

哈佛商业评论管理必读：大师十论



[哈佛商业评论管理必读：大师十论_下载链接1](#)

著者:[美]迈克尔·波特

出版者:中信出版社

出版时间:2015-11-11

装帧:精装

isbn:9787508654300

全球管理思想的奥斯卡

《哈佛商业评论》经典文章的顶级阵容

精选创刊近百年来重印次数最多的文章

创业者与商界人士解决管理难题的必读之作

《大师十论》（哈佛商业评论·管理必读系列）汇集了十位管理巨匠的商业智慧。

《大师十论》的作者是影响了全球企业家的管理大师，彼得·德鲁克、迈克尔·波特、克莱顿·克里斯坦森、C.K.普拉哈拉德、罗伯特·卡普兰等传授了10个最重要的商业技能，为创业者提供了最核心的商业知识与最根本的管理架构。《大师十论》涵盖颠覆性创新、领导力、转型、营销、战略、数据分析、核心竞争力等多个视角，直击公司经营的本质，是全球各大企业与新创公司长期学习与一致推崇的重要读本。

互联网时代，每一位管理者都需要重温的10篇必读经典

彼得·德鲁克、克莱顿·克里斯坦森、丹尼尔·戈尔曼、罗伯特·卡普兰等

10位殿堂级管理大师，亲授10项核心商业技能！

100年全球商业智慧精华，500强企业成功背后的终极逻辑！

“哈佛商业评论·管理必读”直击管理的本质，中文版首度引进出版！

本系列是《哈佛商业评论》近百年的管理精粹，堪称“管理思想的奥斯卡阵容”。彼得·德鲁克、迈克尔·波特、克莱顿·克里斯坦森、C.K.普拉哈拉德、罗伯特·卡普兰等全球管理巨匠，阐释500强企业成功背后的终极逻辑。

在“大众创业，万众创新”浪潮下，作为创业者必读管理经典，《大师十论》《什么造就了领导者》《自我发现与重塑》旨在为你的创业与管理之路献上最核心的商业智慧与最贴身的实用指导。

作者介绍:

彼得·德鲁克（Peter Drucker，1909年—2005年），被誉为“现代管理学之父”与“管理大师中的大师”。德鲁克以他建立于广泛实践基础之上的30余部著作，奠定了其现代管理学开创者的地位。他在《哈佛商业评论》发表了近30篇文章，本书收录的《自我管理》是《哈佛商业评论》创刊以来重印次数最多的文章之一。

克莱顿·克里斯坦森（Clayton Christensen），哈佛商学院教授，“颠覆性创新”理念的首创者。代表作为《创新者的窘境》和《创新者的解答》。

迈克尔·波特（Michael Porter），哈佛商学院战略与竞争力研究院负责人。

约翰·科特（John P. Kotter），哈佛商学院教授。

罗伯特·卡普兰（Robert S. Kaplan），哈佛商学院贝克基金会教席教授。

C·K·普拉哈拉德（C.K. Prahalad），美国密歇根大学罗斯商学院教授。

加里·哈默尔（Gary Hamel），伦敦商学院战略与国际商务客座教授。

托马斯·达文波特 (Thomas H. Davenport) ， Babson College信息技术及管理学教授。

丹尼尔·戈尔曼 (Daniel Goleman) ， 领导力情商大师，著有《情商》。

罗萨贝思·莫斯·坎特 (Rosabeth Moss Kanter) ， 哈佛商学院教授。

目录: 1.应对颠覆性创新的挑战

(克莱顿·克里斯坦森、迈克尔·奥弗多尔夫)

创新如此艰难有因可循，尽管公司聘用的人才十分优秀，但如何保证人才能在优秀的组织中工作，是我们这一变革时代管理者的主要责任。

2.基于数据分析力的竞争

(托马斯·达文波特)

作为一名分析型竞争者，你要运用复杂的数据采集技术，并对采集到的数据加以分析，将公司所有业务流程中的最后一点价值都攫取无余。

3.自我管理

(彼得·德鲁克)

在知识经济时代，成功青睐那些了解自己人，也就是那些了解自身优势、价值观以及如何表现最佳的人。先管理自己，后管理公司。

4.是什么造就了领导者

(丹尼尔·戈尔曼)

智商和技术能力很重要，但情商才是领导力的根本。

5.平衡计分卡的实践应用

(罗伯特·卡普兰戴维·诺顿)

