

【荐书】

当韦尔奇遇到街头小贩

本书的思想来自于作者长期不懈地观察那些最成功的商业领袖如何思考和行动。在本书中,将会看到这些成功人士怎样运用一些共同的商业智慧,让他们的公司和员工成为世界级的赢家。诚然,每个企业都不相同,但是,一旦掌握了企业活动中最核心的原理,你就拥有了一幅理解自己企业运作的框架图。

【推荐理由】

“老王卖瓜,自卖自夸”,作为著作等身的知名管理畅销书作家,拉姆·查兰显然有这个骄傲的资本:一本《执行》掀起全球企管界执行风潮;一本《领导梯队》尽享人才体系培养真章;一本《人才管理大师》更是深入研读9家世界级卓越企业人才管理实践的成果结晶,原则性和实用性兼具,让人读来不忍掩卷,大快朵颐。但拉姆·查兰却说,没有最好,只有更好。在他的眼里,《CEO说:像企业家一样思考》确是自己心中的最爱。

细想下理由,确实如此。之前三本总体上应该属于“管理类”,而这本则完全不同,事关“经营”,无论如何,这是企业的命脉。在拉姆·查兰的笔下,韦尔奇与街头小贩在商业本质上是一样的。无论公司规模大与小,生活在哪里,销售什么样的产品,来自什么样的文化背景,他们都在以非常相似的商业思维和商业语言经营着自己的业务。也就是说,大家说着一种通用的商业语言,实践着一种普适的商业规律。优秀的经营者或企业家们总能够透过复杂现象看到商业本质,化繁就简,抓住企业经营的根本要素。

成功的公司从来不会忽略这些最基本的要素,事实上,他们大多是高度关注的,这也是他们成功的秘诀。这种敏锐判断,运用商业普遍规律的能力就是“商业智慧”。

豆瓣上有网友说,《CEO说:像企业家一样思考》这本书不仅仅是知识概念的学习,利用学到并养成的商业常识和商业直觉,你会惊奇地发现,你也可以想出很多好点子。这也正如同多位荐书人所讲,我们终于等到了一本解释企业真实运作的好书,揭示企业经营的本质,帮助各层级领导提升商业智慧。借一双慧眼,让商业世界的秘密在水晶球中显现。 《(新晋翼)》

领导者常犯的60个错误

《本书简介》

“你在管理中犯错了?”如果你去大街上问100个企业领导者,至少有95%的企业领导者告诉你。“不好意思,我真的没有犯错。”如果领导者真的这样认为,那么请你从第一页开始阅读本书。因为你已经犯错误了。当别人给你提出意见时,作为领导者,哪怕这个意见没有多大的用处,也必须认真思考。可能这个给你提意见的人,哪一天就可能成为你的客户。

“你在管理中犯错了?”当人第二次问你的时候,如果你还自信满满地说,“对不起,我真的没有犯错。”那么,请你从第一页开始阅读本书。因为你已经犯了第二次错误了。当别人第二次给你提出意见时,作为领导者,必须认真反省自己在管理中的种种行为,使之更好地作为一名合格的领导者。

《作者简介》

周锡冰:中国本土化管理资深管理专家,区域经济研究青年学者,浙商研究资深管理专家,中国家族企业问题研究中心主任,中国本土企业软权力研究中心研究员,中国标杆企业案例营销中心研究员,北京华夏圣文管理咨询有限公司首席咨询师,签约财经作家,资深财经畅销图书策划人,出版财经作品近两千万字。 《(金融界)》

给职场人士的10个读书建议

- 1、知识更新非常快,大学一毕业就已经有40%的知识过时,一年不读书80%过时,三年不读书99%过时。这就要求我们不间断阅读,每年每月每星期每天都要阅读,只有长期地阅读才能不被淘汰;也只有长期阅读,才能保持“知识力”和对职场的新鲜感。
- 2、读书要有选择性,要读历经沧桑仍被奉为经典的书籍。书太多了可好书并不多,所以大家要有能够选择好书的能力,很多时髦的书籍炒作的成本很大而真正的可阅读价值太小。经验告诉笔者,经典的书籍里的每一句话都值得咀嚼都让你有很长时间的思考,而且你读了几遍都不生厌,每一次阅读都会有新的感受,可以这么说一本好书抵上100本烂书。
- 3、路上、公交车上、地铁里、吃饭时、睡觉前甚至在厕所里都可以阅读。阅读也不仅仅限于读书,看报纸、看杂志都可以,只不过那些

