

<<总裁的智慧3>>

图书基本信息

书名：<<总裁的智慧3>>

13位ISBN编号：9787807472971

10位ISBN编号：7807472979

出版时间：2008-10

出版时间：海天

作者：总裁的智慧项目组

页数：249

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>

<<总裁的智慧3>>

内容概要

《总裁的智慧》系列图书是上至企业高层管理者和政府官员，下至职业经理人、部门主管、员工、创业者、生意商人和普通老百姓都能看得懂的经营管理智慧解读。

<<总裁的智慧3>>

书籍目录

1 营销创新史玉柱 产品的策划与策略延伸阅读一 史玉柱营销语录延伸阅读二 史玉柱管理语录牛根生
创市“三局”：选局+做局+保局延伸阅读一 牛根生营销语录延伸阅读二 牛根生关于终端的思考张瑞
敏 世界品牌是消费者可以听得懂的语言延伸阅读一 张瑞敏经典语录延伸阅读二 海尔是海董明珠 战胜
自己延伸阅读 董明珠经典语录任正非 顾全功臣历史，就会葬送公司2 关于战略的思考马云 阿里巴巴的
发展战略延伸阅读 马云经典语录宁高宁 战略推进行业领先延伸阅读 宁高宁淡战略柳传志 联想多元化
战略失败根源继续消化IBM文化张瑞敏 全球化品牌战略延伸阅读 张瑞敏经典语录杨元庆 国际化的新联
想延伸阅读一 杨元庆经典语录延伸阅读二 杨元庆畅谈新联想3 商业新趋势马云网商崛起延伸阅读 马云
经典语录陈东升 中国梦和新消费主义延伸阅读 如何打造中国“千亿级”公司王石 乞力马扎罗的雪全
球变暖和万科的对应延伸阅读 王石经典语录江南春 传播领域的九大机会延伸问读 分众的创新与成功4
CEO视点史玉柱 民营企业如何在逆境中成长延伸阅读 史玉柱经典语录王石 房地产的七宗罪延伸阅读
王石经典语录5 产业洞悉潘石屹 房地产与城市建设延伸阅读一 潘石屹经典语录延伸阅读二 潘石屹给全
体销售人员的讲话冯仑 集中和转型是所有房地产企业最新面临的挑战陈天桥 网络游戏给中国产业能
带来什么延伸阅读 陈天桥经典语录马化腾 即时通讯的产业分析延伸阅读 马化腾经典语录

<<总裁的智慧3>>

章节摘录

我专门找钉子碰，专门找这个人开刀，实际上我放他一马也行，但是不行，他正好撞在我的枪口上，因为我要整顿这个部门必须要找到一个突破口，正好让我抓到了。

他在工作中做一个计划，要开票，相对来说权力很大，我紧紧盯住他，结果我发现有问题，几百万的货发出去账对不上，我狠狠处罚他，而且通报，全公司的人都知道，而且我降了他的工资，因为我觉得如果把这个人征服了，所有的人都知道这个人可以被处理，没有人不可以被处理，必须要按照制度来干活。

第二天我就倒霉了，楼上来电话让我上去，问我董明珠你究竟有多大的权力，这个人又要罚款还要扣工资，我就讲了道理给他听，请问他把我企业的五百万搞走了，我扣他一级工资一百块钱，我觉得还少了，如果我权力大了我就把他开除了。

我知道肯定是通过家属关系，太太床头风一吹问题来了，老总说你给罚一下款警告一下就行了，我说其实这不是我个人感情的问题，大家都是同事，站在我个人的角度我完全可以做一个好人，但是从企业的角度我必须处理他，因为就是你跟他的关系，我很直率地说，当时部门的人来上班的时候，都是首先泡一杯茶，而且当时要送货给业务员才能拿到货，我说这成了超市，成了交易场所。

