

《犹商》

图书基本信息

书名：《犹商》

13位ISBN编号：9787302153238

10位ISBN编号：730215323X

出版时间：2007-7

出版社：清华大学出版社

作者：张从忠

页数：294

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《犹商》

内容概要

犹商：中小企业及创业者运作指南，ISBN：9787302153238，作者：张从忠 著

作者简介

张从忠，知名管理专家和畅销书作者，现任《牛津商业评论》专栏作家，跨国公司全球业务增长顾问，跨国公司地区中高层训练导师。主要学术贡献：将多种管理思想融合起来，形成具有中国本土特色的管理模式——“红色管理法则”。

前言第一篇 《塔木德》第一章 逆境中的犹太人第二章 《塔木德》的形成第三章 《塔木德》的凝聚力量 第一节 安息日 第二节 赎罪日第四章 《塔木德》智慧 第一节 诀窍 第二节 保持不同立场 第三节 超越自我 第四节 明确的目标 第五节 不可能中的可能第二篇 法则篇第五章 诚信法则 第一节 失主买回赃物 第二节 《塔木德》商业判例 第三节 信托责任的起源 第四节 契约之民第六章 执行法则 第一节 甬想把整个海洋煮沸 第二节 先摘好摘的果子 第三节 一次做好一桩事情 第四节 不做能力之外的事 第五节 有耐心的人能钓到大鱼 第六节 借鞋子比赤脚快 第七节 人格是信用的基础——华尔街之父J.P.摩根 一、摩根的第一桶金 二、华尔街神经中枢 三、迫使美国总统就范 四、世界的债主 五、人格是信用的基础 第八节 你必须节制第七章 谈判法则 第一节 寻找各自需要的利益 一、错误谈判的原因 二、成功谈判的原则 第二节 有限的权力是武器 第三节 生命中的关键定律 一、观念定律 二、行动定律：不可犹豫不决 三、信誉定律：信誉才是无价之宝 四、赢利定律：给予即是获得 五、发展定律：为自己营造一个良好的环境 六、守住你的金矿第八章 金钱法则 第一节 控制金钱的力量 第二节 不贷款、不存银行 一、绝对的现金主义 二、不存银行 第三节 犹太商业智慧 第四节 头脑是你最大的资产 第五节 挖掘才智 第六节 相信自己的判断 第七节 眼光盯着未来 第八节 两头赢利 第九节 让金钱散发温暖第九章 宇宙法则 第一节 78:22法则 一、赚女人的钱 二、赚嘴巴的钱 三、高价适销 四、囚徒困境 第二节 80:20法则 第三节 时间法则 一、运用时间价值去创造财富 二、时间就是金钱 三、神奇的三小时 四、第克泰特法 五、授权借时法 六、会议节时法 第四节 砍掉浪费时间的活动 第五节 测试自己对工作的管理能力 第六节 犹太家族创富史 一、普利策的大智慧 二、商学兼优的瓦尔堡家族 三、通讯之王靠“速度”起家 四、好莱坞的老板高德温 五、钢铁大王卡耐基第十章 教育法则 第一节 质量胜过数量 第二节 《塔木德》的教育 第三节 犹太教育心得 第四节 仅靠勤勉是不够的 第五节 和谐相处 第六节 入乡随俗 第七节 人人都是百万富翁第三篇 用人篇第十一章 选人 第一节 戴尔的招聘术 一、钻石你肯定会亲自挑选 二、相信制度的力量 三、避免走后门 四、招聘是一场理性的婚姻 五、招聘中的话术 第二节 通用的选人原则 第三节 内部提拔的重点选项 第四节 不胜任者的几种表现第十二章 育人 第一节 英特尔的培训体系 第二节 惠普育人之道 第三节 GE的领导力培训 第四节 最有价值的培训：“六西格玛” 第五节 “六西格玛”改造GE 第六节 杰克·韦尔奇与电子商务第十三章 用人 第一节 企业忠良 第二节 德鲁克对张瑞敏的影响 第三节 彼得·德鲁克的驭人之道 一、管理职务的设计 二、管理职务设计中六种常见的错误 三、优秀管理者的六个特征 四、一个管理人员有两项特殊的任务 五、管理工作一般包含五项基本作业 六、管理职权 第四节 切实可行的年度计划第十四章 文化 第一节 物本交易型企业文化 一、物本交易型企业文化的五个特征 二、物本交易型企业文化的优缺点 第二节 权本等级型企业文化 一、权本等级型企业文化的七个特征 二、权本等级型企业文化的优缺点 三、权本等级型企业文化的两种现实形式 第三节 人本企业文化 第四节 诚信友爱型企业文化 一、诚信友爱型企业文化的五个特征 二、诚信友爱型企业文化的优缺点 第五节 民主平等型企业文化 一、民主平等型企业文化的三个特征 二、民主平等型企业文化的优缺点 第六节 公平竞争型企业文化 一、公平竞争型企业文化的三个特征 二、公平竞争型企业文化的优缺点第四篇 运作篇第十五章 使命 第一节 创造顾客 第二节 谁是顾客，他们在哪里？ 第三节 顾客考虑的价值是什么 第四节 顾客的尚未满足的需要第十六章 组织 第一节 组织设计的逻辑 一、明确性 二、经济性 三、远景的方向 四、理解本身的任务和共同的任务 五、决策 六、稳定性和适应性 七、永存性和自我更新 第二节 职能制组织 一、职能制的创造者：亨利·法约尔 二、法约尔管理的14个原则 三、职能制组织逻辑 四、职能制结构 五、能否弥补其缺点 六、有限的适用范围 第三节 任务小组 一、任务小组的领导 二、任务小组的优点和局限性。 三、任务小组的适用范围 第四节 联邦分权制 一、艾尔弗雷德·P.斯隆：联邦分权制创造者 二、联邦分权制逻辑 三、联邦分权制的优点 四、联邦分权制的必要条件 五、规模的限制条件 六、多小的规模就过于小了 七、什么是“事业单位” 第五节 模拟分权制 一、模拟分权制的问题 二、应用模拟分权制的原则 第六节 系统组织结构 第七节 简单性的必要第十七章 小企业的运作 第一节 小企业必须注意些什么 第二节 小企业需要高层组织和分工 第三节 小企业必须有自己的控制和信息系统 第四节 小企业必须“拧麻花”第十八章 中等企业的运作 第一节 中等企业有三种不同类型 第二节 联邦制的中等企业 第三节 协作式中等企业 第四节 中等企业运作秘诀 第五节 中等企业智取大企业第十九章 大企业的运作 第一节 大企业是非个人关系的 第二节 近亲繁殖的危险 第

