第一图书网, tushu007.com

<<马云谈管理>>

图书基本信息

书名：<<马云谈管理>>

13位ISBN编号：9787807473039

10位ISBN编号：7807473037

出版时间：2008-10

出版时间：深圳出版发行集团，海天出版社

作者：朱甫

页数：249

字数：190000

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

他是全球第一的电子商务平台阿里巴巴的创始人；　　他是中国内地第一位登上《福布斯》封面的企业家；　　他是中国第一位被冠以“骗子”、“疯子”、“狂人”的创业“导师”；　　他在CCTV《赢在中国》现场征服了几乎所有的选手和电视观众；　　他用自己的成功告诉所有人：“如果我可以成功，那么80%的创业者都可以成功！”　　他，就是马云，阿里巴巴集团董事局主席兼首席执行官，中国的创业教父。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

马云是个传奇性人物，曾被说成是“骗子”、“疯子”和“狂人”，而如今，他带领着阿里巴巴团队一路走来，从资本额只有50万元人民币的小企业，变成了市值超过200亿美元的大企业，创下了全球互联网融资额的最高纪录。

他靠什么实现了大成功，创造了一个又一个令人不可思议的商业奇迹呢？

《马云如是说》一书，为您更为准确的了解马云和他的阿里巴巴。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

朱甫，畅销书作家，商学院MBA，互联网创业观察专业人士，对阿里巴巴集团进行为期四年的重点跟踪研究，最为佩服创业教父马云。
著有《马云如是说》。

<<马云谈管理>>

书籍目录

第一章 企业为什么而生存——马云论管理思想 为使命而生存 尊重内行 不靠控股来管理 我是首席教育官 “ 客户第一 ” 阿里巴巴基本法 目标：基业102年 延伸阅读：马云谈CEO第二章 “ 升职路线图 ”——马云论员工管理 “ 升职路线图 ” 拒绝高薪挖人 “ 大裁员 ” 不让雷锋穿补丁上街 开除MBA 鼓励员工创业第三章 把钱投在人身上是最赚的——马云论人才培养 把钱投在人身上 每个员工都有潜力 干部队伍培养 四乘一百米接力赛 销售人员培养 企业文化培养第四章 最好的团队是唐僧团队——马云论团队与执行 团队把我变成英雄 不用精英团队 唐僧是个好领导 好公司就像动物园 一流的执行水平第五章 优秀的人不是为钱而来——马云论招聘与考核 不给任何人许诺 给年轻人一个机会 共同的价值观 “ 野狗 ” 与 “ 小白兔 ” 一切围绕社会责任去做第六章 战略决定成败——马云论企业战略 只做信息流 安全支付 Work at Alibaba B2B-C2C-B2C第七章 将电子商务还给商人——马云论运营管理 不做电子政务 免费的目的是培养客户 教 “ 客户 ” 钓鱼 将目标定得高一点 将电子商务还给商人 按照既定梦想往前走 延伸阅读：马云谈办公室风水第八章 “ 马式营销 ”——马云论营销策略 “ 西湖论剑 ” “ 网商大会 ” “ 马式豪言 ” 非常时期的广告投放 “ 农村 ” 包围 “ 城市 ” 将娱乐进行到底第九章 亚洲的独特模式——马云论创新与管理 蓝海=创新 亚洲的独特模式 支付宝的创新 客户导向的思考第十章 “ 六脉神剑 ”——马云论企业文化 核心竞争力是价值观 可信、亲切与简单 “ 倒立 ” 文化 拥抱变化 “ 整风运动 ” 有雅虎特色的阿里文化 文化稀释 延伸阅读：阿里巴巴的四项原则与三个代表第十二章 高层管理者——马云论阿里巴巴高层 蔡崇信 延伸阅读：蔡崇信论马云 吴炯 关明生 卫哲 崔仁辅 陆兆禧 延伸阅读：卫哲：中小企业为新的全球化受益者第十二章 “ 东方的智慧，西方的运作 ”——马云论全球化攻略 全球眼光 当地制胜 全球化的问题第十三章 公司的守门员——马云论企业家精神与领导力 我就像守门员 在公司的作用像水泥 最大的善举决不在于捐款 延伸阅读：认真做事、大度做人 附录一 马云精彩语录 附录二 马云个人档案后记参考文献

