

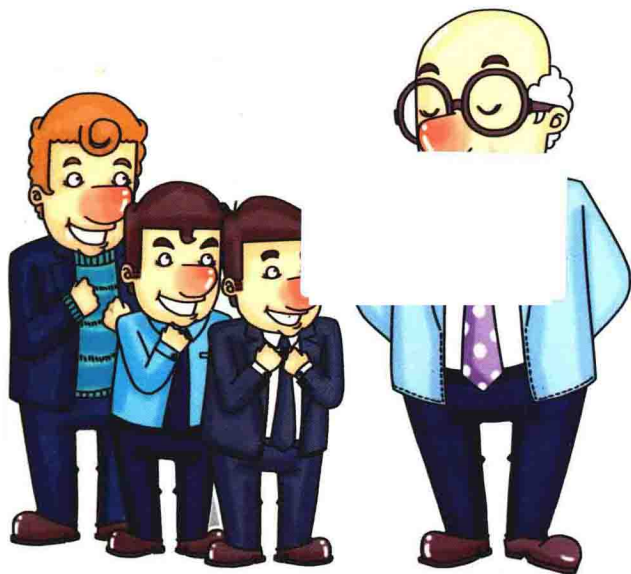
杜老师的 人物典范

一小时学习

德鲁克管理学院
实现企业的有效领导

詹文明 著

德鲁克管理思想漫画丛书 ②①



人民
东方出版传媒
社

杜老师的 人物典范

詹文明 著

人民东方出版传媒



東方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

杜老师的人物典范/詹文明 著. —北京: 东方出版社, 2013. 9

ISBN 978-7-5060-6870-3

I. ①杜… II. ①詹… III. ①领导学-通俗读物 IV. ①C933-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 226829 号

杜老师的人物典范 (DULAOSHI DE RENWU DIANFAN)

作 者: 詹文明

责任编辑: 崔雁行 乔 俏

出 版: 东方出版社

发 行: 人民东方出版传媒有限公司

地 址: 北京市东城区朝阳门内大街 166 号

邮政编码: 100706

印 刷: 北京京都六环印刷厂

版 次: 2014 年 1 月第 1 版

印 次: 2014 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 1—5 000 册

开 本: 787 毫米×1194 毫米 1/32

印 张: 7.125

字 数: 123 千字

书 号: ISBN 978-7-5060-6870-3

定 价: 36.00 元

发行电话: (010) 65210056 65210060 65210062 65210063

版权所有, 违者必究 本书观点并不代表本社立场

如有印装质量问题, 请拨打电话: (010) 65210012

自序

时值一战，奥地利爆发了第一宗“发国难财”事件。事件源于在克伦兹的餐厅里仍有上等的肉品，它们都是从黑市上买来的。因此，很快地克伦兹就成为了家喻户晓的“大坏蛋”。

此时此刻，八岁的德鲁克在圣诞节派对上却赞赏这位“人民公敌”，他说：“此人令人敬佩，他提供客户期待的东西，遵守自己的诺言，让客户每一分钱都花得值得，何罪之有？”

说完，全场顿时鸦雀无声。有位他父母的老友把他拉到一旁告诫说：“你的观点很有意思，我从来没听过有人这样说。至少，我们在另一间大厅吃饭时，没有一个人提出这种看法。不过，彼得，你不要觉得伯伯在批评你，你对克伦兹的看法或许没有错，但却只有你一个人这么想。如果要做个特立独行的人，一定要有技巧，而且还要很小心。伯伯建议你注意自己的行为，多为自己想想，惊世骇俗是不可取的啊。”

德鲁克素来都是局外人，以一种三棱镜式、旁观者的角度洞察人性的本质，事物的内在逻辑、规律、真相，组织的存在使命，系统的建立，运营的机制，以及社会的秩序、自由与功能的正当性权利。

