

<<平安心语>>

图书基本信息

书名：<<平安心语>>

13位ISBN编号：9787508618197

10位ISBN编号：750861819X

出版时间：2010-6

出版时间：中信出版社

作者：马明哲

页数：229

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>

前言

1988年，平安在蛇口创立，是全国第一家股份制保险公司。作为改革开放的试验田，蛇口的创新意识和开拓精神是蛇口人与蛇口企业的共同基因，而平安是这个基因最好的传承者之一。

蛇口诞生的使命就是不断打破陈旧的生产关系，创建适应生产力发展的新的生产关系。蛇口提出的口号是：“时间就是金钱，效率就是生命，顾客就是皇帝，安全就是法律，事事有人管，人人有事管”。

后来考虑到社会承受能力，口号被改成了“时间就是金钱，效率就是生命”。蛇口进行了一系列有利于社会生产力发展的改革尝试：进行民主选举；实行人才公开招聘，改革人事制度，实行聘用制；实行工程招标；进行分配制度改革；实现住房商品化；建立社会保障体系；建设企业自办的对外开放港、股份制银行、股份制保险公司……平安的创立也是这一系列的新生事物之一。

既然是新事物，就要积极培育，扶持其成长和发展。

作为为挑战旧有制度与传统计划经济体制而诞生的企业，平安发展过程中的许多做法显得有些超前，我们要给予其足够的宽容与理解。

这些年，也正是由于这种宽容和理解，平安发展得很快，敢于创新、勇于探索，可以说很好地继承了蛇口的精神。

<<平安心语>>

内容概要

本书共分为四大篇章内容，分别讲述了愿景·管理·经营理念，选人·育人·人才成长，法规·道德·企业文化，修为·品行·社会公民的相关内容，以马明哲的演讲记录为主，同时以平实生动的语言阐述了企业经营中的领导方式、管理方法、经营理念和战略实施，是一本不可多得的企业文化建设和经营理念的读本。

<<平安心语>>

作者简介

马明哲，1955年出生，中南财经政法大学货币银行学博士。
1988年创建平安保险并担任董事/总经理，1994年起，担任中国平安保险（集团）公司董事长/首席执行官。

<<平安心语>>

书籍目录

序一：延续蛇口精神袁庚

序二：平安的竞争和创新之道刘鸿儒

序三：迎接每个挑战鲍达民(Dominic Barton)

序四：开拓创新锐意进取追求卓越胡祖六

第一篇 愿景·管理·经营理念

战略愿景

1.迎难而上：成就百年基业的唯一武器

2.保险经营银行?——关于跨界经营的一点思考

3.走综合金融道路，我们“别无选择”

4.平安的20年就是探索“综合金融”道路的20年

5.国际化标准，本土化优势

6.不同阶段引进不同的股东

7.“方向盘、红绿灯、加油站”

8.“这不是魔术，这是真的”——一个客户、一个账户、多种产品、一站式服务

9.金融危机下，要更坚定地走综合金融道路

10.站在岸上永远学不会游泳

管理

11.将制度建立在流程上

12.从“条条块块”到“矩阵式”管理

13.“一流的战略、二流的执行”不如“二流的战略、一流的执行”

14.以行为知

15.小胜靠个人，中胜靠机遇，大胜靠平台

16.绩效问责是落实战略的重要平台

17.坚持创新中求发展

经营理念

18.如果河上有桥，何必摸着石头过河

19.要想富，先修路

20.正确看待做强与做大

21.做市场的主导者

22.“增长”指标是市场下达的

23.你的平安我的承诺

第二篇 选人·育人·人才成长

环境

24.公平与效率——从印度之行想到的

25.形成“拿不走”的平安优势

26.有能力的干部是跑出来的

27.排名每字值百万

28.职业生涯规划不是“包一辈子”

29.给外籍“球员”配上好球杆

选人

30.人才的“造血机制”才是最重要的

31.不管白猫、黑猫，还是洋猫、土猫，抓到老鼠就是好猫

32.高处着眼、低处着手

33.好的人才是一心请回来的

34.不同阶段选用不同的人才

<<平安心语>>

育人

35.将知识转化为价值

36.创造公司和个人双重价值的最大化

37.部门经理不是“二传手”

38.保护“出头鸟”

39.人力资源经营是人才工作的最高境界

第三篇 法规·道德·企业文化

文毒艺理念

40.企业竞争归根到底是文化的竞争

41.精诚协作是平安文化的灵魂

42.价值最大化是检验工作的唯一标准

43.驱动平安前进的三驾马车

44.晨会——独特的文化仪式

45.创造巨大差异

46.温水煮青蛙与“永远在创业”

遵章守纪

47.情理法，孰先行？

48.“法规+1”

49.规矩做事

行为规范

50.防止“大企业病”