- 不是最好的阅读方式。最好的阅读方式还是读书,书的知识比较系统而且有深度。
- 4、互联网上的知识很多,可以称为知识的海洋,成本也非常低。可网上的知识垃圾也很多,很多朋友上网的大部分时间不是花在阅读上而是找知识上。网络阅读的干扰度太大使得大家的心不能静下来,影响阅读的效果。
- 5、专业书籍是必须阅读的,可以提升专业性,可光阅读专业书籍是不够的。现代社会需要的是T型人才。竖杠代表专业性,那是安身立命的根本,专业性越强不可替代性就越强,价值就越大;横杠代表你知识的广度,如果两个人才专业性差不多,这时候就看谁具有更广的知识,因此多领域多个专业的阅读也能够增强职场竞争力。
- 6、读书要快,拿到一本书先要看目录,先熟悉一下目录,看看哪些章节是自己不明白的,就看不明

- 白的章节,明白的章节就不用看了。只有这样,才能减少时间的浪费与提高阅读的效率。
- 7、读书要做读书笔记,每一本书读完以后都要结合自己的经验写总结。看明白了与写出来是两码事,很多朋友不屑于写所以很快忘记。只有写出来才能加深你对这本书的理解;也只有写出来,才能形成自己独特的看法。
- 8、书并不一定要买,可以借也可以与朋友互换。书价越来越高,每个月都买几本书对于很多朋友来说是不现实的,因此借书是个很不错的阅读方式,可以向朋友借、可以向图书馆借,成本是非常低的。
- 9、读书要坚持下去,要形成一种习惯,要形成一种生活方式,要让读书成为像吃饭那样每天必须要进行的动作,要有不读书浑身就不舒服甚至是半夜醒来找书读的境界。
- 10、读完一本书要学会与别人

王石:野心与财富的悖论

【作者自序】

我很欣慰,这是一份来源于第一现场,真实又直接的记录,毫不回避地反映了自己在环保道路上所面临的困惑与矛盾、内心的焦虑与感念。重观此书,是一个很好的自我审视的过程。或许,通过这样的审视,才能部分回答自己的使命。

1989年,当时正值中美国际政治关系的“蜜月期”,美国哥伦比亚广播公司(以下简称CBS)来中国进行访问。美国大使馆就介绍说,深圳有一位企业家很值得采访。因为1988年万科刚进行企业股份化改造,开始公开发行股票,这在国内企业界算是一件大事。

我记得很清楚,当时刚下完暴雨,深圳道路都被水淹了,CBS摄制组还是趟着水,扛着机器来到公司。有意思的是,她问了第一个问题后,采访就卡壳了——当然这个问题后来不断地被各个媒体问起,我也在不停地重复回答,但那次的情景想起来至今令人莞尔。后来知道那个很著名的主持人,她的问问题也是开门见山、单刀直入:“你拥

有的财富是多少?”我说,我是拿工资的,很容易算。那还是在1989年,我并非绕弯子,卖关子,,都是实事求是地回答。但这种实事求是是让这位经验丰富的主持人问不下去了。

因为按照西方的价值观,成功企业家最重要的标志就是拥有多少财富。1988年万科进行股份化改造时,公司净资产是人民币1300万元,当时分到我名下的是总资产的40%,相当于500万元,但是第二天我就放弃了这笔钱。所以我只拿工资这个事情,让她很是惊愕,也无法理解。

当然,几十年过去了,即使现在谈到我只拿工资,依旧会有人表示惊讶。为什么公司明确规定属于你的钱,你还放弃呢?

