

<<研祥·再造非经典>>

图书基本信息

书名：<<研祥·再造非经典>>

13位ISBN编号：9787807294887

10位ISBN编号：7807294884

出版时间：2009-8

出版时间：凤凰出版社

作者：杨超

页数：238

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>

<<研祥·再造非经典>>

内容概要

长久以来，我一直就在思索一个问题——国学如何“学以致用”？

如果说开讲坛、写书都是在普及国学，让国学更加通俗易懂，受益的是每个听众、读者。

但如果能够将国学研究与企业管理结合起来，那么受益的就是众多的企业家，通过他们的传授和实践也会为更多的人带来全新的解读。

我虽然不是企业家，但身边不乏很多企业家朋友，他们也经常向我问起同样的问题，企业的管理如何结合儒家思想？

企业家自身的修行如何道法自然，无为之治是否可以兼顾天下？

每个企业的管理方法以及所遇到的问题虽然不同，但是有一点都是相同的：那就是对于人的管理，也就是我们常说的企业文化的运用。

闲暇之余，我也曾看过一些中外企业的以及专家们的管理心得，其中也不乏精髓。

但是真正能够学好用好、融会贯通的企业凤毛麟角。

在我所接触的企业中，研祥集团算是比较特殊的一个了，并非是因为企业性质本身特殊，最吸引我的还是他们的“非经典管理文化”。

在2007年的时候有幸结识了陈志列先生，和我年龄相仿，却已经带着他的团队在特种计算机领域里打败了众多国际品牌，很惊讶中国还有这样的企业，不显山不露水却悄然坐上了世界第三的位置。

很多朋友都同我一样好奇，想看看陈志列成功的金钥匙。

但是接触久了就发现，在陈志列管理下的研祥集团，却有着貌似随意、实则严谨的管理体系。

例如见到陈志列的时候，他总是要求大家对他直呼姓名，这在遵从礼仪、受着千年礼教熏陶下的中国企业里是不多见的，问其端详，只是说“叫名字省事，可以免去很多的繁文缛节，提高工作效率！”

研祥企业中的一个简单道理，却蕴含了很深刻的管理哲学——追求效率，是企业得以长久发展的根本；追求效率，不仅是企业家追求成就与利润的体现，也是企业员工发挥才华、实现自我价值的最好方法。

因此，我们从今天的这本书中看到了很多这样的事例，无不处处体现了研祥集团对于简单高效的理解。

我想，这也就是陈志列和他的团队们成功的秘诀吧！

和陈志列接触多了，还发现一个有趣的现象，他不像是一个唯利是图的商人，很少注重自己的威望得失，而常常是把成就归功于身边的团队，自己则更愿意去做一个工程师或者学生。

前段时间有个热播的电视剧叫做《我的团长我的团》，而陈志列则更像是他这个企业中的“班长”，带领着他的同学们不断地学习，虽然他已经是EMBA，虽然他的员工们大多是研究生毕业，但是陈志列说：“管理企业，我才刚上路呢！”

很可贵的学习精神。

而正是这种钻研和学习的精神，使研祥逐年保持了20%的增长率，引得很多领导和专家们都惊讶不已。

这其中关于技术和产品方面的我知之甚少，但是从一个企业的领导者身上，我看到了一个企业的文化本源。

研祥人把它叫做“非经典管理”，而我则认为这就是一种道家的无为之治，以无法为有法，尽可能地创造一种祥和、自然的工作氛围，让每个员工都能心无旁骛地投入工作，这才是无数企业家们所追求的管理境界。

当陈志列把研祥在2004年出版的《研祥非经典管理》一书拿给我看的时候，起初并没有感到这是一本关于“管理”的理论书籍，而它更像是一本企业管理的操作手册，详细介绍了自家企业在经营中的方法、经验、困惑。

