

<<反差管理>>

图书基本信息

书名：<<反差管理>>

13位ISBN编号：9787301095225

10位ISBN编号：7301095228

出版时间：2012-10

出版时间：北京大学出版社

作者：陈育新，凌龙 著

页数：245

字数：230000

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>

<<反差管理>>

前言

以心悟道，以言立说 黄泰岩 我作为希望集团的崇敬者、探究者，以及陈育新先生的朋友，首先对希望集团三十华诞表示热烈的祝贺，衷心祝愿希望集团未来三十年更加辉煌。

一家企业，能够健康成长三十年，实属不易！

据统计，即使在美国，寿命超过二十年的企业也仅有10%。

在中国，作为一家民营企业，能够三十年根深叶茂，更加不易！

因此，解开希望集团的成功密码，不仅有利于希望集团在未来成长进程中坚守和发扬这些成功之道，而且有助于中国民营企业的成长，乃至所有企业的成长。

陈育新先生是希望集团的创始人和三十年成长的引领者之一，希望集团成长的每一步都凝聚着他的心血和智慧，希望集团的一草一木都倾注着他的爱。

作为一位仁者、智者，他能够在希望集团三十华诞之际，敞开心扉，向大家讲述希望集团成长的奥秘，对中国的企业家、企业研究者们而言，真是莫大的福分！

我认真地拜读了陈育新先生这本大作的样稿，深为其中的智慧所折服。

本书的最大特点在于，它是来自于实践的感悟，正如陈育新先生所言：“不管文章写得如何，字里行间都铭刻着我们企业发展坚实而清晰的脚印。

”其实，企业经营之道的“道”字，就是在走之旁上加一个“首”字，意思是用脑袋想出来的路才是“道”。

在“道”前面的动词是“悟”，称为“悟道”。

“悟”的写法是“心”加“吾”，即自己的心，所以“悟道”就是用自己的心去悟道。

本书作为陈育新先生在企业经营管理实践中的所感所悟，必是真知。

更为重要的是，它不是毕其功于一役，而是日积月累、长期升华的结果，这就使其显得更加珍贵！此书不读，实为憾事！

《左传》曰：“太上有立德，其次有立功，其次有立言，虽久不废，此之谓不朽。

”陈育新先生将三十年企业经营管理实践的所感所悟，用反差思维这一基本框架集结成书，这显然是立言。

立言的目的不是为自己树碑，而是以救世之心，将真知惠及众人，使那些仍在前进道路上探索的人们能够得到更多的光亮，让更多的人活得更好。

“活”字是三点水，加一个舌头的“舌”，我们的先人非常伟大，非常有智慧，这也是在告诉我们，要活着，靠什么？

靠舌头。

舌头的主要功能是什么？

当然是说话！

立言不仅可以让自己的思想永远活着，也可以帮助别人更好地活着，这也是另一种积德行善之举。

作为一家大型民营企业的老总，陈育新先生把一个“总”字淋漓尽致地展现了出来！

这个“总”字下面是一个“心”字，这就告诉我们：作为老总必须用“心”想事，用“心”悟道，负起领导者的责任。

在“心”字上面是一个“口”字，这就告诉我们：想明白了就要说，不会说不行。

“口”字上面的两点是两个渠道，这就告诉我们：一是要说给社会，让社会认识你，认同你，支持你；二是要说给团队，让团队具有执行力、战斗力。

有了社会的认同和支持，有了团队的执行力和战斗力，这个企业必将基业长青！

<<反差管理>>

内容概要

作为中国民营企业的“常青树”，希望集团之所以能够持续、健康地成长，主要是因为刘氏四兄弟对企业运作管理的特殊理解和实践。

随着华西希望集团作为希望集团的一部分独立出来，作为一个成熟的企业家，陈育新明确提出了自己的核心价值观——诚实、精明、勤奋、美好，并以此为依托，形成了自己独特的经营理念和用人观、发展观等一系列企业管理思想。

在希望集团成立30周年之际，他反观整个企业的发展历程，透过“做人的是与非”、“经营的舍与得”、“用人的宽与严”、“领导的管与理”、“发展的快与好”等现象，分析了自己如何抓住别人看不到的机会，跳过别人意识不到的风险，一步一步把企业做强、做大。

他期望通过自己有效、充分的实践经验，帮助中小企业走出自己的发展之路。

<<反差管理>>

作者简介

陈育新：希望事业创始人，希望集团刘氏四兄弟中排行老三。
现任希望集团总经理、华西希望集团董事长兼总裁。
担任中国人民大学、中国农业大学、四川农业大学客座教授，中国饲料专业委员会名誉理事长，四川省光彩事业促进会副会长，成都市人大代表。

