

<<公司精英>>

图书基本信息

书名：<<公司精英>>

13位ISBN编号：9787508030920

10位ISBN编号：7508030923

出版时间：2003-08

出版时间：华夏出版社

作者：盖国梁

页数：5册

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>

<<公司精英>>

内容概要

公司精英：

在《公司精英》这本书中，作者通过50个来自世界各地的企业案例的分析，就企业如何树立企业精神为企业家们上了生动的一课。

但对你或你的企业而言，这并不是树立企业精神的惟一途径，相反，本书想提供的是一些不同的企业经营理念，这些都是已被大多数成功的企业所实践过的。

本书对从未经营过企业但想创业、刚刚开始创业或正处于成长壮大阶段的企业家、以及那些正在壮大成熟的企业家提供指导，从中可以看到企业家的洞察力和处理问题的秘诀。

公司再造：

看本书的人是组织中面临变革需求的人们，并希望通过流程来应对。

尽管本书是为那些寻求变革的人服务，但像业务再造所隐藏的原理也能用于小型的，具体的变革项目。

本书中的“变革”和“再造”可交换使用。

需要强调的是本书中的方法是执行业务再造的“一种”方式，而不是“这种”方式。

我怀疑是否存在一种正确的方式——正确的方式是有效的方法，本书中的方法应适用于多数组织。

但正如你在第二部分看到的，再造有多种方式。

并且一些方法完全不同于本书建议方法的细节！

所以本书被设计成手册使用。

你要全面地阅读，更可能的是，挖掘适合自身的需求和环境。

公司转让：

这是一个震撼人心和困难的经历，而且是绝大多数公司老板从未经历过的。

公司老板此时需要做出自己人生最重要的决定，由于有如此大的风险，所以这值得咨询专家的建议。

本书作者以实例介绍了公司转让过程，讲解了商界人士怎样解决这些复杂的问题。

本书附录包括收购协议样本、保密协议和其他重要文件。

服务战略：

本书共分七章，每一章是一个核心问题，这些问题都是商务实践中各种公司在顾客服务方面必须重视和必须面对的关键问题。

每一章都介绍方法，阐述理论，最后以自己的经验勾划“误区”，具有极强的可操作性。

许多行业中的公司已经先行一步，他们不仅将服务的对象从市场调整为顾客，而且，他们着眼于以便宜、方便、更有利润的商品来吸引现有的顾客而非招揽新客人。

公司战略规划：

对于任何一家公司来说，“战略规划”是必须关注的，其成败也是生死存亡的大事。

本书通过严格的分析和论证深刻揭示了“公司战略规划”这一核心问题的本质及其矛盾性，对市面上流行的种种貌似有理的观点——予以批驳，见解独到，引人深思，尤其是对于那些整天沉迷于官僚式的计划——研究——修改——实施等等官样文章的过程的批判可谓入木三分。

任何一位管理人或准备从事管理工作的人都应该好好阅读本书并深刻反省究竟是什么使得你的公司陷入失败。

<<公司精英>>

作者简介

大卫·霍尔是一位企业家，他在和大量的企业接触，共事的过程中，帮助企业挖掘自身的潜能。大卫同时也是一位作家，他曾获得BBC广播公司颁发的皇家电视社科奖，最近又获得了2000年度英国北部青年企业家奖。
大卫不仅是达拉谟大学工商学院的客座学者，同时也是约克大学的访问学者。

<<公司精英>>

书籍目录

公司精英：1 基业2 学徒3 机遇4 筹划5 开创6 掌控7 建设8 评估9 成长10 发展11 复苏12 重建13 延续14 公司精英推荐书目公司再造：前言致谢第一部分 执行 第1章 导言 第2章 知道你自己需要什么 第3章 制定计划 第4章 实施计划 第5章 监测 第6章 变更改革，持续不断的改革 第7章 改革流程 第8章 接下来的步骤第二部分 案例第三部分 附录：工具和技巧附录1 业务流程的分析工具及技巧附录2 项目计划的工具和方法附录3 信息及通信技巧参考书目公司转让：序言1 为什么要转让企业2 购买公司与公司股票上市的差异3 你公司值多少：价值问题4 转让前需要处理的问题5 中介商的作用6 推销过程7 最佳交易的谈判和安排8 购买协议与成交9 个案研究：先进技术股份有限公司附录1 保密协议范例附录2 意向书范例附录3 重要项目清单范例附录4 资产与股票购买协议目录常用词汇表译后记服务战略：致谢序言1 了解顾客2 为顾客创造价值3 工作进展测评4 处理顾客投诉5 培养忠实的顾客6 满意服务从人做起7 服务管理——财富之源公司战略计划：致谢致读者引言：“计划制定学派”的由来第1章 计划制定与战略第2章 战略计划编制过程的模式第3章 计划制定的证据第4章 计划制定的一些真正缺陷第5章 制定战略计划根本性的失误第6章 计划制定、计划、计划者英汉人名对照表

