

<<CEO说>>

图书基本信息

书名：<<CEO说>>

13位ISBN编号：9787111387176

10位ISBN编号：7111387171

出版时间：2012-7

出版时间：机械工业出版社

作者：(美)拉姆·查兰(Ram Charan)

页数：134

译者：徐中

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

回想一下我们学生时代那位最好的老师。

对于自己的专业知识，他不仅看起来无所不知，而且具有其他老师所不具备的特殊能力，他能够把学科中复杂的概念和知识（无论是心理学、经济学还是化学）深入浅出，让学生真正理解和掌握。有些教师可能知识渊博、资历深厚，但他们就是不能让你灵光一现、恍然大悟。他们不是让复杂的问题简单化，而是恰恰相反，让简单的问题变得更复杂，而且完全难以理解。

我进入商界差不多40年了。

童年的时候，我就在印度自家的小鞋店里做事，然后到澳大利亚做了一名工程师。

之后，我到美国求学，并在哈佛商学院和西北大学凯洛格商学院（Kellogg School）执教。

在此期间，我为世界各地大大小小的公司董事会和CEO们提供咨询服务。

我注意到，那些最优秀的CEO和我们遇见过的最好的老师一样，他们能够使公司年复一年地赢利。

他们能够透过复杂的商业现象找到那些企业运营中的核心要素，并且让公司的每一个人，不仅仅是管理人员，都能够理解这些核心要素。

你也许会说，这些CEO完全是为了自己的利益，如果每个人都了解公司业务的运作本质，那么公司和CEO就会更为成功。

但实际上，并非只有CEO个人从中受益，每个人都会感到公司运作的这些基本要素与他们的工作更加息息相关，并从中获得更大的满足感。

此外，当公司实现赢利性增长的时候，销售和利润逐年增长，每个人都有更多的职业发展机会，同时赚更多的钱。

若静下心来思考，其实经商很简单。

企业活动中的一些普遍规律既适用于街头小贩，也同样适用于经营一家《财富》500强的大企业。

成功的商业领袖了解这些规律，他们拥有我称之为“商业智慧”的东西：他们知道如何让一个个体户或者一家大型企业实现赢利。

每个人都可以学习有关现金净流入、利润率、周转率、资产收益率、业务增长和顾客等方面的基本知识，并且可以培养自己的商业智慧。

这看起来很复杂，实则不然。

再想想那些最好的老师，例如化学老师，一旦让学生了解到原子都是由质子、电子和中子组成的，他们就具备了解决任何化学问题的基础。

我想告诉读者的是：企业活动遵循同样的规律，一旦掌握了那些基本规律，你就学会了任何企业运作的基本知识。

写作本书的目的是希望读者能够从我的经历中受益，本书的思想来自于我长期不懈地观察那些最成功的商业领袖如何思考和行动。

在本书中，我们将会看到这些成功人士怎样运用一些共同的商业智慧，让他们的公司和员工成为世界级的赢家。

诚然，每个企业都不相同，但是，一旦掌握了企业活动中最核心的原理，你就拥有了一幅理解自己企业运作的框架图。

最好的CEO和个体户的思路是一样的。

他们都了解企业的现金状况，也了解哪些业务赚钱，哪些不赚钱。

他们懂得把货物不断从货架上卖掉（存货周转率）的重要性，也同样了解自己的顾客。

本书阐述的是企业活动的基本元素如何在运营管理中发挥作用。

花几个小时阅读本书，你将会开启一段崭新的商业智慧旅程。

拉姆·查兰 得克萨斯州，达拉斯 2001年1月

## &lt;&lt;CEO说&gt;&gt;

## 内容概要

我们经常听到企业家要求下属：“你们要换位思考，站到我的立场想问题，具有全局观和经营头脑。

”而在现实中，各级经理人员往往是“竖井思维”，“屁股决定脑袋”，各自为政，难以产生有效的协同，创造最大的绩效。

究其原因，最关键的因素是很多职业经理人缺乏经商的常识，缺乏一个共同的思维框架和商业语言。这种常识的缺乏所引发的便是执行缺失、沟通不畅、绩效不振等企业“常见病”。

我们也经常听到人们赞美一个CEO或企业家：“这个人非常有生意头脑”。你是否注意过，那些世界一流CEO的生意头脑看起来和成功的街头小贩相差无几。这些CEO能够感受到机遇的存在并且利用它们，他经营的公司年复一年地赢利。经营一家大企业和推车卖水果或者在乡间开一家小店有何不同？在拉姆·查兰看来，其实没有多大差别。