指出一条“最佳的可能方式”，建构了经营个人、组织到国家的“管理学”，进而为人类与社会作出巨大的贡献，影响至为深远。

矛盾的是，他是一个欧洲人，却成为以英语写作出色的畅销作家。他是组织架构的权威，却从未属于任何机构。他是一个超级顾问，但自己却从未经商。他是一个新保守主义者，但却将最受尊重的组织中的缺点与不合理现象描绘殆尽。他是一个教授，但他却坚持要向学生学习。他是一位哲学家，但他的哲学思想却未能纳入经典范畴。他是管理学教父，但他却认为这种称谓是在“恭维”他。

彼得·德鲁克这个人，若干年后，成为了不折不扣的人物典范，更是令人景仰的典范人物。

詹文明

2013 年于台北

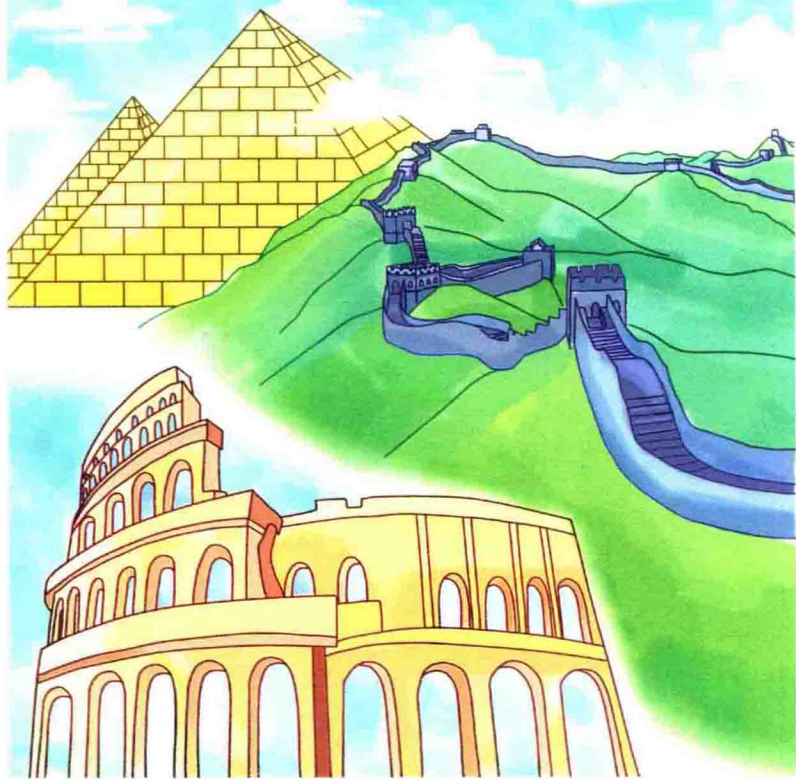
导读

- 是时势造典范，还是典范造时势 /1
- 领导的真相在于成就他人 /21
- 优秀往往是卓越的敌人 /33
- 自我领导的六项检验 /43
- 管理即领导 /69
- 深入思考企业的使命是领导者的要务 /79
- 要善于抓住事物的主要矛盾 /91
- 有目的地舍弃是保障执行力的先决条件 /111
- 正直的人格是成为典范人物的前提 /135
- 只看未来，不念过去 /151
- 如何处理不胜任的员工 /165
- 自我管理才能成为自己心目中的理想人物 /181
- 质疑现况，要有全局观 /193



