

<<高效能领导者的七项管理实务>>

图书基本信息

书名：<<高效能领导者的七项管理实务>>

13位ISBN编号：9787504451088

10位ISBN编号：7504451088

出版时间：2004-8

出版时间：商业

作者：程刚

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>

<<高效能领导者的七项管理实务>>

内容概要

<<高效能领导者的七项管理实务>>

书籍目录

第一部第一章 高效能的领导者：韦尔奇第二章 领导者带动企业发展第一节 企业领导者无可替代的巨大作用第二节 一个现代企业领导者的使命是什么第三节 企业领导者要承担更多的社会责任第四节 一个优秀领导者应具备的素质要求第五节 组建高效的领导集体第二部实务一 制定清楚专注的企业战略第一节 企业生存与发展之要——战略第二节 经营使命是企业战略的灵魂第三节 战略选择应考虑的几个问题第四节 每个企业都要有自己的成长战略第五节 适时对企业进行战略转变第六节 务必做好战略转变的前期准备案例：杰克·韦尔奇的三环战略实务二 建立卓有成效的执行力组织第一节 执行力是企业战略成功的保障第二节 战略执行者的职责第三节 不同的企业要选择不同的战略执行模式第四节 提高执行力离不开执行力文化案例：杰克·韦尔奇领导下的白计划实务三 营造优秀的企业文化第一节 企业文化的构成要素第二节 企业文化有其特殊的管理功能第三节 企业文化由表至深的四个层次第四节 优秀的企业文化是企业生存的关键第五节 企业精神——企业文化精髓第六节 日美两国的企业文化特色案例：杰克·韦尔奇重塑企业文化实务四 适时进行企业重造第一节 企业重造的大背景第二节 企业重造的两个不同层次的目标第三节 企业重造的核心原则第四节 如何避免企业重造的战术性失误第五节 企业重造运动没有尾声案例：杰克·韦尔奇的两次革命实务五 培养和选拔杰出的人才第一节 首先要找到合适的人第二节 识别人才是为了合理使用人才第三节 尽量从本企业中选拔人才第四节 用完善的薪酬制度留住人才第五节 用人方式也是留人条件第六节 员工培训是领导者的重要工作第七节 严格用人原则案例：杰克·韦尔奇重视人的价值实务六 懂得以创新谋求企业发展第一节 创新制胜第二节 创新的机会和来源第三节 推陈是创新的前提第四节 领导企业创新的四大绝招案例：杰克·韦尔奇变革通用电气实务七 掌握合作兼并的经营方式第一节 四种典型的合作关系第二节 深化提高合作的六种途径第三节 收购兼并使企业壮大第四节 成功兼并的原则案例：杰克·韦尔奇的超级并购

<<高效能领导者的七项管理实务>>

章节摘录

版权页：我们生活在一个整体性日益增强的时代里。

例如，我们已经看到，全球一体化经济正在逐步形成的过程中。

在医药卫生方面，普遍的倾向是强调生活的质量、预防、饮食和健康。

在企业界，我们面对着一个互相联系和依赖的全球统一的市场。

这一切都要求领导者具有全局的观念。

21世纪领导者应当通过丰富多彩的方式得到良好的培养和发展。

他们不但要重视企业的发展，而且要关心员工的利益，力求在企业发展的客观战略和价值体系的主观目标之间找到一个适当的平衡点。

詹姆斯·德普赖斯特在作为客座指挥随管弦乐团作环球演出之后，来到波特兰，并发现了一个州级演出团体——俄勒冈交响乐团。

这个乐团的设施破旧，每年演出的次数有限，演员们需要走穴维持。

面对这种局面，德普赖斯特原本可以这样说：“我是一个指挥，为筹集到钱而奔波有损我的身份。”

但他没有那么做，而是把这个乐团带入社会，以提高其知名度。

他们在公园里、乡间集市、大学，甚至购物中心演出。

为争取得到一套新设备，德普赖斯特在波特兰市，在俄勒冈州到处游说活动。

现在，这个交响乐团可以在一个新建成的音乐厅里排练和演出节目了。

团员的工资增加了一倍以上。

另外，当你问这个州的居民什么最使他们骄傲时，他们首先提到的肯定有俄勒冈交响乐团这个名字。

德普赖斯特为什么能够取得这样的成就？

为什么能逐渐把一个曾经是地区性的小乐团发展成为一个蜚声世界的大交响乐团呢？

这在很大程度上靠的是他本人的作用，靠他筹划全局的能力，靠他所营造的前景规划转化为现实的氛围。

<<高效能领导者的七项管理实务>>

媒体关注与评论

一个企业要想创造出价值，就必须有一位高效能的领导者，而一位高效能的领导则必须执行正确的管理实务。

——美国著名管理学家 汤姆·彼得斯

<<高效能领导者的七项管理实务>>

编辑推荐

《高效能领导者的七项管理实务》：世界500强的领导思想精萃，风靡全球的先进管理理念。

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>