

<<华制之道>>

图书基本信息

书名：<<华制之道>>

13位ISBN编号：9787508470566

10位ISBN编号：7508470567

出版时间：2010-1

出版时间：水利水电出版社

作者：尹传高，杨清波 著

页数：229

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>

## <<华制之道>>

### 前言

我的新著《答案永远在现场》正在热销。

日本经营之圣稻盛和夫为我写了推荐序。

这是他第一次为一本中国人写的管理书作序，特别慎重。

先生看了我10多万字的书稿，用了一个月写成了序。

他提到，“创业以来，我所做的不过就是无时无刻地贯彻和执行这种‘现场’的经营哲学和经营管理体系。

王育琨先生敏锐地捕捉到企业经营中‘现场’的重要性，并对此进行了长期的研究，从而形成了《答案永远在现场》这一力作。

我衷心希望，更多的中国企业家读一读这本完美诠释了企业经营要诀的力作，从中受益，进而使中国的经济发展取得更大的成就。

”稻盛和夫不知道的是，我的《答案永远在现场》的灵感，源自与华制总裁赵胜的一次晤谈。

那次我们谈到经营公司的本真，谈到京瓷、丰田、索尼等一系列公司的经营之道。

谈到兴起，赵胜邀请我随华制的企业家丰田修炼之旅，去日本丰田现场学道。

## <<华制之道>>

### 内容概要

本书是华制的集团思维和集团智慧的总结。

华制是一家开放、包容的公司，有一支结构合理、能征善战的优秀队伍，从本质上讲是家“经营人”的公司，其目标是成为世界级的培训和教育品牌。

华制之道是华制和客户交流的语言，反映的是全景的企业经营哲学，是华制人对商业社会、企业经营的系统思考。

阅读本书既有助于读者全面了解华制的品牌内涵和成功规律，也有助于企业老板和高管构建各自企业的发展战略地图。

本书值得每位有志于把企业做大、做强的企业经营管理者阅读。

## <<华制之道>>

### 作者简介

尹传高，知名战略专家，管理咨询顾问，管理学博士能力战略、变革战略和实操战略理论工具创立者，国际连锁加盟协会（中国区）首席代表，《国际连锁加盟盈利模式标准体系》核心起草人之一。北京大学社会经济与文化研究中心特聘教授，北京师范大学兼职教授，武汉大学经管学院兼职教授。《中国企业战略路线图》、《能力战略》、《实操战略》、《破局》、《无限连锁》、《连锁加盟11+3盈利模式》、《华帝之道》等18本管理类专业书籍作者。

