

<<管理者箴言>>

图书基本信息

书名：<<管理者箴言>>

13位ISBN编号：9787508050119

10位ISBN编号：7508050118

出版时间：2009-3

出版时间：华夏出版社

作者：杰克·斯泰尔

页数：233

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>

## <<管理者箴言>>

### 前言

《商书·盘庚上》：“相时恇民，犹胥顾于箴言”。

在翻译lessons这个词时，我考虑了很多种答案，最终还是选择了“箴言”这个词。

箴言，古人的一种文体，多用于告诫规劝。

毋庸置疑，以作者的资历，用“箴言”二字绝不为过。

通读Lessons on Leadership全书，能深切感到，不同于一般管理学著作的艰深说教，作者更寄希望于用自己的人生经历和语言性格，循循善诱，深入浅出，他以企业当下的情况和个人的感受来阐述自己的理论，引用内容的深度和广度都恰到好处，游刃有余，娓娓道来，教诲读者。

## <<管理者箴言>>

### 内容概要

本书将成为你提升企业管理能力的法宝。

全书围绕企业管理的核心技能展开，作者为全球所有的中高层企业领导人提供了7堂价值百万的领导课程，每一课都以他的实际经验和商业智慧作为印证，可谓字字有力，观念实用新颖。

杰克·斯泰尔根据自己的经验，在书中就公司的建立、员工能力的培养、品牌的定位、客户关系的经营、财政战略的管理和影响他人的能力，总结出企业领导人必须具备的7种能力。

这些都是顶级管理者的箴言，是提升企业中高层领导者能力的手册，具有很强的实战性，无论你管理的是大型企业、中小企业，还是刚起步的公司，无论你是跨国公司的总经理还是小公司的创业者，都可以从这7种能力以及策略人手让企业受益。

## <<管理者箴言>>

### 作者简介

杰克·斯泰尔(Jack Stahl)是世界首屈一指的职业经理人，是世界两大超级企业长期的、主要的领导人，在他的职业生涯中创造了可口可乐和露华浓两大公司高速增长的业绩。

杰克·斯泰尔懂得如何领导并激励员工。

他在可口可乐公司任职的22年里，帮助可口可乐公司将市场价值从30亿美元提升至超过1250亿美元。在他出任露华浓公司首席执行官后，露华浓公司的市场份额快速增加，并且迅速扭亏为盈。经过多年的职业历练，杰克已拥有了成功的企业领导者所必备的一套极为有效和实用的管理经验和技巧，现在，他将把这无与伦比的经验汇集成书来指导你。

杰克·斯泰尔有着务实的精神和绝佳的口才，有着高超的洞察力和优秀的管理能力，这些都是他能成功管理好世界一流企业的要诀。

他是一个管理奇才，富有传奇色彩，在50岁以前，他就先后成为了两家大型国际集团的领导者。你可以在本书中找到这一切成功的答案。

## &lt;&lt;管理者箴言&gt;&gt;

## 书籍目录

译者序序前言第一章 领导和管理 为公司确立一个激动人心的目标 制订明确而有针对性的策略 为达成战略设定可以量化的目标 为执行战略设立完备的计划 将战略计划成功地表述出来 执行细部计划,并及时回顾总结 建立健全有效的管控机制和信息反馈系统 努力运用公司内外一切有助于实现目标的力量 结束语第二章 创建高效能公司 及时向员工传达公司消息 不要做公司的“隐形人” 明确界定成功所需要的核心技能 根据所需技能进行招聘并合理分配工作 投资多样性,利用多样性 结束语第三章 培养人才 建立培养人才的程序 区别“核心技巧”和“知识面” 创造机会,体验“项目”和“程序” 采用有效的反馈与评估模式 将控制系统作为培养人才的工具 管理方式应随机应变 有策略地管理奖励机制 有效利用犯过的错误 结束语第四章 品牌定位 界定你产品或服务的独特之处 把营销策略集中运用于目标消费者 创造品牌名称和商标,加强品牌定位 销售现场树立品牌 构建让目标消费者产生共鸣的营销关系 理清轻重缓急,顺次执行,加强品牌形象 在营销和广告中避免“定位疏漏” 为你的品牌注入新的含义 注意那些影响品牌定位的细小因素 使用营销资源时要有节制 结束语第五章 客户关系管理 理解你的客户 理解你客户的真正需求和需求产生的原因 对客户进行排序 找到可以影响产品和服务购买决定的关键人物 将可能争取到的机会列出清单 完善销售策略 向你的客户提出建议 对计划进行完善并且执行协议 安排并回顾会议 结束语第六章 金融策略以及财务管理 明确企业的首要目标 了解如何测定企业的价值 建立能把企业发展和股东价值创造联系在一起的经营模式 制订适合企业并可以为之创造价值的金融政策 价值创造模型(图表) 鼓励财务人员将工作态度从管控转化成服务 鼓励财务人员关注企业的经济状况和价值的创造 与投资者之间的高效交流 建立高效的管控和信息汇报系统 对企业中一些重要的根本纪律有明确的认识 建立与股东价值相关联的补偿体系 结束语第七章 影响他人 了解你的听众 有效组织演讲的内容 在你与听众之间建立联系 结束语总结附录A 运用现金流量折现法对公司进行评估附录B 确定资本成本 估算公司的总资本成本

