

<<中国顶级CEO的商道真经>>

图书基本信息

书名：<<中国顶级CEO的商道真经>>

13位ISBN编号：9787508052786

10位ISBN编号：7508052781

出版时间：2009-9

出版时间：华夏出版社

作者：刘红强，陈润 著

页数：237

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>

<<中国顶级CEO的商道真经>>

前言

纵观三十年的改革开放历程，中国的改革道路和创业浪潮为敢于冒险、坚忍不拔的人提供了施展才华的舞台和实现理想的机会。

它磨砺和培育了无数的企业家，成就了一大批“指点江山，激扬文字”的先行者，成就了一大批“敢上九天揽月，敢下五洋捉鳖，谈笑凯歌还”的商海弄潮儿。

他们争当“第一个吃螃蟹的人”，他们是推动时代变革、改变中国面貌的重要力量。

改革开放三十年来，中国企业由弱到强、从小到大，不断发展，中国的企业家由粗放生产到精细经营，由摸索经验到科学管理不断进步提升。

在这三十年里，每一次创业浪潮都诞生了一大批企业家。

他们大致可以划分为三代：第一代企业家是改革开放以来、1992年之前创业的企业家。

这一代企业家既有城市经济体制改革背景下诞生的科技型企业，如“中国IT教父”柳传志，又有农村经济体制改革背景下诞生的农民企业家，如“汽车疯子”李书福，还包括很早就香港创业、改革开放后回大陆投资的华人首富李嘉诚，以及先在台湾创业后到大陆投资的台湾首富郭台铭。

这一代企业家大多敢于挑战传统体制的束缚，艰苦创业，勇于在坎坷中奋力拼搏，对当时的经济发展贡献很大。

第二代企业家是1992年之后产生的。

邓小平南巡讲话以后，中国的政策环境发生了很大改变，更多的人看到了商业活动的前途和曙光。

大批原先在政府机构、科研院所的知识分子和各方面能人受南巡讲话精神的感召，被当时的经济发展浪潮吸引，纷纷主动下海创业，如曾经在北京大学做教师后来创办新东方的“中国最富有的老师”俞敏洪，由“奥运冠军”转变成中国体育行业“冠军”的李宁。

他们具有较强的资源整合能力，企业的产权制度比较明晰，是20世纪90年代经济增长的主要推动力量。

这一阶段掀起了中国企业革命的篇章，标志着中国开始建立现代企业制度，也开始催生真正的企业家。

他们都是过去社会的主流精英，在“下海”进入商界之前，他们都有一份令人艳羡的工作，甚至还有一圈金光闪闪的光环。

第三代企业家则诞生于2000年前后，是伴随新经济的兴起，依靠风险投资、互联网经济迅速发展起来的，如推动电子商务前进的阿里巴巴创始人马云，用即时通讯软件影响了一代人通讯和沟通方式的“QQ帮主”马化腾等。

他们的典型特征是高学历、高技术、年轻化，更具国际视野和创新意识，熟悉国际规则，能够在全球竞争中搏击风浪。

著名企业家柳传志总结中国三代企业家成长之路时说道：“20世纪80年代，企业家主要面临的是体制风险，进入90年代则主要面临经营管理风险，而21世纪，企业家必须通过制定战略、塑造企业文化，进行基础管理，这样企业才能在激烈的竞争中存活下来。

”随着中国特色社会主义市场经济体制改革的深化，优秀企业家的作用越发突出，企业家精神需要弘扬，创业精神需要提倡。

他们勇敢承担了时代的责任，发动了一场激昂澎湃的企业革命；他们汲取和学习国外先进的经营管理理念，运用自己的智慧，结合中国的实际情况结晶出新的成果；他们运用国际规则和前卫的知识、观念，在中国立足并搏击海外。

