

<<生存：繁荣时代的中国企业管理实践>>

图书基本信息

书名：<<生存：繁荣时代的中国企业管理实践>>

13位ISBN编号：9787544311441

10位ISBN编号：7544311449

出版时间：2004-05

出版时间：海南出版社

作者：张建华

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>

内容概要

管理的基本原理虽然是恒久不变的，但一个时代有一个时代的主题。

在泰勒是科学管理，在杜拉克是战略，在20世纪70年代的日本是企业文化，在20世纪世纪末是“第五项修炼”……对今天的中国企业来讲，管理的主题应当是“生存”。

连续25年的快速增长已把中国经济送入名副其实的繁荣时代。

然而，创造了繁荣时代的中国企业，绝大多数都没有分享到繁荣的成果。

25年来，一个个行业由暴利走向微利，再由微利走向亏损；由群雄纷争开始，到寡头垄断收尾；一批优秀企业脱颖而出的同时伴随着另一批企业的销声匿迹。

这几乎成为一道风景，一种宿命。

生存 为什么生存，如何才能生存一直是困扰中国企业的一个严重问题。

本书是一部从中国企业的具体实践出发，对中国企业长期跟踪、研究后写出的重点探讨中国企业生存之道的书。

本书作者服务于中国一家著名的跨国公司，并具体从事企业战略研究工作。

在本书中，作者紧扣“生存”这样一个关系企业命运（甚至是关乎我们这个民族命运）的根本问题进行了深入细致的研究，提出了“泛家庭制”、“使命崇拜”、“企业领袖”、“宽容失败”等一系列具有独特含义和解释方法的真正适用于中国本土企业生存发展需要的观点，对中国企业发展走向有着切实可行的指导意义。

书籍目录

序一 企业生存是理论，更是实践

序二 我们需要补课

引言：生存超越一切

管理没有终结答案可寻，惟有恒久的问题存在。

在纷繁的问题中，什么是中国企业面临的“真”问题：是生存，没有什么比生存更重要的了。

我始终坚信：对中国的企业有用，对我们的国家也有用！

第一章 繁荣时代：我们的机会

中国企业元年：1990年

在这场竞争中我们终将赢得胜利，无论是日本、欧洲还是北美，在市场上他们都将毫无办法。

“中国制造”不是今天的创造，而是始于一千年前的宋朝 以瓷器为代表的中国制造产品让世界认识、记住了中国。

在英文中，“瓷器”与“中国”竟然为同一个词。

“未来50年美国面临的巨大挑战是，美国人民和美国政府如何看待中国的崛起。”

“如果一个国家要生活得好，它必须制造得更好。”

”制造是需要通过管理来实现的。

一 中国企业元年：1990年前的企业与2000年后的企业

二 中国制造

三 文化的制造需要物质基础

第二章 适应生存

社会需要企业是什么样，企业就是什么样。

不违拗社会、违拗大多数人的观念和容忍度寻求生存和发展，是企业的基本生存之道。

一 “第四种理论”

二 没有最好的，只有最适合的

三 “什么温度可以孵出小鸡？”

第三章 泛家族制

“公司政治”是全世界所有企业组织都面临的一个共同问题，许多公司毁于“公司政治”这个杀手。

现代企业不同于现代国家，它所代表的是一种类似于中国“封建时代”的结构。

从政治上说，它是一种“寡头经济”的特色。

中国家族企业的发展与繁荣至少还有五十年、两代人的时间。

从传承实践上看，柳传志和施振荣这样的业内领袖，本质上依然是中国的“封建家长”，在思想意识上甚至不如帝王。

为什么富不过三代？

是我们的传承制度。
要像经营国家一样经营企业。

制度不是一切，但制度可以决定企业组织能否长久生存。

- 一 企业组织制度
- 二 家族与家族企业
- 三 “不可分国”与“家产均分”
- 四 建立泛家族制度
- 第四章 企业领袖
 - 一 企业领袖
 - 二 历史
 - 三 企业家与企业领袖
 - 四 企业家精神
 - 五 宽容企业家
- 第五章 使命崇拜
 - 一 Mission Statement：企业使命
 - 二 企业“DNA”
 - 三 使命与民族意识
 - 四 回到根本
- 第六章 建立灯塔
 - 一 “共同目标”
 - 二 建立灯塔
 - 三 眼光决定目标
- 第七章 宽容失败
 - 一 宽容失败
 - 二 谁会失败 为什么失败
 - 三 从零开始 归零心态
 - 四 警惕组织“失败综合症”
- 第八章 日新又新
 - 一 每日进步1%
 - 二 不断改进
 - 三 关注细节
- 第九章 尊重个人
 - 一 一个人
 - 二 沟通
 - 三 激励
 - 四 尊重富人
- 第十章 追求品质
 - 一 品质是什么
 - 二 追求品质
- 跋：在过程中寻找答案
- 参考书目

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>