第一图书网, tushu007.com

<<专业服务公司50>>

图书基本信息

书名：<<专业服务公司50>>

13位ISBN编号：9787208052628

10位ISBN编号：720805262X

出版时间：2004-10

出版时间：上海人民出版社

作者：汤姆·彼得斯

页数：200

译者：于石光

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

我们并不是在抨击呆伯特。
谁敢呢？
但我们的确相信工作可以很酷，工作可以很有意义。
——汤姆·彼得斯　　我们今天所知道的工作——你的和我的——10年以后都会经历巨大的变革。
就是如此简单，也如此深远。
下面是原因……　　那些结实的联邦老兵还会记得，在1970年（并不是很久以前的事）卸载一整船的木材要108个工人花5天的时间。
而现在呢？
集装箱创造了奇迹：8个工人，一天。
打谷机发明以后，农场中发生了同样的变化。
叉式起重机发明以后配送中心也发生了同样的变化。
码头也是如此。
嘿，已经是新的千年了！
我们当中有90%以上的人——甚至是在所谓的“制造业”公司中——都做白领工作。
事实是：我们从未涉及过——或者甚至从未考虑过——白领工作效率。
从来没有。
直到今天……　　这是一个崭新的球类游戏。
自领革命开始了！
以前扫视码头的工作效率探照灯现在指向了会计“车间”。
我想我们应该对新的规则略知一二了吧。
革命涉及以下内容：信息系统、信息技术、企业资源策划系统、内部网络、知识资本管理方案、企业客户管理、网络、全球化、全球范围内的放开等等。
所有这些都将引发一场——绝不夸张——100，200，甚至500年不遇的革命。

内容概要

《专业服务公司50》是汤姆·彼得斯《重塑工作》系列中的一本。
专业服务公司指的是会计师事务所、律师事务所、建筑师事务所等向客户提供专业服务的公司。
《专业服务公司50》的阅读对象主要是在专业服务公司中工作的白领，特别是管理人员，以及那些由大公司中某一部门转型而来的专业服务公司，和正在转型过程中的专业部门的工作人员。
全书共分50章，每章阐述一个要点，从挑选客户，领导客户，制作项目列表，创造热门团队，到吸引人才，接受挑战，获得成功，全程指导专业服务公司的管理者，将自己的团队由“部门“转变为新型的、充满激情的、与众不同的专业服务公司。
《专业服务公司50》语言直白，层次分明，条例清晰，是适于随手翻阅的手册，更是一本专业服务公司的工作方法指南。

作者简介

汤姆·彼得斯在管理学界的地位无人能及《经济学人》称他为“管理大师中的管理大师”《商业周刊》因他打破了传统管理理念而称其为“商务的最佳伙伴和最恐怖的梦魇”《洛杉矶时报》称彼得斯为“后现代企业之父”《财富》则声称“我们生活在一个汤姆.彼得斯时代”。

汤姆·彼得斯曾获美国康奈尔大学土木工程学士及硕士学位，斯坦福大学工商管理硕士和博士学位。

他曾任白宫药品滥用问题高级顾问，麦肯锡公司顾问，目前他获积极参与国际管理学会、世界生产力协会和国际客户服务协会等国际组织的研讨活动，同时任汤姆.彼得斯公司董事长。

