

<<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总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

## &lt;&lt;解放军精神&gt;&gt;

## 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>