

# 七个战略问题



[七个战略问题\\_下载链接1](#)

著者:罗伯特·西蒙斯（Robert Simons） 著，刘俊勇，余晶，吴彦霖 译

[七个战略问题\\_下载链接1](#)

## 标签

## 评论

家里书基本都是京东购买，送货比较快。

很棒的书，好好学习，天天向上！！

会哈会哈更会哈更会哈更会哈会哈更会哈更会哈更

质量好，品质高，包装质量较好，服务热情周到，送货及时！

还可以，简洁，思路清晰

书是正版，很好

好，送货快，不错。。。

不错，喜欢看。

[illegible]

部门统一购书，领导推荐的书单上边的，希望好看。

## 刘教授推荐的书，好好学习

老师推荐的 还可以 不过有些贵

-----  
帮导师买的，到货快，服务好。

-----  
不错的购物体验东西很好

-----  
送货速度很快，很满意的一次购物

-----  
物流超快，书的质量很好，很满意

-----  
还没看，书本质量不错，先好评了

-----  
值得精读的一本工具书，值得精读的一本工具书

-----  
还不错，比其他版本讲的清楚透彻

-----  
应该是本好书，囤了慢慢看

-----  
还没看，感觉不错，好好看看

-----  
质量很差，还有水迹

-----  
很好用的产品，一直在用。

-----  
4名minions

-----  
很生涩，翻译的不好

-----  
很好很好有京豆

-----  
值得购买，就是没有明细

-----  
挺好的书，送货快

-----  
正版，送货速度超快，值得购买

-----  
好咯木头啦都图好咯哦哟我啊咯体会具体

-----  
很好很好很好……………

-----  
非常好的一本书，推荐大家购买阅读

-----  
给领导买的，比天猫贵，但是可以把运费开在发票里

-----

非常好的书，增长知识了！是正品！

-----  
作者挺出名的，内容不少值得一看

-----  
七个战略问题七个战略问题

-----  
作者是专家，牛人，书的写作方式是最爱的，属于必须购买的范畴。

-----  
书籍很好，物流很快。

-----  
一直在这里买书、正版、很给力，方便，非常满意

-----  
老师的书，捧个场，要做作业啊

-----  
做为充电用确实写得不错

-----  
送货款，书的质量也好

-----  
还没有看呢，据说内容还不错的

-----  
书真的很好，

-----  
小册子，七个问题比较鲜明，有一定价值，但论述较为浅显

-----  
书不错，内容不空洞，但要求读者有一定的管理经验和思路

-----  
读好书，好读书，工作中学习补充知识。

-----  
正在看，利于成体系思考战略问题

-----  
写的很好

-----  
没来得及看,看了再说,据说很好.

-----  
非常好！

-----  
呵呵呵呵

-----  
大家写的大问题，但是太像论文了，对实际工作缺乏指导

-----  
满意

-----  
不错

好

我看了这本书籍很好，有不错的感想。认真学习了这本书，给我几个感受

②民主平等是指在学术面前人人平等，在知识面前人人平等。不因家庭背景、地区差异而歧视，不因成绩落后、学习困难遭冷落。民主的核心是遵照大多数人的意志而行事，教学民主的核心就是发展、提高多数人。可是总有人把眼睛盯在几个尖子学生身上，有意无意地忽视多数学生的存在。“抓两头带中间”就是典型的做法。但结果往往是抓“两头”变成抓“一头”，“带中间”变成“丢中间”。教学民主最好的体现是以能者为师，教学相长。信息时代的特征，能者未必一定是教师，未必一定是“好”学生。在特定领域，特定环节上，有兴趣占有知识高地的学生可以为同学“师”，甚至为教师“师”。在教学中发现不足，补充知识、改善教法、提高效益，亦可谓“教学相长”。

③我们的教师为了控制课堂，总担心秩序失控而严格纪律，导致紧张有余而轻松不足。轻松的氛围，使学生没有思想顾忌，没有思想负担，提问可以自由发言，讨论可以畅所欲言，回答不用担心受怕，辩论不用针锋相对。同学们的任何猜想、幻想、设想都受到尊重、都尽可能让他们自己做解释，在聆听中交流想法、沟通中达成共识。

④关系和谐，才能有轻松愉快；关系融洽，才能够民主平等。生生和谐、师生和谐、环境和谐、氛围和谐，都需要教师的大度、风度与气度。与同行斤斤计较，对学生寸步不让，艰难有和谐的课堂。和谐的关键在于善待“差生”，宽容“差生”。

⑤教学生抓重点。教学难免有意外，课堂难免有突变，应对教学意外、课堂突变的本领，就是我们通常说的驾驭课堂、驾驭学生的能力。对教师来说，让意外干扰教学、影响教学是无能，把意外变成生成，促进教学、改进教学是艺术。生成相对于教学预设而言，分有意生成、无意生成两种类型；问题生成、疑问生成、答案生成、灵感生成、思维生成、模式生成六种形式。生成的重点在问题生成、灵感生成。教学机智显亮点。随机应变的才智与机敏，最能赢得学生钦佩和行赞叹的亮点。教学机智的类型分为教师教的机智、学生学的机智，师生互动的机智，学生探究的机智。机智常常表现在应对质疑的解答，面对难题的措施，发现问题的敏锐，解决问题的灵活。

教育智慧求妙点,从知识到能力,从情感到智慧,教育逐步进入它的最佳境界。教育智

慧表现为对教育本质的要求，对教育规律的把握，对教学艺术的领悟，对教学特色的追求。

-----  
在管理学众多领域中，唯有战略最令人难以界定的，特别是在不确定性时代，企业内外部环境都在不断地变化，企业经营中充满了各种难以取舍的问题，这时候领导者需要不断地反思，怎样才能保证公司的决策与企业经营目标相一致，怎样确定所投放的资源是用在正确的方向上？