凌龙：本名王林农，《希望集团报》（原《希望饲料报》）创办人。
现任华西希望集团企业文化与新闻中心主任、《希望集团报》（含《希望城》杂志）总编。

<<反差管理>>

书籍目录

推荐序

以心悟道，以言立说

自序

在实践中感悟，在感悟中成长

第一章 做人的是与非：做诚实而精明的商人

诚实的人不精明，很难成就大业，会有“老实人总是吃亏”的感觉。

精明可以使诚实的信念更加坚定，诚实的实践又会使人更加精明。

陈育新说管理

做诚实而精明的商人

搬走诚实门前的两座“大山”

勤奋：通向美好的阶梯

“能者多劳”与“多劳者能”

在自责中进步

环境育人

做小事与成大器

“四大两感”：管理者的自我修炼

华西希望集团的魂与根：就企业文化建设答记者问

说陈育新的管理

诚到高处即精明，精到深处自诚实

要有意识地不伤害别人

会怪的怪自己，不会怪的怪别人

不求奇迹，不求暴富

第二章 经营的舍与得：最挑剔的客户成就最优秀的企业

最挑剔的客户和最虚心的企业，两者之间的良性互动，给了企业明确的方向和巨大的张力，使其迅速驶上发展的高速公路。

陈育新说管理

销售不能投机取巧

经销权的价值

“分配”的权力

经销商也是我们的员工

高收入与低成本

等运价曲线及其他

企业发展永恒不变的两大导向

两个“明白人”的对话：陈育新与张唐之谈市场与人才

我们是在为社会理财

说陈育新的管理

始终把客户的利益放在第一位

最挑剔的客户成就最优秀的企业

一百万元的舍与得

第三章 用人的宽与严：放权放权再放权，监督监督再监督

监督是一种制度，好人也需要监督。

有效的监督有利于不让老实人吃亏，有利于让德才兼备的人脱颖而出。

<<反差管理>>

陈育新说管理

我最高兴的是我用对了人

知人善用，大胆放权，强化监督

好人也需要监督

配合力是管理干部的关键能力

优秀团队一靠筛选，二靠培训

帮助员工成长是“以人为本”的根本所在

选择—认同—感激：企业与员工共进的三个环节

把蕴藏在普通员工中的能量激发出来

身体、心态、能力、知识：衡量员工价值的四个着眼点

执行力首先在领导干部

知识、见识与胆识

说陈育新的管理

始终保持外行心态

正向积累：从优点、优势到优秀

杜鹃花瓶与人才培养

要么逼走，要么逼成才

人才培养的“顶出效应”

第四章 领导的管与理：功能—规范—优化—简化

优化是对规范的提升，简化则是优化到极致时的一种状态。

在功能、规范、优化基础上的简化，是将管理从科学上升到艺术之后的一种状态。

陈育新说管理

凝聚力 + 执行力 + 学习力 = 战斗力

陈育新、吴仁宝“华西”对话

信息的利用

“无遗漏检查”是解决疏漏问题的一剂良方

管理与需求

管理之“理”

强化工具意识，提高管理水平

信息的可靠、可信、可用、可比

真诚待人，简单沟通

说陈育新的管理

功能—规范—优化—简化

从几个痰盂的去留说开去

话说安全

让遵守制度的人得到鼓励

话说“有错推定”

建设一个服务型总部

第五章 发展的快与好：积极稳健的发展就等于高速度

做强是为了更好地做大，做大是为了做得更强，要先做强再做大，只有在强与大的良性互动中，才能实现积极稳健的发展，才能保持发展的高速度。

陈育新说管理

先做强，再做大

积极稳健的发展就等于高速度

做企业，没有定力不行

<<反差管理>>

有时候，慢也是一种优势

企业质量重于企业数量：答日本经济新闻社记者问

标准越高，工作越能做好：答台湾《经济日报》记者问

说陈育新的管理

理性的激情

三思而行，百折不回

后记

实实在在做“虚事”：追随“希望”二十年

附录

陈育新小传

<<反差管理>>

章节摘录

做诚实而精明的商人“老实人总是吃亏”、“要做生意，就不能太老实”、“无商不奸”，这是许多人的看法和感受，好像是一种普遍现象。

其实，诚实是商界普遍推崇的。

许多商人靠诚实赢得了商誉，生意越做越红火。

不诚实的商人也无一不希望买卖的对方诚实。

不诚实的商人有三种类型：第一种，本身就是奸商或骗子，这是少数。

第二种，一开始并没有打算坑人，但因盲目发展、经营不善导致负债累累，又不面对现实、认真反省，最后干出了坑害他人的事情。

第三种，因为怕吃亏或贪图小利而损害对方的利益，这类人有“对方赢了，自己就输了”的心理。

我认为，诚实是经商之本、做人之本。

我提出，要做诚实而精明的商人，因为诚实是有回报的。

诚实伴随着希望集团和华西希望集团的发展历程，成为企业无形资产的重要组成部分。

诚实，要大张旗鼓地宣传。

在希望集团和华西希望集团，处处可见诸如“言行美好，真诚待人”、“做诚实而精明的商人”、“堂堂正正做人，勤勤恳恳做事”等标语，在业务人员的名片背后还印有廉洁专员的联系电话。

