第一图书网, tushu007.com

<<哈佛商学院的秘密>>

图书基本信息

书名：<<哈佛商学院的秘密>>

13位ISBN编号：9787501190829

10位ISBN编号：7501190828

出版时间：2010-7

出版时间：新华出版社

作者：艾米莉·陈

页数：241

译者：张小燕

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

<<哈佛商学院的秘密>>

内容概要

在近一个世纪里，哈佛商学院培育了一代又一代的商业领袖，他们在不同的国家、不同的行业里塑造并完善了商业的理念与方法。
哈佛商学院也成为世界商学院中的翘楚，它的学位在商业界备受尊敬。
本书作者在哈佛商学院获得工商管理硕士学位，毕业后从事企业战略咨询与企业管理。
她在本书中讲述了她在哈佛商学院学习并在日后的工作中得到运用与提高的知识和能力。
　本书分“个人发展”、“运营管理”、“战略管理”三个部分，介绍了哈佛商学院在投资、谈判、人际关系与沟通、流程管理、人力资源管理、市场营销、财务管理、战略规划与分析等方面讲授的核心内容，集成了哈佛商学院所教授的最有价值且最实用的理念和方法。
作者还列举很多自己实际工作中的案例对如何运用这些理念和方法进行了阐释。
　本书对学习商业管理的学生、从事商业管理的人员以及对商业管理感兴趣的一般读者，都十分有益。
他们不用踏入哈佛商学院的校园，就可以了解它所教授的课程精华。

作者简介

艾米莉·陈（Emilychan），以优异的成绩毕业于斯坦福大学工程班，并在哈佛商学院获得工商管理硕士学位。
曾任波士顿咨询集团（BostonConsultingGroup）顾问8年，担任大中华区企业战略及独立顾问。
现居香港，任PacificHerit有限公司（PML）董事。
PHL是一家直接投资美国、欧洲及亚洲不良资产的家族企业，投资领域包括生物科技、媒体和不动产。

<<哈佛商学院的秘密>>

书籍目录

第一部分　个人发展篇　第一章　哈佛商学院的投资课　　“ 找一份好工作是一个愚蠢的想法 ”　把每一美元都当作你的员工　　投资收入的来源一：不动产　　投资收入的来源二：股票　第二章　哈佛商学院的谈判课　　你总需要不停地谈判　　了解对方的实际利益　　谈判达成协定的最佳选择　　换一个角度审视　　倾听　　给对方一个面子　第三章　哈佛商学院的演讲课　　准确表达你的观点　　一张图片胜过千言万语　　当你给自己挖了个洞，不要让自己越陷越深　第四章　哈佛商学院的人际课　　我们为什么需要人脉　　与谁建立人脉　　在哪里建立人脉　　如何建立人脉　第五章　哈佛商学院的统筹课　　轻重缓急　　B计划　　如果你使用假设，你可能把大家都变成蠢驴第二部分　运营管理篇　第六章　哈佛商学院的流程管理课　　万事皆有流程　　最实用的准则　　流程图的类型　　图下分析　　数据来源　第七章　哈佛商学院的人力资源管理课　　就当最愚蠢的老板　　慢慢招，果断裁　　别玩老虎机　　权力之旅　第八章　哈佛商学院的市场营销课　　奇妙的4P　　产品：首个最好？
　　价格：战或不战　　消费品：将竞争扼杀在萌芽中　　促销：钱在哪里？
　　渠道：渠道图为何貌？
　第九章　哈佛商学院的销售管理课　　销售员：是天生的，还是培训出来的？
　　洞察力：不可或缺　　流程：让每个人成为更优秀的销售员　　绩效管理：全方位考核　第十章　哈佛商学院的财务管理课　　利润不等于现金　　过去的就让它过去吧　　友善地询问　　首次公开募股的喜与忧第三部分战略管理篇　第十一章　哈佛商学院的战略规划课　　什么是战略？
　　波特五力分析模型　　波特基本战略及波特价值链　　平衡计分卡　　自制框架：树形　第十二章　哈佛商学院的数据分析课　　什么样的数据？
　　数据的来源　　无法获得的数据　　数据验证：一致性与三角测量法　　准确度法则　　运用你的洞察力　第十三章　哈佛商学院的战略分析课　　做一个讲故事的高手　　时间轴　　全局　第十四章　哈佛商学院的经典战略　　剃须刀与刀片战略　　以亏求赢战略　　合并与收购战略　　整合战略　　准备一发射一目标战略　　先下手为强　　捆绑销售战略　第十五章　我在哈佛商学院学到的成功秘诀　　只有偏执狂才能生存　　享受生活　　坚持到底附录一　“ 为什么 ”和“ 那又怎样 ”　附录二　收集数据的重要访谈技巧附录三　计算复合年增长率的捷径附录四　变革管理工具

