

<<红楼企话>>

图书基本信息

书名：<<红楼企话>>

13位ISBN编号：9787504547507

10位ISBN编号：7504547506

出版时间：2005年1月1日

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：赵国震

页数：287

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>

<<红楼企话>>

前言

这天上午十点，在宿舍闲得无聊，于是倒在床上做梦。忽悠悠来到西山脚下植物园里的曹雪芹故居，推门进去，面前一雅一俗两位老者正在说话。那雅老头秃脑门、山羊胡、溜肩膀，不正是曹老先生吗？只听他对那俗老头说道：“古今将相在何方？荒冢一堆草没了。你这种俗人是不理解其中真意的！”那俗老头不屑地反驳道：“我管它古今将相在何方？荒冢里的金银财宝可是实实在在的。跟我一起去挖，挖出来我和你二八开——你二我八，总好过你现在这样——吃了上顿没下顿。”听到这话，我连忙抽身退了回来，心想：“我靠！想不到曹雪芹竟然和盗墓贼还有一腿。人心不古！”管理思想古今中外到处都有，但管理学的发迹还是起源于从没产生过像样哲学家的美国。山中无老虎，管理学和经济学这两只猴子自然要跳出来称一称霸王。西方当代的科学就像过去中国的科举一样，已经成为死板的“提出假设—建立模型—演绎推理—得出结论”的洋八股。

<<红楼企话>>

内容概要

管理思想古今中外到处都有，但管理学的发迹还是起源于从没产生过像样哲学家的美国。山中无老虎，管理学和经济学这两只猴子自然要跳出来称一称霸王。西方当代的科学就像过去的科举一样，已经成为死板的“提出假设—建立模型—演绎推理—得出结论”的洋八股。

<<红楼企话>>

书籍目录

第一回 痴宝玉无心问战略贾雨村有意话变革——速度年代的战略管理（1）白玉为堂金做马——龙头老大的思维模式（2）宝玉的困惑——SWOT分析（8）红楼晚亭话——变革（13）第二回 一家亲各怀心中事聚红楼面和心不和——贾氏企业的群体行为理论（15）四大家族的“一荣俱荣、一损俱损”悖论（18）贾雨村寓言新编——谁在乎红楼集团的兴衰（20）贾赦、贾琏搭便车——人浮于事的红楼集团（21）建成大观园，谁会偷着乐（24）红楼晚亭话——群体（25）第三回 薛宝钗简言说管理巨无霸上下一条心——打造企业共同愿景（27）宝钗的笔记本——管理的五个职能、四种资源与两个维度（29）马丁·路德·金的红楼梦——共同愿景（31）砌墙？还是建大观园？——共同愿景的构成要素（34）红楼前辈打鬼子——如何构造共同愿景（35）贾氏企业的绊脚石——望梅止渴新编（38）红楼晚亭话——愿景（39）第四回 红楼集团发迹史企业生命周期论——企业早期的生命轨迹（41）可卿托梦寄凤姐——月满则亏，水满则溢（42）红楼梦境——企业的生命周期（44）贾演的结婚证——企业孕育期（46）红楼企业的摩西——企业的摇篮期（49）红楼游击队——授权的是非（52）红楼晚亭话——责任（54）第五回 红楼集团更年期老树何年再回春——红楼集团的后盛年期（55）宝玉成长的烦恼——学步期（56）王夫人的少女时代——企业青春期（60）珍珠如土金如铁——企业盛年期（63）凤姐接班——企业衰退期（更年期）（64）潇湘馆里换灯泡——企业官僚化（66）凤姐的三个锦囊——更年期的尴尬（68）红楼晚亭话——基业（70）第六回 游幻境宝玉参玄机费苦心雨村解禅理——红楼的企业核心竞争力（71）是真名士自风流——年轻领导者的核心竞争力（72）贾宝玉漫游奇境记——管理实践与核心竞争力的五个发展历程（74）妙玉泳装秀——核心竞争力的三点式结构（80）贾宝玉梦看木偶戏——认识你自己（83）孝顺儿孙谁见了？——核心竞争力的核心（86）贾雨村的雄鸡落难图（88）红楼晚亭话——竞争力（90）第七回 贾元春遭逢尴尬事话演进平地起波澜——贾府生命周期与组织变革（91）元春的尴尬——形式第一的企业文化（92）宝钗捕蝶——企业成长的蝴蝶效应（95）红楼企业的两大基因（98）贾府基因突变论——组织变革（102）红楼晚亭话——成长（105）第八回 心病终需心药医当放手时即放手——红楼集团的高效授权（107）贾雨村的孔子情结——放手（108）贾雨村的刘邦情结——授权的原因（110）事若求全何所乐——授权的类型（116）好便是了，了便是好——授权的原则（118）走出名利无双地，打出樊笼第一关——授权人的心理障碍（120）不干己事不张口——被授权人的障碍（122）世事洞明皆学问——四大授权陷阱（123）领导的眼睛是贼亮的——高效授权的控制方法（124）红楼晚亭话——授权（126）第九回 大观园探春结诗社论学习雨村巧穿针——学习型红楼集团的理想模式（127）贾夫子歪批孔夫子——团队学习的境界（128）贾宝玉点评《水浒传》——梁山好汉的集体性愚蠢（135）恐龙企业的六字真言——如何打造学习型组织（137）薛蟠的黑带——终生学习的重要性（140）史湘云的“十万个为什么”——学习型组织战无不胜吗（142）学而时习之——中国式的学习组织（144）红楼晚亭话——学习（146）第十回 贾宝玉心浮炼废铁王夫人气沉定乾坤——领导与权力（147）宝玉是如何炼成废铁的？——领导失败的九大内因（148）粉面含春威不露——领导的内涵（154）史老太君的“定海神针”——领导与管理的区别（161）红楼四美图——四种领导风格（163）红楼晚亭话——领导（165）第十一回 刘姥姥初进大观园敏探春放火推新政——红楼集团的创新之舞（167）贾雨村的实验课——为什么需要变革与创新（171）牛不喝水强按头——鼓励创新文化的七个规则（174）探春的人造美女术——创新与无危机转型（176）雀儿拣着旺处飞——内部创业与内部跳槽（178）红楼晚亭话——创新（180）第十二回 贾宝玉博爱慰晴雯两美人潜心解暗恋——红楼高绩效团队（一）（181）红楼集团的优秀员工之争——晴雯撕扇新考（182）相逢一笑泯恩仇——团队合作中的暗恋博弈（188）红楼晚亭话——合作（194）第十三回 贾学究堂前论均衡真英雄不打不成交——红楼高绩效团队（二）（195）红楼集团火车头——团队领导（196）单丝不成线，独木不成林——高绩效团队的特征（199）不打不成交——团队的冲突管理（200）红楼晚亭话——团队（202）第十四回 癞蛤蟆想吃天鹅肉烈鸳鸯曝料性骚扰——红楼集团人力资源乱弹（203）贾赦遗情书（206）万两黄金容易得，知心一个也难求——心理

