

冬天的作为



[冬天的作为 下载链接1](#)

著者:陈春花

出版者:机械工业出版社

出版时间:2009-1

装帧:平装

isbn:9787111259138

《冬天的作为:金融危机下的企业如何逆势增长》讲述了全球金融危机所引发的经济变化，让中国企业体验了前所未有的寒冬。由金融机构倒闭所引发的多米诺骨牌效应随着时间推移在实体经济中蔓延，海外市场的重大变化，全球政府政策的调整，股票市场、原材料价格的暴涨暴跌，都让企业必须面对更加错综复杂的环境，GDP增速减缓，企业经营开始陷入困境，是否有比大幅裁员和停业更好的选择，如何避免倒闭的灭顶之灾，陈春花教授通过研究几次经济危机中的企业生存与增长，总结出可供企业参考的模式，并有大量的案例来佐证。虽然在危局面前没有一蹴而就的解决方案，但《冬天的作为:金融危机下的企业如何逆势增长》对关注增长的经营管理者和经理人，如何结合企业

自身特点来应对金融危机无疑起到正确引领的作用。

作者介绍:

陈春花，华南理工大学工商管理学院教授、博士生导师，广州市政府决策咨询专家，《北大商业评论》副主编，广东省青年科学家协会副会长。

新加坡国立大学企业管理研究生院、中国人民大学商学院、南京大学商学院、厦门大学管理学院客座教授。

发表著作20多部，其中代表作《领先之道》（获第四届教育部人文社会科学优秀著作三等奖）、《超越竞争》（获2007年中国最佳商业作者奖）、《中国企业的下一个机会》、《中国管理10大解析》、《企业文化塑造》，主编教材《管理沟通》（国家十一五规划教材）、《企业文化管理》、《品牌战略管理》，主编“21世纪公共管理与行政管理系列教材”获中南五省优秀教材一等奖。近3年发表核心期刊论文100多篇，曾任《中外管理》、《销售与市场》、《21世纪经济报道》、《经济观察报》专栏作者，随笔集《掬水月在手》、《在苍茫中点灯》。

曾任山东六和集团总裁，先后出任多家大型企业管理顾问。

目录: 序 境由心造前言第1章 增长不受环境的影响 信心比黄金还重要
信心来自于正确的认识 认识一，危机只是经营条件而非借口
认识二，危机并不都是有害的 认识三，危机中的增长不是神话
认识四，危机中信念是获得增长的 动力之源 危机中蕴涵着机会 激发增长信念的行动
围绕增长来调整业务 韧性 与坚持 追求一种目标：将工作和增长合二为一第2章
保守的财务 企业的生命周期 “现金”是金 严控资金使用效率 保守财务的行动
以正确的方式经营并忠实于自己的目标 挑战极限式地降低成本 贴近顾客的投资第3章
释放员工能量 靠员工来取得事业的成功 员工带来竞争力 员工贡献有竞争力的成本
员工决定服务的品质 员工贡献效率 释放员工能量的行动 激发员工事业心
尊重员工的贡献 授权员工去改革 人先于利润 控制只能来自于个人第4章
用低价格出售品质好的产品 成功的产品观 品质和价格都是硬道理 物美价廉的魅力
价格还是硬道理 构建产品力的行动 以质量取胜 知道如何以适当的方式生产
让你的产品成为必需 为顾客节省每一分钱第5章 坚持贴近顾客
顾客才是企业得以存在的根本 企业不能独立创造价值
顾客是唯一有能力解雇我们所有人的人 包括老板 价值由顾客创造 承诺的能力
谁是你的顾客 保持最高水准的诚信 贴近顾客的行动 你对待顾客像对待朋友一样吗
努力缩短与顾客的距离 和顾客一样的思维模式
在你和顾客之间建立更为牢固的关系第6章 以创新超越危机 创新与机遇
创造性才能化解危机 获得创新的行动 创新机遇的七个来源 把创新融入日常工作中
创新是核心价值追求结束语 经营的意志力参考文献
· · · · · · (收起)

[冬天的作为](#) [下载链接1](#)

标签

陈春花

管理

经济危机-金融

企业

管理学

战略

大势

困难时期

评论

用大约3个小时读完了,,可是...

这本书总体从两个大方向在告诉我，当公司遇到冬天时应该怎么办。虽然整本书是以经济危机环境作为背景，但是我认为整体思路是可以拓展用在企业经营危机或者说“企业的冬天”。正本书就是“站在大师的经典”上，指导企业。

第一个方向：怎么看比怎么做更重要

第二个方向：当信息坚定后，回归企业基本层面，让企业实现增长

陈春花，现在疫情期间值得拿出来读一读。

本文写作背景是08年经济危机 主要围绕领导者的决策以及大方向来写
章节有增长不受环境的影响 保守的财务 释放员工能量 用低价格出售品质好的产品
坚持贴近顾客 以创新超越危机6章内容 认为企业最重要的是 人员
顾客以及文化，这跟我想的一样。

其实全篇的内容不仅适用于危机来临时，就现在市场大环境而言，唯一确定的就是市场

是充满不确定性的 所以我们要创造创新的文化 并且要保持高素质与道德
要有稳定的现金流的把控 文章跟例子相结合 还是通俗易懂的 适合初入管理学的人看

[冬天的作为_下载链接1](#)

书评

厉害的销售不靠降价

经济危机时期，越来越多的企业大打价格战。靠降价把产品或服务卖出去，这不是销售人员本事，也无从体现销售人员的价值。厉害的销售人员应具备这些能力：一、对客户及其需求了如指掌。懂得驱动客户业务发展的关键所在，懂得对客户业务进行分析。通过大...

在不确定性成为

常态的时候，持续增长会遭遇到挑战，所以需要转变企业的增长方式，寻找企业成长的下一个机会。如何办?重点不是方案而是看法，我们的“看法”决定了我们对于“事实”的判断。具有价值驱动的增长战略，集中市场占有率、集中资源以及集中管理效能...

世界不是以我的意志为转移的 我们必须学会客观的看待周遭的一切 客观客观客观

我的错误就是太过于主观 回顾自己的人生

有什么是主观能决定的：出生、家庭、爸爸妈妈、成长、学校、国家、邻居、
由此衍生出恋爱中的客观论： 她爱你？ 她爱你？ 她需要你？ 她不需要你？ 她...

[冬天的作为_下载链接1](#)