

<<哈佛经商课>>

图书基本信息

书名：<<哈佛经商课>>

13位ISBN编号：9787507426342

10位ISBN编号：7507426343

出版时间：2012-10

出版时间：厉娜 中国城市出版社 (2012-10出版)

作者：厉娜

页数：261

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>

<<哈佛经商课>>

前言

如果说哈佛大学是全美所有大学中当之无愧的王冠，那么，哈佛商学院便是王冠上那颗最璀璨、绚烂的明珠。

哈佛大学的经历与成就无疑是辉煌的，而在这些成就中，大部分应归属于哈佛商学院。

建立于1908年的哈佛商学院是美国最著名的培养企业人才的高等学府，美国人一向称之为“商人、主管、职业经理人的西点军校”。

许多大企业家与政治家都在这里学习过。

在全球500强中，1/5的高级管理人员来自于哈佛商学院。

哈佛工商管理硕士学位更是早已成为了权位与金钱的象征，为许多的年轻人所渴求。

为了对学生的各种技能进行培养，哈佛商学院一共设置了多达12门的必修课与多门的选修课。

可以说，那些哈佛学子在走出校门后之所以能够在商场上打拼出自己的一片天空，有大半是因为自己在学校中便已经积累下了大量的管理理论与全方位的知识技能。

我们之所以编写这本《哈佛经商课》，便是为了让更多渴望在商界中一展身手的人们可以从中获得哈佛商学院课程中那些最精髓的知识，为自己在商场打拼积攒一些知识与技能。

本书一共分为三大篇，分别从个人提升、运作经营与管理控制三大方面入手，并分为12个小方面，对一个优秀的商人应该具备的能力、素质与专业技能进行了尽量完善的阐述。

书中对身为一个优秀的管理者最应该拥有的个人能力进行了详细的评说，现代观念的必要性、个人语言对于企业所产生的影响、在人际中扩展自己的生意都指明了一点：企业管理者对于整个企业的运作有着不言而喻的重要性。

其中，如何利用自身的各种技能加大对企业运作的影响力，是本篇的重点阐述。

在运作经营篇里，主要通过对企业运作与经营过程中的战略方向选择、市场营销渠道、决策形成的过程与如何对企业进行评价等四大方面进行理论加案例的阐述，指出了管理者在企业的运营过程中最应该注意哪些问题，最应该将注意力集中在哪些方面。

在管理控制篇中，我们主要着手于五大方面：财务管理、内部的协调、上下级的管理与沟通、如何进行人力资源的利用、做优秀的总经理。

这五大主题不仅可以有效地帮助企业管理者更好地判断出企业的运作情况，更能让管理者看到在利用最少资源的前提之下，如何实现最优秀的资源运作。

在基于哈佛商学院的经典案例与理论的前提下，《哈佛经商课》对于企业管理与发展过程中的决策理念与技巧进行了详细的阐述。

同时，对于怎样才可以进行更明智的决策，给出了针砭入理的见解。

每一方面的撰写，都将主题与重点进行了明确，从而使人们可以更好地看到，哈佛的商业理念到底是如何运作的。

基于哈佛商学院在商界内不容置疑的影响力，再结合其权威性、创新性、应变性与前瞻性，我们期望通过这本《哈佛经商课》，来达到对那些渴望成功的商界人士产生具有现实指导意义的目的。

期望本书的出版，对那些希望学习商业管理、正从事商业活动的人员与渴望投身商界的读者，都可以产生积极的作用。

<<哈佛经商课>>

内容概要

之所以编写这本《哈佛经商课》是为了让更多渴望在商界中一展身手的人们可以从中获得哈佛商学院课程中那些最精髓的知识，为自己在商场打拼积攒一些知识与技能。本书一共分为三大篇，分别从个人提升、运作经营与管理控制三大方面入手，并分为12个小方面，对一个优秀的商人应该具备的能力、素质与专业技能进行了尽量完善的阐述。