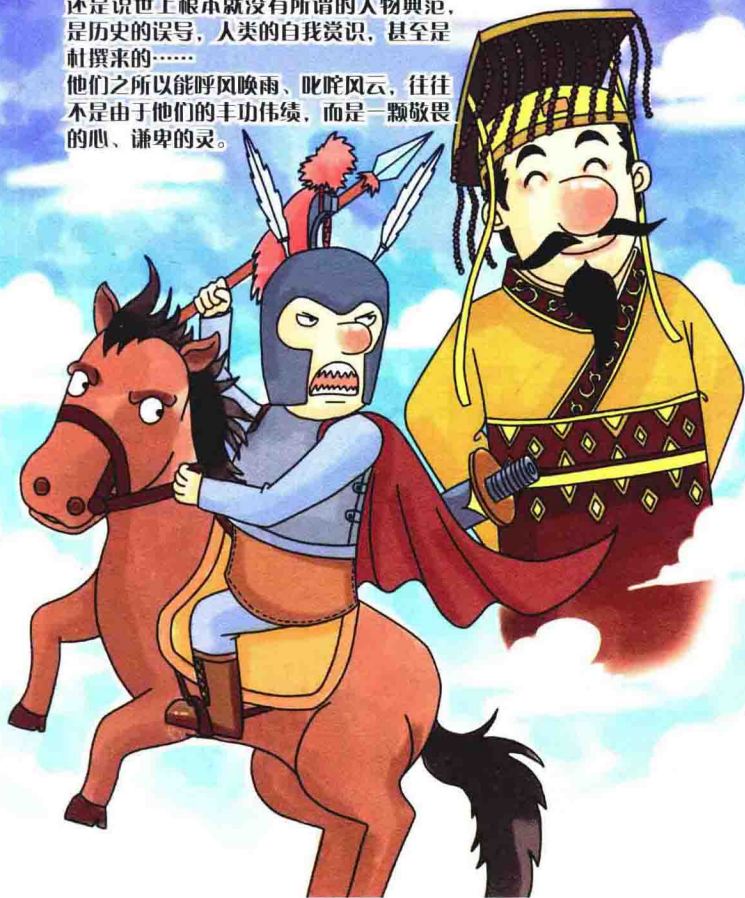
是时势造典范，还是典范造时
势

典范究竟是什么？人物又是什么？是时势造典范，抑或是典范造时势呢？他们是如何办到的呢？是先天还是后天所成就的呢？



还是说世上根本就没有所谓的人物典范，
是历史的误导，人类的自我赏识，甚至是
杜撰来的……

他们之所以能呼风唤雨、叱咤风云，往往
不是由于他们的丰功伟绩，而是一颗敬畏
的心、谦卑的灵。



963 数字化科技集团

963 数字化科技集团，
号称实力雄厚，产品
行销全球。

杜老师：

开明而务实，保守又创新，
世界级 CEO 咨询顾问，充
满智慧的经营管理权威。

了了：

了尾的唯一下属，身高两
米零八，人高马大，身怀
绝技。获得美国西北大学
消费者行为学博士学位。

了尾：

了然的下属，取得美国
哈佛大学 MBA 学位。但
与了然难以沟通，关系
一直紧张。

了然：

“963 数字化科技集团”亚
洲区总裁。素有“推销高手”
的美誉，业务的实战经验十
分丰富。但是与下属员工关
系十分紧张。



老师，感谢您抽空前来。

有什么疑惑直说无妨。



不太好意思说呀！



长这么大还会害羞吗？

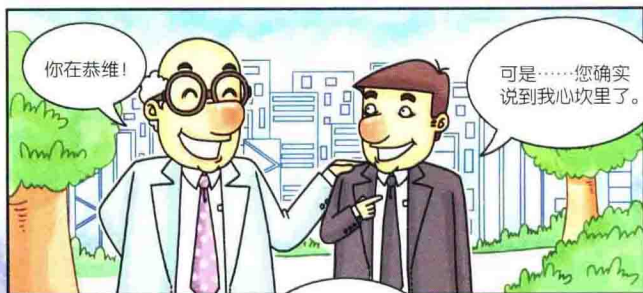


好，我说……我究竟如何才能成为 CEO 的典范呢？

CEO

为什么？







什么样的功劳？

将集团做大做强，
挤入全球 500 强。

500强



然后呢？