“不能让老实人吃亏”在企业已经深入人心，许多老实人为企业做出了贡献，都得到了应有的表彰和奖励。

希望集团和华西希望集团长盛不衰的根本原因就是诚实。

我们始终将企业深深植根于广大客户之中，真诚地为他们创造价值，企业因此得以快速发展。

诚实可以创造、积累优势，优势可以使诚实得到回报。

诚实除了通常的含义外，体现在具体工作中，就是要深入实际、刻苦钻研、总结经验、寻找规律、丰富自己。

工作浮在面上，是不诚实的一种表现。

只有诚实对待工作的人，才可能拥有高素质，才可能不断创造优势，才可能在竞争中立于不败之地。

诚实可以影响下属，使下属有安全感，从而增强企业的内部凝聚力，诚实也可以提高企业的外部形象。

我们在对外签订合同时拒绝对方的回扣，并在协议条款上写明：我方任何人若接受对方任何形式的回扣，我方愿承担回扣额二十倍以上的处罚。

就这一条，人家就感到新鲜、独特、正规，认为我们值得信赖。

在诚实基础上的精明，是在不损害他人利益前提下的一种操作，这种操作往往在与优势企业的合作中容易取得成功。

我们有很多优势，面上的优势已经发挥得很好了，还有没有潜在的优势呢？

我进行了挖掘优势的探索。

潜在的优势挖掘出来之后，不仅要分析它给我们带来的好处，还要分析它给我们的合作方带来的好处，并给对方提出建议，促使双方达成共识，共同受益。

比如，原料供应商方面经常会出现这样的情况：有时库存过大，供应商会处于是降价销售降低库存压力，还是维持适当价位以期市场价格回升的两难境地。

针对这种情况，我和一些有实力的企业领导谈到了希望集团和华西希望集团原料用量大、资金足等优势，希望在他们认为有必要时，以较低的价格给我们原料，我们加大库存量，并及时全额付款，同时为其保密。

这样，使对方既降低了库存和资金压力，又维持了合理价位，避免了恶性的价格竞争，迈过一次价格低谷；而我们也得到了较低的原料价格，降低了原料成本，提高了产品竞争力。

双方各得其所，互利双赢。

我们拥有当今世界上最先进的饲料检测设备，一年三百六十五天不间断地进行着各种养殖试验，所

<<反差管理>>

有添加剂都要通过仪器检测、养殖试验，确认有效并无害后才能购买入库。

我们安排试验有三个基本条件：一是要有国家批文，二是我们认为有必要，三是价格上要有优势。许多中小饲料厂家没有有效的检测、试验手段，对添加剂的选择往往随大流，而我们选用的原料，他们一般都会用。

因此，原料供应商可以借用希望集团和华西希望集团的品牌影响力，扩大市场份额。

根据这个思路，我早在1996年就提出，我们购进的饲料添加剂，除个别紧俏的以外，应该是全国最低价，这也是检查我们原料工作的标准。

多年来，我们所购进的饲料添加剂，无论是国产的还是进口的，90%以上都达到了这个标准。

有几位外商在和我们的业务谈判陷入困境时找到我，要我明示，他们该怎样才能进入希望集团和华西希望集团的市场。

我说，首先要让我们试验，启动试验按钮的人是我，但你不应该试图说服我，你应该做你们领导的工作。

有位外商在事成后深有感触地说：“跟希望集团和华西希望集团谈生意，我才体会到什么叫诚实与精明。

诚实得叫人无话可说，精明得让人不得不服。

”诚实的人不精明，很难成就大业，会有“老实人总是吃亏”的感觉。

精明可以使诚实的信念更加坚定，诚实的实践又会使人更加精明。

P3-5

<<反差管理>>

编辑推荐

《反差管理：陈育新的管理天机》的内容源于希望集团创始人陈育新的管理思想，是陈育新价值观、用人观、发展观以及经营理念的集中反映。

《反差管理：陈育新的管理天机》深度剖析了陈育新的治企之道，揭秘一个民营企业家如何把一个草根企业发展成为国际化企业，从而帮助企业管理者学习如何抓住机会、规避风险，走出属于自己的发展之路。

《反差管理：陈育新的管理天机》成书于希望集团成立30周年之际，受到学者黄泰岩以及刘永好、刘永行等兄弟的大力推荐。

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>