

经营的秘诀



[经营的秘诀_下载链接1](#)

著者:孙汉青

出版者:华夏

出版时间:2012-4

装帧:

isbn:9787508058108

《经营的秘诀——稻盛和夫给创业者的9堂必修课》 由孙汗青编著。

2006年，A企业创建；

2009年，A总裁运用稻盛和夫的经营哲学改造破产的A企业；

2010年，A企业起死回生；

2012年，他将A企业“经营的秘诀”公布于世。

稻盛和夫的一生创建了两家世界500强企业——京瓷和KDDI，2010年，在日本民主党鸠山政府的“三顾茅庐”下，稻盛和夫以78岁的高龄出任日航的首席执行官，重整问题重重的日航。

稻盛和夫经营的秘诀究竟在哪里？有人说，是阿米巴，有人说，是会计七原则，在本书中，我们将会一览无余地看到，一家中国本土的企业运用稻盛和夫的经营哲学后，从濒临破产到起死回生的全过程。

经营的秘诀究竟是什么？每个人的答案都不一样，答案就在《经营的秘诀——稻盛和夫给创业者的9堂必修课》中。

作者介绍:

孙汗青（晗清）

教育背景：中央政法管理干部学院法律专业，华东师范大学教育学深造，复旦MBA短训班结业，交大高级管理咨询师资格认证培训。

现任职务：紫手环运动中华区秘书长，余世维讲师团核心讲师，清华大学-中旭商学院高级讲师，复旦大学MBA班与公共决策学院特聘讲师，杭州干部学院高级讲师，上海电力学院特聘讲师，上海财经大学金融学院特聘讲师，华东师范大学MBA特约讲师，LOMO出版工作室首席顾问。

目录: 前言／001 第一堂课 扭转败局：你无法改变市场，但你能改变企业／001
给“绝症”中的企业做一次“内科”手术／007

布局：一家濒临崩溃的企业如何重新搭建组织结构？／011

让公司高效运营的秘诀-应用PDCA循环／020 第二堂课

深入前线：经营者的战略、战术在客户的心里／035

经营者的战略与战术都在客户的心里／037 深入前线市场的“聚焦”法则／042

你的战术究竟在哪里？／047 将战术转化成战略／051 第三堂课

突破经营的西西弗神话：销售最大化。成本最小化／057

如何理解阿米巴经营中的部门／059 打造“市场化”部门／059

让每位员工都成为企业的核算专家／066

如何运用单位时间核算制实现全员式经营／068

实现销售最大化、成本最小化的秘诀／076

实现经营“销售最大化、成本最小化”的秘诀／079 第四堂课

财务命门：创业者必修的会计七原则／087

不懂会计，不懂财务，你就不是合格的企业家／089

现金流经营原则与一一对应原则／093 坚实原则与完美原则／096

以人心为本的双重确认与“透明”原则／100 提高效益的原则／105 第五堂课

经营人心：一流企业如何留、育、用人？／109 领导者要学会授权，将权力下放／111

搬走员工心口放着的那块巨石／114 十二个阻碍激励员工的因素和一个经营哲学／119

用人如“行棋”，小卒子过河也能顶车／132 第六堂课

“狼性”商道：如何锻造卓越的企业软实力？／141 打开创新的“黑匣子”／143

于无形之中创造企业的核心竞争力／146 冰山之美并非显露在外的狰狞／155第七堂课
“切割”市场：成功开发陌生市场的必然因素／161
以弱击强，以小搏大的切割市场／163 避免价格战的唯一方式：产品切割／166
市场切割／168 黏着的战术／173第八堂课
多元经营：怎样才能真正把企业做大、做强？／177
企业为何一定要实现多元化经营／179 如何实现企业经营的多元化？／180
多元化经营的秘诀：财力和才力，专注和斗志／186第九堂课
扪心自问：你最终要做怎样的企业家？／195 从创业者到创业家的修炼／197
你的人格决定了你要做怎样的企业家／202 站在队伍的最前列／208
．．．．．(收起)

[经营的秘诀 下载链接1](#)

标签

给创业者的必修课

稻盛和夫

评论

系统的阐述了企业在发展过程中出现的问题，同时也系统的阐述了作为经营者该如何解决发展中的问题，值得经常去翻一翻的工具书。

[经营的秘诀 下载链接1](#)

书评

[经营的秘诀 下载链接1](#)