

<<管理基本>>

图书基本信息

书名：<<管理基本>>

13位ISBN编号：9787807039297

10位ISBN编号：7807039299

出版时间：2009-4

出版时间：上海百家出版社

作者：陈汉敏

页数：252

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>

<<管理基本>>

前言

汉敏的著作整理出来了要我作个序，很容易我就答应了下来。但一动笔就感觉到了沉重，汉敏是个完美主义者，是一位真正专业的咨询顾问，是个十分纯粹的君子，字里行间饱含着深邃和不苟的思索。

这篇序该如何写？

我觉得没有人可以高屋建瓴地评鉴这部著作，因为它是以完美人格对一项事业的印证！

对我们很多人，职业就是一项工作。

然而对于陈汉敏，咨询顾问就是这个人！

他的个人操守，行为规范，所坚持的标准，强烈的客户关怀意识以及永不满足的学习精神，再加上那颗开放、善良的心，为我们的同仁树立了标准。

我想这篇序应该是给各位有幸分享汉敏思想的朋友提供一点近水楼台的帮助，让大家先充分认识一下这位君子，从而在这样的角度再表达我的建议：这样的人写的书才值得一读。

专业性和责任感在国内，咨询仍然是个鱼龙混杂的行业。

经常碰到很多人问我：“咨询顾问最要紧的是什么品质？”

”我十分坚定地回答：“专业！”

，，在这个解答企业生死存亡问题的岗位上，不允许业余选手招摇过市。

但当我进一步回答“怎样才算是真正的专业水准”时，脑子里出现的就是汉敏的形象。

<<管理基本>>

内容概要

《管理基本》内容为：高水平的咨询公司没有常规意义上的营销、包装和宣传，他们依赖客户口碑实现市场发展。

因此咨询公司的成功就是服务成就的积累，它一路走来的历程就是它的内在品牌资产。

汉敏是汉彬洲的创始发起人，汉彬洲得以坚守住成为“最专业咨询公司”的理念，直接受益于他对专业性的执著精神与榜样垂范。

总结汉敏在这方面的点点滴滴，相信对读者也非多余。

第一，不管面临怎样的困难，不管项目实施过程中遇到什么麻烦，决不降低研究和建议的标准；第二，一切以客户价值为目标，开展工作讲究效率，但一旦工作展开，利润意识要让位于客户价值；第三，坚持解决方案的个性化和创新意识，咨询工作是个艰苦的发现过程，同时又是一个创造性过程，提出洞见和真正有效的建议才是咨询顾问真正价值所在，也被视为职业乐趣的来源；第四，坚持以最苛刻的标准选择，吸引最优秀的人才加入公司，并在全公司范围坚持多层次、全职能、跨行业的严格训练，决不放松素质提升的步伐。

作者简介

陈汉敏，温州平阳人，1994年毕业于浙江大学土木工程系。
2006年中欧学院EMBA毕业，曾任宝洁公司（Procter&Gamble）销售经理，罗兰·贝格（Roland Berger）咨询顾问。
2001年参与创立汉彬洲人行合伙人至今。
致力于销售与市场营销管理，公司高层战略，高层领导力发展研究。

