

<<听白立新博士讲管理的细微>>

图书基本信息

书名：<<听白立新博士讲管理的细微>>

13位ISBN编号：9787506039932

10位ISBN编号：7506039931

出版时间：2010-10

出版时间：东方出版社

作者：白立新

页数：211

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>

## <<听白立新博士讲管理的细微>>

### 内容概要

自从“哈佛商业评论网”上线以后，我们便邀请了国内最有思想的管理者前来开博。其中人气最旺的当属白立新博士的博客了，他的博文在网上总是好评如潮，有的还被选登在《哈佛商业评论》的中文杂志上。

白立新博士与企业多有交往，又具备咨询顾问的洞察力，所以，在我们看来，他的博客就是一个很好的管理博客范本。

首先，他的文字总是贴近现实，从身边的企业和个人谈起，没有什么宏大得不着边际的议论，让人感觉到这就是发生在你我周围的故事。

另外，他还很会讲故事，总是能让我们身临其境，看到活生生的商业场景，感受到某个老板的困惑或者多数员工的烦恼。

最后，当然也是最重要的，他总能点出问题的症结之所在和解决问题的关键之处。

小博文蕴含着大道理，这定要有多年积累的管理经验做基础方方做到。

从这一点来说，要写好管理博客，一定要有博思，如有博士资质更佳。

当然，作者本人的博士学历是绝对货真价实的。

在这里，我还特别想说的是，白立新博士是一个非常勤奋的人，他的博客几乎周周更新，是所有精英博主中更新频率最高的。

同时，他还有一种使命感，白博士最近的研究兴趣已经从管理技巧逐步转移到企业的经营哲学，关注企业健康发展的终极命题上去了。

他正是我们所要寻找和倾心交往的同路人，“哈佛商业评论网”的使命就是“汇聚管理同道，共享商业智慧”。

我们希望有更多的读者能从这本博客文章选集中品读到管理的乐趣，让我们一起同行。

## <<听白立新博士讲管理的细微>>

### 作者简介

白立新 工学博士, IBM(中国)运

营战略首席顾问, IBM论坛主要演讲者之一。

他的研究和咨询领域是领导力提升与战略转型。

他在哈佛商业评论中文网上的博客是最受欢迎的原创博客之一。

<<听白立新博士讲管理的细微>>

书籍目录

序言 品味管理之趣第一章 创新 新产品创新为什么屡屡失败? 一个行业发展周期内的6种创新战略 业务创新的4个阶段及14种创新模式 联想终于迈出了创新的一步 颠覆性创新,大门为谁而开? 重温IBM的业务模式创新路线 开放式创新,就在你身边 新技术面前,伟人也抓狂 多数消费者只关心基本功能 万科的千亿修炼 IBM的“反颠覆”创新机制——EBO第二章 方向与趋势 你的客户会恨你吗? 道法自然:该做大时做大,该做强时做强 历史的轨迹——英国、美国、日本、中国 美国汽车业的前世今生 下一个大势:新兴市场的“中国化” 草根型企业能长多高,取决于根有多深 透过APEC,看中小企业的出路 松下幸之助的遗憾 “国进民退”之后,一定是“国退民进” 假如没有这场金融危机 新东方的远虑,俞敏洪的近忧 通向成功的6条信息化路径 企业做多大,才安全? 美国式生存:丰田给我们的启示第三章 企业转型 成功转型=战略创新+文化转型 从猎人到农夫,转危为机的第一步 杜拉克的提议——“客户就是老板” 历经磨难,IBM如何转危为机? 兵装集团“消化”沃尔沃,胜算不大 郭士纳的一招妙棋,IBM的一步险棋 流程的成功,离不开背后的驱动力 别把技术当作替罪羊 产业链没有阴谋 转型故事:决定IBM命运的45分钟 成功者的修炼 危机中转型的四种模式 虎年的春寒料峭,企业的两项修炼 企业快车道上的3个信号灯 战略与领导力, Sony为何总是顾此失彼?第四章 运营卓越 “看不见的苏宁”是怎样炼成的? 该重的做重,该轻的做轻 体验经济——俏江南的加法,净雅美食的减法 企业案例:让知识更有黏性 体验Wikj的力量 IT、坦克和小狗 别高估了你客户的智商 .....第五章 战略与商业模式

## <<听白立新博士讲管理的细微>>

### 章节摘录

这三个难题背后的问题，是传统商业体系的低效率。

在中国，30年来我们学会了生产，没有学会在生产之外怎么销售；了解了市场需求，却不会商业服务，所以导致我们的消费市场没有起来。

美国等发达国家的问题是他们有足够成熟的商业体系，也就是说商业的服务效率已经很高，反而导致了过度消费。

中国的问题根本不是老百姓没有消费的欲望、没有需求，我们对生活的追求和美国人生活的追求是一样的，我们不消费归根到底是整个商业社会没有建立起来，是不够成熟的表现，没有足够的有经验的商人去服务这个市场，把这个市场探索出来。

2.发达的外贸让我们习惯了守株待兔 过去30年我们经济高速发展，以平均每年10%的速度增长，驱动力就一个——外贸。

发达地区通过几十年上百年努力建立了非常完整的商业体系，从零售、渠道、分销到金融服务形成了一套体系来了解消费者的需求。

他们只不过把这个订单的生产转移到中国，就这一点就帮助我们发展起来了。

那么我们这个环节里面主要的工作是让源源不断的订单形成全球制造的生产力，但是高速发展的结果就是我们制造领域发展很快，但我们没有在商业流通领域发展起来。

也就是说我们只知道等别人给我们订单，却没有学会怎么主动去服务市场，对所谓中小企业讲都是一个典型特点。

这个不平衡，在全球经济高速发展没有问题，一旦经济放缓问题就出来，没有人给我们订单、没有人帮助我们发现订单的时候我们经济就断裂了。

所以核心还是这一句话：中国人今天学会了生产，但没有学会怎么去服务。

过去我们等待订单，这样的结果导致我们把自己的命运交给了国外大的采购商、渠道商、金融机构，他们掌握我们命运，不给我们订单我们就没有办法继续，这就是今天的问题。

所以今天的中小企业，尤其是中国的中小企业最核心的问题是不能守株待兔，不能等别人给订单，我们除了学会生产，还需要学会怎么适应。

不要以为这只是一个发展中的过程，对所有外国企业和中国企业都是一个永恒的话题，甚至很多国外企业包括大部分世界500强企业开始走向衰落也是这一点——忘记了商业的本质，只注意自己的发展；忘记了持续培养；忘记了关注市场、了解市场、培育市场的能力。

<<听白立新博士讲管理的细微>>

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>