<<哈佛经商课>>

书籍目录

前言 上篇 个人提升篇Class 1 更新自我观念，才能看到商机 1.谋略决定人生 2.科学决策才能引领潮流 3.将必胜信念建立于危机感、紧迫感上 4.拥有信息，才能拥有未来 5.危机考验全面素质 6.让时效发挥到最大程度Class 2 掌握语言技巧，让听说更完美 1.表达方式决定接受程度 2.把握好情绪，再展开铺述 3.倾听并不是竖起耳朵就可以 4.处处都行得通的尊重问题 5.全力避免言语上的失误 6.如何让谈判达到最佳效果Class 3 重视人际交往，塑造强大人脉 1.成功依赖人脉，人脉推动成功 2.看准目标，让交往人群精化 3.用对方法，便能拥有最可靠的人脉 4.妥善处理人际冲突 5.变现人脉，增加人脉可利用价值 中篇 运作经营篇Class 4 选对战略方向，平稳创新前进 1.战略选择决定企业前途 2.可怕的零和竞争 3.差异性战略下提升企业执行力 4.作战整体化的重要性 5.在创新中追求深化战略定位 6.实现战略控制，让行为与目标更配称Class 5 做好市场营销，赢得市场份额 1.做产品，首先进行市场环境分析 2.让整合营销带企业走入新竞争时代 3.市场定位：针对顾客展开焦点战略 4.正确的定价帮助打响价格大战 5.品牌价值最大化让企业走得更远 6.从动机营销到任务营销Class 6 了解决策过程，理智进行分析 1.从创新角度进行全面决策 2.让组织决策体现最优化 3.在多元与专一发展之间做好抉择 4.走出经验，进行独立决策 5.让库存跟随市场销售变动Class 7 做好企业评价，更好参与竞争 1.让发展目标更系统化的方法 2.找出竞争弱势，培养核心竞争力 3.保证信息安全，做好信息评价 4.绩效评估帮助促进团队发展 5.找好方法，对运营效益进行衡量 下篇 管理控制篇Class 8 通过财务管理，良好运作资金 1.做好财务管理目标的明确工作 2.先看成本，才能计算利润 3.资本经营中恰当负债 4.协同效应在并购中的使用 5.从报表中看到危险与利益Class 9 搞好内部协调，建立企业文化 1.有责任，才能建立强大团队 2.企业文化意义在于何处 3.让组织告别复杂，走向简洁 4.协调关系：既是对手，又是同事 5.引导建立自我管理型团队 6.利用授权促进员工积极性Class 10 恰当管理沟通，发挥公平平等 1.让冲突得到合理的发泄 2.所有的失误皆源于沟通不畅 3.掌握沟通方法，远离困难谈话 4.听取下属的声音与意见 5.恰当指正，正确引导 6.会而有议、议而有决才是成功的会议Class 11 调动人力资源，实现以人为本 1.人力管理应以组织需要为前提 2.用人所长，方能发挥资源最大化 3.卓越用人，从人才选用人手 4.绩效——人才管理的最薄弱环节 5.如何管理人才流失 6.让员工看到成长希望Class 12 做优秀总经理，发挥强大影响 1.现代总经理的定位 2.拥有高创造力的人才能领导企业 3.让冒险精神引领成功 4.让软硬权力为你营造管理氛围 5.提升自我情商领导力

<<哈佛经商课>>

章节摘录

哈佛管理决策中指出，管理者的基本职责概括起来无非两个方面：做正确的事，正确地做事。不管是做正确的事，还是正确地做事，都需要管理者拥有理性、稳定而科学的思维方法与习惯，而不是毫无定性地朝令夕改。

一般而言，科学而理性的决策需要靠以下几个方面才能正确地建立：1.对问题进行界定 对问题进行正确的界定往往是决策是否科学、是否理性的前提，一旦偏离了正确的界定，决策便有可能走向错误的方向。

对问题的界定并非几句简单的话语描述便可以，对问题进行定义，是为了对范围进行设定、将细节理清，以方便管理者更清晰地对复杂的状况进行评估与分类，同时赋予问题新的秩序。

