

《精细化管理》

图书基本信息

书名：《精细化管理》

13位ISBN编号：9787501170722

10位ISBN编号：750117072X

出版时间：2005-6

出版社：新华出版社

作者：汪中求 吴宏彪 刘兴旺

页数：196

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

《精细化管理》

前言

自有了管理概念之日起，我们就一直在艰难地跋涉，从一座管理理论的山岳吃力地冲向另一座管理理论的峰顶，但我们至今也没有多少人真正弄明白管理的具体涵义。我相信，管理不外乎是已经复杂得几乎不可测的人与更为复杂的世间万事万物之间的依存、协调、融合的过程。我常常对我年方18岁的女儿说，12星座是没有意义的，因为世界这些人，60多亿，不可能简单地分成12类。我们就更没有理由简单地认定，管理必须这样，而不得那样。一般意义上说，西方对于管理的研究，比我们相对成熟，但西方管理学家反复研究到最后，竟先后对管理本身开始狐疑起来，甚至一些权威的管理大家都生出了诸如“我们不能过多地像管理者那样思考”（美国《第五项修炼》作者彼得·圣吉）之类的感慨。而正当此时，一批对管理有所思考的学者，回过头从中国文化的大厦中寻找管理的支点或原点。以成君忆为代表的思考者，试图从“三国”、“西游”等古典名著所代表的中国文化中找到对管理的真实理解和阐释。当然，这是乐事，也是趣事，更是益事。但我要说的是，一方面我们希望管理能达到不治而治，所有管理者都可以无为而为，而被管理者都能像水一样自发自觉，顺着人类文明的必然趋向或个人真善美的内心而流淌；另一方面，我们又不能不承认，过于美妙的想象，常常如同梦境、幻影，且不说“必然趋向”、“真善美”、“内心”，我们未必那么容易认定，就是认定了，要想步调一致地“流”起来、“淌”过去，又该怎样成为可能呢？立足于我们管理的现实，我们先不要预测百年后的未来，先把眼前的局面看清，作出逻辑的梳理，然后动起来。于是，有了一批志同道合者的相聚，他们是：对数据化和信息化极有心得的寇盛君、专心研究市场学的刘兴旺、对营销颇为熟悉的吴宏彪。在大家的通力合作下，这本《精细化管理》出笼了。虽然本书本身也还不够精细化，但一定能带动中国管理界和企业界的精细化研究，一定能带动管理者的深入实践。

《精细化管理》

内容概要

《精细化管理》中作者是把精细化管理作为一种管理系统提出来的，我们设法使之与已知的一些科学管理理论接口，努力与我们过去粗放的管理相克，试图给出一些基本规则和操作思路。精者，去粗也，不断提炼，精心筛选，从而找到解决问题的最佳方案；细者，入微也，究其根由，由粗及细，从而找到事物内在联系和规律性。也可以这么说，“细”是精细化的必须的途径，“精”是精细化的自然结果。

《精细化管理》

作者简介

吴宏彪，大学教师，资深企业管理顾问，培训师，北京博士德管理类顾问有限公司资深顾问。大学毕业分配至空军，离开军队后先后任职于飞利浦等跨国企业，历任各类中高级管理职务。为国家电网公司、中国移动、中国联通、清华同方、建行、中行、工行、招行等许多大型企业和机构做了上百场专业培训，是北京大学、清华大学、浙江大学等大学EMBA、MBA、总裁班等特聘教授，担任国内多家企业管理顾问。著作有《向军队学管理》、《核心价值观》、《销售学的诡计》、《掌控力》、《精细化管理》（与汪中求合著）。

汪中求，清华大学国际工程项目管理、研究院特聘教授、国资委商务职业资格认证、委员会主任委员、《中国商业评论》编委、北京汪中求细节管理咨询、有限公司首席咨询师、北京博士德管理顾问有限、公司首席管理顾问，江西九江人，1992年进入商界，先后就职于香港恒雅、清华同方、泰豪科技等知名企业，从业务员做起，历任区域经理、分公司经理、企划部经理、营销总监、总经理等职，积累了丰富的企业营销和管理的实战经验。

