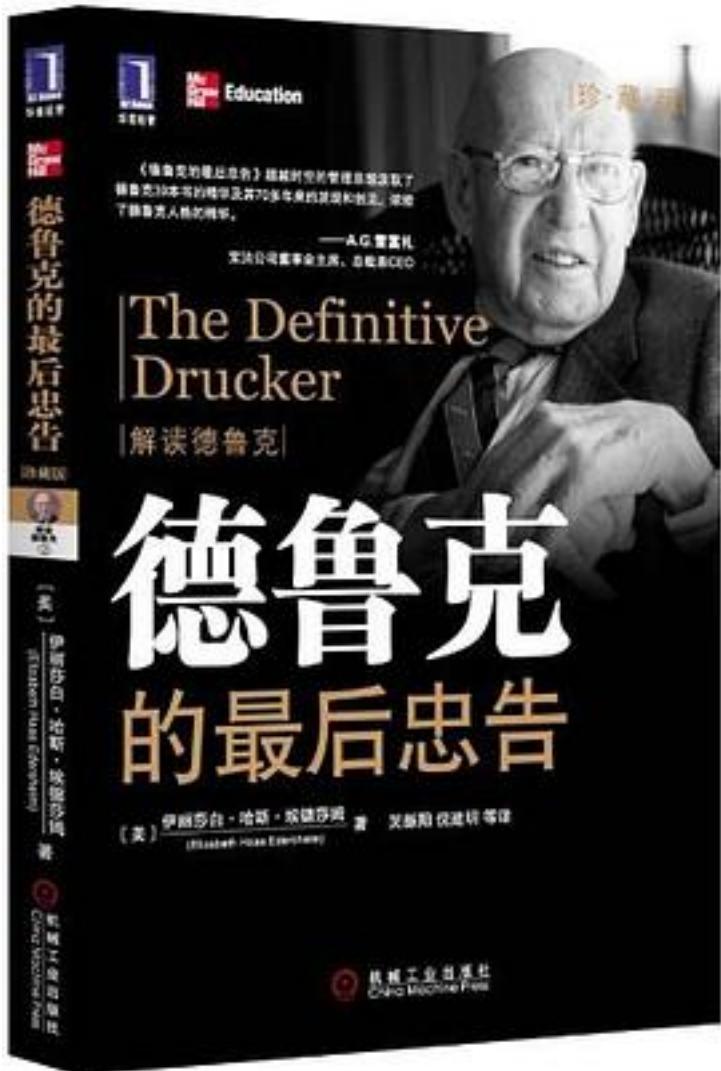


# 德鲁克的最后忠告



[德鲁克的最后忠告\\_下载链接1](#)

著者:伊丽莎白·哈斯·埃德莎姆

出版者:机械工业出版社

出版时间:2012-7

装帧:

isbn:9787111389910

作为一位睿智、风趣、见解深刻而又谦逊的导师，德鲁克帮助我们去预见他一直在描绘的“我们还没有看见的远景”。《德鲁克的最后忠告》高度概括了德鲁克极富远见的管理思想，并用这些思想来剖析未来几十年企业应该如何面对严峻挑战和把握重大机会，揭示了德鲁克对当前企业实践、经济变化和发展趋势的深刻洞察力。为赢得未来，德鲁克认为企业必须重视以下五个方面的问题：与客户结成同盟、创新与放弃、发展长期合作关系、吸引和培养知识型员工、建立系统有效的决策机制。

## 作者介绍：

伊丽莎白·哈斯·埃德莎姆 (Elizabeth Haas Edersheim)

担任过多家《财富》500强企业和私募股权投资者的战略顾问。在成立她自己的公司——纽约咨询合伙人公司前，埃德莎姆是麦肯锡咨询公司最早的女性合伙人之一。她也是畅销书《麦肯锡传奇》的作者，在书中描述了其导师——麦肯锡咨询公司的创始人之一——马文·鲍尔的从商历程和经营理念。马文·鲍尔也是德鲁克关系密切的朋友和同辈人。除了出版过大量作品外，埃德莎姆还是美国国会制定行业关系和制造业政策的专家顾问，并获得了麻省理工学院的运筹学和工业工程的博士学位。

## 目录: 赞誉

译者序

推荐序一

推荐序二

绪论 1

任何处于领导位置的人，所能做的最重要的事就是问自己什么是必须要做的，并且要保证这些必须要做的事情能被他人所理解。

第1章 在乐高世界里经营 18

在乐高世界里，变化的设计和组合与重组的能力所形成的灵活性是21世纪企业的关键成功因素。

第2章 与客户结成同盟 39

与客户建立联系—与他们结成同盟，这是决定企业未来的起点。

第3章 创新与放弃 72

创新就是对过去的突破，为创造未来争取更大的自由空间。

如果不能抛弃所有事情，那么你将会陷入混乱状态；但也不能守住所有事情，否则你将无法生存下去。

第4章 合作与协调 109

要满足客户的需求，必须遵循两条原则：发挥你的长处以及和其他人合作。

第5章 员工与知识 134

对知识工作者而言，效果就是做对事情的能力，这才是最为重要的。

第6章 决策制定：联成整体的底盘 178

在信息时代，在制定有效决策和正确的战略行动方面，直觉和判断所起的作用比以往还要大。

第7章 21世纪的首席执行官 203

在21世纪，CEO的视野、组织特色和影响力可以消除未来的风险。

致谢 223

注释 227

· · · · · (收起)

[德鲁克的最后忠告 下载链接1](#)

## 标签

德鲁克

管理

微信读书

管理学

大玩家25本-201610

使命

## 评论

BOOK81：大师中的大师，可我读书少看不懂啊！！

---

真正的大师

---

知识工作者

---

还行

---

把德鲁克生命最后的思想精髓汇集，加之融入笔者的理解和分析案例，还是值得看一看

## 书评

在这个滑稽而又现实的世界，能够称之为大师的人物，在某种程度上都曾受到过特定偶像的崇拜，也曾受过反对派的强烈质疑。学界的争议永远是推动学术健康发展的催化剂，管理学界也不例外。何谓真正的大师？英国著名管理学家查尔斯·汉迪在《大师的大师》一书中表示：“他们担...

德鲁克先生一生著述甚丰，仅专著与文集即多达39部之多，更遑论其数百篇的论文、专栏文章及在各种场合所做的发言。加之其庞杂细密的思想体系和纵横开合的行风风格，给当下快节奏工作生活着的并因各类时髦纷繁的管理理论而眼花缭乱的管理者们制造了不小的阅读挑战。于是伴随着大...

其实下面的每点都有细化，这里就不摘了。

我的摘记不一定意味着我真正透彻的理解书的全部，还希望为将来查阅方便。所有的摘记皆是如此。  
有关客户 1. 谁是你的客户 2. 什么是客户认可的价值 3.  
你从客户那里获得的成果是什么 4. 你的客户战略是否与你的经营战略配合的很好 ...

对德鲁克的管理思想有提纲挈领的描绘。但是，在德鲁克的文本之上，作者没有能添加有意义的阐释和见解，甚至有点牵强附会。使用了大量篇幅对德鲁克进行各种角度的评价，几近歌功颂德的地步。要想了解德鲁克管理思想，还是看原著更好。

书的对象：做管理的，做产品的，准备创业的人，思考公司和发展的人

产品卖点：他70年来的经典四个问题：谁是你的客户，什么是客户认可的价值，你从客

户那里获得的成果是什么？你的客户战略是否与你的经营战略配合得很好？

产品结论：虽然只是这四个问题，但细细去推真是放之四海...