我们应该记住他们，记住为中国改革开放和民族企业振兴不懈努力、奋斗的企业家们。

古人云：不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。

企业家在创业的过程中，很少去追求短期或者局部的利益，不去计较，不去争夺。

当今社会，鱼龙混杂，良莠不齐。

泰山不让土壤，故能成其大；江河不择细流，故能就其深。

企业家们正因为拥有高瞻远瞩的目光、海纳百川的胸怀，所以不管是招贤纳士还是策划方案、制定战略，都能比常人看得深、看得远。

<<中国顶级CEO的商道真经>>

他们如同棋坛高手，尚未落子，就能考虑到十步八步之后，因此能胸有成竹、游刃有余，总能出其不意，或者反败为胜。

屈原曾曰：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”

”这是他为楚国的复兴、为个人抱负的施展所抒发的誓言，企业家同样如此。

也许在初期，他们或因为要改变生活，或因为追逐财富，或因为获得好名声，开始了他们的经商之路，但这之中不能说没有一种称为“理想”的东西在支撑着他们前行。

当他们带领一群人为共同的目标和共同的使命奋斗的时候，恐怕比屈原更值得尊敬。

他们也是用个人的力量来影响更多的人，或为民族品牌，或为民族工业，或为更多即将创业的后来者，殚精竭虑、与时俱进。

他们执著、坚韧，并且善于不断学习，提升个人的修为，增强企业的实力，敢于承担责任，取信于民，激励后人。

北宋文人范仲淹“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”的千古名句，成为志向远大者的座右铭。

这种忧患意识、爱民情怀，更多地来自于对国家和人民的爱，企业家同样具有这样的精神。

任正非就用危机意识激励员工，甚至影响所有的中国企业。

他们不仅能居安思危，还能敢为人先，主动出击，做“第一个吃螃蟹”的人。

他们能够打破旧规则，建立新规则；摒弃旧模式，引入新模式；抛弃旧观念，实施科学的管理方法。

他们活学活用“拿来主义”，用国外先进的理念和方式，同外资企业竞争。

他们将个人的胆识和才干，化为企业前进的力量。

甚至用个人的名字，创立世界名牌。

“国力的较量在于企业，企业的较量在于企业家的核心理念”。

正是基于这样的观点，我们希望能将中国顶级CEO的经商智慧和人格品质传承下去。

不仅鼓励更多的人学习企业家那种做人做事的方式，还要帮助更多的创业者、企业家了解、探索科学、实用的经营管理模式，让更多的人有机会加入到他们的行列中。

梦想有多远，你就能走多远。

<<中国顶级CEO的商道真经>>

内容概要

“国力的较量在于企业，企业的较量在于企业家的核心理念”。正是基于这样的观点，我们希望能将中国顶级CEO的经商智慧和人格品质传承下去。不仅鼓励更多的人学习企业家那种做人做事的方式，还要帮助更多的创业者、企业家了解、探索科学、实用的经营管理模式，让更多的人有机会加入到他们的行列中。