那些伟大的CEO与街头小贩都有着共同的思维方式，他们总是能够透过复杂的表象看到商业本质，化繁为简，抓住企业经营的根本要素——商业智慧。

企业经营的六个关键要素和两大基础

现金净流入 知人善任

利润良好的沟通机制

周转率

资产收益率

业务增长

顾客

## 作者简介

(美国)拉姆·查兰(Ram Charan)

在全球范围内声誉卓著的公司董事会和CEO的咨询顾问，同时也是畅销书作者和杰出的教授。他对商业问题的\*\*\*\*洞察，以及提出的实用解决方案深受企业领导者的推崇。

查兰在通用电气公司克罗顿维尔的“杰克·韦尔奇领导力发展中心”和沃顿商学院从事了30年的教学工作，获得过克罗顿维尔和西北大学凯洛格管理学院最佳教师的荣誉称号。

查兰拥有哈佛商学院的MBA和DBA学位，获得贝克学者奖（Baker Scholar）。

书籍目录

译者序

致谢

前言

第一部分 商业智慧——商业中的通用语言

第1章 杰克·韦尔奇与街头小贩的共同点

——商业思维的本质

第2章 每个公司的本质都是一样的

——基本要素：现金、利润、周转率、成长性和顾客

第3章 从整体上理解公司

——如何把“碎片”整合在一起

第二部分 现实世界中的商业智慧

第4章 现实世界错综复杂，领导人必须化繁为简、理清思路

——抓住公司工作的重点

第5章 创造财富而不是赚钱

——像投资者一样看待公司

第三部分 达成目标

第6章 进取者勇往直前

——建立人岗匹配，处理不匹配问题

第7章 打造齐心协力的团队

——建立高效的沟通执行机制

第8章 做什么和如何做

——战略执行的关键

第四部分 制定个人计划

第9章 找准自己的定位

——重建创业精神

作者简介

## 媒体关注与评论

年轻的时候，我在父亲的鞋铺里打工，学会了经商的一般规律。之后，我在通用电气公司和联合信号公司任职期间，曾经运用本书中的商业智慧成功领导了16个不同的业务。

这些商业智慧能够使复杂问题简单化，令人终身受益。

《CEO说》可谓是同类书中的精品。

——联合信号公司前董事长兼CEO 拉里·博西迪 这是一本让人期盼多年的好书。

拉姆·查兰分享了如何在复杂的商业世界找到自己道路的秘诀，让你的职业生涯更加精彩。花一个周末，或者在一次飞机旅行途中阅读本书，你会猛然警醒，原来可以从这样一个全新视角来审视你的公司和你的工作。

——杜邦公司董事长兼CEO 查特·贺利得 阅读本书就像给自己借来一双慧眼，商业世界的秘密突然间在水晶球中显现。

《CEO说》简单易读，其深邃见解令人茅塞顿开。

——捷威计算机公司副主席 戴夫·罗宾诺 我们终于等到了一本揭示企业真实运作的好书。

本书准确地描述了商业思维的本质。

任何层级的领导者都可以通过学习本书提高其商业智慧。

——美国家居百货公司总裁兼CEO 鲍勃·纳德利 “商业智慧”，这个由拉姆·查兰创立来描述企业活动普遍规律的术语，正是当今商业世界的真实写照。

在本书中，拉姆·查兰将那些复杂、令人畏惧的概念和术语变得简单易懂，使之能够时时处处应用于任何企业管理之中。

——高露洁-棕榄公司COO 洛伊丝·朱利伯

编辑推荐

继《执行》在全美乃至世界范围内掀起执行风潮之后，本书是管理咨询大师拉姆·查兰自己评价最高的一部作品。

揭示企业经营的本质，帮助各层级领导提升商业智慧 打破“职能竖井”，学会商业通用语言，掌握企业经营的关键要素，帮助企业实现持续赢利 企业经营6+2法则，消除企业经营的神秘和误区，让商业决策遵循商界社会永恒不变的规律。

## 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>