

图书基本信息

书名：<<总经理打理公司要懂的200条锦囊妙计>>

13位ISBN编号：9787542929020

10位ISBN编号：754292902X

出版时间：2011-7

出版时间：立信会计

作者：凡禹//梅州

页数：392

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>

前言

管理大师彼得·德鲁克说：“每隔一段时间就发生一次激烈的变革。短短的数十年里，整个社会——其世界视野、基本价值观、社会和政治的结构、艺术、主要的各个习惯——都发生了变化。

我们正处于这样的时代。

“在经历了经济危机的洗礼后，中国企业已积累了太多的经营管理的哲学与智慧，结合西方优秀企业的管理理念，我们为百忙之中的总经理们呈上这一场“管理的智慧”盛宴。

“一头狮子带领一群绵羊，可以打败一头绵羊带领的一群狮子。

“被誉为“世界第一CEO”的杰克·韦尔奇如此说过。

总经理是企业的灵魂，一家企业是发展壮大还是走向灭亡，很多时候取决于总经理。

的确。

一个成功的总经理必须是思考力、判断力和实践能力都很强的多面手，就如哈佛商学院在其《总经理学》教材里所指出的：总经理应该是一个好的策划人；一个组织能手；一个协调人；一个管制人；一个分析人；一个推动人；一个设计人；一个意见沟通人；在许多情况下也必须是个老师；一个好学不倦的人；必须是一个决策人。

换言之，身为总经理，要将公司打理好，就要先从提升自己开始。

那么，如何提升自己呢？“他山之石，可以攻玉。

“站在巨人的肩膀上眺望成功，就会与成功更近。

将成功的企业以及企业家的智慧与大家分享，让众多的总经理们。

在打理公司的过程中走得更轻松、更踏实。

本书深刻地剖析了总经理打理公司所需要具备的个人素养和管理金律，给总经理们提供了最具代表性、最具说服力、最有实战性的200条经验锦囊妙计。

融深刻的哲理和切实可行的操作方法于一体。

总经理们可以在畅快淋漓地饱览公司发展经典实例的同时，学会让公司精于竞争的提升之道，掌握令公司在激烈竞争中生存下来的顽强能力。

善于联想的人，能从本书中看到无数优秀的公司和管理者的影子，能看到他们在管理公司过程中出现的亮点和失误；善于比较的人。

能从本书中看到自己与优秀管理者的差距，以及自己的公司与优秀公司的差距；善于学习的人，能从本书中学到成功的法则和关于失败征兆的认知。

从这个意义上说，本书不是一本管理专业书，而是一本记载诸多优秀CEO与企业和管理实践中提炼出来的管理精华和真知的经验锦囊手册。

你可以不遵循他们的经验，但是必须了解他们和研究他们。

《总经理打理公司要懂的200条锦囊妙计》通过深刻的管理理念，结合全球最优秀企业成功的经验，告诉新一代总经理们如何汲取和学习国外先进的经营管理理念，运用自己的智慧，结合中国的实际情况结晶出新的成果，打理好自己的公司与企业。

内容概要

站在巨人的肩膀上眺望成功，就会与成功更近。

将成功的企业以及企业家的智慧与大家分享，让众多的总经理在打理公司的过程中走得更轻松、更踏实。

本书深刻地剖析了总经理打理公司所需要具备的个人素养和管理金律，给总经理们提供了最具代表性、最具说服力、最具实战性的200条经验锦囊妙计。

融深刻的哲理和切实可行的操作方法于一体，总经理们可以在畅快淋漓地饱览公司发展经典实例的同时，学会让公司精于竞争的提升之道，掌握令公司在激烈竞争中生存下来的顽强能力。

善于联想的人，能从本书中看到无数优秀的公司和管理者的影子，能看到他们在管理公司过程中出现的亮点和失误；善于比较的人，能从本书中看到自己与优秀管理者的差距，以及自己的公司与优秀公司的差距；善于学习的人，能从本书中学到成功的法则和关于失败征兆的认知。

