

《重新认识管理》

图书基本信息

书名：《重新认识管理》

13位ISBN编号：9787550275254

出版时间：2016-5-1

作者：包政,包子堂达人

页数：273

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

《重新认识管理》

内容概要

什么是企业？企业的使命是什么？企业的宗旨是什么？如何确立起企业管理当局的权威？如何充分调动员工的主动性和创造性？如何谋求企业的可持续发展？

一个企业要想长久存在，持续稳定发展，必须自存高远，必须以更长的时间跨度，来思考自身的存在价值和理由。重新认识管理，塑造长久发展的企业，才能给员工以生活的保障、心灵的归属、做人的尊严，才能从根本上唤醒全体员工的良知和良心，使全体员工为企业、为社会的正常运行做贡献。

全书系统地梳理了“管理”的内涵，从企业的性质、宗旨、使命到企业谋取产业链关系中不可替代的竞争地位，从高层管理者的职责——使企业有前途，到基层管理者——使员工有成就，每章配以当下热议的企业管理案例，从企业的实例中探讨管理的智慧，清晰而有洞见地勾画了企业成功竞争的大道。

本书不仅揭示了中国企业短命的原因，而且道出了百年企业隐藏的最深的秘密：成为产业价值链的组织者。全书从哲学思维解构并延伸了德鲁克的思想，深入剖析了企业与社会、企业与企业、企业与员工、企业与社群的关系，可以说这是一部企业构建持续竞争格局的管理“心法”。

未来，在数字化星球上呈现的景象是，社会社区化，企业也社区化。分工与组织方式将依据需求的任务或项目展开。

百年企业隐藏的最深的秘密，就是成为产业价值链的组织者。

一个企业的存在价值和理由，不是抽象的，而是具体的，是由产业价值链的关系决定的。一个企业只有当上游企业离不开他，下游客户也离不开他的时候，才算获得了自身的存在价值和理由，获得了在产业价值链中的存在价值和理由。

坚强的领导核心力量必须统一于道义，而不能统一于金钱。必须在金钱之上有更高的道义方面的追求。百年企业的领导阶层，必须是一个道义集团而不是一个利益集团。

崇尚技术的公司相信，谁掌控了核心技术，谁就能号令天下，在技术背后存在着强大的力量。重视市场的公司相信，得消费者得天下，顾客就是上帝。所以，德鲁克会说，企业要有内在的统一性，或统一于技术，或统一于市场。

理想的企业系统应该是新型动车，每一节车厢都在奋力往前走。而不是老式火车，全靠火车头拉着走。理想的系统应该是最大限度释放每一个人的自由创新意志，包括主动性和创造性，并把这种力量凝聚起来，引导到市场上去，引导他创造价值、创造顾客的方向上去。

九大案例深度解析

华为 小米 NASA 微信 韩都衣舍 通用汽车 三井财团 福特汽车 必要商城

《重新认识管理》

作者简介

包政，管理智慧、包子堂社区创始合伙人、首席导师。

著名管理学者，中国管理咨询行业开创与领导者，中国人民大学商学院教授、博导，兼任清华大学经管学院EMBA教授。

致力于战略管理、市场营销、组织变革，以及人力资源管理等领域的研究与咨询。

《华为基本法》主要起草人之一。

TCL击败长虹的经典商战中，“速度冲击规模”策略的幕后策划人。

开创了深度分销理论，席卷整个营销界。

指出中国企业营销的未来在于构建社区商务。

出版专著：《营销的本质》、《战略营销管理》等。

包子堂达人（合著者）

张林先 张伟 贾玉坤 刘宝龙 郝剑青 李燕军 田育颖 何明强 陈卫国 王德军 何日辉 马波 黄歆 王钢 熊壮 杨勇 项雨田 郑兴雄 陈会杰 孙文改 吕亚玲 程振峰 邹元勋

