

<<陷阱>>

图书基本信息

书名：<<陷阱>>

13位ISBN编号：9787806893708

10位ISBN编号：7806893709

出版时间：2005-5

出版时间：珠海出版社

作者：赵波

页数：285

字数：180000

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>

<<陷阱>>

内容概要

在这本书里你看不到通常意义上的管理理论和教条，它只是向你讲述了22个中国企业真实案例故事：一个简单诙谐的管理寓言故事《老鼠偷油的管理学启示》；一个真实的、回味无穷的“海龟+土鳖”的职业经理人故事《谁应该向谁妥协？》；一个越帮越忙的危机公关案例《被“打翻”的重庆火锅》；一个发生在深圳的真实的商业诈骗案例《ABA惊天骗局始末》一个；值得警醒的投融资案例《南华浮沉》；一个中国知名企业大裁员分析案例《人性观察：“联想不是我的家”》……这些案例包括企业组织行为与思维、营销诊断与品牌危机公关、商业欺诈、投资创业、职业经理人生态研究等等企业界人士普遍关心的热门话题，宏观与微观并重、企业外部环境与企业内部因素并重、东方智慧与西方文化并重，通盘阅读后能够对企业经营有一个较为完备的整体性认知提升；在书中笔者刻意锤炼一种整体思维的能力，并且在写作过程中时时注意东西方管理思维以及技术的差异比较。

自从商学院的教授们发明了案例教学法以来，他们“走火入魔”地把一切西方知名企业的经典案例带到了中国。

但是，对于那些苦于“洋管理”无法在中国企业“落地”的企业界人士似乎更喜欢听到纯粹的本土企业的案例故事，这本《陷阱——中国企业案例启示录》所带来的这些实实在在的真实的案例因此显得尤为有价值，提醒企业发展过程中处处存在的不为人知的陷阱，让企业规避风险，稳步成长。

中国目前的案例教育存在这样一些问题：首先，对西方企业案例的关注程度似乎远远超过本土企业——然而由于东西方历史文化以及经济发展水平的巨大差异，或者说企业所赖以生存的生态环境的根本不同，使这些案例分析很多一开始就居于高高的庙堂之上，对于发展水平层次不齐的中国企业而言，似乎难脱远水不解近渴之嫌；其次，对于案例偏重于结果的描述而缺乏对过程的详细因果分析——这里的危险在于，由于环境因素导致的众多不确定因素的存在，这种对过程的相对漠视极有可能导致分析者将一种偶然的当一种必然的结局，甚至当分析者带有某种功利目的时，其言论就更容易使研修者产生认知上的混乱乃至错误，这也往往使我们的案例分析毕功于宏观的炒做效应而缺乏微观方面细枝末节的感召力量及思维启迪；第三，就结构而言，偏重于营销案例的分析，现在虽然逐渐开始涉足其他领域，然而这些从某一特定方向着手的案例往往是头疼医头，脚疼医脚，而缺乏从企业整体的全局把握——这又使我们的案例教育往往只能面向中下层经营管理人员。

这是一本内容丰富充满个性的书。

无论你是随便翻翻还是认真读完，你都会想到“水落石出”这个词：当一切修饰散去，案例的实用性自然浮现。

案例是最原始的品味元素，但也是最困难的品味方式。

只要愿意，谁都能读懂这些文字，但是要感受一个个故事中所传递的管理精髓和管理教训，却需要你用心思考。

这又是一本特别的书。

这些案例不仅不同于国内以往案例的写作风格，并且很多观点完全不同于国内媒体众口一词的看法——这绝不是故弄玄虚，刻意追求与众不同，而是希冀通过严谨的实证推演，纠正普遍性的错误认知以及探讨问题根源所在。

由于这些案例基本为作者本人所亲身经历，因而在语言运用上较为自然——较强的故事性与可读性，是这本书的另外一个特点。

《陷阱——中国企业案例启示录》这本书向我们讲述了20多个中国企业真实案例故事——诙谐幽默的管理寓言《老鼠偷油的管理学启示》，真实而又回味无穷的“海龟+土鳖”职业经理人故事《谁应该向谁妥协？》

