

<<行动-企业绩效的唯一源泉>>

图书基本信息

书名：<<行动-企业绩效的唯一源泉>>

13位ISBN编号：9787504726438

10位ISBN编号：7504726435

出版时间：2007-6

出版时间：中国物资

作者：剑琴

页数：226

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>

<<行动-企业绩效的唯一源泉>>

内容概要

随着西方一些先进管理理念的渗透，随着中国企业家越来越热衷于搞理论“研究”，有一种危险的趋势正在席卷着整个中国经济舞台。

可以说，这种趋势对一个企业乃至整个国家经济的负面影响，是致命的。

这种趋势，就是脱离了实践，片面强调管理理论，甚至于“只刮风不下雨”的管理行为。

有人曾以“独裁、作秀、玩花样”来概括中国企业家行为的缺陷。

的确，没有基层实践意识，只有独断专行；没有切实行动，只有个人崇拜和哗众取宠；没有市场调查，只有急功近利和投机取巧……这正是无数中国企业家的真实写照。

让我们看看那些业绩卓著、稳步发展的成功企业(企业家)，如联想集团(柳传志)、海尔集团(张瑞敏)等，他们都是脚踏实地、一步一个脚印地遵循着经营实践法则，把“做企业”当做“做工作”，踏踏实实“做人”，才有了真正长久持续的发展！人们一定对那句掀起中国经济巨浪的“狼来了”记忆犹新，在那一片此起彼伏的呼声中，许多不知所措的企业家不是真正行动起来，准备“与狼共舞”，而是首先匆匆忙忙、虔诚无比地捧起了德鲁克、柯林斯的管理理论，试图从中寻找到与狼搏击的利器。可是，当他们将那些“木桶理论”、“青蛙故事”、“鲇鱼效应”、“要么创新，要么死亡”……烂熟于胸的时候，却仍旧在“狼”的尖牙利爪下不堪一击。

为什么？就是因为西方的管理理论根植于西方的市场，来到中国难免“水土不服”；另外一个最根本的原因，就是脱离了实践和行动的“研究”，最终只能是“纸上谈兵”。

管理就是行动，也只有在行动中才能创造效益。

第一个提出“与狼共舞”的海尔，其成就是有目共睹的。

关于海尔的成功经验，那些热衷于理论“研究”的人士可能会说出千千万万。

实际上，海尔之所以能够取得成功，就是因其“大处着眼，小处着手”。

海尔20年来的高速发展，从无到有、从小到大、从大到强、从中国走向世界，哪一步不是靠脚踏实地走过来的？当然，强调行动和实践，并不是不要理论，不要管理知识。

恰恰相反，只有将先进的管理理论融入到每一步管理实践中，才能指导实践；与此同时，也只有在实践中提炼出来的管理理论，才能经得起考验。

基于此，我们编写此书，旨在为中国无数企业家敲一记警钟，以期让诸多企业家明白：企业管理的成功，拒绝“拿来主义”，只有在实践和行动中打造企业的核心竞争力、训练企业团队、培养人才、把握商机、解决危机，才能让企业从自家土地上茁壮成长起来——他们专注于在实践中制定决策，而不是一味信奉经验主义；他们将管理付诸行动，以此来激发广大员工的创新精神，而不是独断专行或充当不得人心的独裁者；他们敢想更敢做，能够牢牢抓住商机，将机会变成利润，而不是让机会变成“垃圾”；他们重视员工的培养，能够为企业的持续发展培养出接班人，而不是“只站一班岗的哨兵”；他们既能时刻保持危机感，更能及时调整企业经营方针，采取一切行动避免危机，而不是鼠目寸光，看不到市场中布满的陷阱，更不知道如何渡过难关；他们脚踏实地地为消费者真诚服务，为了“上帝”的利益甘愿牺牲自我，而不是把“顾客至上”只当做一句口号。

我们迫切、大声地呼唤：“中国每一位企业家，行动起来！”

<<行动-企业绩效的唯一源泉>>

书籍目录

第一章 行动是实现决策的唯一途径 决策能力源于市场调查 李泽楷的“行动原则” 正确决策+立即行动=成功 行动缓慢带来的损失 “知而不行”是自寻死路 经验主义：企业经营的大忌 决策一定，立即行动