<<公司精英>>

章节摘录

每个人都认为，大多数成功的企业家在刚开始创办公司的时候都要寻求大笔资金。事实上，这种假设只限于完全由政府资助的企业。

而我们这里所说的企业家，在起步的时候几乎都没有多少钱，他们没钱，同时也没有受过高等教育。他们的共同之处就是善于抓住商机，并且能毫不动摇地一干到底。

就拿日Reflex Systems公司的约翰·派来说吧，他是约克郡最成功的新兴企业家之一，他家境贫寒，辍学之后干了一段时间的柴油机装配工，后来又接受了做牙医的培训：我从五岁开始学弹钢琴，这点技能使我手头有点钱，我干牙医每周有45英镑，再做20分钟的音乐演出每周可得50英镑。

约翰认为他的生活不应只做这些，所以他在一个乐器零售商那里找到了一份工作。在乐器零售商的柜台后面工作只能挣很少的钱，主要靠的是回扣。

这似乎看不出他的生活会会有一个较好的开端，直到有一天碰到一个意外的机会。

一天，他的老板说他把店关了，他已经赚够了钱，约翰不得不再找一份工作。在失业的高峰期，再去找份工作谈何容易。

约翰当时才19岁，根本不像个商人。

但他却意识到这家企业具有他的主人预想不到的潜力：他拥有大约两千平方英尺的小店，并有一个为数不多但忠实而稳定的顾客基础，因此约翰想他能做得更好。

约翰的方法就是典型的如何无本钱经营的例子：我们达成协议：有一段时期免交租金和固定供货，并在一定时期内返还本金。

所需做的一切就是要有一定的资金支付开始的股本和员工的工资以及公司发展的有关费用。约翰估算出大约需要2500英镑。

就像大多数企业家一样，约翰也具有一种不屈不挠的精神。

他不断敲开当地各家银行的大门，最终找到了愿意借给他钱的经理，而且对他没有附加条件，也无需任何的经济担保。

约翰说：“他似乎是喜欢我这张脸并从中看到了我的决心吧。

”这就是约翰如何在20岁前就意外地经营了一家企业的全部过程。

他缺乏经营企业的经验，他只能用一般的常识来运作，并在前进中逐渐掌握了经营企业的诀窍。

他的成功阐释了这本书的一个主题，即商人所需的技巧是任何人都能在不经意间学会的，大多数地方都有提供学习这一技巧的土壤，不要让这成为你的绊脚石。

约翰·派现在在约克郡掌握着一个大公司，公司现有两个独立的经营部门，分别主营商业影像系统的设计安装和闭路电视的设计安装以及相关技术。

这个企业直接或间接雇用了50人，通过零售和商店销售为许多家庭提供产品和服务，这两个部门都获得了优秀的业绩，公司主要的营业额都是由他们创造的，而约翰仍拥有99%的股份。

像约翰这样白手起家创业的比比皆是，甚至是在一些被认为需大量注册资本的工业企业当中，尽管研究和开发都要用钱，但我还是看到了许多不平凡的故事。

因为光线太强了，所以你如果睁开眼睛的话可能对你有害。

有好几次我的伙伴都得了暂时性的失明，每次我从水中上岸时都会想到这个问题，但是只要人们冲浪，这个问题就会存在，甚至那些大规模的跨国公司都无法解决这一问题。

想像力是一位出色的驾驶员。

心理学家告诉我们，想像力在不知不觉中创造出新的想法，并帮你实现它。

我所崇拜的企业中的英雄都是利用这一点来实现他们的目标的。

我简单地认为，如果这对他们很有效，那么这对我来说，也是很有用的。

大胆地去想像吧，你会对你自己感到惊奇的。

一开始，你当然可以采用自己的策略，尤其是要考虑到公司的每位职员的责任、价值及他们的眼力，要让每个人围绕着公司的中心问题来工作。

很明显，随着明日的改变，你可以变换你的秘诀，也鼓励他们不断调整自己的想法，这并不是要具体地抛弃什么，而是为了更好地发展。

<<公司精英>>

企业家会常常遇到额外的绝妙机会。

这通常是在公司获得受专利保护的技术突破时，但是请记住，技术突破要有益于消费者。

吉姆·弗兰泽讲述了他的经历，吉姆是个摄影师。

直到20世纪80年代，他一直在为David Attenborough公司制作野生生物纪录片。

传统镜头给他的作品带来局限，这使他很苦恼。

20世纪70年代，他给一位物理学家提议，能否制造一种可移动镜头，使他能快速拍摄到清晰的照片。

吉姆被告知这是不可能的。

在接下来的10多年中，吉姆不断地努力改造镜头，制造出新型镜头，它具有三个革命性的特点：

建立存储记忆系统，可使镜头可以所摄范围由小到大自由伸缩；调整焦距从近到远可不移动相机，还可以将镜头转方向；内部旋转器，能够在不旋转相机的情况下；使影像在镜头内部旋转。

