

<<做最有价值的经理人>>

图书基本信息

书名：<<做最有价值的经理人>>

13位ISBN编号：9787806714607

10位ISBN编号：780671460X

出版时间：2009-1

出版时间：鹭江出版社

作者：唐骏，贾慧剑 著

页数：273

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>

## <<做最有价值的经理人>>

### 内容概要

这是“打工皇帝”唐骏第一本面向职业经理人的书，书中汇集了唐骏多年职业经理人生涯的宝贵心得与独特体验。

唐骏用他一贯平实而不失幽默的语言，把高深晦涩的管理理论阐释得趣味盎然，引人入胜，让你在轻松的阅读过程中掌握管理的精髓，把握职业经理人的职业真经。

唐骏把传奇的职业经历浓缩成为22条具有启发性的箴言妙语，希望为所有职业经理人提供一些助益。正如他一直倡导的那样，他更希望个人的成功能够成为可以为众多职业经理人复制的样本，这也是本书的价值所在。

## <<做最有价值的经理人>>

### 作者简介

贾慧剑，女，法学学士。

1998年毕业于武汉大学。

2006年获中国人民大学人力资源管理专业研究生班学习，2008年取得企业高级人力资源管理师职业资格证书。

1998年至今，一直在某公司从事行政及人力资源管理工作。

<<做最有价值的经理人>>

书籍目录

1.把做职业经理人当成事业2.打造自主品牌3.打造企业核心竞争力4.提升企业执行力5.为企业搭建优秀的文化平台6.活用差异化竞争7.相信尊重的力量8.把沟通变成艺术9.坚持共赢10.感动管理11.激情管理12.简单+勤奋的管理理念13.做善于学习的管理者14.我的圆心理论15.成就别人的伟大16.一定要让员工满意17.随时做好应对突发事件的准备18.经理人的性格密码19.跳槽须谨慎20.做好压力管理21.保持家族与事业的平衡22.享受工作 享受生活

## <<做最有价值的经理人>>

### 章节摘录

一、不要把自己定位为打工者现在很多人叫我打工皇帝，对这个称呼我并不是很愿意接受。

我从来没有把职业经理人当成简单的打工者。

之所以还能够接受“打工皇帝”的称呼，是想通过自己的努力改变人们对“打工者”的传统看法。

在中国，相信有几亿打工族，我希望以我为榜样，能够让人们意识到，打工同样可以有社会地位，同样可以有影响力，同样可以提升自己的价值。

很多人问我为什么不去创业？

大家可能不知道，我在美国的时候就曾经有过三家公司，分别是软件公司、娱乐影业公司和律师事务所。

这三家公司当时做得都比较成功。

规模也都比较大。

为什么我终究还是选择了做职业经理人呢？

其中一个最重要的原因，就是我一直把做职业经理人当成事业，从来没有以打工的心态看待职业经理人工作。

在任何一个企业，微软也好，盛大也好，现在的新华都也好，我从来不会把自己定位成一个打工者，因为我一直都在坚持做自己的事呢。

在多年的实际工作中，我更加意识到这种心态的重要性。

如果仅仅把自己当成一个打工仔，你就会碰到很多问题。

比如如何处理与老板的关系。

以做事业的心态，我从来不把老板当做老板，只把他当做合作者，因为我相信我们的合作可以提升个人能力，更可以把企业做好，企业做强做大了。

我也是其中的一个受益者。

这样一想，其实很多问题就不存在了。

一种普遍的看法是，职业经理人更准确地应该叫专业经理人，这里的专业包括专业技能、专业伦理、专业兴趣、专业人格和专业模式等诸多方面。

我觉得这个说法有一定的道理。

职业经理人最重要的是提升自己的能力，当你有了足够的力量，能够用你的专业水平证明自己，成就自己，让对方尊重和认同你的时候，自然就会摆脱打工的心态了。

我一直强调，最重要的是每个职业经理人都应该有正确的心态和出发点。

二、发挥职业经理人的作用目前。

在中国，职业经理人的生存环境可能不是很好，很多人对职业经理人缺乏基本的信任，对职业经理人在企业中能够发挥的作用存在太多疑惑，甚至很多企业老板对职业经理人存在很深的偏见。

但是，有一个事实是不容否认的：在全球500强企业里，几乎每一个企业都是由职业经理人在掌控。

中国的企业要做强做大，没有职业经理人是现实的。

没有职业经理人，企业可能要花3倍、5倍甚至10倍的时间来完成构建，这个代价是非常巨大的。

一个企业的管理过程可以分为两个阶段：第一个阶段，从0到1的阶段，也就是我们通常所说的创业阶段。

创业阶段的企业没有任何规则可言，更没有一个条条框框去遵循，更多的时候是处于一种摸着石头过河的状态。

在改革开放的30年中，中国涌现出了很多成功的创业人士，每一个成功人士背后都有一个不同凡响的故事。

如果非要找出一些共性的话，那就是能够抓住机遇，利用自己拥有的资源，大胆游走在灰色地带当中，最后获得了成功。

那些没有共性的成功就是所谓的摸着石头过河，碰到了就算碰着了。

处于这个阶段的企业，很少有技巧和能力的成分。

第二个阶段，是从1到100的阶段。

## <<做最有价值的经理人>>

也就是说，当一个企业创业成功了以后，要如何做强做大？

我们可以在世界500强或其他优秀企业从1走到100的历程中，寻找他们发展轨迹的共性。

到底有没有一个规范或某种共性的东西让我们学习和借鉴呢？

有，这里确实存在一种规范、一种模式，或者说是一种经验的东西，可以让我们遵循。

## <<做最有价值的经理人>>

### 编辑推荐

《做最有价值的经理人》由鹭江出版社出版。

<<做最有价值的经理人>>

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>