很有些懵懂学子的毕业总结，很欣慰的是，研祥在市场这个考场上，得到了满分。

而当天，再次拿起这本研祥再次总结整理的《研祥，再造非经典》时，我从中看到了自信、创新和霸气！

一个企业，当他做到行业第一的时候，是需要一些霸气的！

<<研祥·再造非经典>>

尤其是在特种计算机领域，要有一个企业站出来体现中国科技的信心，我也很高兴地看到，研祥的确说到做到了！

在这本书中，研祥不再腼腆地讲述自己的经验，更没有对传统的管理学说发起叛逆的宣战。而是采众家所长，纳自身之精华而自成体系，与其说是“再造”，不如说更像是一种新辟，就像16年前他们开辟了这个全新领域一样，这次他们又大胆尝试了在管理文化上的一次革新。

俗话说，“文无第一，武无第二。”

管理的经典与否本就是百家争鸣，研祥的“终结”可以是对自身的反思与否定，也更像是一种化茧成蝶的涅槃，管理本没有对错或经典，只有适合自己的才是最好的，至少我们在研祥集团得到了很好的印证。

如果你对于企业的管理存有不同见解，不妨来看看这本书，也许会找到相似的答案；如果你对企业的管理存在困惑，不妨也来看看这本书，在这里也许会给你一些启发。

学习管理，更要学会超越。

<<研祥·再造非经典>>

作者简介

杨超，资深传媒人、商业观察家。

常年从事企业管理、传播学研究，为多家企业集团提供战略投资、运营管理、品牌策划、公关传播等顾问服务。

曾任《当代经理人》杂志执行主编/执行发行人、《中国经营报》资深编辑记者。

曾任中金基业集团常务副总经理，现任海纳众诚文化传媒执行董事、文脉堂机构顾问，并执教于中央民族大学，兼任某著名管理咨询集团咨询顾问、中国品牌研究院研究员。

曾发起、策划和组织，“成长中国”、“创业中国”等品牌性论坛，中国成长百强（上市公司/非上市公司）、十大创业领袖、十大创业新锐、十大行业隐形冠军、中国最具领导力的50位CEO评选等排名评选活动。

代表作品：

作为作者、编者、策划人，已出版和即将出版的财经专著有《商者无域》、《中国保险业蓝皮书》、《十年百人》、《多元化路标》、《控脑》、《对话》、《创意财富》、《中国式成长》等。

<<研祥·再造非经典>>

书籍目录

第一章 赢在深圳——研祥的创业之路 第一节 寻找研究的发祥地 第二节 研祥上市之路 第三节 二次创业：从“净利”转向“规模” 第二章 非经典战略——中国企业的巨大优势 第一节 战略选择：有条件的市场导向 第二节 品牌战略：挺进全球市场 第三节 技术变迁：不可估量的后发优势 第四节 从市场导向到技术与市场并重 第三章 非经典创新——挺起中国创造的脊梁 第一节 创新造就行业“领头羊” 第二节 创新：寻找企业不断成长的“绿洲” 第三节 技术创新是高科技企业的生命 第四节 信息化：实现“零库存”的利器 第四章 非经典品牌——高品质成就自主品牌 第一节 质量 第一，价格 第二 第二节 重塑血脉供应，提升竞争力 第三节 “研祥inside”：“中国制造”的象征 第五章 非经典营销——不走寻常路 第一节 市场调研——不打无准备之仗 第二节 巧妙抓住作为上帝的客户 第三节 非经典营销法则 第六章 非经典用人——研祥人力资源管理新法 第一节 选取与本企业“同型”的人 第二节 用人管理新法 第三节 我们这样面对挑战 第四节 中国企业培训的巅峰 第七章 另类管理——“非经典”的企业文化 第一节 “非经典”筑就高效 第二节 组织行为：淡化级别 第三节 核心价值观：永远的改进 第四节 从罚款文化到提醒文化的双重变奏 第八章 高瞻远瞩——研祥发展加速度 第一节 诚信祥和永继经营 第二节 核心理念看研祥 第三节 只有改变，才能发展 第四节 金融危机下的逆风飞“祥”名人谈研祥后记

