

<<企业长青的八大关系>>

图书基本信息

书名：<<企业长青的八大关系>>

13位ISBN编号：9787513614382

10位ISBN编号：7513614385

出版时间：2012-3

出版时间：中国经济出版社

作者：周培玉 著

页数：192

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>

<<企业长青的八大关系>>

内容概要

本书通过揭示企业内在八种相互制约的关系，首次披露了企业做大做强和持续经营的结构性矛盾，它们因被长期忽视或认识模糊而导致许多企业面临衰退或倒闭。

中国企业经历了30多年的突飞猛进，已经进入到系统修炼阶段，人们将看到一种全新的景象，那些始终具有活力的企业不一定产品和服务最为优秀，而是内外部关系更加协调和均衡。

作者以一以贯之的独特视角、冷峻的思辨，客观分析中国企业难以做大做强的制度与人性顽疾，力图为新生代企业家面向未来30年的领跑提供正思、指点正途。

<<企业长青的八大关系>>

作者简介

周培玉战略管理与企业创新专家，三所国内知名学府工商管理 and 国学高端课程教授。
受益于1977年恢复高考，文理兼修，敬奉知行合一，以天为本。
追求文化遗产与思想创新，常以令人痛且快乐的特色专家，受各地政府和知名企业邀请讲学或咨询。
著有大学教程4部，管理及文学著作5部

黄飞

公司治理与企业创新专家，曾在大学任教15年，又在大型企业中从事经营管理工作15年。
30年细心观察中国经济的发展规律，不断总结企业经营的真谛。
经常受邀为社会各类机构高端培训和清华、北大总裁研修班授课，担任一些复杂项目的设计与咨询，
著有管理和其他著作6部。

<<企业长青的八大关系>>

书籍目录

第1章 战略与战术的关系

- 1.1 登高望远方可制胜
- 1.2 脚踏实地战术领先
- 1.3 良性互动天下无敌
- 1.4 紧跟时代方能不败

第2章 目标与路径的关系

- 2.1 目标的高与大
- 2.2 路究竟有多远
- 2.3 水究竟有多深
- 2.4 速度究竟有多快
- 2.5 捷径的成本与代价

第3章 老板与员工的关系

- 3.1 小故事大道理
- 3.2 企业是一个责任体
- 3.3 “三品进步”才有企业进步
- 3.4 新时代需要新关系
- 3.5 好老板才能带出好员工

第4章 做大与做强的关系

- 4.1 大与强的辩证关系
- 4.2 转型升级的大与强
- 4.3 做大做强更要做久
- 4.4 企业的死敌是个性膨胀

第5章 产品与市场的关系

- 5.1 产品不是“花气球”
- 5.2 欺骗市场就是愚弄自己
- 5.3 重策略更要重品质
- 5.4 提升内涵才能拥有未来

第6章 竞争与合作的关系

- 6.1 伟大的竞争造就伟大的企业
- 6.2 良性的竞争与合作
- 6.3 我们离伟大有多远
- 6.4 制度和文化建设是关键

第7章 赚钱与分钱的关系

- 7.1 智慧分钱企业兴
- 7.2 从分钱方式看企业家的进步
- 7.3 会分钱才能多赚钱
- 7.4 超越自我“钱景”宽

第8章 经验与创新的关系

- 8.1 不要过于相信经验
- 8.2 经验是创新的基石
- 8.3 经验是创新的枷锁
- 8.4 创新在于创与新

<<企业长青的八大关系>>

章节摘录

老板与员工的关系一直是职场上最热门的话题。

培训大师、管理专家、老板、员工们各有各的观点，谁对谁错很难下个定论。

还是先看网络上流行的3个小故事吧。

故事一：把信送给加西亚 把信送给加西亚的故事在现代职场可谓流传甚广。

故事的梗概是这样的：当西班牙和美国的战争即将爆发之时，最重要的就是让叛变军队的首领得知古巴的情况。

当时，加西亚将军隐蔽在一个无人知晓的偏僻山林中，无法收到任何邮件和电报。

而美国总统须要尽快地与他进行合作，情势紧急！

这时，有人报告总统，“有一个名叫罗文的人能帮您把信送给加西亚。

”就这样，罗文带着总统致加西亚将军的信出发了。

这个名叫罗文的人拿到信，用油布袋将它密封好、捆在胸前，然后乘敞篷船航行4天后趁着夜幕降临在古巴海岸登陆，消失在丛林中。

3周后来到了古巴的另一端，接着步行穿过西班牙军队控制的领土，‘最终将信交给了加西亚。

其中最关键的问题是：威廉·麦金利总统交给了罗文一封信，并委派他交给加西亚。

罗文接到信后，问都没问一声“他在哪儿？

”便出发了。

故事二：公司不是我的家 据媒体报道：2004年上半年，中国最著名的某IT公司一夜之间裁掉了近千名员工，他们中的很多人忠诚、热情、努力工作、勤勤恳恳，他们是一群正在把信送给加西亚的人，但是，他们的命运在20分钟内就被改变了！

他们迷惑、彷徨、震惊，甚至是怒不可遏！

于是互联网上有了那篇流传甚广、一时引起热议的文章《公司不是我的家》。

作者在文章中悲愤地指出：“我在公司的这3年，亲眼见到公司从全面扩张到全面收缩的全过程。

当年提出的口号是：高科技的公司，服务的公司，国际化的公司。

现在，高科技只剩下关联应用，而且还不知道能不能成功。

代表服务的IT服务群组被划归为C类业务，自身难保了。

软件设计中心也即将和公司没有任何关系了。

公司四面出击，却伤痕累累。

是谁的错？

是领导的错！

包括FM365在内，这些方向都是看好的，都是挣大钱的，但为什么公司会失败？

我不想在这里深究，但只是觉得，领导犯下的错，只有我们普通员工来承担。

”
.....

<<企业长青的八大关系>>

编辑推荐

检讨人性以反思管理得失，提升认知以醒悟经营成败。

理顺关系，道破玄机 战略与战术的关系--两者都重要，但战略是舵战术是桨。

目标与路径的关系--确定目标并不难，难的是路在何方？

老板与员工的关系--老板不关心员工得失或员工不对老板尽责，都是自毁前程。

做大与做强的关系--又大又强那是少数霸主的故事，更多的企业还是做好为上。

产品与市场的关系--只有不好的产品，没有不好的市场。

竞争与合作的关系--竞争取胜是能耐，合作多赢是境界。

赚钱与分钱的关系--能赚钱企业就能发展，会分钱事业才会长远。

经验与创新的关系--不要过于相信经验，不能创新的经验是板结的土壤。

<<企业长青的八大关系>>

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>