三节 什么是行不通的 第四节 企业合并和企业收购 第五节 企业出售和企业放弃 第五篇 风险篇 第二十章 解读风险 第一节 巴菲特解读可口可乐 第二节 要精于算计 第三节 多射几箭准能中靶 第四节 合作都是初交 第五节 狡诈赚钱 一、欧洲铁路支线投资 二、巴纳特的“空手道” 三、金钱才是永恒的交易 第二十一章 如果危机来临 第一节 企业为什么失败 第二节 让美国继续转动起来 第三节 祸患积于忽微 第四节 企业危机公关 一、危机公关第一步：主动承认问题 二、危机公关第二步：消除负面影响 三、危机公关第三步：重树品牌形象 第二十二章 企业“知止” 第一节 企业“止”为安 第二节 索罗斯淡索罗斯 第三节 学会打胜仗 第二十三章 股神运作之道 第一节 巴菲特的四项世界记录 一、世界上最贵的股票 二、全球最大资产规模的投资公司 三、全球最精干的管理总部 四、全球最贵的投资课堂 第二节 从股神的视角看企业 一、最正确的公司分析角度：如果你是公司的唯一所有者 二、最关键的投资分析：企业的竞争优势及可持续性 三、经济特许权：超级明星企业的超级利润之源 四、最稳定的盈利：主业长期稳定的企业往往盈利能力最强 五、公司财务报告阅读越多，能力越强 六、最简单的持续竞争优势企业：巨大的经济商誉 七、评估企业价值 第三节 股票“相马术” 一、优秀企业的特征 二、管理原则 三、不投资自己不懂的企业 附录 潮商、浙商、晋商、徽商与犹商的比较 参考文献

精彩短评

1、睿智、顽强的民族

2、很不错

3、《塔木德》

“ P201: 第十六章 组织

.....保持事物的简单化是对付复杂和繁琐的最有效方式。这几乎是所以犹太商人都认可并遵行的准则”

P248 第三节：多射几箭准能中靶的故事。

4、沉思良久

《犹商》

精彩书评

1、但是内容上的点点滴滴，可以给你的生活和工作有些许有意义的影响，没事的时候看看对个人的修为还是有帮助的

《犹商》

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：www.tushu000.com