章节摘录

第一章 赢在深圳——研祥的创业之路 第一节 寻找研究的发祥地 一、创业的开始 1987年，陕西西安。

24岁的陈志列和他的同学们一起高唱着齐秦的《狼》，迈入西北工业大学计算机系（如今的西北工大计算机学院）的大门。

在这片诞生了苍狼白鹿的土地上，一头年轻的“雄狼”开始了他人生中的第一步。

作为一名在东北长大并接受大学教育的江苏人，陈志列身上有着南方人的睿智和北方人的豪爽，这也使他在学业上显得格外刻苦。

校园里的陈志列一般只出现在两个地方——运动场或实验室。

热爱运动给了陈志列健硕的体魄，实验室里的用心钻研更是令他着迷，也逐渐地培养了这个年轻人对于计算机研发的成就感和自信心。

3年后，羽翼渐丰的陈志列并不知道毕业之后的道路将如何选择，他也根本不用选择。

那时候的理工科研究生们属于国家各个科研单位的“抢手货”，全中国才6万多名，像陈志列这一批学习“并行超级计算机系统”专业的研究生更是国内外各大科研机构、军事院所、高科技企业的“抢手货”。

而陈志列的导师，我国著名计算机专家康继昌教授更是曾经获得过国家科技大会奖章的计算机泰斗。

骄阳下的毕业典礼上，康继昌教授面对眼前这一群生龙活虎的小伙子们，意味深长地说道：你们这一批人将是今后中国计算机研究的“国家队”，希望你们毕业后也能够继续发扬“基础扎实、工作踏实、作风朴实、开拓创新”的校风，搞好科研工作……以后不论你们走到哪里，你们所在的地方也将是研究的发祥地！

“研究的发祥地！”

——这最后一句话深深地印在了陈志列的心里，这不正是“西北狼”心中所追寻的“梦中的草原”吗？

对！

就是要寻找那研究的发祥地！

二、崭露头角 1989年从西北工大研究生毕业的陈志列，是中国航空工业设计院下属公司的业务骨干。

那时候，公司一方面承接国家委派的相关电脑控制系统的开发工作，同时还代理着一个台湾品牌的嵌入式产品销售，这种经营方式在当时以计划经济为主导的国内，还是非常罕有的，这也给了刚踏出校门的陈志列一个不同于别的同行的特殊体验。

像那个时代所有的大学毕业生一样，陈志列散发着一股蓬勃的朝气。

在大学的时候，他就是最后一个离开实验室的人，那种钻研精神以及对专业的热爱让老师们都觉得佩服。

虽然他是学技术的，却并不古板。

他在与人沟通方面有着很强的能力。

因此来到公司后，许多需要对外接洽的业务，总是由他出面。

1990年，公司要在西安开拓新市场，非常欠缺人手，陈志列主动请缨，只身前往。

在古城西安，他在多家从事特种计算机行业的企业家面前侃侃而谈，扎实深厚的技术功底给所有人留下了深刻的印象，为公司的产品树立了一个专业而权威的形象，在整个西北特种计算机界掀起了一股不小的浪潮。

陈志列和他所在的公司名声大振，订货单纷至沓来，一时间几乎让公司应接不暇。

可是，领导的赞扬、同事的羡慕并没有让陈志列有任何的成就感，当时的嵌入式行业属于计算机控制中的核心领域，始终被海外企业垄断，不管是工业生产还是国家安防，都受制于人，不仅要付出高昂的引进费用，还直接影响我国特种计算机产业的升级和国民经济的发展。

这种现状对陈志列触动很大，从进入公司开始，一种强烈的使命感就总在他心里翻腾，这也促使他以百倍的热情投入到工作中，并且暗暗在心里对自己承诺：总有一天，我要创立一个属于中国人自己的

<<研祥·再造非经典>>

品牌！

三、结缘深圳 1991年，陈志列受公司指派到深圳和一家台湾企业合作设立分公司。没有一点犹豫，没有一丝为个人的考虑，陈志列迅速地收拾了简单的行李，再次只身前往改革开放的前沿——深圳。

