

<<中层经理怎样当>>

图书基本信息

书名：<<中层经理怎样当>>

13位ISBN编号：9787801805287

10位ISBN编号：7801805283

出版时间：2006-3

出版时间：经济日报出版社

作者：薛灿宏

页数：218

字数：160000

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>

## <<中层经理怎样当>>

### 前言

我们需要怎样的中层领导(代序一) 当今中国企业的中层干部，很多是半路出家，原先是业务骨干、技术能手，后来时势造化被推到“管理”这个位置，从业务一把好手，到承上起下、带领一帮人把一摊子事情做好，这个角色转换并不容易，而目前市面上能够对中层干部提供有效帮助的读物又太少。《中层经理怎样当》填补了这一空白。

对薛灿宏老师，我和我的中层干部都不陌生。听他的培训课程已好几年了。他培训的最大特点就是务实。

在本书中，薛灿宏老师不拘泥于中层干部所面临的“事”，更多谈了中层干部所面临的“人”，上司是“人”，同僚是“人”，下属也是“人”，中层干部整天就是跟“人”打交道；做事是基础，为人是根本，做事的本领再强，但为人失败，是中层干部最大的失败。

《中层经理怎样当》讲述了一些职场潜规则，潜规则不是公司制度里所能找到的，也绝非大学课堂里讲授的，摸清潜规则，并按潜规则做事、为人，才有可能让上司赏识你，同僚配合你，下属尊重你，你的职场生涯才能顺利发展，否则，即使干劲冲天，也有可能里外不讨好、四面楚歌。

我们需要怎样的中层干部?这本书给出了答案。

(远东集团董事长：蒋锡培) 实用的就是最好的(代序二) 做企业的目的是获取利润，管理的目的是提升效果和效率，为达到目的所选择的路径可能各有不同，很难说谁的选择对、谁的选择错。因时、因地、因事、因人，合适的就是最好的。

薛灿宏老师的培训课程，对于我的企业来说是合适的，所以也是最好的。

认识薛灿宏老师已三年多。

三年来，我的企业取得了飞速发展，薛灿宏老师也为我们企业服务了三年。

薛灿宏老师的课程很实用。

也许他的理论体系算不得健全，也许他的推理论证算不得严密，但他所讲的东西，是我们的企业可能每天都在上演的故事。

培训主题永远是我们企业的人，我们企业的事，很有生活气息，对人、对事的分析可以说入木三分，我们的学员听了以后很是受用。

他始终站在客观公正的立场上讲话，既不仅仅为了维护老板的利益，也不单单为职业经理考虑，既从管理者的角度思考问题，也以被管理者的身份设身处地，他的目的很简单——推动企业发展的同时，推动职业经理的成长。

读到《中层经理怎样当》的书稿，很欣喜。

薛灿宏老师把培训课程上所讲的观点进行了归纳总结，付诸文字，势必更有利于我们的企业、我们的干部，实在是一件幸事。

(红豆集团长江实业公司总经理：陈坚刚)

## <<中层经理怎样当>>

### 内容概要

假如把企业高层比作“腰”，腰不好，领导就头大。

中层经理必须闯三关：第一上司关，如果上司不赏识，你纵有屠龙之技也只能望洋兴叹；第二同僚关，如果你太厉害以至对同僚利益构成威胁，那么同僚会群起而攻之；第三下属关，下属与你离心离德，你将不得善终。

有的中层经理能干又不缺热情，但工作中处处碰壁，甚至闹得默然退场，更可悲的是自己临终都不明原因。

功夫在诗外，人在职场，中层经理应先学做人再学做事。

本书详解职场种种潜规则，绝非在大学课程或公司规章里所昭示。

当上怀、同僚、下属皆与你相处甚欢，你尚有何不可为？

## <<中层经理怎样当>>

### 作者简介

薛灿宏，江苏靖江人，1969年生。

没有留过洋，也没有非凡的职场经历，自诩为“草根派”的企业培训培训师。

在长三角的土地上，聚精会神关注身边众多发展中企业，为他们小小的脚步前移而激动，为他们永远摆脱不尽的一个又一个困境而神伤。

五年中，接触企业超过200家，企

## <<中层经理怎样当>>

### 书籍目录

我们需要怎样的中层领导（代序一）实用的就是最好的（代序二）第一章 中层经理的现状与内伤 何谓秀优秀的中层经理 中层经理为何而生 中层经理四种错误的角色定位 中层经理的身份 中层经理的三种境界 中层经济的三大职责 中层经理的三大内伤 附：一位私企老板的真心话第二章 与上司相处的七大原则 第一个原则 上司永远是对的 第二个原则 不要议论上司的是非 第三个原则 不要抢上司的风头 第四个原则 独立承担责任 第五个的则 对上司的立场要敏感 第六个原则 不要随便请示，请示要有备选方案 第七个原则 让上司做好人，自己扮黑脸 附：管理老板的10个要点 上司不得不赏识你的19个细节第三章 如何与其他经理共事 中层经理要有“打群架”的意识 横向管理的两个难点 横向管理的两个对策 与同僚相处的两个原则 中层经理的亲和服务 孙悟空是不是经理？ 博得同僚好感的两个建议第四章 带领下属取得更好业绩 决下下属业绩的两个要素 做教练经理 管理中的情、理、法 最实用的管理手段——目标管理 如何引爆员工的工作情绪 怎样实现最大的工作成果第五章 实际工作案例.....

