

栾润峰：精确管理思想的“先”发制人 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/159/2021\\_2022\\_\\_E6\\_A0\\_BE\\_E6\\_B6\\_A6\\_E5\\_B3\\_B0\\_EF\\_c70\\_159244.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/159/2021_2022__E6_A0_BE_E6_B6_A6_E5_B3_B0_EF_c70_159244.htm) “先研究人，再研究产品；先把人管好，再把事管好。”栾润峰卖软件一发不可收拾，是精确管理的思想造就了软件，还是软件成就了精确管理的思想？栾润峰与长虹前首席执行官倪润峰仅一字之差，两人从事的行业却有“软硬”之别。与整天坐在办公室里的总裁形象不太相符，栾润峰皮肤黝黑。原来，他带着清华的几个MBA用了7天时间去穿越沙漠，前两天才从那里回来。与其说栾润峰喜欢沙漠，不如说他在向沙漠挑战。如同他不好好卖软件，而是先去卖思想一般。卖思想？这东西似乎太玄，软件和思想有什么关联？来源：[www.examda.com](http://www.examda.com) 栾润峰笑呵呵地告诉记者，“所有的单位都有矛盾，很多人知道人与人之间谈不拢，为什么有矛盾？比如，两个人之间谈话，第一次听到谈论自己的名字，想到这两个人在谈论我什么？第二次听到就会心存疑虑，第三次就会想有问题。如果没有一个工具把这些问题记录下来、积累下来，那么将永远沉在矛盾旋涡中。”栾润峰虽然隶属软件行业，但是他在软件行业的影响力远远低于他在大学授课。栾润峰不是教授，但是他在清华有固定的授课时间，而且拥有8万多名作为企业总裁的学生。据了解，栾润峰经常不休息，不拿稿子可以连续讲课4个小时，而且他的授课时间往往是在下午。栾润峰毫不谦虚地说，“敢在下午给总裁讲课的人不多，很多总裁都有下午睡觉的习惯，一般下午的课总裁们都走光了。但是，我讲精确管理的时候，总裁们听后都很激动。”栾润峰所说的

精确管理是他在1994年时首创的管理理念，和其他管理思想有着本质区别的是，精确管理跳出了只为指导理论或研究学问的局限，而是一套可操作的企业管理信息化解决方案。这也是促成他办软件公司的初衷，借软件的“肉身”付诸实践他的思想。栾润峰的精确管理思想引起了很多企业家的关注和认可，但是，更多的情况是企业家听课后回来问具体的解决办法，如何将书本和课程应用到实践。这是栾润峰在1995年底遇到的一个新问题，用他自己的话说，“自己的思想没有一个具体的可操作手段去固化。”这一点让栾润峰思考了许久。百思不解之后，栾润峰恰好去了美国。当时的互联网还没有被大家广泛接受，但IBM已经可以把西海岸分公司东海岸总部通过互联网联系起来。看到这些，栾润峰觉得如果能把管理的思想和高科技结合起来，就会避免企业管理的失控。栾润峰再次坚定了他的想法，访问IBM之后，金和软件诞生了。栾润峰的软件不是一个简单的办公系统，而是一个系统管理的平台，把企业方方面面的现象都集中到这个平台上，保证一个企业无论多大，企业员工的性格和惰性都能在这个平台上有所显示。显示的目的不是试图去改变，而是规避。栾润峰对记者表示，“改变一个人的认识很困难的，所以让每个员工都使用这个系统，系统会定期的向员工发送短信提示当天的工作，规避员工的行为风险。”来源

：[www.examda.com](http://www.examda.com) 其实，早在2000年就有协同软件的概念。但栾润峰认为，“协同软件不等同办公软件，要更宽广于办公软件。目前，在信息化的领域如果没有协同的思想，很难为客户提供满意的服务。反过来，如果一个产品只有协同的思想，也算不上是一个好产品。协同仅仅是一个信息化产品

中需要强调的东西。所有的产品都要有人与人之间的协同、设备与设备之间的协同、人与设备之间的协同，协同已经普遍成为信息化产品的理念。”采访最后，记者问栾润峰：倾向做学者还是企业家？栾润峰坦诚，“刚开始我卖软件是为了思想，现在我演讲的目的就是为了我的软件。”原来栾润峰并非不务正业，而是喜欢先控制人的思想，在“擒获”思想的同时卖掉自己的软件。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)