第一图书网, tushu007.com

<<管理向西门庆学习>>

图书基本信息

书名：<<管理向西门庆学习>>

13位ISBN编号：9787802074286

10位ISBN编号：7802074282

出版时间：2006-1

出版时间：经济管理出版社

作者：冯成略

页数：246

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

<<管理向西门庆学习>>

内容概要

什么人都有时来运转的时候。
文学中的黄色代表人物、杀人嫌犯西门庆，最近又被有的研究管理的人看中，作为企业总裁们学习的榜样在加以推介，而且为此有人专门策划、撰写了一本书，书名就是《管理向西门庆学习》。
西门庆真是一个管理高手吗？
按照该书作者分析，西门庆相当于当今时代一个大公司的董事长，这个董事长有一手绝妙的管理办法。
例如他做事抓大放小的“轻松管理”法；他平时同一些重要人物交往的“无事公关”法；他让自己的资金充分周转不断“生蛋”的企业家素质；他娶女人还要带进项目的精明；他同强者结成战略同盟的策略；他对副总经理陈经济的控制使用的方式等等。
对于今天正在为企业发展绞尽脑汁的中国企业家来说，对于更多的正在做企业家梦的青年人来说，此书的分析都不乏启示的意义。

作者简介

冯成略，青年战略策划家、社会活动家中华民族文化促进会会员中国人事报总经理中国文化艺术有限公司副总经理北京天地逢源传媒投资有限公司总裁。

书籍目录

序言 发现西门庆的另一面《金瓶梅》中西门集团主要人物及其简历用人妙道　1．引进带项目人才是最优选择——西门庆人才项目连锅端　2．老板必须学会授权——西门庆是个好老板　3．选高管要有严格标准——水秀才何以不能为西门庆所用　4．建立一个互补型团队——为什么要用温秀才　5．员工跳槽是老板的错——花子虚的员工因何背叛疑人用法　6．解雇员工要果断——苗老总受害因失误　7．某些人必须控制使用——陈经济最多只能当副总　8．老板要警惕被傍家所害——应伯爵代表哪些人　9．慎重对待欲望超强的员工——西门庆英年早逝怪谁竞争优势　10．诚信是最基础的投资——武大郎为什么生意好　11．必须清楚自己的竞争优势——王婆列出竞争五大条件　12．合作者满意是成功的一半——西门庆何以总能成功　13．竞争中要借力打力——蒋竹山吃了个糊涂亏避祸途径　14．被动的退守等于宣告失败——武大郎结局有些惨　15．处处争强反映内心虚弱——演员郑爱月值得一争吗　16．别人会趁你晕头时挖墙角——花子虚太相信哥们儿了　17．非法手段是一条不归路——祸根迟早要发芽结盟关键　18．警惕正在结盟的对手——三个精明人都没有料想到　19．和强者结盟才能更强——西门集团的战略伙伴　20．欲望的合伙经不住考验——潘金莲和谁有真情　21．不给别人打着自己旗号谋利的机会——西门庆的警惕性有多高机遇把握　22．信息可以决定成败——刺探情报扭转了西门败局　23．机会属于发现它的人——王婆拣了个大生意　24．机会成熟才有好生意——老王婆还在等什么　25．变机遇为快速行动力——被蒋竹山捷足先登了危机应对　26．发现危机预兆及时规避——西门庆为什么没躲过武大郎　27．危机时谨防池鱼效应——西门庆遇危机如此应对　28．危机公关要搬动开关——被杀头的事让给别人了谍报意识　29．自古机事不密则害成——西门集团泄露了重大机密　30．一个内线胜过10个经理——花子虚被人家合伙给涮了　31．间谍不是谁都能当的——温秀才是个老特务经营诀窍　32．老板是网上的蜘蛛——西门庆在几张网上跳舞　33．流动的资金才能生金蛋——西门集团的资金总是在流转　34．决策充分预见后患——月娘的建议考虑得长远　35．满足充分是公关成功的第一法则——送大礼拣来个法官当管理奥妙　36．每块管理木板都决定企业成败——西门庆为什么能大获成功　37．给下属的命令要简明扼要——西门庆是怎样布置工作的　38．让大家为企业的明天负责——西门庆已经搞了股份制　39．给员工一点儿亲近感——西门庆请管理层吃顿家常饭成败抉择　40．慎重使用“经纪人”——王婆薛嫂帮了大忙　41．乱了不同圈子就会乱套——应伯爵之流该参与经营吗　42．私情化是混乱之源——宋蕙莲搅乱了西门集团秩序　43．多元化有时候是个陷阱——西门集团是多元化成功的典范吗文化哲学　44．把利益关系提升为利义关系——西门集团败在没有企业文化　45．不能商化人生做金钱的奴隶——西门庆把什么都当成买卖了　46．贪婪浮躁必不长久——西门庆之死发人深醒附一 作者简介附二 歌词三首附三 吉祥金涂塔（内置经书）

章节摘录

书摘如何让企业进一步发展壮大是西门庆当前考虑的重点问题。
正在他为此苦恼的时候，机会来了。
这一天，公司的信息顾问薛嫂带来杨氏百货公司总经理孟玉楼寻求合作的信息，西门庆对该公司的情况进行了摸底调查后，决定全盘购并。
经过他一系列缜密的运作，以快刀斩乱麻的方式，迅速把杨氏百货的优良资产购并，并使之成为核心子公司。
“鱼与熊掌不可兼得”，如果只为得到孟玉楼这个美人兼管理专家，西门庆本不用大费周章，去孝敬什么“杨姑娘”，又启动了守备府里的一二十名军牢这个政府资源。
作为一个雄心勃勃的企业家。
西门庆很聪明，他没有采取通常的“人才与项目分离，分别占有资源再整合”的固有模式，而是探索出“人才和项目一起购并“的方式，对孟玉楼及其所属的管理团队进行了整体收购，从过去简单地引进个别人才，到现在直接引进发展比较成熟的团队，这种“人才项目连锅端”的做法值得管理者好好学习。
读者对2004年联想收购IBM的PC业务的事件还记忆犹新，很多人单纯从联想付出的12.5亿美元与购并后IBM为其带来的市场占有率去考量这次收购的孰亏孰赚，未免有些偏颇。
实际上，联想最大的利益点是“人才+项目”的成功收购。
它绝不仅仅是市场占有率，更具价值的是其经营管理、技术开发和销售渠道，以及承载这一切的整个人力资源团队。
可以说，这次购并符合联想国际化的中长期发展战略，为其尽快成长为“电脑巨人”增加了巨大的推动力。
联想走了一条发展的捷径，人才和项目兼得。
假如联想不是采用这种“一锅端”的做法，我们就可以做出如下推测：如果单纯收购项目，一方面，联想要花费大量的时间、精力与金钱去招聘，培养开展这一项目所需的人才；另一方面，被分离出来的．IBM人很可能另立门户、重新整合资源，其结果就是联想给自己培育了一个强有力的竞争对手。
如果单纯收购人才，离了IBM的经营管理和企业文化这个水土，联想也只有两个可能：其一是来自IBM的骨干们，用了一年半载的时间融进了联想文化，至于能否大展宏图那则是三五年之后的事情。
时异势异也!到时候联想能否再领风骚还是个未知数。
其二是“强扭的瓜不甜”。
来自IBM的骨干们黯然神伤，“孔雀独自飞”，联想的老臣们也“元气大伤”。
一片混战之后，结局自然是内耗渐起，联想风光不再。
P3-4

第一图书网, tushu007.com

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