

<<企业兵法>>

图书基本信息

书名：<<企业兵法>>

13位ISBN编号：9787515501659

10位ISBN编号：7515501650

出版时间：2011-10

出版时间：金城出版社

作者：陈少峰

页数：295

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>

<<企业兵法>>

前言

企业家与职业经理人的关系类似于我们日常所说的“冤家”，既相互依存，也相互掣肘。他们有时各自定好位置的话就会很融洽，像李嘉诚和霍建宁；而有时甚至在多数时候，他们之间的合作方式常常会因为各自立场和策略的差异而产生各种误解。换句话说，多数的老板和经理人并不熟悉他们之间合作的基础和条件，企业家和职业经理人之间经常不熟悉对方的特点和长处，有时甚至突出对方的缺点而陷于对立或者冲突的状态。总之，本书探讨的主要对象是企业家和职业经理人的自我定位以及他们相互之间如何进行“无缝隙合作”的问题。

企业家与经理人是这个时代经济发展的核心资源之一，也是风云际会的弄潮儿。

在企业家和经理人中，涌现了一大批明星级的人物。

人们对他们的成功不吝予以高度的赞誉，甚至寄托了许多恋慕的情感。

例如乔布斯，乔布斯为什么那么成功？

甚至他好像就是其他IT企业CEO们的克星？

因为他既是企业家也是经理人，而且是十分优秀的企业家和职业经理人的合体。

另外，像比尔·盖茨、杰克·韦尔奇、稻盛和夫、李开复、马云、冯军等人似乎也都是企业家和职业经理人的合体。

那么，什么是企业家？

什么是职业经理人？

因为多数的老板和经理人对这两个概念其实并不熟悉，因此，有必要在这里先把几种经营者的特点简要地解释一下。

有三种投资并参与创造财富的商界人士：一种人是普通的商人，一种人是我们平时统称的老板，一种人叫投资人。

商人是个统称，其概念最宽泛。

如果要把一般的商人和企业家作区别看待，那么商人一般指凡是有利可图的事情就去做的人。

他一般比较看重金钱，看重利润，而且比较看重眼前的利益。

投资人和一般的商人的特点较为接近。

但也有一种特殊的投资人，也就是我称之为企业家型投资人，如巴菲特。

而老板当中有两类人，一类是业主式的老板，他虽然看起来也在做企业，但并不是真正在做企业，他只是为了赚钱而做各种项目，并没有关于企业整体价值最大化的认识 and 知识。

这种老板在中国占据绝大多数。

另外一类具有创造性破坏性特点的人才是企业家，他除了关注金钱之外，主要看中怎样把企业做大，实现企业的整体价值最大化。

总之，业主式的老板赚到钱的时候，可能就转而投资别的业务比如房地产，或者炒股等。

而一个企业家在赚钱之后就会持续往自己的企业所从事的主营业务或者未来的主营业务继续投入。

经理人也分为两类人群，一类叫普通的经理人，一类叫职业经理人。

职业经理人有两个特点是一般的经理人所没有的。

第一，他遇到问题的时候，不会逃避责任，不会转嫁风险。

第二，他具有慎独的美德，在没人看见他行为的时候，他也会保持始终如一的职业道德。

所以，职业经理人是具有“职业化”素质的人。

职业化在港台叫专业化，他们那里的职业化标杆叫“专业典范”。

因此，“职业”这个词的意思不是以替人家打工为职业、以当经理为职业的意思，而是职业化的意思，就是达到德才方面的职业道德和专业能力的标准。

企业家和职业经理人的品格在一般情况下突出地体现在不同的人群身上。

有些人是典型的企业家，就像沃尔玛的创始人；有些人则是经理人或者职业经理人，就像世界500强里的许多CEO。

他们之间的关系有时也处于紧张状态。

<<企业兵法>>

例如，2011年3月9日，国美电器发布公告，陈晓辞去董事局主席一职。国美大股东黄光裕家族总算以胜利控制企业经营权而使国美的争端告一段落。陈晓的离开对小股东不一定有什么好处，而且人们对他充满了误解。

为什么？

原因是从中国老板们的角度来看经理人，总是觉得经理人应当是听话的。

可是，中国的数百万老板们都已经找到了听话的员工，企业为什么还是做不大？

看来找到听话的经理人并不能把企业做大，甚至可能相反，因为经理人太听话，不能贡献智慧，所以企业做不大。

总之，喜欢听话只是一种惯性，不是一种高明的策略，也不是一种深思熟虑的选择。

另外，为什么老板们一直在指责经理人或者职业经理人？

难道双方合作的不顺畅都是经理人或者职业经理人的错吗？

如果老板们那么想，那就意味着他们没有雅量，也不可能吸引真正的职业经理人。

没有一批职业经理人的企业肯定是做不大的。

但是，要培养或者找到一批职业经理人也不是一件容易的事情；找到之后，他们之间的关系又像冤家，又要出现不断的博弈和斗法，这也足以让双方时常纠结。

当然，之所以出现那种紧张乃至对立的关系，都是因为不熟悉对方的特点所致。

本书将从管理哲学的视角，研究企业高层应有的共识和方法论，揭示民营企业的企业家和(职业)经理人应当怎样做，或者各自应当怎样做，才能形成合力，相互给力，带领企业驶入真正的蓝海而不是死海。

