

<<解放军精神>>

图书基本信息

书名：<<解放军精神>>

13位ISBN编号：9787515802916

10位ISBN编号：751580291X

出版时间：2012-10

出版时间：中华工商联合出版社

作者：孙军正，蔡志刚，乔明翰 著

页数：195

字数：150000

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>

<<解放军精神>>

内容概要

解放军这个伟大的团队，孕育着伟大的精神和气质。

何为解放军精神？

简而言之，解放军精神就是“政治合格，军事过硬，作风优良，纪律严明，保障有力”。

在《解放军精神(高效能组织的九大特质)》里，作者结合企业管理的理论和实践，归纳总结出了我们应该学习的解放军精神的九种内容。

1. 一切行动听指挥，上级的指示就是命令，执行命令不走样，不发牢骚，不讲价钱；
2. 行动迅速果断、作风雷厉风行；
3. 敢于克服一切困难，具有知难而进的勇气和气概，具有“亮剑精神”；
4. 工作讲究计划性、周密性、细致性、程序性、规范性、严谨性；
5. 艰苦奋斗、排除万难、没有条件创造条件去争取胜利；
6. 勇于承担责任，敢于主动创新性地去解决问题；
7. 迅速纠正不足并改正错误，不闹情绪；
8. 严以律己、宽以待人，爱护下属，率先垂范；
9. 团结友爱、忠诚无私。

《解放军精神(高效能组织的九大特质)》由孙军正、蔡志刚、乔明翰编著。

<<解放军精神>>

作者简介

孙军正，中国红色管理研究院院长，中国和谐管理研究会会长，中国红色管理学会会长，中国长征精神研究会会长，亚洲领导力开发研究院院长，深圳慧泽宇企业管理顾问有限公司总裁。

代表课程：《向中国共产党学管理》《向毛泽东学营销》《管理就学解放军》《长征精神特训营》等。

蔡志刚，经济学博士，教授，高级经济师，高级政工师。

现任平顶山工业职业技术学院党委书记、中国平煤神马集团党校校长、中国和谐管理研究会副会长、中国红色管理研究院副院长。

先后荣获“全国优秀教育工作者”、“全国优秀党务工作者”等荣誉称号。

乔明翰，中国平煤神马集团工会办公室主任，中国红色管理研究院副院长，国家安全生产监督管理局宣教中心特聘培训专家，中国煤炭协会培训中心首席讲师。

<<解放军精神>>

书籍目录

第一章 信仰坚定

信仰坚定：信仰是一面旗帜

理想至上：使命感成就卓越组织

目标清晰：为谁扛枪，为谁打仗？

使命崇高：尽职尽责

脚踏实地：甘当组织的“螺丝钉”

第二章 士气高涨

敢打胜仗：士气比武器更重要

亮剑精神：逢敌必亮剑

军歌嘹亮：唱出高昂士气

以结果为导向：胜利才是硬道理

点燃信心：“冬天”的使命

提升胜任力：“谁敢横刀立马”

藐视困难：“红军不怕远征难”

作风过硬：敢于压倒一切“敌人”

第三章 纪律严明

三大纪律，八项注意

官兵一致、上下一致

“不拉山头”、“不结党派”

坚守底线

赏罚严明

第四章 团队作战

打造“铁营盘”

没有“我”，只有“我们”

团队利益高于个人利益

步调一致才能行动一致

第五章 忠诚至上

忠诚是军人的本色

平时看得出来，关键时刻站得出来，

危险时刻豁得出来

当老实人，说老实话，做老实事

第六章 绝对服从

一切行动听指挥：服从是天职

无条件服从：军令如山

顾全大局：小我服从大我

不找借口：筑起责任“防火墙”

说服而不压服：喊破嗓子，不如做出样子

第七章 高效执行

保证完成任务：执行的心态

雷厉风行：执行的速度

目标明确：先瞄准，再开枪

学会沟通：四小时复命

打败拖延：日事日清，日清日高

“快、准、狠”：高效执行三字诀

<<解放军精神>>

第八章 组织保障

支部建在连队上

“跟我冲”与“给我冲”

路线确定之后，干部就是决定因素

做好“传、帮、带”

