

《CEO说：人人都应该像企业家一样思》

图书基本信息

书名：《CEO说：人人都应该像企业家一样思考》

13位ISBN编号：978711154398X

出版时间：2016-8

作者：[美]拉姆·查兰（Ram Charan）

页数：512

译者：徐中

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.tushu000.com

《CEO说：人人都应该像企业家一样思》

内容概要

我们经常听到企业家要求下属“你们要换位思考，站到我的立场想问题，具有全局观和经营头脑”，而在现实中，各级经理人员往往是“竖井思维”“屁股决定脑袋”，各自为政，难以产生有效的协同，创造很大的绩效。究其原因，最关键的因素是很多职业经理人缺乏经商的常识，缺乏一个共同的思维框架和商业语言。这种常识的缺乏所引发的便是执行缺失、沟通不畅、绩效不振等企业“常见病”。

我们也经常听到人们赞美一个CEO或企业家“这个人非常有生意头脑”。你是否注意过，那些世界一流CEO的生意头脑看起来和成功的街头小贩相差无几。这些CEO能够感受到机遇的存在并且利用它们，他们经营的公司年复一年地盈利。经营一家大企业和推车卖水果或者在乡间开一家小店有何不同？在拉姆·查兰看来，其实没有多大差别。那些伟大的CEO与街头小贩都有着共同的思维方式，他们总是能够透过复杂的表象看到商业本质，化繁为简，抓住企业经营的根本要素——商业智慧。

《CEO说：人人都应该像企业家一样思》

作者简介

作者简介

作者

拉姆·查兰 (Ram Charan)

全球著名的管理咨询大师、畅销书作家。在过去35年中，他为全球企业及其领导人提供常年的管理咨询服务，其中包括通用电气、KLM、美洲银行、杜邦、诺华制药、EMC、3M及Verizon等。他的独到见解源于其过人的商业智慧：他能在飞速变化的市场环境下，透过企业的复杂表面，直指问题的核心，还能针对核心问题，提出精妙的解决方案，不仅切中要害，还切实可行，即刻就可付诸实施。拉姆·查兰与拉里·博西迪合著的《执行》曾在《纽约时报》畅销书排行榜上高居榜首。

译者

徐中

领导力学者、创业教练，学堂在线中国创业学院频道主任、北京创一教育科技有限公司总裁，清华大学经管学院管理学博士、MBA，领越领导力高级认证导师 (Certified Master)，兼任清华MBA领导力开发课程导师 (2011~2016年)，清华经管学院领导力研究中心研究员，中国银行业协会特聘专家，北京团市委、清华大学等大学生创业导师。领衔翻译《领导梯队》《领导力》《领导力教练》等20余部领导力著作。

书籍目录

译者序

致 谢

前 言

第一部分 商业智慧

商业中的通用语言 // 001

第1章 杰克·韦尔奇与街头小贩的共同点

商业思维的本质 // 003

记住你的根 // 006

街头小贩的商业技巧 // 009

向街头小贩学习 // 013

第2章 每个公司的本质都是一样的

基本要素：现金、利润、周转率、成长性和顾客 // 017

现金净流入 // 018

人人都要重视现金 // 021

资产收益率 // 024

理解利润的意义 // 029

理解周转率的意义 // 032

业务增长 // 035

业务在正确的轨道上增长 // 038

了解顾客 // 042

第3章 从整体上理解公司

如何把“碎片”整合在一起 // 049

第二部分 现实世界中的商业智慧 // 059

第4章 现实世界错综复杂，领导人必须化繁为简、理清思路

抓住公司工作的重点 // 061

化繁为简 // 066

第5章 创造财富而不是赚钱

像投资者一样看待公司 // 071

P-E值从何而来 // 073

管理P-E值 // 076

通用电气公司的业绩记录 // 081

福特汽车提升P-E值取得的成就 // 083

第三部分 达成目标 // 087

第6章 进取者勇往直前

建立人岗匹配，处理不匹配问题 // 089

人岗匹配 // 091

处理不匹配的情况 // 095

教练辅导下属 // 098

业务方面的教练辅导 // 102

行为方面的教练辅导 // 107

第7章 打造齐心协力的团队

建立高效的沟通执行机制 // 111

沃尔玛的社会化沟通执行机制 // 112

设计社会化沟通执行机制 // 114

第8章 做什么和如何做

战略执行的关键 // 119

第四部分 制订个人计划 // 127

第9章 找准自己的定位

重建创业精神 // 129

评估整个业务 // 131

突破复杂性，化繁为简 // 132

聚焦重点 // 133

帮助他人提高能力并使他们齐心协力 // 135

成为领导者 // 136

作者简介 // 138

《CEO说：人人都应该像企业家一样思》

精彩短评

- 1、站在老板的角度想问题，就得知道老板到底在关注什么问题
- 2、财务方面是短板
- 3、赚钱的业务由3个基本要素组成：现金净流入、资产收益率（利润率和周转率的结合）、业务增长。消费者加上赚钱的3个基本要素，就构成啦任何业务的中心。不要让你接受的正规教育或者公司规模影响啦你对商业本质的认知，如果上述4个因素中某一个或者多个出现问题，你就需要运用商业本能去修正它。

《CEO说：人人都应该像企业家一样思》

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.tushu000.com