## &lt;&lt;中层经理怎样当&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘何谓优秀的中层经理 近年我一直从事管理培训工作。

与一些企业家和企业管理者成为朋友，他们愿意听我讲课，很乐意和我共同探讨一些话题。

有一个话题是经常挂在嘴上的，就是企业如何做大、如何做强、如何做得更长久？

今年做了5个亿的销售，明年如何做到8个亿的销售？

今年赚了3000万的纯利润，明年如何做到5000万的纯利润？

不同的管理者有不同的见解，有的人说企业要做大、做强，技术很重要，关键是创新，产品创新、技术创新，然后在市场上永远处于领跑者的位置，那么你这个企业就能做大、就能做强；有的管理者认为关键是战略，人无远虑必有近忧，一定要有长远的规划，没有长远的规划，企业做不好；有的人认为，企业要做大、做强，可能是跟制度有关系。

曾经有一种说法，说一个企业如果说三年做得好，可能和机会、机遇有关系；一个企业如果说五年做得好，那么不一定和机遇有太大的关联，可能总经理确实有本事；如果一个企业十年以上都能做得非常好的话，那么不仅仅是机遇，也不仅仅是靠总经理，可能和制度有关系。

一个企业要做大、做强，要做得持久，和制度、技术、创新、战略都有关联，但是我认为这些都不是根本的东西。

你的厂房再漂亮，你的流水线再先进，目前你的产品在市场上占有率再高，仅仅代表你有一个成功的过去；真正决定你企业的未来，我认为你的员工队伍。

你的员工队伍决定了你企业的未来，某种意义上讲。

你的员工队伍的高度和强度，决定了你企业未来的高度和强度，那么员工队伍的高度与强度取决于什么呢？

取决于中层干部、中层管理者。

因为在企业里面，董事长、总经理他不可能每天去面对每一个基层的员工，每一个基层的员工，也不可能时时刻刻感受到总经理的思想，时时刻刻感觉到董事长的战略。

那么靠谁去承上启下呢？

关键是中层管理者。

写这本书的目的，不是和中层管理者探讨如何去做计划，如何去做管理，如何解决一些事务性的问题。

我认为，在中国的企业里面，要做好一个中层干部，首先是要做人，把人做好。

如果人做不好的话，你本事再大，到最后可能都是以失败告终。

抱恨而去。

如果人做好了，然后再加上你一定的管理技能，就可能发挥得游刃有余。

我认为在一个企业里面，作为优秀的中层经理，最起码、最基本的要有三种具体的表现。

第一种，要得到上司的赏识。

如果说你本事很大，但是总经理不认可你，董事长不重用你，那么你有什么舞台呢？

你没有舞台，一身的本事又怎么发挥呢？

你纵有屠龙之技，但是没有龙可以给你屠，那有什么用呢？

现在只有猪、只有羊给你杀。

没有龙给你屠，还是白费。

所以说我觉得和上司搞好关系，然后让上司赏识你，这是任何一个中层经理不得不面对的问题，而且要慎重地对待。

第二，能处理好和其他中层干部之间的关系。

因为大家都是经理，你是经理我也是经理，你是部长我也是部长，你是主任我也是主任，谁也不比谁大，谁也不比谁小，你说的话我干吗要听，我说的话你也可以不买账。

然后中层经理之间的关系，就显得非常的微妙。

企业要发展、要竞争、要获取利润，注定我们所有的中层经理之间必须要合作，不合作是不行的。

你搞生产的人不和销售的人合作，销售的人想把东西卖出去，你生产的人不想把东西给他，那你这个

## <<中层经理怎样当>>

企业还能赚钱吗？

其他部门的人说，我们人才太匮乏，要引进人才，但是人力资源部就是不听，不合作，不合作你这个企业肯定要倒霉。

企业的发展注定了所有的中层经理之间必须要合作，但是在合作的这一个大前提下，背后又隐藏了一种东西，什么东西，就是竞争！到年底了，要发奖金了，奖金的总额就这么多，张经理拿多了，那么李经理就要少拿一点，刘部长拿得多了，那么姓王的部长就可能要少拿一点。

或者说在所有的中层经理之间，我们要提拔一个副总。提拔了张三就不可能提拔李四，提拔了李四就不可能提拔王五，那么中间就存在竞争。

有竞争的地方，然后就有一些莫名其妙的事情要发生。

如果说你干得不好，你本事不大，那么总经理会把你干掉的：如果说你干得太好，其他中层经理会联合起来，把你干掉，因为你挡住了我们大家的路。

第三点，真正赢得下属的推崇。

过去有句话叫“一将成名万骨枯”，也就是说你个人是取得了英名，但是你这种成就是靠老百姓，也就是你的下级，他们所做出巨大的牺牲所换来的。

确实在我们现代企业里面也是这样。上级的绩效取决于下级的绩效，你的工作成绩是下面的人干出来的。

假如你和上级的关系搞得很好，你和同事关系也不错，但是下面骂声一片，到最后你也不得善终。

P2-4

## <<中层经理怎样当>>

### 媒体关注与评论

书评“薛老师的课程很实用，这是我们连续四年请他讲课的理由。

”——远东集团总裁蒋锡培 “薛老师能在我们公司做三年的培训辅导，充分证明他的课程品质

。”——红豆集团长江实业公司总经理陈坚刚 “我们中高层干部每次听薛老师的课，都有提升。

”——扬子江药业集团人事部长刘定山



## <<中层经理怎样当>>

### 编辑推荐

两头受气，还是左右逢源？

中层经理该怎样当？

《中层经理怎样当》讲述了一些职场潜规则，潜规则不是公司制度里所能找到的，也绝非大学课堂里讲授的，摸清潜规则，并按潜规则做事、为人，才有可能让上司赏识你，同僚配合你，下属尊重你，你的职场生涯才能顺利发展，你尚有何不可为？

<<中层经理怎样当>>

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>