章节摘录

第一章　企业为什么而生存——马云论管理思想　　为使命而生存　　现代管理学之父彼得．德鲁克对管理所下的经典定义就是：“管理就是界定企业的使命，并激励和组织人力资源去实现这个使命。
界定使命是企业家的任务，而激励与组织人力资源是领导力的范畴，二者的结合就是管理。
”　　使命是企业存在的原因，企业使命是企业存在的意义和价值，是企业肩负的最大责任，是企业存在的最根本目的。
它告诉人们“企业为什么存在”，深层次地反映了企业的任务和目标，表达了企业的社会态度和企业的主体意识。
　　一个企业为什么而生存？
使命！
这一点我很自信。
我参加过很多世界性的论坛，全球大企业的CEO讲的就是这些东西，而中国的企业都不相信。
是我们犯过的一些刻骨铭心的错误，促使我们提出价值观、使命感和共同目标。
　　我做企业带着一种使命感去做，我坚信电子商务会影响中国、改变社会。
　　2003年，阿里巴巴在B2B领域发展已经是很好了。
怎么走下去，马云当时很迷惘。
当你站在第一的位置上，往往不知道该往哪里走，凶为第二、第三可以跟着第一走，但是第一没有可参照对象。
　　新浪、搜狐、网易他们比我们运气（好），他们可以模仿雅虎，但是阿里巴巴B2B是我们自己想出来的。
阿里巴巴到底往哪个方向去？
我郁闷了一个月，直到（在）纽约论坛的时候我碰到克林顿夫妇，我向克林顿问了这个问题，他说这是（一个）好问题。
　　那天早上克林顿夫妇请我们吃早餐，克林顿讲到一点，说美国在很多方面是领导者，但有时领导者不知道该往哪儿走，没有什么引导他们，他们没有榜样可以效仿。
“这个时候，是什么让你作出决定呢”，克林顿说，“是使命感。
”

编辑推荐

《马云谈管理》一书，为您更为准确的了解马云和他的阿里巴巴。
马云·管理语录：　一个企业为什么而生存？
使命！
公司如果只以赚钱为目的是做不大的，而如果以使命为驱动才有可能做大。
只有两个情况下你是CEO。
第一你做决定的时候你是CEO。
平时你不是CEO。
第二个在你犯错误的时候，你是CEO。
你说这是我的错。
造就一个优秀的企业。
并不是要打败所有的对手。
而是形成自身独特的竞争力优势。
建立自己的团队、机制、文化。
可能有些人会批评我是外行领导内行。
但我认为，外行当然可以领导内行，关键是在于尊不尊重专业。
管理50个傻瓜是最痛苦的，更痛苦的是管理∞个聪明人。
而且有才华的人都有一点怪异，大家都互相不服。
什么是团队呢？
团队就是不要让另外一个人失败。
不要让团队任何一个人失败。
那些职业经理人管理水平确实很高。
就如同飞机引擎一样，但是如此高性能的引擎就适合拖拉机吗？
唐僧这个人不像很能讲话，也好像不像个领导的样子，但是他很懂得领导这个团队。
这个团队到西天取经。
这么多天没有散掉就是好领导。
外界看我们，是阿里巴巴网站。
是淘宝，但只有我们自己知道。
我们的核心竞争力是我们的价值观。
从第一天开始，我就没想过用控股的方式控制公司。
我觉得管理和控制一家公司是靠智慧。
CEO的主要任务不是寻找机会。
而是对机会说No，机会太多，只能抓一个。
如果一个方案有90%的人说好，我一定要把它扔到垃圾桶里去。
因为这么多人说好的方案．必然有很多人在做了，机会肯定不会是我们的了。
把钱存在银行里，不如把钱花在培养员工身上。
把钱投在人身上是最赚的。
我在公司里的作用就像水泥。
把许多优秀的人才粘合起来。
使他们力气往一个地方使。
领导要能把人身上最好的东西发现出来。
你要找这个人的优点，找到这个人自己都不知道的优点，这是你的厉害之处。
阻碍阿里巴巴的一个人就是马云，如果我不换掉我的脑袋，所有的改革都是一句空话。
我始终认为企业最值钱的是人才。
但为了保持企业的竞争力和一支优秀的员工队伍。
我们会坚持实行“末位淘汰”制，将后10%的员工淘汰，因为我们不淘汰他们。

第一图书网, tushu007.com

市场和股东就会淘汰我们。

我们遵循的最高准则：第一条是“唯一不变的是变化”；第二条是“永远不把赚钱作为第一目标”；第三条是“永远赚取公平合理的利润”。

第一图书网, tushu007.com

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