在进行问题界定时，管理者需要对以下几个问题进行思考：

- 发生了什么问题？

- 问题是什么时候发生的？

如何发生的？

造成了怎样的影响？

- 为什么会发生这样的问题？

是什么样的原因引发了这些问题？

抑或是这些问题的爆发只是一些特定人群的借口？

- 这些问题是否可以分割成小问题？

将问题切割成小问题即管理学中的“剥洋葱法”，它可以让我们在诸多的细节中，借助于各种分析方法，对问题进行逐个的排查，原因便很容易水落石出，从而更清楚地看到问题的真实面目。

对问题进行界定、理清需要花费大量的时间，在决策的过程中，很可能因为新资料的发现而拥有了不一样的看法，因此问题定义是一个持续而漫长的过程中，在经过不断地调整与重新的解释之后，我们才能获得一次比一次更完整、更清楚的看法。

2.决策前期做好准备 决策准备需要从三个方面进行：

- 进行有意义的资讯搜集：在进行资料的搜集之前，你必须先评估，自己有哪些资讯是了解的，有哪些是不知道、不清楚的，唯有如此，才能确定自己到底需要什么样的资料。

另外，你需要依据资讯与决策目标间的关联性与相对重要性，来进一步判断到底哪些资讯是自己必需的，哪些是可以忽略的。

- 对问题的限定条件进行明确：你需要明确列出该决策需要实现的所有目标，并要对目标进行优先排序与取舍。

同时，你还要牢记决策需要实现的限定条件，这样，一旦现实情况发生了巨大的变化，你还可以马上着手去寻找新的解决办法。

- 摆正决策心态：当你有任何不良情绪时，你应该提醒自己暂时不要做决策，以避免因为作出不良决策而后悔。

在作决策时，你需要保持心静、心正，同时还要追求心平与心安。

决策者首先要明白自己的立场与原则，唯有如此，才能做到坚定不移，唯有坚定不移，才能静心而不妄动；唯有心平，才能做到心安，唯有心安，才能使偏见不再、使思虑周全；也唯有思虑周全，才能做出合理而科学的决策结果。

3.将所有可能的方案一一列出 在这一阶段中，你不应该抱怨自己想不出好的解决想法：想不出来实际上是因为考虑得过多，所以认为什么都不行；但事实上，若你能放下对后续可行性的考虑，可能会获得更多好的创意与想法。

你应该将所有的可行的方案都列出来，并使用“如果……会……”的句式来思考问题。

当你将所有的可能性都使用这一问句进行了考虑时，你会发现，每一个问句都是一个方案的雏形。

另外，你不应该考虑“什么样的决策才能被接受”，因为它会让你丢掉重点，忘记原本的决策目标与方向，而改为向着迎合“被接受”的目标前进。

正确的做法是，自己先做出正确的决策，然后再考虑大家能够接受的决策，之后折中，做出正确的决策。

<<哈佛经商课>>

4.对方案进行评估 对方案估计的重点在于“四性”：即对所有的方案从可能性、或然性、可行性、风险性四个方面来进行分析与判断，并进行综合的评价。

你应该考虑，每一种方案各自的优势与劣势在何处？

有可能造成的正反结果是什么？

这些方案是否与你前期设定的目标有所不同？

你应该考虑之前所搜集到的客观资料，并以此作为凭证，同时评估自己是否拥有足够的资源来进行此方案的实施。

除了对方案进行理性的思考外，你还应考虑个人的主观感受。

你可以问自己：“若我做出了这一决策，最好的结果是什么？

最坏的结果是什么？

”之后，再仔细考虑，是否有什么方法可以改进那些令自己感觉不良的方案细节。

P8-10

<<哈佛经商课>>

编辑推荐

厉娜之所以编写这本《哈佛经商课》，是为了让更多渴望在商界中一展身手的人们可以从中获得哈佛商学院课程中那些最精髓的知识，为自己在商场打拼积攒一些知识与技能。

本书一共分为三大篇，分别从个人提升、运作经营与管理控制三大方面入手，并分为12个小方面，对一个优秀的商人应该具备的能力、素质与专业技能进行了尽量完善的阐述。

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>