

<<张瑞敏如是说>>

图书基本信息

书名：<<张瑞敏如是说>>

13位ISBN编号：9787501785988

10位ISBN编号：7501785988

出版时间：2010-2

出版时间：中国经济出版社

作者：李嗣丞，陈遊芳 著

页数：264

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>

## <<张瑞敏如是说>>

### 前言

1998年3月25日，海尔集团董事局主席、首席执行官张瑞敏应邀登上了哈佛大学的讲坛，向哈佛学子传经布道。

海尔集团的“海尔文化激活休克鱼”等众多案例也正式编入哈佛大学教材。

成为登上哈佛讲坛的第一位中国企业家的张瑞敏，先后应邀登上瑞士国际管理学院、哥伦比亚大学、沃顿商学院等世界一流大学的讲坛，向工商管理硕士（BMA）、向世界讲授他的管理经。

张瑞敏把一个亏损的企业改造、经营管理成全球500强跨国企业，其许多管理理念在中国乃至世界被广泛传播，张瑞敏不仅在中国，而且在全球享有盛名。

1999年12月，张瑞敏被英国《金融时报》评为“全球30位最受尊敬的企业家”；2006年4月，荣获美国《财富》“中国最具影响力的25位商界领袖”榜首。

2006年9月，荣获“亚洲品牌创新终身成就奖”。

日本的《西日本新闻》评论说：“美国有杰克·韦尔奇、比尔·盖茨，日本有松下幸之助、盛田昭夫。

中国有谁？

有一个赢得世界赞誉的企业家——张瑞敏。

”张瑞敏无疑是中国现代管理的大师，他的许多思想所闪现出来的光芒几乎超越了这个时代的智慧。

## <<张瑞敏如是说>>

### 内容概要

《张瑞敏如是说：中国顶级CEO的经营管理智慧》精炼出张瑞敏讲授的管理经，是张瑞敏管理思想和管理哲学的具体解剖，是张瑞敏对自身管理实践的总结、对企业经营的感悟。这些管理经，凝聚了张瑞敏一生的管理智慧，是其执掌海尔20多年领导艺术的浓缩和升华。

<<张瑞敏如是说>>

作者简介

李嗣丞，管理学副教授。  
曾出版《决策决定成败》。

陈游芳，管理学博士。  
曾出版《公司战略经济学》《精细化管理的58个关键》等。

## &lt;&lt;张瑞敏如是说&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第1章 人人是人才，赛马不相马——张瑞敏论用人哲学1 人人是人才，赛马不相马2 你可以不知道下属的短处，但不能不知道下属的长处3 从某种意义上说，企业就是人4 用人要疑，疑人要用，敢用疑人5 “沉下去”的目的是为了“浮上来”时跳得更高6 你能翻多大的跟头，我就给你搭多大的舞台7 管理就是借力8 不在于你拥有多少人才，而在于你用好多少人才9 能者上、平者让、庸者下10 第一流的素质才能造出第一流的产品11 谁砸企业的牌子，企业就砸谁的饭碗第2章 激活每一个细胞——张瑞敏论员工激励12 经营企业就是要经营人，经营人首先要尊重人13 被管理者最需要管理者对他的信任14 通过内部竞争机制，把每个人的活力激活15 员工是企业的源头16 世界上最无价的东西就是人心17 管理就是树立榜样第3章 创新为魂，以变制变——张瑞敏论创新战略18 企业不可“以不变应万变”19 创新不等于高新，创新存在于企业的每一个细节之中20 简单的“让利不让市”，其后果是“让利不得市”21 创新的目标就是创造有价值的订单22 创新的途径是创造性的模仿和借鉴23 赶在别人否定之前先否定自己24 把不可能变成可能25 赢在别人想不到第4章 永远比对手快一步——张瑞敏论竞争方略26 永远比对手快一步27 在信息化时代，速度决定着企业的成败28 抢市场如同“打飞靶”29 不打价格战，只打价值战30 不专注于竞争对手的言行，而专注于用户的需求31 竞争不如竞合32 谁拥有用户资源多，谁的竞争力就强33 市场竞争：决胜在终端第5章 与狼共生共赢——张瑞敏论国际化战略34 出口创牌，而不仅仅是创汇35 先有市场，再建工厂36 国际化就是本土化37 与狼共舞，必须首先变成狼第6章 简单的制度需要有力地执行——张瑞敏论企业执行力38 说了不等于做了，做了不等于做到位了39 企业里发生的任何一件过错，管理者都要承担80%的责任40 纪律胜于一切41 简单的制度需要有力地执行42 要做正确的事，而不是正确地做事43 每天提高1%44 一个企业没有文化就等于没有灵魂45 企业文化是企业的核心竞争力46 企业文化最核心的内容是价值观第7章 管理就是行动——张瑞敏论领导与管理之道47 不能够提高部下的素质，就是你的责任48 管理有模式，无定式49 与无效管理作斗争50 让所有管理者都成为领导者51 充分的授权必须与监督相结合52 领导者必须具有洞察力和趋势分析能力53 没有什么比御驾亲征更有效54 工作要简化，不要简单化55 在追求效率的同时做到有效能56 现金流比利润更重要57 要学会算账而不仅仅是算数58 管理无小事59 要让时针走得准，必须控制好秒针的运行60 看不出问题就是最大的问题61 发现问题在现场，解决问题在现场62 管理者必须进行问题管理，而不是危机管理63 有缺陷的产品，就是废品64 质量一次就做对65 只有创业，没有守业66 不是居安思危，而是“居危思进”67 用“讲故事”来管理企业68 团队精神是企业核心竞争力的重要组成部分第8章 得用户者得天下——张瑞敏论营销攻略69 营销本质上不是卖，而是买70 卖信誉，而不是卖产品71 美誉度是无价的，是最可贵最可靠的市场资源72 诚信是企业的软实力73 只有淡季的思想，没有淡季的市场74 企业生命之树的土壤是用户75 用户的难题就是我们的课题76 用户的抱怨是最好的礼物77 倾听用户的声音，为用户发建议奖78 所谓零距离，其本质是心与心的零距离79 用户永远是对的 后记主要参考书目附录