第二章 管理就是行动 OEC管理的启示：管理在于行动 转悠管理：解决问题的快捷方法 不可重视纸上谈兵的“人才” 重“用”而不重“视” 只重真才实干，不重学历经验 知人善任要落实到行动上 授权：调动员工积极性的秘诀 激励要体现在实际行动中 以行动来留住人才 信任不能只停留在口头上 建立行之有效的薪酬制度 不怕有问题，就怕不沟通 缺乏执行，制度只是一纸空文

第三章 把握商机：心动不如行动 机遇垂青有准备者 主动与商机握手 认识机遇，利用机遇 用行动把握机遇 抓住万分之一的机会 抢占先机：狭路相逢勇者胜 没有风险，就没有利润 财富来源于开拓 当心“以不变应万变”的陷阱 行动是创新的前提 用行动证明实力

第四章 员工培训：学习能力比知识更重要 知识也会过期作废 用行动打造学习型团队 学习是企业发展的强大动力 “充电”不是搞形式主义 将企业办成“人才加工厂” 全力打造企业文化 建立合理的才智结构 员工要按需培训 让员工在学习中成长 用行动为员工树立榜样 学习能力比知识更重要

第五章 用行动化解危机 仅有危机意识是不够的 危机管理从一点一滴做起 处理危机，刻不容缓 在竞争中强化核心能力 “华为的冬天”：向员工敲响警钟 创新消灭危机 及时变革：预防危机的保障 主动出击，化“危”为“机” 向困境发起挑战 战胜危机的先决条件：直面危机 “诚惶诚恐才能生存” 时刻走在别人前面 从危机中看出变革的信号

第六章 求真务实：消费者需要真诚服务 先打造质量，再谈服务 光说不练，必败无疑 质量是企业的生命 千方百计满足消费者的需求 服务不是华丽的广告，而是朴实的行动 “零缺陷”不能只挂在嘴上 以顾客为中心 求真务实：切忌隐瞒欺骗消费者 “顾客是上帝”，不只是口号 服务比产品更重要 消费者需要真诚的服务 服务创造价值 服务决定成败 以信誉和质量赢得顾客

<<行动-企业绩效的唯一源泉>>

章节摘录

第一章 行动是实现决策的唯一途径决策能力源于市场调查对于企业家而言，只有充分对市场进行调查研究，才能做出英明有效的决策。

市场时刻在变化，如果单凭以往的经验来管理企业，失败势必在所难免，只有亲自去调查，以实际行动来掌握市场脉搏，才能做出正确的决策。

高明的企业家都懂得“行大于知”的道理，因此在管理企业的过程中，他们无一例外地立足于市场，通过实际行动来测定战略决策，进而抢占商机，壮大自己。

在众多企业家中，倪润峰堪称深谙“行大于知”、“决策能力源于市场调查”之道的典型代表。

四川长虹集团掌舵人倪润峰可以说是一个传奇人物，他以其卓越的才干创造了中国家电业的神话。

在家电行业中，倪润峰被同行冠以“神算子”之雅号，意指其对市场形势的变化十分敏感，对市场机遇具有高度的预见性。

确实，“神算子”在对市场供求信号变动的敏感及分析力上是非常出色的。

当然，“神算子”并非天助，而是通过调查、通过行动预测到市场需求的。

<<行动-企业绩效的唯一源泉>>

媒体关注与评论

以行而求知，因知以进行，不去行。

便无法可以证明所求的学问是对与不对，不去行，于是所求的学问没有用处。

——孙中山实践、认识、再实践、再认识、这种形式，循环往复以至无穷，而实践和认识之每一循环的内容，都比较地进行到了高一级的程度。

这就是辩证唯物论的全部认识论，这就是辩证唯物论的知行统一观。

——毛泽东

<<行动-企业绩效的唯一源泉>>

编辑推荐

“行是知之始，知是行之成”——管理就是行动，也只有在行动中才能创造效益。
成功始于心动，心动不如行动；决策一纸空文，管理就是行行动。
“中国每一位企业家，行动起来！”

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>