德鲁克曾警告领导者“最严重的错误不是因为答案有错，而是在于问错问题。”罗伯特·卡普兰刊登在《哈佛商业评论》的一篇文章《领导者七问》就谈及，很多经理人认识到，平时一头扎在日常事务中，从未抽出时间认真反思自己的行为，而这些行为他们理所当然地认为是合理的，没有错误性的，殊不知，这些问题最终导致经理人的工作效率低下，甚至严重影响企业的效益。

幸运的是，哈佛商学院教授罗伯特·西蒙斯在最近的新著《七个战略问题》也提及到领导者应该知道的7个问题，与罗伯特·卡普兰不同的是，西蒙斯更专注于战略层次的问题。西蒙斯和卡普兰一样，原先都是研究管理会计领域的权威，后来转向组织设计、战略领域的研究，曾出版《控制》、《组织设计杠杆》和《战略实施中的绩效评估和控制系统》，在《控制》一书中，他曾提出著名的西蒙斯控制杠杆理论，对组织学的研究具有深远意义。

《七个战略问题》是一本很薄的小册子，书中谈及的7个战略问题很常见，回答这7个问题根本不难，但是却很少有人关注这些能够改变组织成长的问题。笔者在这里简单介绍一下这7个问题。

第一个问题是谁是你的主要顾客？彼得·德鲁克曾说过一句经典的话“企业的目的就是创造客户”。在客户选择上，也有几种不同的定位方法，聚焦主要客户或者服务多个客户群，在这点上，作者认为，首先要分析首要客户是谁，可以从三个方面分析，即组织的文化、组织的资源、组织的竞争优势，然后找出谁不是的顾客，寻找顾客的偏好，合理利用你的资源，向客户分配资源。

第二个问题是公司的核心价值观把谁放在首位，股东、员工还是顾客？这三种核心价值观没有对与错之分，有些企业把顾客放在首位，关注消费者的利益，如快消行业和服务业比较常见；有些企业重视员工，将员工视为公司重要资源，如互联网企业谷歌和百度；但也有企业把股东放在首位，这是股东利益最大化的体现，一些上市公司比较常见。

第三个问题是追踪哪些关键业绩指标？越来越多的公司开始耗费巨资购买优秀的管理工具，如ERP、SAP、平衡计分卡，各种人力资源考核系统，但并不意味每家公司做的很好。有些企业经常变换业绩指标，各级公司选择的标准并不一致，这就增加了执行的难度，因此，企业的关键业绩指标应该相一致，也尽可能简化到3个以内。

第四个问题是如何划定边界？作者介绍了两种方法，一个是告诉你的员工做什么，另一个就是告诉你的员工不要做什么。富国银行安然度过2008年的金融危机，原因是它严令禁止员工染指结构性投资产品和次级贷款。巴菲特曾接受《财富》杂志采访时说“我对此感到非常高兴，因为他们恰恰应该那么想。观察一个银行家，真正要看的是……他们不做什么。富国不做的事情，正表现出了它的伟大。”

-----  
"[SM]和描述的一样，好评！

上周周六，闲来无事，上午上了一个上午网，想起好久没买书了，似乎我买书有点上瘾，一段时间不逛书店就周身不爽，难道男人逛书店就象女人逛商场似的上瘾？于是下楼吃了碗面，这段时间非常冷，还下这雨，到书店主要目的是买一大堆书，上次专程去买却被告知缺货，这次应该可以买到了吧。可是到一楼的查询处问，小姐却说昨天刚到的一批又卖完了！晕！为什么不多进点货，于是上京东挑选书。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺



带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。|发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！了解京东：2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360buy更换为jd，并同步推出名为“joy”的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入jingdong域名后，网页也自动跳转至jd。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360buy，新切换的域名jd更符合中国用户语言习惯，简洁明了，使全球消费者都可以方便快捷地访问京东。同时，作为“京东”二字的拼音首字母拼写，jd也更易于和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升。京东在进步，京东越做越大。|||好了，现在给大家介绍两本本好书：《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启示。全球最高端隐秘的心理学课程，一次彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。从国家、宗教信仰的层面透析“思维的真相”。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》涉及心理学、社会学、神经生物学、医学、犯罪学、传播学适用于：读心、攻心、高端谈判、公关危机、企业管理、情感对话……洗脑是所有公司不愿意承认，却是真实存在的公司潜规则。它不仅普遍存在，而且无孔不入。阅读本书，你将获悉：怎样快速说服别人，让人无条件相信你？如何给人完美的第一印象，培养无法抗拒的个人魅力？如何走进他人的大脑，控制他们的思想？怎样引导他人的情绪，并将你的意志灌输给他们？如何构建一种信仰，为别人造梦？[SZ]"

在管理学众多领域中，唯有战略最令人难以界定的，特别是在不确定性时代，企业内外部环境都在不断地变化，企业经营中充满了各种难以取舍的问题，这时候领导者需要不断地反思，怎样才能保证公司的决策与企业经营目标相一致，怎样确定所投放的资源是用在正确的方向上？

德鲁克曾警告领导者“最严重的错误不是因为答案有错，而是在于问错问题。”罗伯特·卡普兰刊登在《哈佛商业评论》的一篇文章《领导者七问》就谈及，很多经理人认识到，平时一头扎在日常事务中，从未抽出时间认真反思自己的行为，而这些行为他们理所当然地认为是合理的，没有错误性的，殊不知，这些问题最终导致经理人的工作效率



[illegible]

[七个战略问题\\_下载链接1](#)

书评

[七个战略问题\\_下载链接1](#)