书中总结了成功实践的“12条军规”。

而本书的附录部分则以小说的形式再现国企的股权争夺战以及国企老板和经理人之间的恩怨故事，相信它值得读者细细品味与赏鉴。

<<企业兵法>>

内容概要

企业家与经理人是我们这个时代经济发展的核心资源，也是风云际会的弄潮儿，他们两者既相互依存，也相互掣肘。

本书以企业家和职业经理人的合作及其领导力与管理方法为核心，深入分析了做大企业的基本方法、提升管理质量的各种要素及企业发展的阶段性要求等，总结了民营企业的企业家和职业经理人应当学习与实践的12条商规。

在文后的附录部分，以小说的形式再现国企股权争夺战以及国企老板和经理人之间的恩怨故事，值得仔细品读与赏鉴。

作者从管理哲学的视角，研究企业家与经理人应当怎样做，才能形成合力，凝聚最大能量，从而促进企业的发展。

<<企业兵法>>

作者简介

陈少峰，北京大学哲学系教授、博士生导师，北京大学文化产业研究院副院长，中国文化产业前沿论坛召集人。

1964年生，福建漳浦人。

1980年起先后就读于福建师范大学、南京大学、北京大学和日本早稻田大学。

1991年获北京大学哲学博士学位。

2000年起为北京大学哲学系教授，曾多次到日本、美国和韩国等国家和地区访问与研究交流。

主要研究领域为伦理学、管理哲学和文化产业，近年来着重研究政府管理与公平正义、企业家管理哲学和企业文化、文化产业的商业模式等专题。

已发表《学而优则商》《中国文化产业十年》《文化产业战略与商业模式》《伦理学的意蕴》等专著多部。

<<企业兵法>>

书籍目录

第一章 慎思明辨

第一条军规 升级思维模式

- 1.儒商与道商
- 2.不战而胜
- 3.为未来而积累
- 4.先己后人
- 5.接班

第二章 本立道生

第二条军规 游走在道术之间

- 1.迈入管理哲学殿堂
- 2.原则统领
- 3.用人三原则
- 4.辩证法的地位
- 5.回归原点

第三章 无限风光

第三条军规 站在高处看企业

- 1.大胸怀大视野
- 2.做企业而不是做项目
- 3.两种能力的组合
- 4.领导者与管理者
- 5.谁当CEO

第四章 人文之魅

第四条军规 以文化人

- 1.以人为本
- 2.企业文化的导向作用
- 3.企业核心价值
- 4.品牌的光芒
- 5.品牌战略
- 6.人性之迷

第五章 中和智慧

第五条军规 正态才是常态

- 1.度的哲学
- 2.相互依存
- 3.反向的纠偏

第六章 与时俱进

第六条军规 大企业是架构而成的

- 1.不同阶段不同方法
- 2.成功经验之累
- 3.老板们的新课题
- 4.二次创业

第七章 模式决胜

第七条军规 以商业模式重新洗牌

- 1.以商业模式确立核心竞争力
- 2.商业模式更加重要
- 3.商业模式中的产品要素

<<企业兵法>>

4.商业模式竞争力要素

5.商机、产品与商业模式

6.商业模式最前沿

第八章 专业典范

第九章 相耦为仁

第十章 顺水行舟

第十一章 以人为鉴

第十二章 内圣外王

附录：小说 向虚而生

<<企业兵法>>

章节摘录

版权页：第一章 慎思明辨1.儒商与道商对话—企业家：据说最近对儒商、道商的提法有新的突破，有人提出了一个新的说法叫“圣商”，你能不能通俗易懂地介绍一下？

陈少峰：当然可以。

这个概念是我提出来的，很容易理解。

所谓“圣商”就是“儒商+道商+慈善家”，以孔子将“惠泽天下百姓者”叫做圣人的理念和道家“内圣外王”的境界，来形容那些具有很高经营境界和人生境界的企业家、职业经理人和投资人。

企业家：它和以前所谓的儒商有什么区别？

陈少峰：最大的区别有两个方面：一是“圣商”是新儒商的极致，而新儒商是重视经营能力的，与只重视伦理和德性有一些差别；另外一个就是它包含了道商的智慧，特别是天人合一、大象无形的智慧

。

企业家：看起来还是太抽象了。

陈少峰：不抽象。

还是举例来说吧，过去有一种哲学观念叫有无相生；又有一种范畴叫抽象和具体的统一。

儒商就是重视“有”和“具体”的经营流派，而道商则是重视“无”和“抽象”的那个流派。

更浅显地说，从哪里开始往前思考的顺序是不一样的。

企业家：可是，伟大的企业家最终不是要求二者兼备吗？

陈少峰：正是啊，所以说儒商和道商的结合就解决了“圣商”经营上遇到的任何难题了。

不过，这里还是有很多值得特别“考究一番”的地方，比如说是思考“有”（比如产品）多一点，还是思考“无”（比如品牌和企业整体价值）多一些，是从无极到太极还是从太极复归到无极。

企业家：怎么一下子扯到无极、太极，它和《无极》的电影有关系吗？

陈少峰：没什么关系，而且《无极》那个电影也没有体现“无”的韵味。

不过，讲到儒家和道家，必然讲到一有一无、一正一反、一人一天。

过去有句话叫“道不同不相为谋”，就是讲儒家和道家之间的区别……企业家：等等，还是先把无极和太极说清楚。

<<企业兵法>>

编辑推荐

《企业兵法:企业家与职业经理人的12条商规》是从企业的泥水匠到经营的大宗师。

<<企业兵法>>

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>