杨清波，专职出版人。

多年来致力于图书的策划、出版和营销工作。

擅长通过会议、活动、论坛等行销方式凸显图书价值。

期待在企业自助出版图书、个性化阅读计划建立以及图书编印发一条龙服务等方面为更多客户和朋友服务。

深信出版是以书为阶梯，不断实现人的增值的“良知工程”。

奉行“智者善行，行善者智”的人生理念。

构建未来书屋，以破解出版社海量库存的困局。

尝试通过慈善捐赠形式，在出版商、企业、基层学校和孩子之间打造互动共赢的公益性网络平台，让每个孩子都有书读，让每一本书都贡献出价值。

## &lt;&lt;华制之道&gt;&gt;

## 书籍目录

总裁致辞序一序二前言第一章 新华制5大关键词 一、商业本质 二、商业趋势 三、商业逻辑 四、商业规律 五、商业道德第二章 新华制商业本源 一、理解本真 二、抓住结构第三章 新华制文化本源 一、领导力哲学：领导力5法则 二、文化之内核：以终为始的变革战略 三、文化之渊源：发扬亮剑精神，追求卓越人生 四、文化之愿景：让中国制造在全球更受尊敬 五、文化之概念：新华制生态系统 六、文化之宣言：诚信、开放、修正、学习第四章 新华制经营哲学 一、财散人聚，财聚人散 二、构建利益共同体 三、共成长 四、修正 五、搭台第五章 新华制企业品格 一、企业使命：成为中国制造业最为信赖的伙伴 二、企业愿景：强烈的使命意识，打造基业长青的企业 三、核心价值观：终生学习，为客户创造价值第六章 新华制企业战略 一、集思广益，打造方法专家 二、“1144战略” 1. 一个目标：1亿华制 2. 一个主题词：产品年 3. 四个关键词：逆势、本质、修正、国际化 4. 守虚责实，抓住四个行业本质 三、未来战略思路：矢志不渝国际化 1. 速度、客户、本质、识人 2. 发现目标，对标学习第七章 新华制经营理念 一、成长基因 二、有氧管理：打造华制组织智慧 1. 管理人员要有两张脸 2. 领导做得对不对，员工做得好不好，管理做的美不美 三、知识原产地 1. 引进：外行变内行，走上国际化道路 2. 嫁接：百年华制，始于对标丰田 3. 收获：迎难而上，落地生根 四、团队优化 1. 职业理念：职业化是必然趋势 2. 品德修为：一切围绕市场与客户转第八章 新华制精准营销 一、全球视野梦想起飞 1. 理解整个行业打造一整套营销体系 2. 销售是交换能量，不断探索业绩 二、营销攻略：直销与渠道并驾齐驱 1. 坚持直销：世界上没有优秀的理念，只有脚踏实地的结果 2. 内外兼修：盯客户、想转型、走正路第九章 新华制文化法则 一、新华制子文化 二、新华制法则后记

## 章节摘录

插图：1.企业是由系统构成的企业是由人、物资、机器和其他资源在一定的目标下组成的一体化系统，它的成长和发展同时受到这些组成要素的影响，在这些要素的互相关系中，人是主体，其他要素则是被动的。

管理人员需力求保持各部分之间的动态平衡、相对稳定和一定的连续性，以便适应情况的变化，达到预期目标。

同时，企业还是社会这个大系统中的一个子系统。

企业预定目标的实现，不仅取决于内部条件，还取决于外部条件，如资源、市场、社会技术水平和法律制度等，它只有在与外部条件的相互影响中才能达到动态平衡。

如果运用系统观点来考察管理的基本职能，可以把企业看成是一个投入—产出系统，投入的是物资、劳动力和各种信息，产出的是各种产品（或服务）。

运用系统观点使管理人员不至于只重视某些与自己有关的特殊职能而忽视了大目标，也不至于忽视自己在组织中的地位与作用。

2.系统意味着多利益格局企业系统的多利益格局是指企业所有者、企业经营者、员工、消费者和社会组成的利益关系集合。

3.任何利益的格局改变需要能力的调整和旧平衡的打破企业存在的基础是平衡，平衡是支配企业发展背后的规律。

企业通过实践活动来适应环境上的外在平衡，通过经验的积累打破旧的平衡以达到新的更高级的平衡状态从而实现进步和发展。

企业发展阶段的更替便是由于旧的平衡不能适应新的竞争环境的需要，而通过企业能力的不断提升，来打破旧的平衡，建立新的平衡，形式上看似循环往复实则形成螺旋式的上升。

## <<华制之道>>

### 后记

2009年5月中旬，作为《华制之道——与中国制造共舞全球》出版单位的代表，我和我的同事钟紫君应邀去上海华制集团交流考察。

老朋友相见，自是满怀期待。

在2007年，华制的赵总来北京，我们曾在酒店促膝长谈一整天，就企业经营、商业模式、行业动态进行了深入探讨，很是投缘。

这次华制要出版《华制之道——与中国制造共舞全球》，也作为尹传高博士（本书第一作者）的好朋友，自然需要尽一份力。

两天的上海之行，我们几乎足不出户，与华制的赵总、邓博士、夏总、李总等高层就《华制之道——与中国制造共舞全球》策划、撰稿和出版进行交流探讨。

双方很快就达成了共识：作为中国第一家专为制造业提供一体化解决方案的“知识供应商”，华制要做中国精益咨询第一品牌、海外研修第一品牌，《华制之道——与中国制造共舞全球》一书作为华制的“名片”，自然要体现华制独特的文化、价值观和国际化视野。

出版目标和思路确定下来，后期工作就好办了。

我和尹博士经过沟通后做了简单的分工，他负责本书基本架构的起草和核心内容的撰写，我负责从华制提供的大量文件中提炼能彰显华制文化的零碎素材，以及书稿最后的文字统稿。

## <<华制之道>>

### 编辑推荐

《华制之道:与中国制造共舞全球》值得每位有志于把企业做大、做强的企业经营者阅读。  
《华制之道:与中国制造共舞全球》由中国水利水电出版社出版。



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>