一下火车，陈志列就先赶往台湾公司驻深圳的办事处。他把行李向办公室的角落一堆，甚至连对方递上来的水还没来得及喝一口，就投入了工作。对他还抱着不信任态度的台湾人一看，这个小伙子专业、认真、细致，最重要的是，他思维开阔，丝毫没有当时很多从内地来的知识分子的拘谨。他身上那股对工作的热爱，对技术的狂热，都深深地吸引着周围的人。刚来的第一天，他们就一直工作到晚上8点多，收工的时候陈志列这才想起：自己还没有找到住的地方呢！

大致打听了一下深圳最便宜的出租屋的所在，陈志列就背着行李匆匆地和台湾人告别，他在一个城中村找到一个简陋的单间住了下来，梳洗一下倒头睡下。

可是，蚊子们仿佛想给这个年轻人来深圳的头一夜留下深刻的记忆，它们以特有的方式热烈地迎接着他，陈志列被咬得一头一脸都是包，刚打死了两只又跑来三只，几乎一个晚上都没有睡着，等到他好不容易眯上眼睛，清晨的阳光却已经从没有窗帘的窗户投射到他的脸上，扰乱了他的好梦。

陈志列也不介意，这个位于罗湖的城中村虽然环境不好，但视野极为开阔，在阳光灿烂的清晨，放眼望去，越过一片灰白色的浅海，甚至能看到对面香港的楼房，陈志列深呼了一口气。深圳虽然在他眼里还是那么陌生，但那股自由自在不受约束的感觉让他全身舒畅。

“这里真是一个适合工作的地方！

太好了！

”对于把工作当作爱好的陈志列来说，这句话是他对深圳最好的评价。

整整一年多的时间，陈志列全身心地投入到工作当中，他废寝忘食早出晚归，宿舍不过是一个睡觉的地方，办公室才是他的家。

没有娱乐、没有休息的日子在别人眼中是噩梦，在他那里却甘之若饴。

他从来不觉得这种日子有什么不妥，每天都像机器一般不停地运转着，一米八几的他一年下来，体重还不到130斤。

终于，在一个台风肆虐的早晨，他病倒了。

四、义无反顾 在病床上，陈志列开始对自己的未来进行了规划：台湾企业待遇虽好，但是对于人才成长却有着太多的限制。

陈志列总感觉到头上有一块大石头压着，似乎怎么着也长不高。

经过这几年对用户的接触，他已经熟悉了中国特种计算机市场的状况。

多年的市场打拼虽然为他解决了温饱，但对于国内的特种计算机用户而言，始终无法解决受制于人的现状。

如果不能突破技术的瓶颈，用户只能被动接受海外的二流技术，中国特种计算机产业落后的现状就永远无法改变…… 陈志列开始了深刻的反思。

病愈后的陈志列大胆地做出了决定——自主创业！

陈志列要辞职创业的想法刚一抛出，反应最为强烈的首先是他的家人。

在当时那个年代，大学毕业后进入国家科研机构，并且成为当时最年轻的科研干部，是多少年轻人事业的梦想；况且企业还提供给陈志列优越的学习机会和巨大的发展前景；不到30岁的年纪就要辞掉公职，在陈志列的家人看来：他简直就是疯了！

陈志列的父亲、母亲、岳父、岳母四位老人一起找他单位的领导，恳求领导劝阻。

爱才心切的老领导带着四位老人的厚望，与陈志列展开了一次彻夜长谈。

在了解了陈志列创业的决心后，老领导最后提出了一个折中的建议：“你如果愿意创业也可以，单位可以考虑在深圳成立一个分公司，创业收益你与公司分摊，风险算在公司的账上。

即便你创业失败，也还可以继续做公司的业务骨干。

”领导要陈志列回去再慎重考虑一下，如果真的下定决心，单位也不会强人所难。

第二天一早，满眼血丝的陈志列敲开了老领导的房门：我已经决定了自己单独创业，不能给自己留下任何后路，没有破釜沉舟的勇气，就不可能取得成功！

五、初起炉灶 坐在宽敞明亮的大巴上，陈志列把思绪从过去的3年里抽了回来。大巴不知道什么时候驶上了新落成的雅园立交桥，这座刚刚落成的立交桥纵横交错、气势宏伟，它如同一个美丽的中国结，连接着这个城市的几个主要干道，不落俗套的构思以及实用为主的设计处处体现出设计者的独具匠心。