<<张瑞敏如是说>>

媒体关注与评论

我见过世界上许多著名企业家，张瑞敏是最优秀的！

——罗兰贝格战略咨询公司创始人 罗兰·贝格 张瑞敏是一位充满现代精神的总裁，他利用中国古代哲学思想，把一个困难重重的企业扭转成为商战中的赢家。

——美国《财富》杂志 美国有杰克·韦尔奇、比尔·盖茨，日本有松下幸之助、盛田昭夫。中国有谁？

有一个赢得世界赞誉的企业家——张瑞敏。

——日本《西日本新闻》 引导海尔走向成功的是天才首席执行官张瑞敏先生。他的管理理论饱含中国古代哲学。

——美国《福布斯》杂志 在中国人眼中，张瑞敏是一个有超凡魅力的商界领导人。美国弗吉尼亚大学研究中国企业的专家陈明哲这样说：“他在世界商界圈中也是这样一个领头人。”

——《今日美国》

## <<张瑞敏如是说>>

### 编辑推荐

2009年12月1日，世界著名的消费市场研究机构欧洲透视发布最新数据，中国海尔在世界白色家电品牌中排名第一。

这是中国白色家电首次成为全球第一品牌。

张瑞敏经典语录 管理者要是坐下，部下就躺下了。

管理就是行动。

管理就是树立榜样。

高层管理不等于高高在上。

管理者必须进行问题管理，而不是危机管理。

管理者怕的就是不知道自己怕什么。

没思路的领导不想互动，没控制力的领导不敢互动。

渐进就是守旧。

所以经营理念创新。

就要反渐进，必须一步到位。

海尔人只有创业没有守业。

企业核心竞争力就是获取用户资源的能力。

一个企业的竞争力是看一个企业的员工是增值的资产还是负债。

要以秒为计算单位。

客户的要求不等于客户的需求。

企业一旦站立到创新的浪尖上，维持的办法只有一个，就是要持续创新。

经营企业就是要经营人，经营人首先要尊重人。

工作要简化，不要简单化。

求人不如求己。

质量无止境，企业无边界，名牌无国界。

“一站到位”的服务，“一票到底”的流程。

员工齐心，管理用心，对用户真心。

有缺陷的产品就是废品。

智力比知识重要，素质比智力重要，觉悟比素质更重要。

监控就是爱护，委任就是信任。

不能用职能管理的手推职能管理的山。

永远战战兢兢，永远如履薄冰。

物流以时间消灭空间，商流以空间消灭时间。

要做到实事求是，有两点很重要：其一是能不能实事求是，即思维方式的改变问题；其二是敢不敢实事求是，即思想境界的提高问题。

真正的人才是在寻找实现自我的机遇。

市场是每个人的上级。

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>