书籍目录

第一篇 总经理应有的气场

第一章 拥有一呼百应的影响力

1. 具有影响力的带队者
2. 激励团队进步的教练
3. 成为员工的合作伙伴

第二章 容难容之事的宽广胸怀

4. 心底无私天地宽
5. 将宽容揉入公司管理
6. 以包容的胸怀对待比自己强的下属
7. 主动担责体现你的宽广胸怀
8. 与员工一起分享荣耀

第三章 让上进的学习力转化为生产力

9. 用学习来打败对手
10. 满足现状是厄运的罪魁祸首
11. 积极打造学习型组织

第四章 有效的沟通力

12. 管理就是沟通、沟通、再沟通
13. 倾听是为了更有效的沟通
14. 沟通艺术的重要原则——简洁明了
15. 坦诚的沟通赢得下属的尊重

第五章 出色的决策力

16. 决策力是企业命运的航盘
17. “四大决策”——贝尔电话称霸市场的秘诀
18. 好的决策能够顺应变化
19. 不在决策中退居幕后
20. 决策需要的是个性
21. 决策是重拳出击的艺术

第二篇 战略思维决定企业的高度

第六章 战略思维越超前，公司竞争越有利

22. 战略规划到多远，企业才能走多远
23. 超前意识让企业抢占先机
24. 做好长期经营规划，就是未来赢家

第七章 战略规划是公司前进的冲锋号

25. 战略确定企业何所为，何所不为
26. 战略目标要从实际出发
27. 为虾米服务，而不是追逐鲸鱼

第八章 差异化战略要符合市场的需求

28. 不要为了差异化而差异化
29. 差异化要让顾客明白认同
30. 顾客需求是市场的灵魂

第九章 成本战略：既要花得少。

更要赢得多

31. 低成本战略不会转化为持续竞争力
32. 低成本并不以牺牲品质为代价
33. 低成本战略的关键在于创新

<<总经理打理公司要懂的200条锦囊妙>>

第十章 多元化战略是把双刃剑

- 34. 切忌追求不切实际的多元化
 - 35. 多元化也要有目标
 - 36. 成功的多元化战略要内外兼顾
- 第十一章 稳扎稳打是企业发展的最优策略
- 37. 扎实前进。

少犯错误

- 38. 不要为了利润把企业带进冒进的陷阱
- 39. 总经理是否成熟决定着企业的生死存亡

第三篇 多角度打造企业竞争优势

第十二章 为公司创造竞争优势

- 40. 竞争优势的差异取决于价值链
- 41. 细分市场就是为企业创造竞争优势
- 42. 向竞争对手学习无异于邯郸学步

第十三章 造势是推销公司的捷径

- 43. 借势推销自己的公司
- 44. “谋势者”才能把握市场脉搏
- 45. 扩大企业影响力是制胜的关键

第十四章 健康的企业文化提升企业战斗力

- 46. 企业文化是企业最为重要的财富
- 47. 文化建设为企业凝聚人心
- 48. 愿景是企业走向成功的指路明灯
- 49. 拥有一流文化的企业才能所向无敌
- 50. 诚信是最简单的持续竞争优势
- 51. 文化建设也需要时常更新

第十五章 追求完美永远没有错

- 52. 善于发现与改进产品的不足
- 53. 追求完美永无止境
- 54. 产品要内外兼优

第十六章 沉下心来做品牌

- 55. 强势品牌：打造品牌中的品牌
- 56. 品牌的核心理念是被人们接受和认同
- 57. 用耐心打造品牌
- 58. 品牌传播建立在强健的传播信号上
- 59. 舍得花钱才能做好品牌推广
- 60. 以人为本是星巴克品牌的精髓

第十七章 细节决定成败

- 61. 世界级的竞争，就是细节竞争
- 62. 小疏忽带来大损失

第四篇 一切以消费者为主

第五篇 让制度为企业发展护航

第六篇 无为而治的领导艺术

第七篇 为企业发展培养人才

第八篇 完善的人才管理

第九篇 窥奖赏之法，让激励真正产生作用

第十篇 化危机为转机和成长

章节摘录

作为总经理，要扮演好带队者的角色。

有人说，带队者就应有“平常时段，看出来；关键时刻，站出来；生死关头，豁出去”的素养。

“平常时段，看出来”，是个人素质、潜在能力和品质的体现；“关键时刻，站出来”，是勇气、原则和实力的展现；“生死关头，豁出去”，是一种勇于奉献和敢于牺牲的精神。

很多人在关键时刻丧失领导力的原因就是：要求下属“照我说的做”，而不是“照我做的去做”！在关键时刻不能坚持原则，更没有勇气和实力站出来，也就是不敢说“看我的”！事实上，任何一个总经理的行为，都会影响他的追随者和身边的每一个人。