我想,同时代生长起来的本土企业家,也许更能理解我放弃的原因。实际上,东方人跟西方人对于成功的价值标准是不一样的,中国的传统就是君子不曰利。我给你创造财富,但是把钱看得很轻,这是中国传统知识分子的传统思想。另一方面,这与高尚其实没有太密切的关系。



我也喜欢钱,因为创业是需要钱的。但为什么我还要放弃呢?因为财富和我的野心是矛盾的。有人会举出李嘉诚、沃伦·巴菲特、比尔·盖茨来例证。但我不是李嘉诚,不是沃伦·巴菲特,更不是比尔·盖茨,我们所处的社会体制也是不同的。

说来也比较有意思,我曾经查过家谱,希望我的家族祖上有地主出身的,因为地主是具备控制财富的能力的。但我查了30

我的价值观

【作者简介】

潘石屹,SOHO中国有限公司董事长、联合创始人,一位被看作当今中国最活跃、最具有鲜明个性的房地产领袖,在中国商业地产的发展过程中发挥了举足轻重的作用。他以前卫著称,被称为新一代创业先锋。他对待生活与事业的达观、机变与坦率,使他成为一个公众典范、媒体红人。在许多中国人眼里,潘石屹就是一个出身西部贫困地区的年轻人,他如何坚持梦想、展现商业才能与进取精神,最终抓住中国改革开放的好时机并跻身行业先锋的成功故事激励了无数年轻人。他一直用自己的行为演绎着他独到的价值观。

【本书简介】

本书内容基于潘石屹“价值观”的理念,从他对房地产市场的认知、商业模式的开发、做人做事的原则、对理想和信仰的感悟,成长中影响价值观的因素、对一些人 and 事的思考等等众多方面来全方位展现潘石屹的价值观。他在书中首次深谈与张欣的爱情之路和矛盾冲突,畅谈父亲的生存哲学与父子深情,系统回顾了“万通六君子”的创业之路,全面而深入地谈及个人信仰。潘石屹从物质到精神、从生活到事业等众多方面入手,通过真实的讲述展现出自己人生价值观的精华所在,带给大众无穷的榜样力量。 《(金融界)》

《管理管理者》:一本值得一读的好书

【推荐理由】

这是一本彻底颠覆旧有管理理念,提倡领导力的著作。它的理论支柱是管理教练技术,通过完善心智模式来“专注于发展人的潜能”,以提升效率,被誉为本世纪最具革命性和效能的管理技术。知道《管理管理者》,缘于参加一次传播活动,主办方邀请到书作者——欧洲著名管理专家沃尔夫冈·施密茨先生亲自讲解和签售。出于对大师的尊敬,我开始拜读这本书,开始在经典语句下划线、变得兴奋和爱不释手,并立刻又购置了几十本推荐给公司的经营团队,在推荐的理由中我感性地评价它是“这么多年难得一遇的好书”。一直以来有一个课题困扰着我。如果“60后”、“70后”甚至部分“80后”因为在中国历史的大背景下成长,思想理念中还有较深的等级观念,那“90后”则完全没有了这样的束缚,他们更倡导平等、自由和价值的认可。这种情况在企业中表现尤为明显为:前者能较快认同和融入企业文化,遵守设定的规

则,并在制度范畴内按照企业设计的职业发展路径成长;后者则有很长一段时间在质疑和挣扎,他们渴望施展才华的空间、渴望认同和价值的实现,所有厚积薄发的职业发展理念丝毫不能起作用。如何管理“90后”员工,这个课题目前在某些企业已经凸显,未来这将是一个所有管理者都必须面对的难题。在《管理管理者》一书中,施密茨先生基本给出了我们答案。他认为管理者必须清醒地认识到:正是过于强势的管理才“培养”了具有依赖性、缺乏积极性的员工。如果不打破旧的管理机构,世界上没有任何一种管理战略和管理方案能够帮助企业改善员工缺乏积极性的问题。千万不要让员工只是遵循指示完成计划。你要教会企业上下以客户为中心,而不是以企业内部等级制度为中心去工作。来决定什么事情是必须做的,当然是客户;来决定一件事情应该怎么做,应该是员工自身。只有这样,员工的责任感才能被激活,企业才能发展得更快、更有活力。