2003年8月，出版《营销人的自我营销》一书，对自己丰富的营销实践经验作了总结，提出了“简单的招式练到极致就是绝招”、“做人优先于做事”、“人生最难掌握的规则是度，度源于素养”等人生格言，并给出了“阅历书写简历”、“做好营销功课”、“制作营销工具”等实用性的操作方法，使该书的影响远远超出营销界。

2004年1月，出版《细节决定成败》一书，提出“精细化管理时代—细节决定成败”的理念，开启了中国精细化管理的新时代，并创造了管理类畅销书的奇迹。

2005年6月，领军推出《精细化管理》系列图书，着力推进中国的精细化管理事业，并率领团队从事精细化管理的培训、咨询和实践，先后为中国移动、中国联通、中国葛洲坝集团、中国工商银行、平安保险、国务院机关事务管理局、贵州省委、清华大学、北京大学、国防大学等400多家知名企业、政府机关、大学提供过培训和咨询服务。2004、2005、2006年先后获得“中国十大优秀管理培训师”、“杰出管理专家”、“亚洲十大培训师”等称号。

刘兴旺，湖南株洲人，1991年毕业于湖南商学院经管系，毕业后任职于地方商业局、深圳某企业集团、大型涂料企业，历任业务员、市场部经理、营销副总等职。曾获得广东顺德第一位“全国市场营销职业经理”称号，与细节管理专家汪中求先生携手，共同研究精细化管理问题，讲授“细节管理与执行力”“精细化营销管理的17条建议”“营销创新和营销工具”“精细化管理”等课程。

作者现任湖南商学院特聘讲师、北京博士德文化公司高级管理顾问、北京汪中求细节管理咨询公司高级培训师。

《精细化管理》

书籍目录

总序目录前言第一部分 迎接精细化管理时代 一、全国只有一个总经理 二、暴利来自机会 三、高招迭出招招鲜 四、必然到来的五大转变第二部分 把握精细化管理 一、专业化——唯有专业或可精细 二、系统化——成功取决于系统 三、数据化——精细见于数据 四、信息化——精细离不开高科技第三部分 精细化管理的前提、原则、方法 一、三个前提 二、四项原则 三、六种方法第四部分 精细化始于管理者 一、寓“管”于“理”之中 二、结果要造过程来保证 三、关注倾向性、类型性的问题 四、布置不等于完成第五部分 每个成员都是管理者 一、把小事做细，把细事做透 二、强化规则意识，打击小聪明意识 三、总经理也是员工 四、设计管理的“风纪扣” 五、合理的叫训练，不合理的是磨练附录 附录1 细节管理培训10项60条 附录2 区域市场年度运营计划参考提纲 附录3 关于统一文件格式标准的通知 附录4 细节管理系统导入步骤 附录5 甘特图程序调用 附录6 保本点销量程序后记参考文献