书籍目录

序言：无情的“专业服务公司”逻辑Ⅰ．专业服务公司=公司+客户+项目！
1、为公司考虑A、一定要“酷”2、为客户考虑3认真挑选客户A、找到能够为你指明方向的客户4、将每次“任务”都看成一项目A、工作至关重要5成为变革的催化剂Ⅱ．投资质量！
6、拜访所有客户7制作一张闪光的当前项目列表8你是一名风险投资者9对项目列表进行正式的实时复查，每周一次——或更频繁A用词很重要。
比如：“约定”Ⅲ．影响力！
10把每份“工作”都变成一个让人“WOW！
”的项目11永远不要降低你的身份12追求——激情13衡量一下：我们的所作所为是否有影响力14汤姆的头号侮辱词：“非常专业，但不会引发争论。
”15领导你的客户16另一种风味的WOW：政治策略17专业服务公司成功的精髓就在于精港的平衡艺术18会计是一种表演艺术19谈到会计时，记住关键一点：“这是生意”。
20你的列表上有非同寻常的项目吗21想一下，你会给社会留下什么22努力工作或者慷慨相助A同一时间专心完成一项目23专业服务公司需要远景目标陈述A我们为客户提供帮助Ⅳ．与客户同呼吸、共命运！
24.使客户成为每一个项目团队中不可或缺的一部分。
a.和客户生活在一起!b.把客户变成专家!c.让客户参与到“风险性适度”的工作中来。
25.坚持要客户在完成每个项目后给你一份关于“你方人员”（和“客户方人员”）的正式评估报告。
a.想想外部世界。
26.以客户为中心=专业服务公司的必需27.从外面请来疯狂而有冒险精神的帮手——扩展范围。
Ⅴ．紧迫感文化！
28.创造“紧迫感”、“兴奋”、“活力”、“忙碌”。
29.热门团队在火热的工作环境中茁壮成长。
30.不断庆祝。
a.值得一做的项目困难重重。
b.你们需要一个小丑！
31.爱护你的“支持性工作人员”。
32.必须有狂热的计划安排者!a.我们干这行是为了赚钱!33.关注那些“硬性因素”，比如：方法论。
34.拥抱营销工作。
Ⅵ．知识就是我们的一切！
35.成为研究和开发的宣扬者。
a.投入相当大的精力／财力用于学习。
36.将你目前的项目列表变成研究和开发的对象。
37.为设计着想。
38.评估专业服务公司可能的竞争优势基础。
Ⅶ．人才！
39.做一名伯乐。
a.我们要成为吸引人才的磁铁。
40.鼓励不稳定性!打乱团队重新组合!a.再谈组合人才：鼓励人事变动!41.要求公司每位成员都因某种特长而闻名。
a.钦佩胜过喜爱。
42.捍卫激情。
捍卫完美。
43.将“项目成功者”的事迹编成故事／神话。
44.培训——不遗余力地传授“专业服务的基础知识”。
45.尽快提供“管理和领导项目”的机会。

46.珍视优秀的倾听技巧。
47.怪客们——那些离经叛道的、善于挖掘鲜为人知情况的职员——应该受到关爱!48.挑战！
挑战！
挑战！
Ⅷ. 这是我们的公司！
49.思考、梦想、行动：wow！
美丽！
影响力！
与众不同！
50.我们拥有这个公司！
行动!推荐阅读行动！
推荐阅读

章节摘录

这个理念是核心性的！
为什么？
因为就我的经历而言，我很少见过哪个“部门”有自己的一套独特的、专有的、有价值的“做事方法”。
这是一个很大的错误。
而且，不幸的是，很难纠正这个错误。
天下没有免费的午餐。
“方法”会逐渐变得僵硬、缺乏新意、陈旧，甚至成为公司的衰败根源。
正如在实际操作中，过于依赖固定的方法会使工作进程僵硬而缺乏弹性。
实际上，我就是通过不断质疑这一“方法”而取得事业上的发展的；如此自我否定的做法很必要，但又很不寻常。
尽管方法会日益陈旧，但对于我们大部分人（特别是那些刚刚起步的专业服务公司）来说，一个更重要的问题是如何首先开发一种有独特风格的解决问题的方法！
方法　　方法由哪些典型元素构成？
对于初始者来说：　　1.如何定义一个问题？
（不要小看这一点！
）　　2.我们如何陈述某个特定“案例”的目的、目标、参数一项目的基础？

编辑推荐

枯燥乏味的办公室生活一去不复返，知识经济的胜利者是专业服务公司。
从乏味的“部门”到羽翼丰满的“专业服务公司”，　专业服务公司的工作让人觉得钱花在刀刃上；　专业服务公司有一个让人识别得出的品牌；　专业服务公司有与众不同的解决问题的方法；　专业服务公司为自己的能力而感到骄傲，希望全世界都知道自己；　专业服务公司为客户拼命，甩掉那些没劲的客户；　专业服务公司雇用很酷的员工，给予他们相称的薪酬；　专业服务公司让人兴奋，令人震撼，很酷。
50种方法，将“部门”转变成“专业服务公司”。
小屋里的奴隶们砍断你们的绳索挣脱你们的镣铐。
工作可以很酷！
工作可以很漂亮！
工作可以很有趣！
工作可以与众不同！
你——可以与众不同！
白领革命正在进行！
我们百分之九十的职业正面临着危险！
把握你自己的生活！
颠覆等级制度！
把每个项目都变成wow！
要么卓越……要么失败！
这是一个新的世纪：如果不是现在那是什么时候？

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