

<<重塑IT价值>>

图书基本信息

书名：<<重塑IT价值>>

13位ISBN编号：9787300109688

10位ISBN编号：7300109683

出版时间：2009.8

出版时间：湛庐文化策划 中国人民大学出版社

作者：IT价值联盟

页数：204

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>

<<重塑IT价值>>

前言

经过近30年的高速成长，在国际金融危机爆发，中国经济结构调整和经济周期变动的三重因素驱动下，中国企业进入全面转型升级时期。

中国企业的转型升级，或从外销转向内销，内外销并举；或从代工到自主研发，自主品牌；或提升产品与服务的品质与价值，从产业链低端向高端升级；或从制造延伸到服务；或整合产业链上下游相关资源；或从粗放经营到精细管理，升级风险管控能力体系。

这些都要求企业在创新、经营管理和人力绩效三个方面有显著的提升，重塑企业的核心能力。

重塑核心能力，建立新的竞争优势，实现卓越绩效和可持续发展。

今天的企业必须依靠IT作为战略和商业支撑平台。

IT不仅可以帮助企业降低成本，提高效率，加速产品与服务创新，快速响应市场，提高管理水平，控制经营风险，更可以支持业务模式创新，是企业转型升级的加速器。

当IT、通信与互联网汇聚而成的技术平台催生出了更为有效、灵活的企业后，商业模式得以创新，商业环境得到优化。

这种优化表现在企业运用技术资源重新架构商业模式，持续优化流程，重新配置资源，重组价值网络等方面。

<<重塑IT价值>>

内容概要

ERP=信息化吗？

CIO对于企业的价值仅是建设IT系统吗？

互联网时代，CIO在企业中的职责和使命又是什么？

IT与业务深入整合，会带来什么样的效益？

通过IT平台整合资源，能为企业带来什么样的创新商机？

本书通过描述和记录那些通过信息技术获得竞争力和优化竞争力的企业，为管理者深度诠释IT的商业价值，并提供极具实战价值的职场操作指南。

本书创作者均为IT价值联盟会员——各行业的CIO或企业高层管理人士。

他们在ITValue社区上以维基方式完成内容撰写。

最终经由ITValue高级编辑整合成书。

本书的编著者IT价值联盟是一个依托itvalue.com.cn网络平台的会员组织，秉承“释放信息技术核心价值，推动商业与社会进步”的理念。

通过整合各类社会资源，为CIO提供最专业、最贴身的服务，帮助CIO获得最大限度的能力和影响力提升。

<<重塑IT价值>>

书籍目录

导言第一章 有效沟通 沟通是以理解为基础和目的的，我们一直说要学会站在他人的角度来考虑问题，但要真正做到这一点，尤其是技术管理者要做到这一点是有相当的难度的。

我们强调CIO需要有效沟通，不管是对上层的管理者、对中层的业务部门，以及对他们的下属，能否有效沟通是CIO个人领导力的集中体现，也是CIO做任何工作的前提条件和成功的基础。

第二章 IT与战略业务一致 IT是一项业务，要把IT当业务来管理。

CIO将来的业绩不是按照他解决多少技术问题来进行评估，而是根据是否能帮助业务创新和增长来衡量。

IT技术变化是日新月异的，怎么才能够真正把握全局呢？

第三章 高绩效IT团队管理 建立高绩效团队首先需要在组织建立之初使团队成员明确：我们是谁？

我们要去哪里？

我们现在在哪里？

我们如何实现目标？

期望我们做什么？

我们能够得到（需要）哪些支持？

我们的有效性如何？

我们得到哪些许可？

新团队按顺序解答这一系列问题，清楚地理解所有答案，并在团队内部达成一致后，即可以投入工作中了。

第四章 优化流程 对企业而言，做正确的事固然重要，用正确的方法做事也很重要，好的流程就是正确做事的路径与方法。

因此，有效的流程管理能够帮助企业落实战略、优化业务、避免风险与错误。

第五章 优化决策 沉寂在信息系统中的数据没有产生任何价值，必须根据业务需求，对海量数据进行富有商业逻辑的有效分析，才能将数据的价值显性化，进而科学地制定决策、验证决策，让数据与企业行为融为一体。

第六章 新技术、新机会 可以想象免费搭建一个集团的IT系统吗？

互联网的发展，给企业级IT解决方案带来了更多新的选择，在这个以丰饶为特征的时代里，想象力已经成为制约企业发展的巨大阻碍。

CIO应该利用什么样全新的思路和技术，对传统的思路进行坚决地突破？

第七章 新挑战、新系统 IT系统不应该永远都是那副冷冰冰、硬邦邦的形象，它可以变得更加人性、更加灵活，企业的边界也将随着IT系统的变化而不断移动。

第八章 维基“IT价值” 本书维基创作过程经历了整整4个月时间，来自各行业、各领域的CIO和IT专家，用他们独到的思考与实践为您展示“IT价值”版图的同时，更希望激发所有读者的思考与共鸣。

。

<<重塑IT价值>>

章节摘录

与上级（老板）的沟通 CIO与上级沟通最直接的目的是获得决策投资或者职业提升，间接效果是获得老板的信任，以及让上级知道CIO的特殊工作角色决定了CIO具备跨组织、不带任何偏见的视角，他们的思路 and 眼光在于如何实现整体业务的利益最大化，而不是任何一个业务单元的利益最大化。

CIO与上级的沟通除了在正式的会议上会就事论事外，其他大量的沟通来源于感情和信任培养的非正式沟通，这一点在中国企业尤其明显。

很多CIO把自己比喻为“传教士”、“宣传员”，他们认为，要做好这份工作，就需要利用非正式场合不厌其烦地将IT的管理理念、思路、价值向高管传播，这是非常必要的。

在很多CIO看来，采用什么语言与老板沟通要比沟通方式更重要。

不少CIO推崇用“财务语言”与老板沟通，因为企业的决策层每天都在接受和处理各种用财务形式表达的关于企业经营状况的信息，这是他们最熟悉的也是最容易理解和接受的信息。

毫无疑问，企业是为利润而生的，决策层需要的就是公司过去、现在以及将来的经营状况信息，而这些信息又都需要通过财务的方式来表达。

如果一个CIO能主动、准确、有效地从海量数据中找到关键数据，并以正确的方式提供给决策层，是很容易打动老板的。

<<重塑IT价值>>

媒体关注与评论

20世纪末以来，IT技术的飞速发展，推动商业模式不断创新，信息越来越透明，世界越来越平...今天，任何企业如果不了解IT的价值，仍以传统的方式经营和管理，以企业内的慢节奏应对外部信息化时代的快节奏，必然会被这个不断变化的时代所淘汰。

——丁震 中国电信集团公司企业信息化部总监 / 博士 实现IT的价值，要求IT从业者要成为业务专家，要有很强的领导力影响业务决策，要围绕“把握新商业机会，实现企业可持续发展，建立核心竞争力”进行IT工作的规划、执行与回顾。

——李海翔 腾讯科技（深圳）有限公司执行副总裁 灵活、高效并且智能的“IT神经网络”已经成为企业获得新型竞争力的必要手段。

《重塑IT价值》集合了众多CIO的实践经验与智慧，为新型商业价值网络提供了最佳方案。

——万宁 《商业价值》杂志总经理 / IDC独立顾问 中国企业CEO对信息化的不重视与不理解，是因为过去的好日子不需要信息化也过得去。

未来的日子会艰难一些，CEO们可能会提高对信息化价值的认识。

——陈东锋 万科企业股份有限公司副总裁

<<重塑IT价值>>

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>