51.把“知、行、果”统一起来

52.求实、求问、求解

53.人际关系简单化是好企业的重要特征

54.高效率与“零”距离——谈无纸化办公

营销文化

55.我是一名平安的推销员

56.业务同仁的酸甜苦辣，我感同身受

57.客户是我们的衣食父母

58.从产品推销员到客户经理

59.持续奋斗才是英雄

60.为什么要有两家保险公司？

第四篇 修为·品行·社会公民

61.海纳百川

62.谦受益，满招损

63.知“足”常乐

64.舍，才能得

65.勤奋，帮助他人成功

66.激情、正向思考与完美主义

67.“眼高”与“手低”

68.厚德载物

后记

心语·心声·心愿

<<平安心语>>

章节摘录

虽然平安在国内第一个开展银保业务，并且很快形成年收入百亿元以上的业务规模，但因为竞争手段过于简单，很快被对手模仿，并且通过提高手续费而获得了更大的市场份额。

所以，辨证地看待困难，就是要看到困难实际上锻炼了我们的能力，帮助我们形成独特的、对手难以追赶的竞争优势，从而树立我们必胜的信心。

第二，在能力上，我们必须掌握新工具、学习新方法、搭建新平台，不断创新。迎难而上并不只是一句空洞的口号，必须转为实践力量才能发挥巨大作用。

在平安，迎难而上要外化为良好的技能、先进的方法、领先的平台；在个人，迎难而上就是要内化为解决问题的能力。

要做到迎难而上，就必须具备良好的业务、管理技能。

平安的小额消费信贷业务开展的时候，市场上没有成熟的模式可以模仿，甚至业务的政策环境在各地都很不一样。

我们成功地用信用保证保险的产品模式，实现了全国的扩展。

同时，我们引进了韩国花旗银行的管理团队，借助他们的经验，结合中国市场的特点，探索形成了我们独有的技术优势。

使得我们在短短的三年时间内，实现了近百个网点的扩展，业务快速成长的同时，保持了优良的业务品质，成为同业很难涉足的业务领域，为公司的长远价值增长做出了贡献。

确实，当我们有了解决问题的信心以后，虚心学习，形成解决困难的能力是关键。

在平安，我们在设计干部选拔机制、人才胜任素质模型的时候，就特别重视对人才解决困难能力的评价。

不仅如此，我们还把每一次克服困难解决矛盾的机会，当作重要的经验和知识积累，把在这个过程中形成的方法、机制和流程，固化成我们团队的、公司的整体技能和体系，使得我们在未来面临类似的挑战和困难时，能够更加从容不迫地应对。

第三，当确认方向正确、方法有效时，成功的保证就在于持之以恒地执行。

企业在市场上比拼，很像是长跑，拼速度，更要拼耐力。

有些人浅“跑”辄止，小富即安，注定成不了大器；而唯有以坚强的毅力与决心，保持节奏，调整步幅，起跑、中途跑、加速跑、冲刺，各个阶段都不出现大的失误，才能成功冲线。

刚刚过去的2009年，平安产险保费收入突破300亿元，保费规模超越主要竞争对手跃居中国第二大财产保险公司，成绩来之不易。

15年以前，对手的保费是我们的4倍，那时想超越，真是一个梦想。

但产险同仁“咬定青山不放松”，不断地夯实基础，“聪明经营”，终于在2009年保费增长达到117亿，一举达成目标。

……

媒体关注与评论

在平安的发展过程中，以马明哲为首的年轻人，有闯劲、有激情，带领平安实现了飞速的发展，我们这些老人，要支持他们在传统的计划经济体制中，在陈旧的框框中杀出一条血路。

——袁庚 原深圳蛇口开发区管委会书记、香港招商局常务副董事长 我既阅读了这本书的主要章节，又回顾了该企业20多年的风风雨雨，理解了企业文化的重要性。

这本书实际上也帮我解答了平安的成长故事及大型金融企业运作方面的很多疑虑。

——刘鸿儒 中国证监会首任主席 在竞争极其激烈的金融服务行业，马明哲和平安经历过高潮，也遭遇过低谷。

马明哲的远见、充沛的精力以及面对巨大压力仍毫无惧色的胆魄都让我感到无比钦佩。

——鲍达民 (Dominic Barton) 麦肯锡公司董事长兼全球总裁 我认为，平安文化中有许多发人深思又具有启迪性的丰富内涵，但其中最重要最宝贵的元素就是不断开拓创新、锐意进取、追求卓越。

——胡祖六 著名经济学家和金融专家，原高盛集团董事总经理，大中华区主席。

<<平安心语>>

编辑推荐

改革开放产物，金融保险业明星，资本市场新宠，危机时期焦点，平安靠什么度过金融危机？
从卖保险，到做银行，综合金融在中国有可能成功吗？
平安为什么那么执著地走这条路？
企业规模日趋庞大，决策链条不断加长，“巨无霸”企业如何保持执行效率与市场敏锐度？
外籍高管空降，本土将才成长，个个都是精英，如何娴熟驾驭？
是硬管理当家还是软文化独火？
是全盘国际化还是落实本土化？
.....凡此种种，且看中国平安掌舵人马明哲编著的《平安心语》，和盘拖出独家秘籍解答！

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>