

<<当代中国经理学>>

图书基本信息

书名：<<当代中国经理学>>

13位ISBN编号：9787301132531

10位ISBN编号：7301132530

出版时间：2008-1

出版时间：北京大学

作者：黄贵庭

页数：434

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<当代中国经理学>>

### 内容概要

《当代中国经理学：企业经营者读本》从中国现时国情出发，从中国企业在岗经理的实际情况，经理这一职务的实际特点、经理的实际工作需要出发，选编了有关经理自身修炼及其工作方法、经验、技术及案例、典故、语录等，大都具有经典性，不仅重视来自中国当代企业的经营管理实践，也有不少来自外国企业的管理实践和选自中国古籍中管理的精华，其中尤其精选了近十余年来与经理工作有关的许多新理论、新思想、新方法、新经验、新的工作艺术、诀窍等。

## <<当代中国经理学>>

### 作者简介

黄贵庭，现任一家公司董事长，曾就读兰州大学行政管理专业、中国人民大学法学专业，新加坡南洋理工大学工商管理硕士研究生。

中国国际经济发展研究中心高级研究员、中国企业改革发展研究院特约研究员，北京大学人才研究中心客座教授、山西省煤炭职业技术学院客座教授、山西省煤炭学科带头人。

研究万向主要是企业管理、企业改革与发展及能源战略。

## <<当代中国经理学>>

### 书籍目录

第一章 经理要扮演好自己的角色第二章 形象好，感召力就强第三章 磨炼、拼打而陶铸企业家第四章 经理要有远见卓识第五章 追求卓越的精神第六章 力争上游的思想第七章 热情谦和的风度第八章 行成于思，毁于随第九章 思维方法是渡向成功彼岸的舟船第十章 信息是企业的重要资源第十一章 创新是企业日益兴旺的秘诀第十二章 企业的活力与核心竞争力第十三章 勇于竞争，乐于竞争，善于竞争第十四章 经理应成为谈判的高手第十五章 凡事预则立第十六章 决策是高层管理者的头等大事第十七章 计划是长途跋涉的指南针第十八章 组织的功能在于发挥系统的“放大”效应第十九章 经理要讲求用人之道第二十章 良好的人际关系就是生产力第二十一章 激励是启动员工行为的键钮第二十二章 经理要善于沟通、协调第二十三章 产品之树常青第二十四章 产品质量是企业的生命第二十五章 顾客至上，精诚服务第二十六章 积极开拓国际市场第二十七章 经理理财十知晓第二十八章 学习，使企业富有活力第二十九章 没有规矩，难成方圆第三十章 配合默契的高层管理团队第三十一章 高楼大厦要打好地基第三十二章 时间就是财富第三十三章 开会要讲科学艺术第三十四章 企业文化是企业的核心软件第三十五章 控制是管理活动的“维生素”

章节摘录

第一章 经理要扮演好自己的角色 经理应按照职务既定角色的要求、标准，规范自己的思想、态度、行为，开展科学、有效地管理活动。

——梁颐军人们在社会活动中，在某一特定的时间、场合，必须扮演相应的角色。

如果企业的一位部门经理面对总经理，以命令的口气说话，那就显得很不正常了。

身为经理者正确认识、把握、扮演自己的角色，以便处好人际关系，把事情办妥，实现企业的预期目标。

第一节 在其位，谋其政 经理经常到车间或营业现场等第一线去体察情况，有时参加一些体力劳动，加深与职工感情，是很必要的；但不能把自己的主要时间、精力用在简单的操作性劳动上。

根据中外企业管理经验，一个中型企业各层管理者的职能，可用图1—1说明。

企业的高层管理者，如厂长、经理，主要时间、精力是放在筹划、决策上；其次是处理好人际关系；再其次是具体操作技术。

层次越高，要求谋策筹划能力、组织指挥能力、沟通协调能力、监督控制能力也就越高。

经理如果把自己的主要时间用在同工人一起所谓的“出大力、流大汗”，而把自己的基本职责抛在一边，甚至因为没有精力而导致决策不慎、出现失误，岂不是“捡了芝麻，丢了西瓜”，不仅自己的汗白流了，而且全企业职工汗也白流了。

## <<当代中国经理学>>

### 编辑推荐

《当代中国经理学:企业经营者读本》文风朴实、言简意赅，其中穿插了许多案例、典故等，可读性与趣味性极强。

此书雅俗共赏，除经理放于案头不时地翻阅外，还可以作为大中专院校有关专业或培训班的教学用书。

。

<<当代中国经理学>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>