后记

最难掌握的规则是“度”。没有哪一种管理理论是所谓完善的、全面的、放之四海而皆准的。管理是极为复杂的。人就复杂得几近难测，社会则更为复杂；那么，协调人与社会、融合人力与物力资源的管理，当然更是十分复杂。规则的管理之外，一定还有人为的管理；定量的管理之外，也不可能没有定性的管理；硬性的管理之外，自然也存在软性的管理；人与事的静态与动态又是相对的，变与不变又是一体两面的，规律未必全在掌握中。美国南北战争时期，有一位临阵脱逃的士兵，名叫罗斯韦尔·麦金太尔，将被军事法庭判处死刑，林肯亲自写信要求宽恕他，并为此说过一句著名的话：“我认为，把一个年轻人枪毙，对他本人绝对没有好处。”战争中对临阵脱逃的士兵严惩，这是规则，是刚性的；但林肯给予特别宽恕，这是艺术，是柔性的。还有，在制造系统中，时间、质量和成本是三个不同的优化目标，很难同时优化。质量改善，则成本大多会提高；周期缩短，则往往在成本提高同时质量下降。时间、质量和成本构成了一个“神秘三角”。汽车窗户的玻璃密封好，飞驰时的噪声小，但玻璃密封好又容易使车门难以关上。著名的霍尼威尔公司，产品的交货期不是以天数计算，而是以小时来计算。如一批货物所有的成品在两点钟前到达公司的成品库，三点钟装上卡车，四点钟到达海关报税仓库，五点钟飞往欧洲，第二天产品就能及时地直接出现在经销商所在地的市场上。但就这样霍尼威尔也不能说在全球管理界就堪称第一了。2001年，日本NEC公司的会长佐佐木先生到北京华虹NEC集成电路设计公司参观时，惊叹于该公司使用的成本管理系统(PC-MS)管理之精细，把公司员工的工时单位由通常的每天8小时分解成了15分钟。但就这样北京华虹也未必在国内企业界家喻户晓。上坡的路和下坡的路，其实是同一条路。能看到不足，就有理由相信自己能做好。我们希望本书能引起管理者的思考——努力克服长期以来的粗放经营，由此走向精细化管理；不能只是向市场抢利润，还要从管理争效益。同时，我们还要指出，学习和讨论不能断章取义，不能未知云便言雨。就像早期学习零库存管理一样，零库存不是库存为零，而是接近于零，即减少多余的库存。就像去年讨论《细节决定成败》一样，细节能够决定成败，并非唯有细节才能决定成败，战略、科技、人才之重要自不待言，却偏要争“战略决定成败”，甚至也不浏览一眼书中的“战略：从细节中来，到细节中去”。沟通是管理之基，宽容为处世之本。我们仍然真诚希望有识之士的批评，即使争议也属正常。同志们，走到一起来，讨论学术，研究实践，总结经验，提升管理。汪中求2005年5月10日凌晨于北京

《精细化管理》

媒体关注与评论

书评面临全球经济一体化的直接压力，缺乏技术优势和资金优势的民营企业就必须实现产业专业化、管理专业化、资本专业化，坚持走“精细化”发展的路子。
——吴敬琏

《精细化管理》

编辑推荐

《精细化管理》里面记载面临全球经济一体化的直接压力，缺乏技术优势和资金优势的民营企业就必须实现产业专业化、管理专业化、资本专业化，坚持走“精细化”发展的路子。精细化是我国企业必须迈过的一道坎，不管是何种行业，不论是哪家企业，离开了精细化，要想在日趋激烈的国际化竞争中立于不败之地，无异于缘木求鱼。

