

<<哈佛商务课>>

图书基本信息

书名：<<哈佛商务课>>

13位ISBN编号：9787113153458

10位ISBN编号：7113153453

出版时间：2013-1

出版时间：哈佛公开课研究会 中国铁道出版社 (2013-01出版)

作者：哈佛公开课研究会

页数：207

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>

<<哈佛商务课>>

前言

哈佛学位居常春藤盟校的八名联盟成员之首。

在全球各大研究机构以及报刊所提供的排行榜上，哈佛大学几乎占了世界上每一个第一的宝座。

例如，在久负盛名的《美国新闻周刊》大学排名上，桂冠常年都被哈佛摘得。

作为闻名于世的学府，哈佛大学培养出的精英分散在各个领域。

从哈佛大学中曾经走出6位美国总统，曾经产生34名诺贝尔奖得主，而世界级的文学家、思想家、学术创始人，等等，也比比皆是。

可以说，在任何领域都能够找到哈佛的校友。

如今的哈佛大学早已不只是一所学校，更是一个品牌，一个象征成功的品牌。

它不断地向社会输送着一批又一批的成功人士，让他们的辉煌照亮整个世界。

在经济高速发展的今天，巨商富贾们凭借资本的力量已经成为了世界风云变幻的主角。

而在这些人中，哈佛出身的人则占据了很重要的地位。

2012年5月27日，美国知名财经杂志《福布斯》评出了产生亿万富翁最多的美国14所大学，其中哈佛大学以拥有50名亿万富翁校友而名列榜首。

在《福布斯》评出的469位美国亿万富翁排行榜中，其中50名曾在哈佛大学就读。

其代表人物包括微软前董事长比尔·盖茨、微软首席执行官史蒂夫·鲍尔默、纽约市市长迈克尔·布隆伯格、媒体巨头维亚康姆董事长兼首席执行官雷石东等。

与名列第二的斯坦福大学相比，哈佛所拥有的亿万富翁校友数量整整多出了20位。

那么，究竟是什么让哈佛大学成为商界精英的摇篮？

而畅游在哈佛校园里的莘莘学子又都接受了什么样的商务精神和理念？

这些问题都深深吸引着成千上万想要在商海逐鹿的天下英豪。

本书将会为你解读那些从哈佛走出，或者深受哈佛商学智慧影响的世界商业巨子们的成功智慧。

本书围绕十个方面对哈佛大学的商务理念进行分析，为读者解读哈佛商界精英们是如何经营和管理自己的企业的。

在战略方面，他们懂得从思维到行动的转变，让战略成为企业永恒驱动力；在企划方面，他们能够统筹规划，让企业在发展中实现效益最大化；在谈判方面，他们以实际行动告诫所有的同行，要学会从对抗到合作，让对方无法在谈判中说“不”……此外，哈佛的商业精英们在营销投资、财务管理、人脉构建、人力资源管理、信息管理以及危机管理方面也都有着独树一帜的理念，能够带给读者很多的启发。

本书囊括了许多世界商业精英的成功案例，对其成长历程进行了深刻的探讨。

当你走进这本书，汲取到哈佛商者经营成功的精华，一定能够使自己从格局上更上一个台阶。

哈佛大学的教授经常这样告诫学生们：“如果你想在进入社会后，在任何时候、任何场合下都能得心应手并且得到应有的评价，那么，你在哈佛的学习期间，就没有晒太阳的时间。

因为每个伟大的梦想都需要孕育和灌溉的恒心。

”你也是一样，纵使你没有进入哈佛商学院进行深造的机会，但是，只要你怀揣坚定的梦想，不断地汲取哈佛精英馈赠的养分，然后对自己要走的路进行有条理的规划，你就能让自己无限接近商界之巅，成就盖世伟业。

<<哈佛商务课>>

内容概要

从成立至今，哈佛商学院已经培育了一代又一代的商业领袖和无数商业精英，他们在不同的国家、不同的行业里塑造并完善了多种商业理念，帮助了一个又一个企业成长、发展、壮大。

哈佛商学院也成为世界商学院中的翘楚，在商业界令人瞩目。

《哈佛商务课》从战略、企划、谈判、营销等十个商业领域活动中最常用到的方面，结合哈佛理论和案例进行了详尽、有序的描述，介绍了哈佛商学院在商务管理等方面讲授的核心内容，集成了哈佛商学院所教授的最有价值且最实用的理念和方法。

