

<<像八路军一样壮大>>

图书基本信息

书名：<<像八路军一样壮大>>

13位ISBN编号：9787502764531

10位ISBN编号：7502764534

出版时间：2005-10

出版时间：海洋出版社

作者：赵麟

页数：225

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>

<<像八路军一样壮大>>

内容概要

商场如战场！

时值国际市场群狼环伺的21世纪，我国中小企业岂非正面临着与60年前那场抗战极为类似的局同？如何突破发展瓶颈，走出企业成长困境，已成为当代中国企业，已成为当代中国企业界不得不直面的焦点课题！

身处抗战胜利60周年的今天，回眸上世纪中叶那场伟大人民战争波澜壮阔的画卷，我们不由在想——抗战八年，人民军队由最初的四五万人迅猛发展到了抗战胜利后的120多万人；预备役部队——民兵从无到有，并逐渐发展到抗日战争胜利后的220余万人；与此同时，根据地的面积由抗战前的13万平方公里发展到100多万平方公里……这一切的一切为我党我军胜利解放全国创造了有利的先决条件！

而在现代企业成长的过程中，我们是否可以将这一军事战争史上的经典给予时代的重新演译，我们是否可以继承和发扬革命前辈们的无上智慧，汲取借鉴战争时期我党领导者们超凡决策的精髓，在新时期的市场竞争中继续创造奇迹，创造未来？

这也许成为一个非常切实的命题，摆在我们面前！

本书正是站在企业经营管理的角度，抛砖引玉地希望能从八路军的军事战争历史中得到管理企业的启发，希望能从八路军的发展轨迹上为我国中小企业发展壮大提供有益思路……

<<像八路军一样壮大>>

书籍目录

第一章 联合一切可以联合的力量 / 1往事重温：抗日民族统一战线 / 2认清形势，在合作中壮大 / 3联合作战，有钱大家赚 / 5取长补短，追求双赢 / 8扩大合作，构筑完善经济生物链 / 11在商言利，走出合作对手的阴影 / 16第二章 建立人才后备库 / 21往事重温：抗日军政大学 / 22把培训员工当作最好的投资 / 23从企业内部培养、提拔人才 / 25培养人才从多方面人手 / 29做员工最好的老师 / 32让员工在实际工作中得到培养 / 34通过员工的发展实现企业的发展 / 37创造学习型团队 / 40第三章 抓住时机，主动出击 / 47往事重温：平型关大捷 / 48关门捉贼，谋取厚利 / 49集中优势，成功占有市场 / 52兵贵神速，占领制高点 / 55主动进攻，先发制人 / 61第四章 到最适宜的地方发展 / 67往事重温：敌后抗日根据地 / 68开拓进取，扩大势力范围 / 69在“对手”的后方打造中国品牌 / 71瞄准薄弱环节，发展自己 / 78第五章 扬己之长，避己之短 / 83往事重温：游击战与运动战的完美结合 / 84打最好打的仗，赚最好赚的钱 / 85迂回作战，独领风骚 / 87围魏救赵，以小博大 / 91机动灵活，出奇制胜 / 94攻其不备，游击取胜 / 99第六章 充分授权，与成功有约 / 105往事重温：百团大战 / 106信任的力量 / 107用授权提高效率 / 112要授权也要控权 / 115大胆放权、绝不干预 / 119成功沟通造就成功授权 / 121第七章 纪律和制度是企业成功的基石 / 123往事重温：从“三大纪律、八项注意”到《内务条令》 / 124企业纪律的魅力 / 125忠诚于团队，服从于规范 / 130公事公办，严格纪律 / 133是纪律就得严明，是制度就得执行 / 138让纪律和制度为企业保驾护航 / 142第八章 危机管理，防患于未然 / 151往事重温：延安整风 / 152没有危机感是最大的危机 / 153下雨前买伞，防御是最好的进攻 / 156居安思危，重振雄风 / 159第九章 自力更生，自强不息 / 163往事重温：南泥湾精神 / 164自强不息，无往而不胜 / 165掌握属于自己的核心技术 / 167第十章 发扬集体智慧 / 171往事重温：精兵简政 / 172重视不同意见，让员工参与管理 / 173群策群力：众人拾柴火焰高 / 177第十一章 建立起核心企业文化 / 183往事重温：为人民服务 / 184培养企业行为榜样 / 185每个员工都是文化“宣传机” / 186文化诚可贵，执行价更高 / 187第十二章 从胜利走向胜利 / 201往事重温：抗日战争胜利 / 202我们正在壮大 / 203成功永远没有止境 / 224

<<像八路军一样壮大>>

章节摘录

书摘认清形势，在合作中壮大 认清形势，在合作中壮大自己是每一个企业领导人都必须明白的真理。

20世纪30年代，张牙舞爪的日本侵略者除继续强化对东北的侵略外，又把魔爪伸向了华北。

在“华北特殊化”的口号下一步一步地变华北为其独占的殖民地。

然而，国民党当局在日本侵略者的步步紧逼下反而采取了步步退让的政策，目的是“先安内，再攘外”。

在民族危亡更加严峻的时刻，正是毛泽东等中共领导者高瞻远瞩地认识到为了中华民族的整体利益，从共产党、红军的长远利益着眼，建立抗日民族统一战线的决策是每一个共产党员在现时的情形之下，即使不能接受但也必须接受的唯一决策。