作者提出:第一步,你不仅要和下属沟通他的价值观,你还要不停地给他讲解你自己的价值观;第二步,以一种合作的态度与跟你有共同价值观或者相近价值观的人发展出一种团队的价值观;第三步,把价值观传递到企业的各个角落,各级管理者自己的各自领域按照价值观工作。价值观是可以培育的,作者所举的正面例证就是施密茨博士本人对冰岛克伊普辛银行做价值驱动管理的培训,最终使得该银行成功度过2008年金融危机。作者因此得到的结论说:管理者其实就是一个推销员,如果你想推销自己的想法,说服员工、激发员工,就要从员工自己的价值上去说服。企业价值观不是软件,是硬件,它能让人有驱动力,能够被激励。管理者必须知道能否达成员工的价值观,能否同时关照客户的价值。本书提供的第二个案例是星巴克三次度过金融危机,并以爆炸性速度发展的故事。

“《管理管理者》是一本具体的、明白易懂的、激励人心的行动



分享、了解其他人对这本书的看法,在交流中可以了解更加多元的见解甚至可以碰撞出火花产生新的认识。周末找三五个朋友在茶馆、咖啡厅或者山上就某本书某个话题展开探讨那是件多么惬意的事啊! 《(瑞丽网)》

小微企业如何生存和发展

【作者简介】

严行方,著名财经作家,擅长用最简单的道理阐述最复杂的话题。著有《每天学点金融学》、《小本经营如何致富》、《老板是怎样炼成的》、《创业怪招》、《一不小心就发了财》、《打造金牌推销员六大法则》等畅销图书。

【推荐理由】

《小微企业经营管理丛书》是一套专门为小微企业“融资、理财、避险”量身打造的实用型指导丛书,共三本。《小微企业融资一本通》完全站在小微企业的角度,从实际操作层面出发,以轻松活泼的笔调,全面阐述了目前适合小微企业的融资工具及政策背景,手把手教您选择



最快速有效、最经济合理的融资渠道,对急于摆脱资金困境的小微企业来说,一定会有豁然开朗、左右逢源的感觉。本书对各类企业尤其是小微企业管理人员具有很高的阅读参考价值;同时,也可作为全国高等院校本科生必修课程《创业基础》的参考用书。

本书的阅读对象,主要是小微企业老板、经营管理者,以及一切关心或有志于自主创业的朋友们。

【读书收获】

目前,我国小微企业的突出问题主要表现在以下三方面:一是税费负担过重,生存和发展压力大;二是产业结构不合理,导致人工成本不断上升,尤其是劳动密集型产业步履维艰;三是融资困难,明明有好的项目,也会因为缺少资金,无法上马而错失良机。

与大中型企业不同的是,小微企业的发展更强调“一个中心、两个基本点”。一个中心,就是要“赢利”。不求赢利大小,但求笔笔赢利,积小盈为大盈。两个基本点,就是要“用对人,用好钱”。当然,在这其中又有无数的学问可供探讨,小微企业融资是其中很重要的一方面。

俗话说,“麻雀虽小,五脏俱全”。小老板只有多多学习别人尤其是其他小微企业的先进经验,才能切切实实开阔眼界,触类旁通,抓住关键,把小企业一步步做大,做成百年老店,甚至做进世界500强。

《(中国管理传播网)》

我的心拥满了海尔的真诚

作为一个修养在家的老人,今年终于搬进了子女买的新房,家里没有其他的人在,为了解决日常生活麻烦,需要买一台洗衣机。当时去商场,各大品牌的销售员都向我展示他们的多款优秀产品,可在我的印象中海尔的品牌很不错,尤其其他的特色的服务更是大家所称赞,所以我还是有意的选购了一台海尔洗衣机。商场的货还未到,海尔安装师傅的电话就打来了,问我货是否送到。在货送到后,我就立即给海尔的师傅打去了电话,师傅表示会在我有时间的时候赶来安装,在电话里我们约定好了时间。次日海尔的安装师傅就如约而至上门了,并在最短的时间内帮我安装好了洗衣机,作为一位老人,子女都在外地工作,海尔师傅为了让我熟练的使用洗衣机,海尔安装服务人员更是还不厌其烦的手把手教会我怎么使用,并告诉我有任何的需要都可以拨打4006999999 海尔服务热线对我进行服务,看见家里留下的海尔产品,让我体会到了海尔服务贴人心!我拥有的不只是海尔产品,还有走进我心里的海尔服务。 《(文文)》