<<中国顶级CEO的商道真经>>

作者简介

刘红强，资深图书策划人。

毕业于北京交通大学工商管理系，曾先后从事过营销策划、文化创意等工作。

近年来致力于企业管理类的图书研究工作，研究过大量国内外相关的书籍和论文。

策划出版了《对公司负责就是对自己负责》《用业绩证明自己的价值》《联邦快递：使命必达的力量》等多部畅销书。

陈润，财经作者。

曾在大型港企、台企从事管理工作，对企业战略、市场营销、人力资源等方面有独到的见解。

现专注于商业模式、企业家商道等方面的研究。

著有《福布斯财富故事会》《刚柔之道：董明珠向左，何享健向右》《美的传奇》等多部畅销书。

<<中国顶级CEO的商道真经>>

书籍目录

第一章 李嘉诚：经商是一门制衡的艺术贤人变亲信，亲人变贤人——“亲”与“贤”的平衡稳中求进，进中求稳——进取与稳健的平衡鸡蛋分篮装——利润与风险的平衡没有绝对的竞争，也没有绝对的合作——敌与友的平衡发达不忘旧情——义与利的平衡其诚可嘉，无信不立——道德与财富的平衡国家和个人本是一体——整体与个体的平衡第二章 柳传志：小公司做事，大公司“做”人因人设事，人始终是核心因素信誉是衡量人才的首要标准“发动机理论”的核心领导力新员工“入模子”：融入企业文化“内部培养+外部引入”两种人才机制的结合“斯巴达”式的人才培养方式柳传志出山，柳杨再度联手第三章 张瑞敏：创新是海尔的灵魂创新三原则支撑起牢固的创新体系战略创新：指引企业发展方向观念创新：创新活动的起点技术创新：不求所有，但求所用组织创新：新形式，新活力市场创新：落脚点是创世界名牌文化创新：每个人都是创新的动力第四章 任正非：在危机和忧患中成长在自我批判中进步贯彻末位淘汰制艰苦奋斗是华为的魂不创新才是最大的风险危机意识和压力要传递到每一个人寻访日本企业过冬秘诀市场繁荣的背后充满危机第五章 郭台铭：速度制胜雷厉风行，并肩作战不留后路，兵贵神速快速通关，负数库存飞机速度，赢得客户982原则，永远比对手快一步e-Hub让供应商和市场零差距第六章 张近东：与上游供应商的关系是苏宁的核心资产淡季提前预付货款参股生产厂家的“反渗透”策略“砍大户”与苏宁转型超越竞争，价值链分享前的阵痛多边主义的新“和谐商圈”深度战略合作的“3C+旗舰店”模式第七章 李书福：坚韧执著的汽车梦用敏锐的眼光抓住流星般的灵感宁愿绕道也要把汽车造出来低价征战全中国人才培养：二十年，二十强经商也是一种豪赌让吉利车走遍全世界第八章 史玉柱：驾驭营销工具才能点石成金发动“三大战役”营销全国市场脑白金，收礼收人气借钱还债，收复民心征途赢利的根本原因是人气借五粮液名气，创保健酒新局《赢在中国》，赢得观众第九章 李宁：一切皆有可能跟随战略树立品牌聚焦体育产业整合品牌寻找专业人才经营品牌品牌重塑的革命走出去请进来走向国际市场点亮奥运火炬，照亮民族品牌第十章 马云：天下没有难做的生意绕过“甲A联赛”，直赴“世界杯”做中小企业的生意，给小虾米造大船收购雅虎中国只为获得一个工具而已与银行合作多赢解决安全问题借助中国邮政挺进物流行业开发阿里软件，让天下没有难管的生意第十一章 俞敏洪：创意撬动教育产业“产业化”扩展之路老师应该是中国最富有的人学生是新东方的上帝新东方是一项创意产业要跑得快，同时还要能停下来确保资金链健康、有效第十二章 董明珠：把握主动才能掌控全局我永远是对的没有一分钱的应收款创新是掌握主动的有效方式对垒黄光裕坚决不降价大胆要财权返利经销商“工业精神”的领跑者