包子堂

包子堂是管理智慧旗下社区品牌，由著名管理学者包政先生及其专家团队运营，致力于打造国内最有温度的管理学习社区，系统性学习管理，帮助推动更多中小企业的管理实践尽一份力量，特别是为他们践行社区商务方式、实现互联网转型助一臂之力。

包子堂提倡理论联系实际，实践再回到理论。截止到2016年3月，已拥有包括企业老板、专业学者、创始人、投资人、中高层管理者等高端商务精英会员近2000名，在全国35个城市设立了分堂，线上守望相助，线下出入相友。

书籍目录

引言：企业及其管理之道 / 01

上篇：重新认识企业

第1章 企业的性质 / 003

1.1 现代社会是产业社会和功能型社会 / 003

1.2 组织是社会正常运行的基本构件 / 005

1.3 组织稳定，社会才稳定 / 009

1.4 企业要为社会做贡献 / 012

1.5 职工是企业组织的公民 / 016

案例：马化腾的艰难决定和张小龙的坚持 / 019

第2章 企业的宗旨 / 023

2.1 企业的目的是创造客户，不是挣钱机器 / 023

2.2 企业的“客户原则”“贡献原则” / 025

2.3 企业的“成果原则”“绩效原则” / 027

2.4 企业的“员工原则” / 030

2.5 企业的“合作者原则” / 033

2.6 企业的宗旨，即“组织原则” / 035

2.7 企业文化不是老板文化 / 038

案例：华为的故事 / 041

第3章 企业的使命（企业存在价值——时间维度） / 049

3.1 使命是企业的一个长期目标和任务 / 049

3.2 企业的使命不能偏离天道 / 052

3.3 皮埃尔兄弟确立企业使命的过程 / 054

3.4 企业要经常问使命是什么，应该是什么 / 056

3.5 使命表达了企业扮演角色及其功能和作用 / 059

案例：小米的崛起 / 062

第4章 企业的产业联系（企业存在价值——空间维度） / 065

4.1 企业在参与一条价值链的竞争 / 065

4.2 企业要获得价值链中的存在理由 / 067

4.3 企业必须谋取到产业链中的位置 / 070

4.4 谋取在产业链关系中不可替代的竞争地位 / 072

4.5 企业必须努力拓展它的利润空间区域 / 077

4.6 企业必须学会产业经营 / 079

案例：三井构建的农业产业价值链 / 083

第5章 企业的三项机能 / 089

5.1 企业利润不是企业目标而是约束条件 / 089

5.2 企业需依赖经济机能有效创造客户 / 091

5.3 企业经济机能是业务模式背后的范式 / 097

5.4 企业政治机能就是一套权责利体系 / 100

5.5 企业权力结构容易僵化并抑制企业内在活力 / 102

5.6 企业建立社会机能防止政治机能恶化 / 103

案例：通用汽车的三项机能 / 10

第6章 企业的业务模式 / 115

6.1 经营模式的观念 / 115

6.2 企业的三种经营模式 / 118

6.3 效率与有效性 / 121

6.4 供求一体化 / 126

6.5 一体化的战略目标 / 132

案例：从B2C到C2M的毕胜 / 136
下篇：重新认识管理
第7章 高层管理的职责：使企业有前途 / 145
7.1 打造一个坚强的领导核心力量 / 145
7.2 确立领导权威的来源，以及管理合法性的基础 / 148
7.3 建立一个有效的董事会 / 152
案例：福特二世寻找“福特汽车前途”之路 / 157
第8章 中层管理的职责：使系统有效率 / 161
8.1 过去的系统及其有效性 / 161
8.2 现实的系统及其有效性 / 164
8.3 分权制组织 / 169
8.4 系统的内在统一性 / 173
8.5 未来的系统及其有效性 / 178
案例：NASA的知识管理系统 / 182
第9章 基层管理的职责：使员工有成就 / 191
9.1 社会性情化之谜 / 191
9.2 经理人管人事 / 194
9.3 对经理人员的约束与激励 / 198
9.4 分工的原则 / 201
9.5 组织的原则 / 203
9.6 共同体或社区 / 206
案例：赵迎光二次创业成功的秘诀 / 210
后记：巴展归来，读华为 / 217
附录：企业及其管理之道 / 229