<<哈佛商务课>>

书籍目录

第一课 哈佛战略课 从思维到行动。

让战略成为企业永恒驱动力 经营不是赌博，决策不是碰运气 深思熟虑，勾画出未来蓝图 制定经营战略，驾驭发展方向 提高预测力，看清市场走向 高瞻远瞩，用整体观念统筹全局 立足当下，保证战略的可行性 着眼未来，关注长远利益 致力于把握尚未浮出水面的商机

第二课 哈佛企划课 规划保证最高效率。
统筹实现最大效益 确认并优先考虑你的目标 全是重点就等于没有重点 给事物分类，分出轻重缓急 珍惜时间，从时间管理开始 “紧急”和“重要”哪个优先 建立活动日志，提高工作效率 保持充沛的精力，从计划开始 不要做出假设性的回答

第三课 哈佛谈判课 从对抗到合作。
在谈判中让对方无法说“不” 全世界赚钱最快的方法是谈判 营造出轻松的交流环境 原则式谈判：不要在立场上讨价还价 把人和事分开 着眼于利益，而不是立场和情感 为共同利益创造选择方案 有凭有据，更能让人信服 准备多种方案，提出最佳选择 坚持使用客观标准 了解对方的实际利益 千万不要随意做出不恰当的让步 化解冲突，赢得谈判又不失友谊

第四课 哈佛营销课 砍掉库存。
让终端卖场变成营销盛宴 营销计划的核心是准确定位 价格战，打还是不打 销售员是天生的，还是培训出来的 洞察力不可或缺 你有充满感染力的激情吗 看到市场需要，创造狂热顾客 服务客户，让“上帝”更满意

第五课 哈佛投资课 打开投资黑箱，利用经济枯荣循环获利 靠工作致富是愚蠢的想法 把每一分钱都当做你的员工 投资之前，衡量你能承担多大风险 不动产投资，做好长期规划 资产配置，让投资结构合理化 找到适合自己的投资理念 时刻保持清醒，避开投资陷阱

第六课 哈佛财务课 从资本到知本，让财务管理有章可循 盯准效益，赚得多是硬道理 以最少投入，获得最大产出 做好成本管理，让每一分钱都创造价值 不能忽视资金的时间价值 关注现金流，别让资金链断裂 不可不纳和可以不纳的税 不惧风险，但要有额外收益补偿

第七课 哈佛人脉课 做好人脉，白手起家也能站在财富巅峰 人脉的积累比知识的积累更重要 哈佛校友的人脉网络 由草根青年到美国总统 身价是由人脉圈的价值决定的 哈佛商学院实际上就是一个构筑人脉的集训营 穷也要穷在富人堆里 应纳入囊中的10种人脉

第八课 哈佛人力资源课 哈佛制造，一场关于HR的浮华盛宴 协作创造力量，培养精诚团队 力求发挥自己和别人的长处 善于激励，调动大家的积极性 你也能管理自己的上司 不要最优秀，只要最合适 让唯唯诺诺的员工学会说“不” 用对一个，能带好一批 你的工作包括果断裁人 建立评估标准，提高销售业绩

第九课 哈佛信息管理课 倾听市场声音，用市场信息打造竞争优势 掌握信息，避免效率损失 什么样的数据和信息对你有用 数据只是数据，你要得到消息 运用洞察力，识别虚假信息 信息不是目的，要挖掘其中蕴含的财富 耳聪目明，化解不对称信息 信息共享，拿你的苹果换橘子

第十课 哈佛危机管理课 调整应变力。
让企业在危机中存活 预见危机，把问题消灭在萌芽状态 危机管理的精髓是收获潜在机会 想要基业长青，变革是处理危机的准则 危机应对，关键在于处理速度 放弃眼前的利益摆脱危机 发动全员，共度难关 总结经验，建立自我纠错机制

<<哈佛商务课>>

章节摘录

有人说，商业不过是赌博，经营、决策都得靠运气。

然而，众所周知，哈佛是商界精英的培养基地，很多赫赫有名的成功人士都是从哈佛走出来的，这本身就预示着经商可不仅仅是赌博和碰运气这么简单，其中必然存在着某种普遍性的、可操作的成功智慧。