车内的乘客纷纷把目光投向窗外，欣赏着，赞叹着，陈志列的内心里突然一阵感动：“这座活力四射的城市实在是太美了！

能在这里创业生活，是每个有梦想的人最好的选择！

”然而，陈志列的创业梦在一开始就遭受到了挫折，研发自主技术需要大量的资金和人脉，但陈志列两样都没有，除了一腔热情和过人的技术，他在这个城市里只是一个一文不名的穷小子。

<<研祥·再造非经典>>

媒体关注与评论

研祥集团在金融危机时选择“游冬泳”而不是“冬眠”并非是头脑发热，四次主动的战略转型，犹如在夏天就备战冬天，这些创造性的成功实践，更值得正在艰难过冬的“中国制造”们学习、借鉴。

——中国企业家杂志社社长 刘东华 管理企业也是管理人的艺术，很多不懂管理的企业家实际上是对人的认识不够。

而在研祥集团貌似“无法”的管理模式下，却带领着中国创造的崛起，正是得益于这种颠覆性的管理理念。

通过看研祥人的面貌，可以洞悉企业的性格，通过企业的性格文化，可以解读一个时代的脉搏。

——北京方圆润智营销策划有限公司董事长 刘永炬 塑造品牌不用喊口号，更不用翻书本引经据典。

采看看研祥的人们是如何“干活”的，就知道在他们日益创新的过程中，完成了一件多么伟大的事业！

如何体现企业竞争力？

不在于企业如何挣钱，而是要看企业能否成为行业的龙头，成为在品牌、管理、效益、发展等方两都有可供借鉴的经验。

那么，就让我们通过这部书表了解一个从中国制造到中国创造的蜕变。

——中国中小企业竞争力工程副秘书长 吴文钊 中国有很多会赚钱的企业家，但是中国缺乏懂得管理的企业家。

至少在我们这一代，所接受的大多是国外的“经典管理理论”，但是事实上对于中国企业的帮助不大。

只有企业也总结出自身的发展模式和管理理念时，才能够取得最后的成功，而这种成功也是不可复制的，学习如何终结经典管理，学习研祥的非经典文化，开卷有益，让我们从这些故事中寻找答案！

——北京东方博融管理咨询有限公司董事长 苏文忠 在研祥的管理文化中，有一条叫做“变是市场永远不变的真理！”

我们认为任何事情都有进一步改进的空间，包括我们的管理理念。

从第一本《非经典管理》出版至今，历经了4年多的时间，我们经历了很多的成长，也收获了很多的荣誉。

这一切也都得益于我们在不断地改进、创造！

“非经典管理”不是不可推翻，而是可以“再造”，不断地反省、不断地学习，我们才能够不断地进步！

——研祥集团董事局主席 陈志列

<<研祥·再造非经典>>

编辑推荐

很多“经典理论”之所以难被超越，是因为人们把它奉为法典而束之高阁，许多“经典管理”之所以难被复制，是因为人们把它视为传奇而敬而远之，从创业到成功，研祥从未按照“经典模式”来复制别人，从民企到名企，研祥从来都是遵循自己的方向前行，既然经典难以逾越，为何不再造一个“非经典管理”，既然管理没有定法，为何不以无法为有法，去探寻适合中国企业管理的真谛。著名学者于丹、中国企业家杂志社社长刘东华、中国实战营销第一人刘永炬、战略管理专家苏文忠、中国中小企业竞争力工程副秘书长吴文钊，联袂推荐。

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>