第九章 军事过硬

做好准备：不打无准备之仗，不打无把握之仗

以少胜多的秘密：集中优势兵力打歼灭战

摆脱本领恐慌：善于学习和总结

“糖果”教育：注重灵活性

业绩的好坏：用实力说话

参考书目

<<解放军精神>>

章节摘录

高效率的配送中心。

沃尔玛的供应商根据各分店的订单将货品送至沃尔玛的配送中心，配送中心则负责完成对商品的筛选，包装和分检工作。

沃尔玛的配送中心具有高度现代化的机械设施，送至此处的商品85%都采用机械处理，这就大大减少了人工处理商品的费用与时间。

迅速的运输系统。

沃尔玛的机动运输车队是其供货系统的另一无可比拟的优势。

沃尔玛拥有30个配送中心，2000多辆运货卡车，保证进货从仓库到任何一家商店的时间不超过48小时，相对于其他同业商店平均两周补货一次，沃尔玛可保证分店货架平均一周补两次。

快速的送货，使沃尔玛各分店即使只维持极少存货也能保持正常销售，从而大大节省了存贮空间和费用。

由于这套快捷运输系统的有效运作，沃尔玛85%的商品通过自己的配送中心运输，而已倒闭的竞争对手凯马特只有5%，其结果是沃尔玛的销售成本因此低于同行业平均销售成本2%~3%，成为沃尔玛全年低价策略的坚实基础。

先进的卫星通讯网络。

巨资建立的卫星通讯网络系统使沃尔玛的供货系统更趋完美。

这套系统的应用，使配送中心，供应商及每一分店的每一销售点都能形成连线作业，在短短数小时内便可完成“填妥订单 各分店订单汇总 送出订单”的整个流程，大大提高了营业的高效性和准确性。

正是在这套完善的物流体系支持下，加之出色的管理，使沃尔玛对时间优势的发挥达到了极致——沃尔玛通过反应速度优势获得了超过同行3倍的增长率，利润也在竞争者平均获利水准的两倍之上。

从而促使沃尔玛形成整体强大的竞争优势。

“我们已经进入一个全新的竞争时代，在新的竞争法则下，大公司不一定打败小公司，但是快的一定会打败慢的——你不必占有大量资金，因为哪里有机会，资本就很快会在哪里重新组合。

速度会转换为市场份额、利润率和经验。

”思科CEO钱伯斯这个著名的“速度致胜论”，其实可以为沃尔玛的成功作最好的注脚。

比尔·盖茨警告微软员工：“如果微软不能对市场变化给予快速反应，那么微软就离倒闭只有18个月。

”我们完全有理由相信：在新的竞争法则下，企业强大的竞争优势不是来自雄厚的资金支持、悠久的历史、甚至是良好品牌知名度，而是一种基于时间优势、快速的市场反应能力。

企业管理同样需要培养雷厉风行的作风。

因为，市场机会稍纵即逝，时间就是金钱，效率就是生命。

特别是随着互联网的迅速发展和广泛应用，许多企业都学会了通过网络来组织资源，自身规模的大小不再是决定竞争胜负的主要因素。

也就是说，现代商战已不完全是“大鱼吃小鱼”，很大程度上改为“快鱼吃慢鱼”。

谁能够及时发现市场需求，快速组织资源，形成产品或服务来加以满足，谁就能尽得商机，占据主动。

对市场变化的反应速度，越来越成为决定企业成败的关键因素。

所以，军队雷厉风行的作风，对企业的管理者和员工有直接的借鉴价值。

……

<<解放军精神>>

媒体关注与评论

当人们梳理企业管理的历史时，惊奇地发现，对管理作出最大贡献的，并不是企业家、学者、商学院，而是军队。

——通用电气前CEO 杰克·韦尔奇 企业成功跟我有一定的关系，但不是全部；这一定的关系之中，跟我在军队里养成的性格又有一定的关系。

——联想前董事长 柳传志 我刚入伍的时候学的第一首歌就是《钢铁的部队》，然后是《钢铁战士》、《钢铁的兵》，只要想起这些军歌，我就有了战胜一切困难的勇气。

——华远总裁 任志强 部队生活的磨砺对我日后的成功是有巨大价值的。

——万科董事长 王石 在当兵的过程中我学会了太多的东西，精神的熏陶，意志的磨练，品格的锻造，这些素养让我在日后的商海里，披荆斩棘，愈挫愈勇，令我受益无穷。

——天士力集团董事长 闫希军

<<解放军精神>>

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>