（我想这应该是作者本人在大连的亲身经历），越帮越忙的危机公关案例《被“打翻”的重庆火锅》，发生在深圳的商业欺诈案例《ABA惊天骗局始末》，值得警醒的投融资案例《南华浮沉》，中国知名企业大裁员分析案例《人性观察：“联想不是我的家”》，等等……这些案例聚焦企业组织行为与思维、营销诊断与品牌危机公关、商业欺诈、投资创业、职业经理人生态研究等等企业界人士普遍关心的热门话题，在结构编排与行文风格上注重宏观与微观并重、企业外部环境与企业内部因素并

<<陷阱>>

重、东方智慧与西方文化并重，通盘阅读后能够对企业经营有一个较为完备的整体性认知提升；在书中作者刻意锤炼一种整体思维的能力，并且时时注意东西方管理思维以及技术的差异比较。

这是一本内容丰富充满个性的书。

无论你是随便翻翻还是认真读完，你都会想到“水落石出”这个词——当一切修饰散去，案例的实用性自然浮现——案例是最原始的品味元素，但也是最困难的品味方式。

只要愿意，谁都能读懂这些文字，但是要感受一个个故事中所传递的管理精髓和管理教训，却需要你用心思考。

<<陷阱>>

作者简介

赵波，祖籍山东，厦门大学毕业，具海外工作背景与MBA教育经历，曾任美国 PEAKPACIFIC 投资公司、新加坡 YISUN 集团高管职位，有国内大型国企、知名民企集团、知名媒体、政府机构直接工作经历与高层管理经验，兼任多家企业与媒体高级管理顾问。
近年来在海内外知名媒体发表财经分

<<陷阱>>

书籍目录

前言第一章 企业组织行为与思维案例 老鼠偷油的管理学启示 最上面的老鼠说，我没有喝到油，而且推倒了油瓶，是因为我下面第二只老鼠抖动了一下；第二只老鼠说，我是抖了一下不错，但那是因为我下面的第三只老鼠抽搐了一下；第三只老鼠说，对，对，我之所以抽搐是因为好像听见门外有猫叫声。

你也有老鼠的心态吗？

谁应该向谁妥协？

随着新鲜血液的加入，企业往往又不得不面对一系列棘手的问题：是企业屈从于这些重权在握的精英们的思路与行事方式？

还是精英们必须遵循传统的企业文化与行事准则？

——一个真实的、意味深长的“海龟+土鳖”的职业经理人故事。

没有人完全信任老板——沟通的智慧 不管企业的愿景多么宏伟，如果在操作层面上不能与员工的切实感受联系在一起，那它同样由于难以在沟通基础上产生信任，导致老板与员工“同床异梦”，使企业愿景成为一个美好却难以实现的梦境。

做“专”家还是做“杂”家？

我们吃惊地发现，C公司很可能接过的的是一个烫手的山芋。

一不留神，就会踏入财务、组织与权力争斗的雷区而不能自拔。

对于C公司派驻B集团的人力资源总监而言，他在工作开展上很容易陷入投鼠忌器、无所适从的窘境。

人性观察——“联想不是我的家” 《联想不是我的家》清晰地让人们感知到这样一个可怕的事实：员工对联想信心的彻底崩溃——尽管这是许多人竭力回避、不愿承认甚至极力掩（粉）饰的问题。

联想此次的裁员是理性的企业行为还是又一次机会主义的豪赌？

它又可能将联想导向何方？

第二章 营销诊断与品牌危机公关案例 酒店，面对“上帝”时的抉择 顾客真的是上帝？

可不可以对“上帝”说“不”？

如何把握“上帝”的“肤色”？

当习惯成为规矩或者传统，某些信条便成为我们囚禁自身思维的牢笼。

对待劫匪要像春风一样温暖？

见义勇为的员工甚至顾客，不但得不到鲜花和掌声鼓励，甚至面临的将可能是被公司辞退甚至司法指控的危险——我们看到，这与我们国内所崇尚的价值标准与处事准则有着根本性的不同！

