力，而且維持「成本領先」，
靠的是「垂直整合能力」、「全球製造基地」、「技術開發能力」、「全球行銷綜效」四項基礎所構
建的平台，
再加上「執行力」與「多元整合」打造出的「超競爭平台」
第一節以利潤為國界的全球地圖
第二節會賺錢，不等於有競爭力
第三節能適者生存，也能長遠布局
第四節 超競爭平台 一種最有效率的規模
第二章：全球製造基地 超競爭平台之一
「發展的根本，建立在隨時應變的執行能力」
在「適者生存」的中小企業發展環境中，
鴻海練就了經得起打擊的體質，
除了累積自有技術、持續擴充產能，
郭台銘不斷進行組織汰舊換新、進軍大陸基地。

成為「全球化」和「最低成本」的起點

第一節 母親，你在何方？

第二節全力衝刺的虎躍廠

第三節成長，你的名字叫做痛苦

第四節公開上市，進軍大陸

第三章：垂直整合的能力 超競爭平台之二

「失敗的人找理由，成功的人找方法」

鴻海以連接器產品為中心，發展出精密模具核心技術，

進一步布局PC產業，也確立了鴻海垂直整合的策略；

但郭台銘也同時面對垂直整合增加的「固定成本」及營運槓桿，

讓郭台銘更急欲「擴展產品市場」及「加強成本管理」。

第一節連接器提升客戶競爭力

第二節用模具吃下「蘋果」

第三節垂直整合，向前向後挑戰不同

第四節赤字接單，黑字出貨 鴻海控制成本的祕方

第四章：善於變革的企業文化 超競爭平台的執行力

「你我看法不同沒關係，但是要有相同價值觀」

變革能力，是鴻海可以一再推動企業轉型、再造組織的核心能力，

而郭台銘善用「地震哲學」、「先有嚴師才有高徒」、及「論功行賞」，

造就了東方企業有效率的變革模式！

第一節 強迫主管放棄原來做事的方式

第二節 沒有管理，只有責任

第三節 台灣最懂得論功行賞的CEO

第四節 愛心、信心、決心

第五章：全球行銷綜效 超競爭平台之三

「胸懷千萬里，心思細如縷」

鴻海可以為任何一個客戶提供全球服務，

因為速度決定成本。

<<致勝Winning+虎與狐>>

鴻海可以為任何一種產品提供配套服務，
因為彈性決定勝負。

郭台銘認為「選客戶」是鴻海壯大的第一關鍵，
為了選客戶，觀察客戶有沒有長期發展的企圖心，
他比客戶更關心自己。

第一節庫存是企業的墳場

第二節全球布局成功的四要件

第三節「讓我們拯救水深火熱的客戶」

第四節 eCMMS模式的誕生

第六章：技術開發能力 超競爭平台之四

「天下沒有完美的辦法，但總有更好的辦法」

郭台銘把「高科技的鴻海」視做「三次創業」，

其實是打造進入者障礙，

也是CMMS模式的需要，

更可以說是新一波的組織變革。

第一節日不落的研發帝國

第二節對決「337法案」

第三節台灣人來了

第四節消費電子時代的open book考驗

第七章多元整合 超競爭平台的下一個三十年

「忠誠等於穩定，格局等於成長」

大而快還不夠，郭台銘還要鴻海繼續「保持彈性」，

創建出一種「彈性而有活力的系統結構」，

直接強化「優秀的人才、精密的技術、獨到的創意、準確的執行」四大項工作目標，

完成多元整合，讓鴻海再走三十年。

第一節向加拿大學習

第二節6C整合是機會，也是挑戰

第三節壯年期最適合分權嗎？

第四節沒有郭台銘的鴻海，才是真正的鴻海

分析師觀點 期待透明、健康成長的鴻海

遠見雜誌專訪 執行力大帥郭台銘統領鴻海

Kirk Yang (楊應超)

<<致勝Winning+虎與狐>>

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>