苹果公司为何使用平衡计分卡来衡量绩效并制定战略？因为平衡计分卡能让管理者看到公司运营的广度和整体性。

6.躲开创新的经典陷阱

(罗萨贝思·莫斯·坎特)

创新只能在鼓励合作的文化中蓬勃发展，要懂得如何在公司主流业务或外部世界中寻找合伙人。

7.变革之路多险阻：公司转型失败的八大主因

(约翰·科特)

变革是一个过程，而不是一个事件。要想提高变革成功的可能性，你需要理解变革的各个阶段以及每个阶段容易出现的问题。

8.营销短视症

(西奥多·莱维特)

有时公司会形成一种危险的假象：好产品无须营销。其实，营销应该通过产品本身以及与产品的创造、提供、最终消费相关的一整套活动满足客户需要。

9.什么是战略

(迈克尔·波特)

战略就是企业通过一系列不同的运营活动，创造出独特且极具价值的定位。能找到新的战略定位将成为创业者的优势。

10.公司的核心竞争力

(C·K·普拉哈拉德、加里·哈默尔)

全球领导地位争夺战有三个不同层面：核心竞争力、核心产品和最终产品。公司必须了解自己在每个层面的输赢状况。

• • • • • ([收起](#))

[哈佛商业评论管理必读：大师十论_下载链接1](#)

标签

管理

商业

哈佛商业评论

商业管理

思维

管理学

提升自己

Business

评论

印象深刻的是数据分析力、营销短视症和什么是战略。特别是战略篇关于战略配称所举的案例西南航空让我联想到老雕那本《MBA教不会的创富课》中对ZARA的解剖。

每一篇都够啃上半天，其内容绝对配得上书名。

个人强烈推荐，价值超越教科书；在经济管理方面，本书非常值得反复潜心阅读！10位著名的管理思想大师，关于商业的、核心技能，系统阐述了全球商业核心智慧和精华；是全球企业成功背后的圣经。
在中国目前大众创业、万众创新的形势下，《哈佛商业评论管理必读：大师十论》可以有效帮助

断断续续读了一年，有些篇目段落反复再看，虽然这不是同类题材最好的一本，也不会指出明确的道路，但是感谢它如一位tutor般的陪伴，帮助我从不同的角度去理解自己的遇见和行动

值得反复读的为以下四篇：德鲁克的《自我管理》、戈尔曼的《是什么造就了领导》、莱维特的《营销短视症》、波特的《什么是战略》

稍远，大部分都没有交集，还理解不了

管理经典合集

关于营销和战略的全新认识！
销售关注的是让人们拿出现金换取产品的诀窍和技巧，它不涉及交换的核心内容即价值；它不会将整个商业过程，视为一个发现、创造、激发和满足客户需求的高度统一的过程，而这恰恰是营销始终要追求的。
管理的职责不仅仅服务于每个独立的部门，它的核心是战略：定义和沟通公司的独特定位，进行战略取舍，同时在公司各项运营活动间建立起配称。

《自我管理》一章尤其受用

思想解放

18年5月22-29日

关于企业创新中的取舍、方向、重点，很有启发

需重看一遍

18050自我管理、培养情商、定位战略、打造核心竞争力、从客户出发营销、平衡计分卡、重视数据、培育创新、引领变革

过分的啊 有好几篇在同一套的其他几本里出现过

有点意思，但需要结合实际

一般般吧

其中几篇理论水平很高，更适合受过良好教育的咨询公司高管学习。对于一般的中小企业管理者甚至“企业家”，大多时候都在低头做事，未必能够领会其深意和精髓。

大师的管理必读，其实是种思考方式，思维模式的灌输，中国历史书多读几遍，加上思考和总结，我想我们自己的管理论应该比他们还丰富还精彩

温故而知新

[哈佛商业评论管理必读：大师十论 下载链接1](#)

书评

本书十篇文章在HBR官网上的具体网址： 1) Meeting the Challenge of Disruptive Change by Clayton M. Christensen and Michael Overdorf, March 2000
<http://hbr.org/2000/03/meeting-the-challenge-of-disruptive-change/ar/1> 2)

Competing on Analytics by Thomas H. Dave...

[哈佛商业评论管理必读：大师十论_下载链接1_](#)