<<管理基本>>

书籍目录

持续发展篇持续增长，唯一的选择——需要被认知的现代企业自然属性中国企业持续发展的必由之路——中国企业家需要关注的持续发展五大要素中国企业理想的第一步——现代公司治理之于中国企业持续发展的意义上市以后——致上市公司企业家的三点建议让企业家精神永生——透视管理的陷阱有了1个亿或10个亿之后——致中国富豪阶层的建议领导力篇让结果发生——领导力的意义老板封顶的突破——多数中国企业持续成长的关键要素你正在改变什么？——与CEO关于变革管理的对话优秀执行文化的特征——诠释卓越绩效是如何创造的以榜样为领导——朴素与永恒的领导力精髓孤独的领导者——成功卓越领导的背后战略思考篇你的战略是什么，为什么——关于战略的两个首要问题只有确定的原则，没有确定的模式——洞悉管理理论的误区总经理思维——高效经理人必需的思维模式战略思维的理性基础——寻求审视企业的上帝的眼睛高效的顾问思维——高效咨询顾问思维模式的特点侣经营管理中的阴阳调和——于现代管理应用东方智慧人文关注篇人是一切——简单道理对中国企业家的启发意义谁是你的老板？——诚实与正直之外最重要的职业品质发展下属——普遍被忽视的经理人责任你是职业经理人吗？——对“职业化”的诠释学习的意义——如何获得组织与个体有效性的持续提升在工作中，你够直率吗？——一个所有管理中最普遍的小秘密高层视角篇结果主义——一种看透管理的智慧思考的价值——咨询顾问的职业基本商业腐败，中国经济的毒瘤——完全被漠视的中国企业社会责任基本温州精神的自我批判——关于温州持续发展阴阳调和的思考创造500亿的价值机会——中国家电业亟需理性回归面对管理的混乱——CEO需要透视管理问题的智慧管理思想篇管理的基本——任何经理人开始担当责任的第一课简化管理——当我们被管理的复杂所困扰如何理解你的业务——新上任总经理的第一个星期精通财务报表——CEO最基础的从业能力对薪酬体系的错误期望——透视考核的陷阱简要到点的沟通——职业经理人应具备的沟通习惯与能力工作学习篇向萨姆·沃尔顿学习——朴素与永恒的成功学向马文·鲍尔学习——管理咨询业缔造者的一生留给我们的启示管理学简单的精髓——彼得·杜拉克对《我在通用汽车的岁月》的注释人生如朝露，工作要快乐——在汉彬洲核心之外的思考汉彬洲职业化形象——职业精神的基础形式人生与汉彬洲的想象2008冬天的遥望——写在最后

<<管理基本>>

章节摘录

持续发展篇 1持续增长, 唯一的选择 ——需要被认知的现代企业自然属性 销售经理们确实不太容易, 首先需要为当年业绩而努力, 当年辉煌成功之后, 第二年自然会分配更具挑战性的目标。

厌恶持续增长的压力, 聪明人故意控制年末的订单或货款, 让来年不要太辛苦。

当老板的、做总经理的更不容易, 很多时候人们不想太辛苦, 更何况老板们可能对现状已经颇满意。

可是他(她)们几乎都难以获得守业的轻松, 反而需要承受更大的责任与压力。

于是, 就有这样一个经常的问题: 做企业能否选择不做大, 就保持现有规模?

因为持续增长就意味着压力与辛苦。

很不幸, 对于任何现代企业, 所有存在资本与经理人概念的企业, 持续增长是唯一的选择。

如果不能持续增长, 企业很快就会走向没落与消亡。

在现代企业的世界里, 不存在维持现状的选择。

企业家精神, 企业持续增长的原始动力 企业为什么要持续增长, 在企业初创时完. 全源于企业家精神, 这是企业原始的内在动力。

到底什么是企业家精神, 归根结底是企业家内心对企业成功的渴望。

企业家精神是企业诞生的灵魂, 任何一家企业在初创时期都是在为业务增长而努力, 为实现企业家所认定的商业机会而努力。

萨姆·沃尔顿是企业家精神最好的注释, 他的一生都在追求沃尔玛事业的持续增长, 虽然在早年他从来没有想过沃尔玛能够如此成功。

媒体关注与评论

本书的作者是我想熟悉的一位学贯中西的资深顾问，我相信他的书一定会带给我们很多难得的启示

。——茅忠群 方太集团总裁 这本书体现了中国新一代咨询公司的眼界、抱负和专业价值，它使我相信，中国必将产生自己的麦肯锡。

——秦朔 第一财经日报总编辑

编辑推荐

咨询顾问的从业航标，企业高层的宝贵营养；管理本质的深刻透视，专业精神的执著坚守。

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>