管理者箴言摘要——快速行动指南, 第一章:领导和管理 第二章:创建高效能公司 第三章:培养人才 第四章:品牌定位 第五章:客户关系管理 第六章:金融策略以及财务管理 第七章:影响他人附录A附录B关键词

章节摘录

当你和员工交流他们的技能和表现之类的问题时，可以使用以下的“六步反馈指导模型”，我用过这个模型，它很有效，学起来也不复杂。

- 1.对员工的个人能力和贡献做出正面评价。
- 2.让员工自我评价工作中的表现，对工作中所面临的最大挑战展开讨论。
- 5.如果希望员工在某些关键技能或者领域上取得进步，应该在这些方面为员工提供清晰而明确的反馈报告。
- 4.与员工沟通，就他/她在什么方面应当多加注意、提升哪方面的技能达成一致。
- 5.要让员工清楚改进技能带来的利益和停滞不前的不良后果。
- 6.承诺你会支持他们，强调员工个人价值。

对员工进行个人评价。

讨论员工的特殊能力和贡献，以此让员工知道你的评估是建立在对他人本人，同时也是对公司所做出贡献的基础上的。

让员工自己评估自己的表现，与他/她讨论工作中哪里会遇到最大的挑战。

公正的反馈和悉心的指导是所有公司培养优秀员工的关键。

<<管理者箴言>>

媒体关注与评论

在今天这个充满激烈竞争的环境里，要想事业成功，商业领导人要利用一切机会帮助自己和下属提升领导力，阅读杰克·斯泰尔的“管理者箴言”正是这样的好机会。

——约翰·安提奥科 百视达公司董事会主席

## <<管理者箴言>>

### 编辑推荐

企业中高层管理者必须修炼的7堂领导课，企业运营的7种实用管理能力。

《管理者箴言》分七章为你讲述企业管理的关键问题：如何做一位杰出的领导者或管理者；如何创建一个高效能的企业；如何培养并提高员工的能力；如何根据目标客户定位企业品牌形象，使企业成长并赢利；如何不断优化客户关系；如何制定最佳的财政策略及财务管理模式；如何学会与人沟通，并积极引导或领导他人。

我们为什么要向可口可乐学习？

我们已经看到了一个可怕的事实——金融飓风席卷全球，华尔街神话破灭，导致大量中小企业死亡。但是，传统的超级实体企业可口可乐却以增长9%的运营收入傲视群雄，奥秘就在《管理者箴言》中！

杰克·斯泰尔（Jack Stahl）是可口可乐公司前总裁，露华浓公司前CEO，也是世界顶级企业领导人。

《管理者箴言》是全球最好的企业实战书，凝聚了杰克·斯泰尔商界经验的精华，也汇聚了他职业生涯早期、中期所结识的多位杰出的商界领导人及顾问对他的教诲。

杜克企业教育主席茱蒂·罗森布鲁认为：斯泰尔的这《管理者箴言》简洁而实用，贯穿领导能力的每个方面。

书中以作者在可口可乐公司和露华浓公司经历的各种事件为基础，对各领导层会遇到的各种“疑难杂症”都有深刻的见解，可以帮助企业家改善领导能力。

前体育娱乐网主席史蒂夫·库宁认为：我有事实可以证明杰克作为可口可乐公司前总裁是一位非常特别的领导者，他有显示特别的创造力和感知力的创意。

他认为成为一个领导者要有自己的管理风格，才能使公司长远发展，我佩服这样的领导者，能用自己总结出的宝贵经验去帮助那些正在成长的领导者。



<<管理者箴言>>

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>