章节摘录

大多数家长和老师会告诉你：“ 好好学习，找一份好工作，获得一 份丰厚的收入，从此过上幸福的生活。
”实际上，我在斯坦福读大四的 时候，我的朋友们谈论的唯一话题是：怎样在咨询公司或者投资银行找 到一份好工作。
如果你只是想要过稳定的生活，找一份工作，那一点都没有错。
好 工作的定义如下：收入丰厚，有好的晋升机会。
你可以通过存钱，给自 己购置一个不错的住处，拥有一辆车，把孩子送去接受教育。
尽管你很 有可能总得小心翼翼地控制开销，确保你可以支付抵押贷款和孩子的学 费，但某种程度上也算是舒适的生活。
你将很有可能成为一个有良好坚 实基础的中产阶级或者稍微上层的中产阶级。
但是对于哈佛商学院的学生来说，“ 找一份好工作 ”是一种途径而 不是终点。
哈佛商学院的学生不会将“ 找一份好工作 ”看作终极目标， 因为： 1. 如果财富最大化是你的终极目标，那么工资不是最有效的收入 来源。
哈佛商学院告诉你两种类型收入的区别：线性收入和投资收益。
线 性收入依据你投入的时间而增加。
也就是说，你以某一价格出售你的单 位时间。
工资便是线性的收入。
你投入一个月的时间，就会得到一个月 的工资。
不多也不少，仅此而已。
因为你拥有更丰富的经验、更出众的 能力，或者更长的任期，你的时间更具价值，单位时间获得的收入更 多。
但当你停止工作的那一刻，你将不再获得收人。
投资收益则不取决于你投入了多少时间。
你投资（或许也需要投 入一些时间进行严格评估及处理后续事宜），然后你会得到持续的回 报。
你的收入与你投入的时间并不相关，你的收益并不来源于贩卖你的 时间。
例如，租金收入、股息、版税和储蓄账户的利息，都是投资收益 的来源。
你在初期投人资金（也许需要一点时间），然后你年复一年获 得收入。
现在我们来做个小测试：如果你买了一个小水果店，每天12 小时站在那儿卖水果，你的月收入是线性收入还是投资收益？
答案是线 性收入。
因为即使你不是为了工资工作，如果你明天停止工作，水果店 也将停止营业。
但如果你投资水果店，并雇用别人来管理它，而你只负 责用你认为合适的方式监督经营成果，获取经营利润，它就是投资收 益。
线性收入远不及投资收益高。
停止工作毕竟意味着你将停止收入， 因此依赖线性收入有风险。
而且你的一天只有24小时，所以你能投入 的工作时间是有限的。
事实上，有钱人的秘密不仅在于他们有更多的 钱，更在于他们有更多的自由时间去享受生活。
我们换个方式来理解财 富，很多专业人士并不像他们看上去那么富有。
医生无法从他们的职业 中获得投资收益，他们依靠持续医治病人赚钱。
如果他们休息一年，他 们全年都因此而没有收入。
此外，他们的工作性质决定了他们的收入水 平或多或少有一个上限。
一年只有365天，医生一天只能医治那么几个 病人。
P3-4

<<哈佛商学院的秘密>>

编辑推荐

哈佛商学院的投资课　哈佛商学院的谈判课　哈佛商学院的演讲课　哈佛商学院的人际课　哈佛商学院的统筹课　哈佛商学院的流程管理课　哈佛商学院的市场营销课　哈佛商学院的人力资源管理课　哈佛商学院的销售管理课　哈佛商学院的财务管理课　哈佛商学院的战略规划课　哈佛商学院的数据分析课　哈佛商学院的战略分析课　哈佛商学院的经典战略　我在哈佛商学院学到的成功秘诀　同名英文原版书火热销售中：Harvard Business School Confidential: Secrets of Success

第一图书网, tushu007.com

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