<<中国顶级CEO的商道真经>>

章节摘录

国家和个人本是一体——整体与个体的平衡 李嘉诚常说一句话：“有些人一生中无论生或死与这世界完全无关。

假如只顾独善其身，对社会对国家不闻不问的话，那样的人有多少财富都没意思，死后与草木同枯而已。

”崇高的使命感和满腔的爱国热忱，是李嘉诚被全球华人敬仰的重要原因。

1973年，中东战争引发全球性石油危机，香港经济也受到严重冲击，尤其给塑胶行业带来了灾难性的影响。

香港的塑胶原料全部依赖进口，石油危机引发原料价格暴涨，从年初的每磅6角5分港元上涨到秋后的每磅4-5港元。

塑胶制造业一片恐慌，如临末日。

不少厂家因原料储备不足，一时“无米下锅”，被迫停产，濒临倒闭。

面对这场关系香港塑胶业生死存亡的危机，身为潮联塑胶业商会主席的李嘉诚毫不犹豫地挺身而出，主动挂帅拯救塑胶业。

其实，此时的李嘉诚已经把经营重点转移到地产上，而且取得了相当不错的效益。

因此这次塑胶原料危机，对长江的整个事业来讲，影响不会太大。

况且长江公司本身就有充足的原料库存，他之所以这样做，主要是出于公德心。

他不能眼看着潮籍塑胶商们就这样毁于一旦，更不愿整个香港塑胶业就此走向衰落。

在李嘉诚的倡议下，数百家塑胶厂入股组建了联合塑胶原料公司，甚至有不少非潮籍塑胶商也主动加入进来。

要打破进口商的垄断，就只有厂家自己直接从国外进口原料。

但单个塑胶厂家由于购货量太小，国外原料商不愿意进行交易。

而现在由联合塑胶原料公司出面向国外原料商进货，需求量比进口商还大，因此很快便达成了交易，从国外购进了相对便宜的塑胶原料。

购进原料后，再由商会出面协调，按实价分配给各股东厂家。

在厂家联盟面前，进口商对原料的垄断不攻自破，不得不动降价。

这样，笼罩全港塑胶业两年之久的原料危机，在李嘉诚的鼎力相助之下，终于烟消云散了。

李嘉诚在这次救业大行动中，还有一个惊人之举。

他将长江公司的库存原料匀出了1243万磅，以低于市场价一半的价格救援停工待料的会员厂家。

在直接购入国外厂商的原料后，他又把长江本身的配额20万磅，以购人价格转让给了需要量相对较大的厂家。

在危难之中，受李嘉诚帮助的厂家多达数百家。

此举真可谓雪中送炭，他因此被人们称为香港塑胶业的“救世主”。

李嘉诚曾说，自己的财富源于社会，因此也要用于社会。

他密切关注祖国的腾飞和发展，一心想要尽自己最大的力量为祖国作出一些贡献。

1992年，邓小平南巡后，李嘉诚坚定了看好香港、看好中国内地投资环境的信心，把长实的投资目标重点转移到大陆这个极具开发潜力的市场。

同年5月，李嘉诚与深圳市政府成立长和实业有限公司，出资1亿港元投资开发盐田港货柜码头，出资35亿港元，投资深珠高速公路；深汕高速公路出资近百亿；在上海获得火车站以南5.87公顷的土地使用权，发展物业投入资金上百亿，与上海港务局合作，和黄注资60亿共建金山标准集装箱码头、上海国际深水港码头；在海南投资18亿开发海南洋浦自由港；在福州投资35亿改建旧城区；在重庆参与市政府康居工程，和黄出资10亿港元；北京王府井旧城改造项目总投资约15亿美元，短短一两年内，李氏集团在内地投资超过500亿港元。

李嘉诚在内地的大手笔投资，对稳定香港民心，对香港的平稳过渡、顺利回归起了不可估量的作用。

他不仅在项目投资上顾全大局，支持祖国的宏观调控，在慈善事业上他也是不遗余力，甘于奉献。

<<中国顶级CEO的商道真经>>

2006年8月25日香港《大公报》报道，曾将名下基金会称为“第三个儿子”的李嘉诚在集团业绩公布会上表示，基金会过去已捐出近80亿元，未来还将有巨资投入，他表示将来基金一定不会少于他财产的1/3。

以李嘉诚约1500亿港元的财产计算，基金资产将增至480亿元，这将是全球华人私人基金会中金额最高的一个。

2007年11月18日为庆祝排行榜成立5周年，《商业周刊》编撰了“慈善名人堂名册”，列出全球慈善家中的佼佼者。

李嘉诚成为“名人堂”唯一榜上有名的华人慈善家。

《商业周刊》指出，李嘉诚在一个慈善捐献尚未成风的地区开了先河。

他早在1980年就成立了李嘉诚基金会，统筹他在医疗、教育、文化以及其他小区福利项目的私人捐献。

自成立至今，李嘉诚基金会所捐献的金额已超过了84亿港元。

在2008年的四川省汶川大地震发生后，李嘉诚得知灾区学校遭受严重破坏，十分关注。

为帮助受灾地区师生早日重返校园，5月13日他决定首批捐资1000万元人民币，通过教育部帮助灾区学校进行灾后重建。

5月19日，李嘉诚再以李嘉诚基金会、长江集团、和记黄埔集团的名义捐款1亿元人民币，用于为灾区学生设立特别教育基金。

加上此前李嘉诚教育基金共捐出的3000万元人民币，李嘉诚捐款已达1.3亿元人民币。

李嘉诚希望国家繁荣昌盛，人民生活安定富足，所以他舍得花大力气，花大本钱。

P19-21

<<中国顶级CEO的商道真经>>

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>