毛泽东认为，中国共产党是为人民大众谋幸福的政党，自然不能看着日本侵略者侵略中国，奴役中国人民而坐视不管。

此外，在民族敌人入侵，绝大多数中国人不愿做亡国奴的情形下，谁高举了抗日救国的大旗，谁就能赢得民心，进而赢得中国。

正因为这样，长征途中，红军始终喊着“北上抗日”的口号，到了陕北，安营扎寨了，红军更应高举抗日大旗，号召阶级斗争服从民族战争，把日本鬼子赶出中国。

但是，面对强大的民族敌人，仅靠还很弱小的红军是远远不够的，只有团结一切可以团结的力量，组成最广泛的民族抗日统一战线，才能克敌制胜。

事实证明，我党我军在当时的实际情况下，针对形势，积极主动地谋求建立统一战线的伟大决策是非常英明的，可以说，抗日民族统一战线的建立，最终成为中国人民在抗日战争中走向胜利的有力保障。

而将这一政策借鉴到我们今天的企业经营管理行为中，同样可以产生极其重要的作用。

企业在发展中必须认清形势，联合一切可以联合的力量，在合作发展中壮大自己的实力！《孙子兵法》就有“因敌而制胜”的思想，意思就是因循敌势而获取成功，这其中带有配合敌人、与敌人“合作”的意思。

当然，这种配合与合作是指借敌势而破敌，不是指投敌。

在这方面美国钢铁大王卡耐基就给我们提供了一个很好的范例——卡耐基为获得美国大陆铁路的卧车制造权，不惜与老对手布鲁曼化敌为友，实现了双赢，并占了大头。

作为奠定美国钢铁业的巨人，卡耐基之所以取得巨大成就，正在于他善于审时度势，化敌为友，采取进退自如的攻守之道，从而在市场竞争中不断胜利。

他非常善于将矛盾化解，从而把风险化为乌有。

有一次，美国议会通过了建设横贯美国大陆铁路的法案。

闻知这一消息的卡耐基立即动手，争取获得铁路卧车的制造权。

但是，芝加哥的布鲁曼公司同时发现了这一良机。

它不仅比卡耐基的公司规模宏大，发展更早，而且在卡耐基着手推销卧车订购工作时，布鲁曼的经销网便已遍布全国各地，与这样的竞争对手打硬仗，即使能赢，也要耗费巨大的财力。

审时度势的卡耐基觉得不能硬拼，必须另辟门径。

卡耐基巧妙安排，于是有了某旅馆中的“邂逅”布鲁曼。

手足无措的布鲁曼碰到了老对头，惊讶万分，而卡耐基主动言和。

卡耐基诚恳的合作态度和可行的计划完全融化了布鲁曼的敌对态度，布鲁曼紧紧握住卡耐基的手；二人化敌为友，布鲁曼豪华客车公司成立以后，两个人合作非常顺利，签订了大笔订货合同，为各自都赢得了巨额的利润，当然，卡耐基的利润远远超过了布鲁曼。

卡耐基如果硬拼，将很难打败布鲁曼，因为当时布鲁曼的公司比卡耐基的公司规模更大，发展又早，影响力与竞争力都超过了卡耐基公司。

布鲁曼根本不与卡耐基争，在当时就已经造势成功，准备一步一步将大陆铁路的卧车制造权收入囊中。

<<像八路军一样壮大>>

卡耐基来不及造更大的势，于是就变“造势”为“借势”，变对手的优势为自己的优势，靠一招所谓的“合作”（其实是“利用”）打败了布鲁曼。

孙子指出，石头放在陡峭之处就滚动，所谓“木石之性，安则静危则动”。

合作其实就是借别人的力量来加强自身的竞争力，这在《孙子兵法》里叫“借势”，因为“陡峭”本身就具居高临下之势。

“合作”是经商必不可少的手段，除非你不想做大，做出品牌。

但合作之难又是显而易见的，这要牵扯到利润的成分。

因此真正的合作应建立于诚信的基础之上，为双方的共同利益二谋划。

所谓“兵因敌而制胜”，就是利用敌势来破敌。

比如《三国演义》中曹操百万大军汹涌南下。

诸葛亮巧借曹操之势引发赤壁之战，挑动孙权与曹操大战，刘备一方则于中取便，最终战胜了曹操，并顺势夺取了孙权的一大块地盘，成为最大赢家。

这就是“因敌而制胜”，也就是“借敌破敌”。

P.1-3

<<像八路军一样壮大>>

媒体关注与评论

书评革命的道理就是真理 一本真正适合中国人自己的管理书 一本让你强大的书！

一本让你卓越的书！

一本让你感觉不同的书！

！

一本主上你不得不看的书！

！

一本让你突破经营瓶颈的书！

！

！

一本让你从此腾飞的书！

！

！

· 商场如战场！

时值国际市场群狼环伺的21世纪，我国中小企业岂非正面临着与60年前那场抗战极为类似的局面？

· 抗战八年，人民军队由抗战前的四五万人迅速发展到了120万人，为最终胜利创造了有利的先决条件！

· 如果在现代企业成长的过程中，将这一军事战争史上的经典给予时代的重新演绎，继承和发扬前辈们的无上智慧，汲取借鉴战争时期伟大指挥者们超凡决策的精髓，我们的企业是否同样可以在新时期的市场竞争中书写奇迹创造未来？

<<像八路军一样壮大>>

编辑推荐

一部让企业迅速成长的圣经，收录了久经革命考验的管理精髓！

这是一本真正适合中国人自己的管理书。

商场如同战场。

本书正是站在企业经营管理的角度，抛砖引玉地希望企业能从八路军的军事战争历史中得到管理的启发，希望能够从八路军的发展轨迹上为我国中小企业发展壮大提供有益思路。

本书将帮助你突破经营瓶颈，让你从此飞黄腾达！

<<像八路军一样壮大>>

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>