镜头制造商Panavision公司同意花大价钱购买这套设备的专利，而吉姆的公司——螳螂野生动物影片公司，要自己拥有专利权。

而其“螳螂”的镜头价格是不固定的，并且，如果Panavision公司租用时，也要按比率交租金。

虽然Panavision购买此项专利花了100多万美元，但与投资相比，回报是巨大的。

除了用新镜头拍的影像质量好外，它还极大地降低了生产成本。

比如，过去需3天才能拍摄完的东西，现在1天即可拍完。

谈起“艰辛的起步”，许多已成功的企业家想说的太多了。

彼德·凯瑞，经营着Elton旅店，当他谈起前期投入的问题时，为我们描述了一个典型的值得警醒的例子：我能有这样一个豪华办公室，门是用黄铜制成的，看法确实非常好。

但是为了买下这个旅店，我们已经借了许多钱。

因此，起初我们已没有什么多余的钱了。

在旅店，我自己要承担好几项工作，经常一天工作16个小时，这样做是为了节省雇用服务员的资金。

如果厨师不干了，我还得填补这个空缺。

我们负担不起广告费，不得不削减所有不必要的开支。

只有这样我们才能够使工作正常地运转。

正如事情发生的那样，彼得的“艰苦创业”的策略使他还清了所有的借款。

现在，他的营业额翻了一倍，并拥有了一个实力很强的企业。

但是无论现状如何，“尽可能去艰苦创业”的原则是应该被采纳的。

保持开支在最低水平，使你可以更有效地利用你的流动资金，一旦情况变坏，出现了问题，那时肯定会需要资金的。

有一句格言——一个笨人会很快失去他的现金——这是任何处于起步阶段的企业家都需要慎重考虑的。

当企业刚建立的时候，会有许多人涌向你的公司。

要警惕那些卖文具、复印纸的推销员，这些人是本世纪最擅长做生意的人，还有保险推销员。

他们的工作就是把你的钱拿走。

你应该像一个守财奴一样尽可能抓紧每个便士。

“艰苦创业”的意思是尽可能地不乱花钱。

不要办公室，直到你真的需要它，然后签一个短而容易解约的合同；忘掉保时捷——雇一辆货车即可。

在你的桌子上作个记号：我如何能白手起家？你会发现，采取守财奴的行为意味着可以通过谈判取得更好的生意，但不是完全依靠谈判做成交易。

用约翰·派在他的书中所表述的就是：我不得不为一切事情谈判，当你没有资源时，你别无选择。

艰苦创业与乞讨、借贷、寻求资助是紧密相连的。

在英国，我们很少有正面的成功企业家的形象。

<<公司精英>>

那些成功的企业家经常被视为过着奢侈生活方式的大款。

他们开着名牌汽车，住着大别墅，长时间地在国外度假，游艇就是他们流动的旅店。

把他们看作是像理查德·布郎森这样的人是不公平的，他被看作是百万富翁，有足够的时间可以来消遣。

但就我的经验来看，这些刚刚创业的企业家真实的生活正好与此相反。

他们是一些不愿意浪费的“吝啬鬼”。

他们当中的许多人让自己的亲戚做秘书工作而不付报酬，他们更愿意从二手市场而不是从Harrods这样的品牌店购买办公设备。

他们宁愿开货车而不开风驰电掣的跑车，运送产品他们也是用肯给他们帮忙的亲戚，而不用联邦快递或者是DHL，这些工作的完成使他们能够有效地利用资源而又节约成本。

当企业陷入困境时，保险金能够减少企业的风险。

可企业家面对的最尴尬的风险就是为企业的起步运转筹集资金。

为什么成功的企业家总是要去“讨钱、借钱或找哥们儿资助”呢？

原因就在这里。

其实，借贷是很正常的，也是很必要的。

就像约翰·派曾指出的那样。

我开始创业时两手空空，我必须借到2500英镑才能使我的企业运转起来。

这很正常。

创业之初，资金确实是个较大的阻碍。

所以，你也会被迫考虑去银行借贷。

一些企业经营失败恰恰就在于创业之初被资金压得喘不过气来。

实际上，银行本身是不愿冒险的，很明显，他们要把所有的风险转嫁到企业家的身上。

所以银行在为你提供贷款之前，要你签定一份保证书，这就意味着，一旦你的公司倒闭了，你必须拿出所有的储蓄还清债务，甚至你还得卖掉自己的房子。

作为一个可替换的办法就是银行要求你拿个人财产作为贷款抵押放贷，这对大多数人来讲，都是一视同仁的。

