

<<博弈危机>>

图书基本信息

书名：<<博弈危机>>

13位ISBN编号：9787801703804

10位ISBN编号：7801703804

出版时间：2005-1

出版时间：当代中国出版社

作者：徐明天

页数：272

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>

<<博弈危机>>

内容概要

《博弈危机》一书中描写了创维的7次生死危机。本书从企业生发危机的角度做了观察和分析。创作16年曹遇7次危机，平均每两年多一次生死劫难，每次危机均延续一至两年。但富有传奇色彩的是，每一次危机劈头盖脸地砸过来的时候，黄宏生都能在几欲倒地的同时迅速打出一套“组合拳”，然后满身伤痕地从“拳击台”上站起来，重新投入“战斗”。危机频率如此之高，震荡如此之巨，时间如此之久，即使放在世界范围内去考量，这也是一个超大型的企业危机处理案例。主要集中在黄宏生的人生经历、内心世界、行为方式、思维特点、认识层面、手段方法上面。本书作者是报道家电行业的专业记者，熟知创维以及整个行业的情况，文章写得比较有可读性。最难能可贵的是，这本书使我们能够从另外的视角和窗口来看企业及其命运，同时对法治和社会体制等企业生存环境进行思考。从这一点看，其价值远远超出了企业经营管理的范畴，值得更多的人用心一读。

<<博弈危机>>

作者简介

徐明天，深圳商报首席记者，1959年生于山东济南，研究生学历。
当过兵，做过中学教师，在乡镇做过基层干部，干过乡镇企业。
曾任中共淄博市委研究室副主任，1997年南下深圳。
著有《齐文化大观》、《企业家宝鉴——经营管理300信条》、《菲薄的思维》等作品。

<<博弈危机>>

书籍目录

序一 性格决定命运序二 创维是谁的？

序三 请到廉署喝咖啡引子 “挺创行动” 廉政公署 “敲山震虎” 银行、供应商、经销商反应不合常理企业 “秀” 中的利益驱动危机是一种必然第一章 “小气” 黄宏生办公室好比老板的眼睛康佳、TCL、创维办公大楼比较吃 “铂仔饭” 的乡巴佬和三轮车夫讨价还价 “寒山富翁” 的4个心理特征 “需求层次理论” 下的透视 “千万元打工皇帝” 计划第二章 亿万富翁前传外婆：做个有本事的人就不会挨饿了5年农场生活：肉体磨难和精神磨砺放弃仕途为读书彩电三巨头的同窗生涯厅级干部下海 “痛苦理念” 第三章 八年五劫睡在香港的厕所里10平米的 “天地” “人走茶凉” 是商业规律招待所里的商机丽音广播的重创彩电项目血本无归，黄宏生跳海自杀并购大战中显露 “狼” 的嗅觉飞机上的2万台订单合资RGB，拿下生产牌照1995年的人才重构1996年：三英战长虹第四章 陆强华哗变陆强华评说 “香港事件” 2000年：150人出走 “东菱” “黄陆之争” 的4大分歧创维模式V S 王牌模式 “陆军班” VS “杜家班” “99届” VS老员工专业化VS多元化 “我不能接受的是董事长对我采取的调离方式” 临阵换将黄陆二人讨价还价90天生死较量第一次交手黄宏生：在愤怒中沉默1亿股期权定军心高路华潜入创维渠道杨东文稳定渠道的4种方法 “第三营销模式” 详解要 “江山” 还是要 “美人” 海外市场成为 “生命线” 黄宏生对职业经理人的7大批判对簿公堂陆强华 “自杀式” 搏击总攻老板、经理人价值认定的法律解读高路华再演 “黄陆之争”第五章 外力下的革命第六章 “永不负债” 第七章 坚硬的终端第八章 创维之伤附录后记

<<博弈危机>>

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>