《重新认识管理》

精彩短评

- 1、感觉很大篇幅不是包老师执笔，全书架构精炼准确地提炼了德鲁克的思想，明显经过老师的打磨，但部分内容略显啰嗦
- 2、字字珠玑的一本管理学的书，理论全面，案例丰富，深入浅出，收获很大，这才是第一遍，后面还会结合管理实践再做温习。
- 3、管理的基础读物。
- 4、一般，难道老包这几年没进步？
- 5、传说中人大商学院的包政老师的书，从德鲁克的社会学视角来看待企业和管理，同时吸收了波特等管理学者的思想，很务实，很实践
- 6、既有宏观讲解产业价值链，又有细化分工、如何规范化的细节等，是企业新管理的好参考书
- 7、五星推荐！能帮助没有系统读过德鲁克著作的朋友迅速把握德鲁克思想的精髓。此外还融入了包老师的研究成果。是一本难得的企业管理大师之作！

1、第1章 企业的性质1.1现代社会是产业社会和功能型社会1.2组织是社会正常运行的基本构件1.3组织稳定，社会才稳定1.4企业要为社会做贡献1.5职工是企业组织的公民案例：马化腾的艰难决定和张小龙的坚持第2章 企业的宗旨2.1企业的目的是创造客户，不是挣钱机器2.2企业的“客户原则”“贡献原则”2.3企业的“成果原则”“绩效原则”2.4企业的“员工原则”2.5企业的“合作者原则”2.6企业的宗旨，即“组织原则”2.7企业文化不是老板文化案例：华为的故事第3章 企业的使命（企业存在价值——时间维度）3.1使命是企业的一个长期目标和任务3.2企业的使命不能偏离天道3.3皮埃尔兄弟确立企业使命的过程3.4企业要经常问使命是什么，应该是什么3.5使命表达了企业扮演角色及其功能和作用案例：小米的崛起第4章 企业的产业联系（企业存在价值——空间维度）4.1企业在参与一条价值链的竞争4.2企业要获得价值链中的存在理由4.3企业必须谋取到产业链中的位置4.4谋取在产业链关系中不可替代的竞争地位4.5企业必须努力拓展它的利润空间区域4.6企业必须学会产业经营案例：三井构建的农业产业价值链第5章 企业的三项机能5.1企业利润不是企业目标而是约束条件5.2企业需依赖经济机能有效创造客户5.3企业经济机能是业务模式背后的范式5.4企业政治机能就是一套权责利体系5.5企业权力结构容易僵化并抑制企业内在活力5.6企业建立社会机能防止政治机能恶化案例：通用汽车的三项机能第6章 企业的业务模式6.1经营模式的概​​念6.2企业的三种经营模式6.3效率与有效性6.4供求一体化6.5一体化的战略目标案例：从B2C到C2M的毕胜下篇：重新认识管理第7章 高层管理的职责：使企业有前途7.1打造一个坚强的领导核心力量7.2确立领导权威的来源，以及管理合法性的基础7.3建立一个有效的董事会案例：福特二世寻找“福特汽车前途”之路第8章 中层管理的职责：使系统有效率8.1过去的系统及其有效性8.2现实的系统及其有效性8.3分权制组织8.4系统的内在统一性8.5未来的系统及其有效性案例：NASA的知识管理系统第9章 基层管理的职责：使员工有成就9.1社会性情化之谜9.2经理人管人事9.3对经理人员的约束与激励9.4分工的原则9.5组织的原则9.6共同体或社区案例：赵迎光二次创业成功的秘诀

《重新认识管理》

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