老总听了也没有话说，这个事就算了，管人事的老总肯定看上面的老总这样发火也找我过去说你要注意一点啊，人事关系，人的工作要慢慢来不能急，急就要出问题，你要搞好关系。

我就跟他说了，如果我为了搞好关系，我这个企业因为这个搞好关系而不能发展，如果因为我们搞好关系企业损失几百万，你认为我是搞好关系好呢还是坚持原则好？

他说你这样别人都对你有意见，言下之意就是你这个部长当不下去，我说我从上班第一天我就预备明天下岗，我既然不是为了钱回来，我要做一个事业，我就觉得我要不断地去履行自己的职责。

这件事并不大，但是背后对我的震动还是很大，我总结了一下为什么前任搞不好，因为老是眼观六路、耳听八方，怎样没有得罪别人、怎样领导说我好，通过这样我一下子将部门整顿到位，大家知道董姐回来很厉害，不敢乱来了，不是送一点东西这个事情能解决的，不允许犯错误。

后记

这是一个需要企业家的时代。

“国力的较量在于企业，企业的较量在于企业家核心理念”。

在改革开放的三十年来，中国成长和涌现出了一批优秀的本土企业家，他们带领中国企业探索出了一条非凡的成功之路，向世界彰显了中国企业家的强大力量和独特智慧。

中国企业家人，正在褪去浮躁和喧嚣，一步步走向理性和成熟。

许多优秀的企业家主动参与到经营智慧传承的行列，他们登上不同的讲坛发表充满激情的演讲，将自己的经验和智慧传授给更多希望或正在创业的年轻人及企业经营者，用实际行动带动中国企业家群体的成长，让我们对这些在全球化与本土市场一线拼搏的中国优秀的企业家们致以崇高的敬意。

<<总裁的智慧3>>

媒体关注与评论

营销是没有专家的，不能迷信专家。

我认为大学里有关营销的教材80%的内容都是错的。

如果说有专家，我认为唯一的专家是消费者。

要做好一个产品，在前期论证阶段必须要有大量的时间泡在消费者当中去。

——巨人网络集团CEO 史玉柱做产品，最需要讲究的就是“优生优育”。

生下羊，哪怕一窝也不值钱；生下虎，哪怕一只也大有本事！

滥生滥育，生得越多浪费越大！

——蒙牛乳业集团董事长 牛根生一个公司在两种情况下最容易犯错误，第一是有太多的钱的时候，第二是面对太多的机会，一个CEO看到的不应该是机会，因为机会无处不在，一个CEO更应该看到灾难，并把灾难扼杀在摇篮里。

——阿里巴巴集团CEO 马云做企业比登珠峰难，登珠峰熬了20天，但是我搞企业熬了20年，还在熬。

——万科企业股份有限公司董事会主席 王石战略思维应该是行业的、产业的，是积累成长的过程，是建立在适应市场的商业模式上的，可增长、可复制、可以形成产业、形成行业地位和竞争能力的，而不是投机性的、一次性的随机生意。

——中粮集团董事长 宁高宁“想干与不想干”是有没有责任感的问题，是“德”的问题；“会干与不会干”是“才”的问题，但是不会干是被动的，是按照别人的要求去干；“能干与不能干”是创新的问题，即能不能不断提高自己的目标。

高层管理不等于高高在上。

——海尔集团董事局主席兼CEO 张瑞敏一个企业要成功，就必须说到做到，但是要说到做到，联想对这个要求的很精准，连订定目标都要求是科学与合理的。

我现在主张，你说到就要可以做到，只达成99%，都不算达成目标。

——联想集团董事局主席 杨元庆一位成功的企业家必须具备两种基本素质，第一是定力，不容易被周围的环境所干扰；第二是化解危机的能力，能够在危机和矛盾中抓住机遇反败为胜。

——SOHO中国有限公司董事长 潘石屹

<<总裁的智慧3>>

编辑推荐

《总裁的智慧3:中国顶级CEO演讲录》由深圳出版发行集团，海天出版社出版。

希望我们都能在这所"没有围墙的商学院"中汲取强大的企业家精神力量与睿智的商道智慧，有所启发，学有所成，学以致用。

中国的强大与富裕需要一代又一代的优秀企业家的不懈努力，希望我们的读者中能产生出新一代的企业家，参与全球经济舞台的角逐与竞争。

<<总裁的智慧3>>

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>