精彩短评

- 1、不错，对管理很受启发
- 2、容易看懂也容易接受，并不是枯讲理论，也没有海堆案例，结合的还不错。适合企业管理者、内训师
- 3、如果你想办企业，需要看看。如果你想作好领导，需要看看
- 4、不咋地，非常失望
- 5、书的内容与自己的工作有一点不同，可以借鉴，努力学习吧。
- 6、看不懂啊，不适合我的口味和需求啦，我就是乱买书，不过这个是别人推荐哒
- 7、过分理论化，可操作性太低。
- 8、这本书还不错,可以一读.增加点儿相关知识.
- 9、细节决定成败的延伸，值得大家学习借鉴
- 10、当当网的服务是越来越慢了，配了大半个月才过来，让人很失望，最失望的还是，书皮居然很脏，完全是旧书，让人看了就顿失心情。当当不知道是怎么整的？
- 11、我们单位一口气买了55本，反映还不错，是本好书。
- 12、看了感觉一般了
- 13、不如看温德成先生的《精细化管理实践手册》
- 14、公司培训用，不错
- 15、很经典的书,喜欢
- 16、对于人力资源的我是笨学习的好书
- 17、就是到货速度慢点，等的人望眼欲穿。
- 18、对以后做生意有很大的帮助
- 19、送给弟弟，感觉他看了有点改变，不错，物有所值
- 20、看见了这个名称就知道是本好书！
- 21、这本书质量内容各方面都很好
- 22、内容空洞，明显属于拼凑类型的书籍，相对于管理专业的人员，除了看看乐子，没什么实际用途。对于外行人，没接触过管理的，可以增加一点浮土类知识。
- 23、这本书基本是一些大而空的概念而已，对企业实践工作者而言，基本没有指导意义
- 24、这本书无论内容还是印刷质量，都非常差。内容和《细节决定成败2》差不多，印刷质量就更别提了，比如前面一页印了张图片，往后翻十几页还能看到前面图片在后面的残影，而且纸张切割很粗糙，全是粉尘，手一摸全都是。强烈建议不要买这本书。说实话，这本书让我对卓越的印象变差了很多。
- 25、就是能免邮就更好了.....不过还是要赞一个
- 26、设备管理精益思想，是我们一直追求的目标，这本书很实用！
- 27、本想再一次领略汪中求对精细花管理的真谛，但读完以后感觉有点江郎才尽，要不就是打着汪先生名义转钱。内容空洞无味。书名是精细化管理，而内容大部分却是常规管理。有点文不对题，题文不符。有上当之感觉。
- 28、首先不知道为什么卓越现在变成这样子，里面增加了许多商家，收到华文发来的书，质量很差，光盘也没齐，书到了，发票都隔了20天了都还没寄到，还是先付的款，真心想投诉，由于公司培训要用，在当当上面买了一样的书，发票和书一起发出，当天下单，第二天就到了，还是货到付款，待遇差别太大。真心期待卓越的改变。现在太让人失望~！
- 29、这本书整体还是可以的，就是要在具体些就好了，多些真实的案例会更好些
- 30、一本很具有启发性的书，特别是当今中国管理者，更适合急需精细化转型的企业人员
- 31、对于公司的管理人员来说，是一本不错的书，但对于政府的管理都来说，意义就不大了。
- 32、好书不必多说，细节决定成败。
- 33、这本还是满有用的.最近领导在宣传精细化管理,就买了几本关于这方面的书,这本还算可以吧,里面有些地方还派上了用场.
- 34、精细化管理的提法已说了很久，影响甚广，而在实际生活中，真正做到或真正认同的很少。中国人总有一套中国式管理来包打天下，殊不知在你以经验自居时，已离落后不远，而落后，则离失败不

《精细化管理》

远。

35、内容很详细,全面,实用。

36、单位里买的,慢慢看。

37、理论性强,实践不够

38、看了一些 对于我这样的管理白痴来说有用

39、我非常喜欢这套书---<精细化管理>,因为它很实用

40、看了几章后,相信此书正是我想要的,其实现在的企业已经开始需要精细化管理,如不精细化管理,企业将在未来几年内面临很多的状况,希望中国的中小企业都能成为百年企业,完成自己的梦想,回报社会,回报国家

41、hao

42、这本书里3/2的部分都是摘抄其它书中的概念以及例子,一点实用性都没有。之前听过作者的讲座,觉得不错,不过这本书确实不怎么样。

43、我可以非常负责人的证明书非常非常的不错!质量绝对一流!

44、理论多余实际,用了半天看完。

45、概念性东西太多,没什么意思

46、隔行如隔山,真正能用到的还需要再深思改变

47、标题党,垃圾的书籍,没有实质思想,废话连篇

48、很好的东西,不错

49、我是从事管理的,这本书很适合我。在实际工作中有的可以直接运用。好!

50、书店真贵,到当当便宜这么多

51、图书质量不错,服务态度很好。

52、这本是帮老公买的 他说看了之后 还是蛮有收获的

53、是一本非常不的书,值得一看,不过附带的光盘在送货过程中压破了,真的感到可惜,希望当当以后能尽量避免类似的事情发生!

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