

<<大道至简>>

图书基本信息

书名：<<大道至简>>

13位ISBN编号：9787301195130

10位ISBN编号：7301195133

出版时间：2011-10

出版时间：北京大学出版社

作者：余胜海

页数：270

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>

<<大道至简>>

内容概要

这是一部饱含全球经营大师人生哲理和商道智慧书。

本书从经营的角度，总结提炼出了杰克·韦尔奇、比尔·盖茨、雷蒙德·克罗克、亨利·福特、稻盛和夫、本田宗一郎、李嘉诚、松下幸之助、史蒂夫·乔布斯、任正非等十位全球顶级CEO的商业思想精髓、经营智慧和成功法则，揭开了他们基业长青的秘诀，看似简单、简洁的文字让您在最短时间内突破企业管理的瓶颈，领悟企业经营管理的真谛，获得改变现状的具体方法，造就非凡业绩。

<<大道至简>>

作者简介

余胜海，1964年生于湖北随州，资深传媒人、当今国内最活跃的财经作家、时评人之一。历任《经理日报》《财富》《中国民营经济周刊》首席记者、主编，长期从事财经人物报道，专注于企业发展、企业家思想与商业模式研究，是中国企业发展史和企业家成长史的忠实记录者和研究者。已出版《创业非常道》《企业家大败局》《解密中国顶级CEO》《草莽生长》《海归创业赢天下》《变革时代》《解密华为》等10余部。曾荣获“全国优秀新闻工作者”、“首届中国博客大赛十佳博主”称号，他的作品在社会上广为流传，深受读者好评。

<<大道至简>>

书籍目录

前言

第一章 杰克·韦尔奇：让合适的人做合适的事

第二章 比尔·盖茨：给人才一个舞台

第三章 雷蒙德·克罗克：把自己摆在顾客的位置上

第四章 亨利·福特：为百姓制造物美价廉的汽车

第五章 稻盛和夫：敬天爱人，以德生财

第六章 本田宗一郎：“创造顾客”

第七章 李嘉诚：诚信为本

第八章 任正非：为用户创造价值

第九章 松下幸之助：集合众智，无往不利

第十章 史蒂夫·乔布斯：以微小进步改变世界

主要参考文献

<<大道至简>>

章节摘录

当松下电器还是几个人的小作坊时，生产与销售混在一起。发明、研制与制造无法区分，甚至生产与生活也融合为一体。这种情况下，白手起家的松下幸之助，没有那种老板与雇工之间的界限，所有人都可以被认为是合伙人，所以，他要随时把经营情况通报给其他人。

由此，形成了松下幸之助的“玻璃式”习惯。

他的开诚布公，力求信息对称，是他早期创业时赖以生存的基本方式。

随着业务的扩大、人员的增加，尽管老板和雇工之间的界限开始明朗化，原来亲密无间的熟人关系也开始等级化，但公开透明的“玻璃状态”却没有退隐，一直被保持下来。

这种“玻璃状态”能够持续发展，并形成一种经营思想，同松下幸之助自身的经营体验密不可分。

最初是天天算账，当经营略有扩大、开始规范化时，松下幸之助把它变成每个月都结算盈亏，向所有员工公布。

在松下电器，这是习惯和常态，而同当时的其他企业相比，则是一种特立独行。

松下幸之助很快发现，这种做法具有明显的经营优势，因为其他企业都不这样做，有的老板本人也糊里糊涂，一旦家大业大就不清楚整体的经营状况，不具备公开透明的基础。

松下幸之助不一样，他对经营状况了熟于心，公开盈亏，同时总结每个人的贡献情况轻而易举。

这一举措，正面效应十分明显。

相对于其他企业的员工，松下电器的员工都能清楚地看到自己的努力成果，同时也能感受到老板的诚恳和信任，由此而催生出员工的主人翁意识，提高员工的士气。

玻璃式经营法的实质是雇主与员工坦诚相待，互相信任。

可贵的是，松下电器在快速增长后，这种做法一直被保持了下来。

小型作坊采用玻璃式经营比较简单，而中型企业就已经有了难度，大型公司则更是难上加难。

松下电器能够一直坚持玻璃式经营，在很大程度上，得益于其发展是一种自然的增长，是顺应市场需要的增长，没有揠苗助长人为扩大规模。

这有点像中国的民营企业大午公司的做法，增长的欲望和劲头，不是来自于上层的压力，而是来自于下层的自觉。

松下幸之助自己也在实践中感受到，这种做法能够有效激励士气，能够保证上下一心，能够深切检讨经营得失并化解冲突，还能够培养出高度自主的中层经理和工作骨干。

即便不采用别的措施，也能很好地防范阿吉里斯指出的那种“习惯性防卫”。

随着企业的扩展，松下幸之助把玻璃式经营规范化了。

如定期对员工公开企业的财务状况，定期向员工说明企业的规划目标，经营当局和工会组织保持有效的沟通和协商，等等。

对此，松下幸之助把它上升到经营理念上：“企业的经营者应该采取民主作风，不可以让部下存在依赖上司的心理而盲目服从。

个人都应以自主的精神，在负责的前提下独立地工作。

所以，企业家更有义务让公司职员了解经营上的所有实况。

总之。

我相信一个现代的经营必须做到宁可让每个人都知道，不可让任何人心存依赖，这样才能在同事之间激起一股蓬勃的朝气，推动整个业务的发展。

” 玻璃式经营会使领导者的关注重心向员工倾斜。

企业大了，玻璃式经营的上下一心、协调一致就会发生困难。

对此，松下幸之助用“精神灯塔”来指引员工的方向，增进企业的凝聚力。

我们现在经常关注的企业文化，在松下电器的做法是同玻璃式经营紧密结合的。

为了使员工真正融入企业，和公开透明的经营思想相配合，松下电器在扩张中形成了一整套对员工的“教育”方式。

<<大道至简>>

.....

<<大道至简>>

媒体关注与评论

“管理就是把复杂的问题简单化，把混乱的事情规范化。

”——杰克·韦尔奇

“一个企业的用人观，就决定了它的前途和命运。

”——比尔·盖茨

“一个人要想取得事业成功，首先要明确事业的目的和意义，也就是树立光明正大、符合大义名分、崇高的事业目的。

”——稻盛和夫

“我成功的全部秘诀，就在于永不模仿别人，永远立志创造出别人从没有过的高质量产品，正是这样不懈的努力，才走上了汽车产业的巅峰。

”——本田宗一郎

管理界有句名言：“人才摆错位置就会变成垃圾。

”每个人术业有专攻，特点各异，关键在于根据每个人的特点分配工作，尽量发挥其长处，以求达到人尽其才的效果。

——李嘉诚

“什么叫成功?是像日本那些企业那样，经九死一生还能好好地活着，这才是

真正的成功。

华为没有成功，只是在成长。

”——任正非

“经营者要善用人才，并创造一个让员工能发挥所长的环境。

学历就好比商品上的标签，论才用人要看品质，不要只注重标签价码。

”——松下幸之助

“领袖和跟风者的区别就在于创新。

创新无极限，只要敢想，跳出思维的框框，没有什么不可能。

”——史蒂夫·乔布斯

<<大道至简>>

编辑推荐

简约管理是全球顶级CEO的成功之道。
大道至简意味着“少而精”，博采众长，融会贯通，不仅要整合创新，跳出原来的框框，去粗取精，而且要抓住要害和根本，挥动奥卡姆剃刀，剔除那些无效的、可有可无的、非本质的东西，融合成少而精的东西。
所谓“为学日增，为道日减”就是这个道理。

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>