<<红楼企话>>

契约胡批 (209) 红楼晚亭话——人才 (213) 第十五回 呆霸王人痴心不痴贾雨村碎语聊庙算——红楼集团的决策机制 (215) 一个巴掌拍不响——集体决策与个人决策 (216) 机关算尽太聪明——集体性愚蠢在决策中的体现 (219) 探春的孟子旁通——机会成本与次优选择 (221) 贾雨村的宠物——掉进陷阱的小猫 (225) 红楼晚亭话——决策 (227) 第十六回 悬重赏颜渊不领情用重典盗跖不低头——激励与控制 (229) 朝三暮四的道理——激励相容与整体控制 (230) 贾雨村当伯乐——相马的悖论 (232) 红楼晚亭话——激励与控制 (235) 第十七回 假语村言还须留意温柔缱绻抑或当真——公司沟通 (237) 无为有处有还无——非正式沟通 (240) 巧姐儿的生物课考试——这是谁的腿 (245) 有效沟通的七个“C”理论 (247) 贾雨村的猫——倾听的力量 (249) 红楼晚亭话——沟通 (251) 第十八回 遭危难女将齐上阵挽狂澜朽木怎堪扶——红楼集团危机录 (253) 风波平地起 (254) 鸟无头不飞——危机应对小组 (256) 人情练达即文章——面对危机的基本态度 (258) 呼喇喇似大厦倾——企业危机的成因 (262) 输赢一局料不真——危机处理的上中下三策 (263) 三春去后诸芳尽——红楼末路 (264) 红楼晚亭话——危机 (267) 尾声 甄宝玉镀金青蛙源贾雨村归结红楼梦 (269) 附录 百句红楼管理辞话 (273)

<<红楼企话>>

章节摘录

两人携手同行，不多时来到了一间车库模样的大房子前。
两人钻了进去，只见里面黑压压全是人头，最前面一个T形台上，模特们正在展示泳装。
宝玉拽着可卿使劲挤到前面，突然失声大叫：“台上走过来的那个美眉不是妙玉吗？她什么时候还俗做模特了？”
可卿冷笑道：“青灯古佛哪里有艳舞霓裳有诱惑啊？”
宝玉眼睛已经看直了，可卿捅了捅宝玉，宝玉丝毫没有反应。
可卿心中有气，对着宝玉的耳朵大叫：“妙玉穿泳装很好看是吧？”
“好看！”
好看！
“宝玉目不转睛。”
“你以为我带你来这里看美眉的吗？”
可卿质问道。
“不看美眉看什么？”
宝玉反问道，“噢！对了，还看泳装。”
可卿气道：“我带你来，是为了看清泳装下面的实质内容！”
“哦？”
是吗？
好啊！
“宝玉一脸笑意。”
可卿瞪了宝玉一眼，说道：“还记得刚才‘龟兔赛跑’讲了些什么吗？”
“核心竞争力呀？”
宝玉答。
“妙玉在T形台上，她的核心竞争力强不强？”
可卿问。
“强！”
宝玉回答。
“你知道吗？”
核心竞争力实际上就遵循比基尼结构。
可卿说。
“什么意思？”
宝玉问。
可卿答道：“核心竞争力包括硬的和软的两个部分。总结起来就是：以人的培养为中心，构造企业的文化核心和技术核心。简称为核心竞争力的‘一个中心，两个基本点’。”

编辑推荐

管理学与经济学也概莫能外。
于是提出假设就成为这两门学问的首要任务。
既然这两门学问都是研究人的行为的，那么假设自然从人开始。
可笑又可悲的是，它们不得不从对人性的假设开始。
但问题在于，人性是可以假设的吗？

<<红楼企话>>

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>