

《一个成本杀手的管理自白》

图书基本信息

书名：《一个成本杀手的管理自白》

13位ISBN编号：9787801733627

10位ISBN编号：7801733622

出版时间：2005-7

出版社：国际文化出版社

作者：戈恩

页数：307

译者：武忠森

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《一个成本杀手的管理自白》

内容概要

卡洛斯·戈恩，举世公认的成本杀手，是享誉全球产业界的雷诺、日产两大公司共同的CEO。

本书描述了戈恩与众不同的人生经历，在米其林、雷诺、日产等国际性企业的成长与成功历程，尤其是他使日产汽车起死回生的传奇壮举。书中总结了戈恩式的管理经验和经营理念，并展现了戈恩的个人魅力和成功内因，在领导世界级企业的过程中成就“成本杀手”、有效快速崛起的管理细节，以及帮助米其林、雷诺、日产摆脱经营困局的实战经历。2005年5月，卡洛斯·戈恩出任雷诺汽车第九任CEO，从而成为雷诺、日产两家世界十大汽车公司的双CEO。

这不仅是一部有关戈恩的精彩传记，一部“成本杀手”的管理圣经，更是一部指导当代人成功的优秀教材。

《一个成本杀手的管理自白》

精彩短评

- 1、汽车行业的故事，读起来很不费力
- 2、为了paper.....
- 3、旧的模式，旧的文化就是注定被新的取代
- 4、有关跨部门团队的思路值得借鉴。
- 5、2006年读的，书中总结了戈恩式的管理经验和经营理念，并展现了戈恩的个人魅力和成功内因，在领导世界级企业的过程中成就“成本杀手”、有效快速崛起的管理细节，以及帮助米其林、雷诺、日产摆脱经营困局的实战经历。
- 6、当小说一看吧，据说这本书有炒作之嫌。
- 7、唠叨。
- 8、很佩服这个人，但是这本书还没读到精髓。
- 9、已经想不起自己是在什么时候疯狂地追捧商业名著的，也许是自己心中那份对于商业的热爱吧。

《一个成本杀手的管理自白》

精彩书评

1、1) 这本书到底在谈些什么？2) 作者详细说了什么，什么是主要的想法、声明与论点。3) 本书说的有道理吗？是全部有道理，还是部分有道理？在认真读了一本书后应该自己对作者的观点有个判断。4) 这本书跟你有什么关系？如果这本书给了你一些咨询，你一定要问问这些咨询有什么意义。为什么这位作者会认为知道这件事很重要？你真得有必要去了解吗？如何这本书不只提供了资讯，还启发了你，就更有必要找出其他相关的，更深的含义或建议，以获得更多启示。1. 不管可不可能，各种情况都得考虑，这样才能知道极限在哪里；这就像吃药一样，得对症下药才能确保计划的成功。『背景』在法国团队尝试关闭销售据点以削减成本时，当关闭到了10%，他感觉到其他人的支持态度已经开始松动了。所以停止了。2. 从一开始，我就很清楚降低成本将是计划主轴。『感悟』抓住主要矛盾，大刀阔斧，才是解决问题的有效途径。缝缝补补往往空费时光而解决不了任何问题。3. 一开始我便说绝不会做出任何有损振兴计划的事，在这一方面，我决不妥协；任何事情我都可以商量，不过若是要求重新考虑振兴计划则免谈。『感悟』有所为，有所不为。谁是敌人，谁是朋友。这两点要清清楚楚。4. 在讲究速度方面，得记录一个问题从发现到被解决之间的速度。速度的关键在于主动协调。被动协调只会拖垮速度，但是躁进的决策也会增加执行上的困难，欲速则不达。5. 总是得确认大家在目标上没有分歧，这是一个大的原则。接着还要提供另外一个建议方案，与已经进行的假设方案有所区分；大家就这两个方案进行讨论，知道决定优先方案。但是目标绝对不容许改变。6. 预定达成的目标与工作日程越是没有商量余地，则执行方法就越有讨论空间。『感悟』讨论是一个让大家了解和理解想法的过程，讨论充分，在执行的时候就会彻底。否则很容易出现理解偏差。7. 一旦做出决定，讨论便会告一段落，之后可以进行若干调整，但绝不会再将议题拿出来重新讨论。8. 我对事情的做法并不坚持，但我说过，对于让公司重新获利、解决债务及重新攻占市场的目标上，绝不做任何退让。坚决与固执是不能混为一谈的。9. 当一家公司缺乏强力的政策，意见无法互相分享时，这家公司就会瘫痪、缺乏生气，员工就像被抛弃的孤儿。10. 知道自己本身出了问题，其实没有什么大不了，重要的是诊断出严重性，并且让大家都知道状况，而针对病情拟出对策更是重要。11. 在公布整体计划前严格保密，防止媒体的断章取义和民众的误解。12. 破釜沉舟：要是在2000年，公司的状况没有明显的改善，我就要和执行委员会全体一起下台，由别人接手为日产的前途掌舵。13. 巴黎水（perrier）事件让我记忆犹新：他们迅速发现了问题。该原则是，我发现了问题，就得快点设法解决；要是做了件蠢事，赶快承认，并设法补救。

2、《一个成本杀手的管理自白》是卡洛斯的自传。卡洛斯于1999年代表法国“雷诺汽车公司”加盟日本NISSAN公司，成为NISSAN的“首席运营官”。日后他又成为“雷诺”和NISSAN的双料CEO，带领两家公司走过了不平凡的路。《管理自白》记载了卡洛斯从出生到成为双料CEO的人生历程，而他入主NISSAN公司之后的记述尤为精彩。通过卡洛斯气势磅礴的自述，我似乎感悟到--如果企业在决策前事先“诊断”企业的病症，如果不带有任何“瞧不起员工”的心态去执行决策（而不是强势地推行某政策），那么该企业的总经理就基本上可以称作成功的CEO了。

《一个成本杀手的管理自白》

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:www.tushu111.com