你必须把房契作为抵押物存放在银行。

我曾经贷过两种款，所以提醒你应尽可能地不采纳银行给你的种种建议。

一旦你签署了个人保单，当你还贷的时候，银行也不愿意马上退保。

这个我就碰到过：当我成功地卖掉了我的企业时，银行没有表现出任何兴趣。

一天，我注意到银行利润狂降，于是我写信给为我作登记注册的银行经理：“我想你们的银行正陷入困境，而我有一大笔钱存在你的银行，为保证我的利益不受损，我可以拿你的房契作抵押吗？”他一直没有答复我……也许，说比做更容易些，因为银行首脑已拟定了向所注册企业提供贷款限额的规定，其目的是为了防止银行管理职员的行为。

但是，实际上，这种限制非但没有减少，反而越加严格。

对于银行地方分支机构的管理者来讲，第一个反应就是抛弃一般的限制标准。

你得填写借贷申请，然后要允许考察你的信用度和考评你的企业的各个方面，除非你已经通过了这些测评，否则银行不会考虑把钱借给你。

因此，当你已经决定通过这项重要的测评之后，银行就会提供给你一笔贷款，很自然地，银行同时也会得到你签署的个人保证书和你提供的抵押品，促使你清楚地意识到：这并不是简单意义上的“买卖交易”。

你向银行借款时，它很愿意借给你，因为只有这样，他们才会赚钱，银行的生存离不开你的企业。

更重要的是，正如在华尔街上的其他银行一样，银行也在寻找商机。

<<公司精英>>

媒体关注与评论

前言 这本书写的是什么？

这本书试图回答很多人都想知道的问题：如何起步创建自己的事业，并使之保持活力，或者如何再次创业。

在开始自己的企业家生涯之前应做些什么准备？

怎样开始轻松地创业 怎能样发展成功的事业？

怎样使事业保持活力或再次创业？

怎样使自己的团队具备企业家才能。

从而防止这官僚化，垄断化？

这本书通过提供全球位成功企业家睿智的案例试图回答以上问题。

实际上，这是一本企业家长写给企业家的书。

邀请你加入到他们的行列，加入到“精英的公司”中去吧！

企业家都是英雄。

他们凭着他们的远见、激情和心中的信念来创造成功的事业，从而做出他们的贡献。

企业家都是英雄。

他们凭着他们的远见，激情和心中的信念来创造成功的事业，从而做出他们的贡献。

在世界的每一个角落，企业家头脑中超常的力量正在不断地创造着令人振奋的崭新事业。

无论在哪里，只要存在着企业家精神，那里的经济就很繁荣。

企业家被描述为“创建事业并使之发展的人”，但这样定义太窄。

这本书不仅仅是写给那些自己要起步创建事业的人，也同样写给那些已建立事业但又缺乏企业家精神而依旧在工作的人。

随着公司规模扩大和日趋成熟，他们常常感到公司日趋瘫痪，复杂的关系网和官僚化的生产程序挤掉了新观念和新思想。

因此他们变得无法迅速地对市场趋势和消费新趋向做出反应。

保持这种判断能力在成熟的公司中显得尤为重要，它涉及到员工的就业和生活水平。

在这本书中，我们同样会遇到一些人，他们能够发现再造企业活力的秘密：让企业家精神对成熟企业重新产生作用，从而转换企业职能。

其实，企业家同样是为企业提供创造性想法的人。

他们不断寻找机会并找到方法去实现自己的想法。

要敢于冒险，这是企业家的另一特性：对于自己企业的经营方式，要充分相信自己的想法，敢于以此下赌。

不过，多年的企业家职业经历和与企业家们的协作，使我个人更倾向于以下对企业家的定义：企业家是指那些常常是白手起家，而又能够建立起有价值的事业的人。

等你读完这本书，你就会明白我所讲的意思了。

一个经济体没有了企业家，即使能在内在动力的驱使下运行一段时间，但最终它也会受到限制而停滞不前，或落后于其他经济体，整个集体随之都遭受这一结果。

这就是为什么在我看来，企业家是我们不可缺少的英雄。

<<公司精英>>

编辑推荐

这是一本企业家写给企业家们看的书，无论是想要创业的、已经创业的以及那些创业失败的企业家都可以从本书中获得启示。

在企业孕育、生长、成熟直至衰败的每一个阶段，企业家都起着重要的作用。

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>