追随者会通过一种被称为“示范”的学习过程而受到影响。

这种影响在平时是潜移默化的，也许不会被清醒地认识到，可在关键时刻却是非常强烈的。

有一个著名的古代寓言：春秋时，一位晋国人想到南方的楚国去，他的马够快，车够结实，带的粮食也够多，可惜，他的方向错了，南辕北辙，结果愈行愈远。

很多人就像这个晋国人一样，不是没有行动能力，而是找不到正确的前进方向。

当大家为何去何从不知所措时，领导的作用就显示出来了。

身为总经理，有着超乎一般的远见卓识，他的任务就是告诉追随者们应该朝哪个方向前进；应该选择哪一条路；在这条路的前方，有怎样的风险和利益……在必要的情况下，他还应该走在队伍的前面。在大家四顾茫然的关键时刻，一声“跟我来”，就像一支“强心针”，能使团队士气大振，并形成一股强大的冲击力。

总经理的远见卓识，不仅在于为追随者指明前进的方向，更重要的是，应将追随者引导到他们希望去的地方。

这就是说，总经理的领导目标应符合团队价值观，也就是所谓的顺民意、得民心。

孙子说：“道者，令民与上同意者也，故可以与之死，可以与之生，而不畏危。”

追随者不可能仅仅为总经理的个人目标而奋斗，只有上下目标一致，追随者才能跟随总经理出生入死，不避艰险。

金子具有价值，但价值产生于人们认识金子之后。

总经理与别人建立良好的人际关系，主动关怀别人，学会与别人交谈并调动别人的积极性，就是一个让人认识的过程。

沟通的过程绝非只是一个传达自己的观念或意见的过程，而是一个双方心灵的交流并相互认同的过程。

总经理通过这一过程，会将自己的人格魅力焕发出来，对他人产生潜移默化的吸引力和巨大的鼓舞力量。

1942年，“二战”进行得如火如荼。

随着战争局势的变化。

盟军与德军的战场逐渐转移到北非。

盟军最优秀的将领之一巴顿将军意识到自己的部队可能无法适应北非酷热的气候。

一旦移师北非，盟军士兵的战斗力的就有可能随着酷热的天气而减弱。

战争不会随着人的意志而转移，摆在盟军面前的只有一条路：那就是适应。

为了让部队尽早适应战场变化，巴顿建立了一个类似北非沙漠环境的训练基地，让士兵们在48度的高温下每天跑一英里，而且只给他们配备一壶水。

巴顿的训练演说词就是：“战争就是杀人，你们必须杀死敌人；否则他们就会杀死你们！如果你们在平时流出一品脱的汗水，那么战时你们就会少流一加仑的鲜血。

”虽然人人都意识到战争的残酷性，但酷热的天气还是让许多士兵暗地里抱怨不已。

巴顿从不为训练解释，他以身作则，和士兵们一样在酷热的环境中坚持训练。

当士兵们看到巴顿每次都毫不犹豫地钻进闷罐头一样的坦克车中时，再多的怨言也只能变成服从。

显然，巴顿把自己当作是一个的普通士兵，在这个角色上。

他以完美的职业军人精神树立了典范，起到了榜样作用。

在他作用下，整个军队的训练进行得非常顺利。

正是有了这样的训练，在随后的北非战场上，巴顿的部队迅速适应了沙漠环境，以较小的代价一举击败德军，取得重大胜利。

企业也就是军队。

其总经理也必然是像巴顿将军一样，成为具有强大影响力的带队者，才能促进团队成长。

建立成功的团队，就需要总经理推动团队成员共同进步。

伟大的公司必然是一个积极的、开放的、沟通顺畅的组织。

这些优秀的组织更趋向于积极地经营、管理和运用员工的天才和潜能。

.....

媒体关注与评论

一头狮子带领一群绵羊，可以打败一头绵羊带领的一群狮子。

--杰克·韦尔奇 尽管每个人都有各种不同的能力，但大多数的人都不知道自己到底拥有何种优秀的能力。

--盛田昭夫抓好关键业务，其他的自然就不会差。

--吉姆·坎特鲁普

编辑推荐

200条锦囊妙计，引导您突破现有的格局，担起总经理的重任，发挥领导潜能，展现独特的执行能力。

管理大师彼得·德鲁克说：“每隔一段时间就发生一次激烈的变革。短短的数十年里，整个社会--其世界视野、基本价值观、社会和政治的结构、艺术、主要的各个习惯--都发生了变化。

我们正处于这样的时代。

” 在经历了经济危机的洗礼后，中国企业已积累了太多的经营管理的哲学与智慧，结合西方优秀企业的管理理念，我们为百忙之中的总经理们呈上这一场“管理的智慧”盛宴。

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>