兔巴哥与时代华纳之争 重庆兔巴哥风味酒楼的“兔巴哥”与山东淄博的“兔巴哥”都被美国时代华纳公司揪住了尾巴！

然而对规则的不同理解导致了截然不同的结果——重庆兔弟不得不更名为“叮当兔”，而山东兔哥却能够行不更名、坐不更姓！

被“打翻”的重庆火锅——重庆火锅危机公关 一块石蜡“打翻”了重庆火锅，当人们赶紧把“打翻”的“锅”扶起来时，事件却再次深陷危机旋涡，有关部门相应的“危机公关”行为却引发了新一轮的“公关危机”…… “公地悲剧”的误读Vs“反公地悲剧” 人们已经漠然了丑闻的曝光，因为人们深知被曝光的只不过是冰山一角。

当善良的人们惊呼“我们还能够吃什么？”

我们还敢吃什么？

”时，同样引发了经济界人士的专业理性思考。

朗讯中国“贿赂事件”解读 朗讯针对朗讯中国贿赂事件的危机公关，不仅在商圈内赢得了“诚信”的美誉，也被视为向中国商业环境“潜规则”的公开挑战——然而，当我们冷静下来，发现朗讯在其中的所作所为似乎并不总是如此的“诚信”。

第三章 商业欺诈案例 都市里的骗局——深圳融资经历 企业邀人投资或者加盟，就像向离过婚的女士求婚，而不似与纯真的小女孩初恋——双方各有打算，因而任何单方面的纯情和一厢情愿

<<陷阱>>

都是幼稚的，惟有真诚与理性才是正确的心态与方法。

ABA惊天骗局始末 在鼎盛时期，它在深圳著名的国贸大厦中租用了9个楼层，员工逾千人之多——在这个骗子大本营中，设有上百部电话和传真机，在短短的时间里它共与国内4000余家企业签订了产品代理合作书，实际骗取企业有关费用9000余万。

众旺的江湖 “消费储值”被很多人称之为继亚马逊模式、短信模式之后互联网领域又一革命性的电子商务模式，然而面对几近崩盘的残酷现实，就不能不让人从根本上质疑——其模式本身存在着不尽科学合理的成分乃至先天性的致命缺陷？

还是源于经营管理上的失策行为所致？

第四章 投资创业综合案例 “山东（国际）脑科医院”商业计划的诞生 能否成功融资的关键已不仅仅是一个医疗技术问题，而是如何将现有技术转化为一种良性的、可持续发展的赢利能力——很显然，在表面资金问题的背后，掩藏的实际上是一个经营管理问题。

南华浮沉 天才与狂人往往仅距一步之遥。

源源不断的现金流使南华的金库不断充实的同时，也使南华的自我意识不断膨胀，然而所兼并收购企业巨大的财务黑洞以及投融资陷阱瞬间将南华的积累毁于一旦，南华面临的是资金链断裂的整体性缺血危机！

天堂与地狱往往一墙之隔 曾经主持策划与组织过一些大型会议论坛，这其中既有成功的辉煌，也有惨败后的刻骨铭心——这是一个暴利性产业，然而其中也遍布难为人知的操作陷阱，可以把你瞬间送入天堂，瞬间又推入地狱。

挽救HYS集团——是营销还是人力资源问题？

由于销售乏力，资金缺血，保健品公司面临停转的危险——HYS集团求助于管理咨询公司。管理咨询师试图通过程式化的套餐服务而非人性化的解决方案来解决问题——然而这一次方案却极有可能导致企业灾难性的后果…… 双线作战，决战中国——格兰仕战略战术分析 摆脱狭隘的地域限制，摆脱传统的产品与资产观念，将自己纳入世界市场体系考虑问题，以世界市场需求为导向配置资源，是格兰仕的当务之急！

第五章 职业经理人生态研究案例 东西方对话：金领世界，在熙熙攘攘中迷失 在中国，许多人之所以成为金领，纯属偶然。

当然，我这样说并不意味着他们没有能力。

这种偶然造成了他们的不确定性，或者说不稳定性——这导致中国的许多企业同样带有极大的不确定性与不稳定性——因为你不能把偶然当成必然。

金领迷城——中国职业经理人生态报告 35岁，本应是职业经理的黄金年龄，对于许多经理人而言，却已是一道可怕的门槛。

当因为生存压力职业经理人不得不急于将自己的价值套现时，就不可避免地导致其自身行为人格与价值取向的扭曲。

<<陷阱>>

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>