世界上规模最大的护肤产品公司——强生公司的前任总裁拉尔夫·拉森曾经说过这样一句话：“成长是赌徒的游戏。”

可能会有不少人认为，那些商界精英的成功大多都来自于一种赌徒式的冒险精神和坐等天上掉馅饼的绝世好运。

然而，事实并非如此，他们的成功固然是因为他们那种堪称胆大包天的决断，而且这种决断绝大多数情况下都不是理性的，但这是一种对未来的超前预见力和不断挑战自己的进取精神，以及对机遇的极强掌控力的具体体现。

其中，保罗·盖尔文就是不断挑战自己从而获得成功的代表。

保罗·盖尔文是摩托罗拉的创始人，他做事雷厉风行。

盖尔文所经营的公司会经常设置一些极富挑战性的目标，这些让别人看似不可能完成的目标往往都不断地激励着他手下的工程师去完成。

20世纪40年代末，盖尔文为电视机事业部定下了一个难度相当大、甚至很多人认为脱离现实的目标——要在第一年以179.95美元的单价卖出10万台电视机，并且还要有一定程度的利润。

在那个时候，盖尔文手下的一位经理说：“这么大的生产能力，我们的新工厂根本就不具备。”

而另一个人则抱怨：“那个数量只是个理想目标，我们根本无法实现，那种销售量会让我们变成业界第3或第4大厂商，而我们在家用收音机方面，最好的成绩也不过是第7或第8。”

此外，一位负责生产的工程师说：“我们甚至不能肯定成本是不是能够降到200美元以下。”

面对手下员工的纷纷抱怨，盖尔文镇定自若，他不急着更改目标，或者作出多么详细的辩解与分析，只是回答说：“我相信我们肯定能卖到这个数量。”

在你们拿出用这个价格、卖出这个数量的利润报表给我看之前，我不想再看任何成本报表。

我们一定要努力做到这一点。

后来，摩托罗拉确实只用了一年的时间，就晋升为电视机行业的第4大制造商。

更为重要的是，在制定目标的过程中，盖尔文将一种追求进步的驱动力思想灌输给了他手下的员工。使他们能够逐渐适应承受压力的同时，产生能够在公司里重复制定挑战性目标的运作形态，这不仅能够加强员工的自觉性，也能够不断地培养他们善于决策的能力。

在培养儿子继任公司总裁的时候，盖尔文不断向儿子强调“保持公司前进的重要性”，同时也继续强调往任何方向大力前进胜过坐以待毙。

此外，盖尔文还不断地建议大家，要时刻谨记自己追求的东西。

1959年，盖尔文逝世了。

几十年后，他的公司依旧遵循运用决策来维系公司的正常运转的经营策略。

公司的员工都懂得时常运用具有挑战性的目标，来抓住一切可能带来盈利的商机这一道理。

这些挑战性的目标包括“成为先进电子工业主力的目标”、“赢得鲍尔德里奇国家品质奖的目标”、“实现极高品质表现的目标”，等等。

在盖尔文去世以后，他的儿子兼继承人罗伯特·盖尔文用“自我革新”这个词语来表达不断转型的理想，并时常借助投身于大胆计划的决心去实现这些理想。

从盖尔文的企业经营策略中，我们能够看出，企业的经营绝不是一场赌博，而是需要有胆识、有策略地进行。

而要做出正确的决策，也绝不是仅仅靠碰运气能实现的，而是要有能够抓住机会，能够当机立断的决断力。

P4-5

<<哈佛商务课>>

编辑推荐

《哈佛商务课》由哈佛公开课研究会编著，本书围绕十个方面对哈佛大学的商务理念进行分析，为读者解读哈佛商界精英们是如何经营和管理自己的企业的。

在战略方面，他们懂得从思维到行动的转变，让战略成为企业永恒驱动力；在企划方面，他们能够统筹规划，让企业在发展中实现效益最大化；在谈判方面，他们以实际行动告诫所有的同行，要学会从对抗到合作，让对方无法在谈判中说“不”……此外，哈佛的商业精英们在营销投资、财务管理、人脉构建、人力资源管理、信息管理以及危机管理方面也都有着独树一帜的理念，能够带给读者很多的启发。

本书囊括了许多世界商业精英的成功案例，对其成长历程进行了深刻的探讨。当你走进这本书，汲取到哈佛商者经营成功的精华，一定能够使自己从格局上更上一个台阶。

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>