

<<卓越管理艺术与实践>>

图书基本信息

书名：<<卓越管理艺术与实践>>

13位ISBN编号：9787563518142

10位ISBN编号：7563518142

出版时间：2008-11

出版时间：北京邮电大学出版社

作者：许浚

页数：440

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>

<<卓越管理艺术与实践>>

内容概要

在本书72篇文章中，有对通信行业的形势预测，也有对企业管理者领导力的分析；有对中国乃至全球通信市场的深刻剖析，更有对企业管理的真知灼见。

从老子的《道德经》到未来的视频时代；从中国的传统文化到西方前卫的管理理念，许博士纵横捭阖、深入浅出，为中国通信业的同行们提供了很多可贵的思想和建设性的意见。

<<卓越管理艺术与实践>>

作者简介

许浚博士现任多家美国及跨国公司董事及顾问，北京大学软件学院国际顾问委员会主席，信息科学技术学院教授，中国科学院高技术研究与发展高级顾问。

许浚博士原任朗讯科技全球高级副总裁、软件集团总裁、贝尔实验室亚太区总裁，是AT&T、朗讯科技和贝尔实验室任最高职位的华裔，是贝尔实验室任亚太地区所有技术研究和开发活动的领导者。

许博士积极投身于多项专业社会活动。他是美国知名华人团体“百人会”的成员，在许多世界范围的重要会议上作专题演讲并担任领导职务。多年来，许博士一直担任台湾“工研院”高级顾问，台湾“行政院”通信、电脑、电子策略顾问小组成员。许浚博士是美国科技界的杰出华裔领袖，被台湾权威杂志《远见》誉为“全美电信第一华人”。

<<卓越管理艺术与实践>>

书籍目录

- 第一部分 行业趋势 (001) 当前形式下企业的出路在哪里？
 (2003年版) (002) 认清形势准确定位放长眼量 (003) 通信产业年终回顾与展望 (2003年版)
 (004) 岁末年初看行业——访许浚博士 (2004年版) (005) “通信战国时代”来临 (2005年版)
 (006) 电信增值业的前途在哪儿？
 (007) 通信业能否再度辉煌？
 (上) (008) 通信业能否再度辉煌？
 (下) (009) 岁末年初话趋势 (2007年版) (010) 从新AT&T公司战略看通信走势 (上)
 (011) 从新AT&T公司战略看通信走势 (下) (012) 我看“全业务运营”第二部分 技术探索
 (013) 用创新智慧走出低谷 (014) 水晶球里看技术走势 (015) 3G：通信主流还是过眼云烟？
 (上) (016) 3G：通信主流还是过眼云烟？
 (下) (017) 决战互联网——技术融合导致市场重整 (上) (018) 决战互联网——技术融合导致市场重整 (下)
 (019) 通信与信息加速融合 (020) 从成功案例看创新 (上) (021) 从成功案例看创新 (下)
 (022) 谁是未来的电信运营商 (上) (023) 谁是未来的电信运营商 (下)
 (024) 美国电信产业的复苏与视频时代的来临 (上) (025) 美国电信产业的复苏与视频时代的来临 (下)
 (026) 从网络经济看服务业的发展 (上) (027) 从网络经济看服务业的发展 (下)
 第三部分 企业管理 (028) 把握特点合理结构勇于创新——通信企业管理架构的设置与实践
 (029) 企业管理·领导·领导力 (030) 领导力要素解析一：以理论和实践解析领导力要素 (031)
 领导力要素解析二：方向与定位 (032) 领导力要素解析三：知人用人 (033) 领导力要素解析四：个人特质
 (034) 运营商该从AT&T公司衰落中汲取什么？
 (035) GE公司的企业管理为什么总是成功？
 (036) 企业总裁的领导风格 (037) 国际化与做大做强做优 (上) (038) 国际化与做大做强做优 (下)
 (039) 星移斗转看发展 (040) 海啸与融合 (041) 莫怨东逝水与时俱进在今天
 (042) 核心价值观与企业的可持续发展 (043) 大企业 强企业 (044) 公司治理与企业发展
 (045) 传统文化与企业管理 (上) (046) 传统文化与企业管理 (下) (047) 管理者首先要管理时间
 (048) 企业组织与持续发展 (049) 信息时代对企业的挑战第四部分 人才策略 (050) 薪酬考评制度的优劣与企业管理的正负效应
 (051) 设计自己的职业生涯规划 (052) 人才·政策·执行 (053) 增值与职业生涯规划
 (054) 企业与人才 (055) “以人为本”与企业管理 (上) (056) “以人为本”与企业管理 (下)
 (057) 如何做好“职业生涯管理” (上) (058) 如何做好“职业生涯管理” (下)
 (059) 企业里谁是“角儿”？——能力与魅力 (上)
 (060) 企业里谁是“角儿”？——能力与魅力 (下) (061) 如何走向成功 (上) (062) 如何走向成功 (下) 第五部分 其他视点
 (063) 市场在哪里？
 (064) 正视失败，向失败要卓越！
 (065) 杀手型应用在哪里？
 (066) 谈中国特色 (067) 从美国“次贷危机”看投资与投机 (068) 融合与创新 (上)
 (069) 融合与创新 (下) (070) 事业与家庭 (071) 知识与力量 (上) (072) 知识与力量 (下) 作者介绍后记

章节摘录

“融合”与技术进步有很大的关系。

在数据化之前，所有东西基本上都是模拟的，所以做不同的东西就需要不同的网络、不同的切入方式。

例如，打电话需要电话网络的支持，切入方式就是固定电话或手机，这是最简单的切入方式。

电话有一个很大的网络，世界上所有的电话网就是一个互联网，各个国家内通过长途电话网络连接不同的地区，然后再与其他国家的电话网络相连，形成了一个巨大的、覆盖世界范围的电话网络。

无线技术发展起来以后，建造了一些基站，用手机作为切入的方法和工具，经过基站再与原有的固定电话网络相连。

基本上每一个不同的行业，甚至于同一个行业都存在千差万别的模拟网络。

同一个行业的网络有时可以互通，即便如此，切入方式仍然存在差别。

比如说电视，即使在接受方式上采用了有线电视，但仍然采用模拟方式接受电视信号，所以基本上每个家庭最多只能接收几十个电视台，因为它的容量有限，且不能与电话和电脑互通，所以我们可以想象，以前甚至到目前为止，不同行业之间的互相联络、互相沟通都是用不同的模拟方式来进行的，也就是有很多不同的互联网，而这些互联网之间基本上是不能互通的。

我们现在回到“融合”的观点，可以说这是人类在技术进步上极具革命性和突破性的一个观点。

数据化的提出，使所有的数据和信息包括任何我们可以想象的东西都可以以“0”和“1”的方式表现，这样网络就变成了全世界相连的互联网，大家都可以用同一种方式进入这个网络，从而提高网络的使用效率。

由于这个网络涵盖了不同的行业和信息，因此可以在有足够的带宽的前提下得到任何我们想要的信息，像看电视、看电影、打电话、收发电子邮件这些事情都可以变得非常容易，唯一不同的就是切入的工具、使用的媒介。

可是，一旦进入了这个网络，所有的一切就都简化成为“0”和“1”。

因此，这个网络可以做得非常大并且效率非常高，这就是“融合”最基本的观念。

这个观念在经济效益上的价值非常大。

以打电话为例，利用模拟装置打电话占用资源非常多而且非常浪费，两个人进行通话时这条电话线就百分之百地被这两个人占用了，可是我们在同一条线上使用数据方式以“包”的方式相连，就很容易使十几个甚至更多的人同时通话，一条线的效率一下子就可以增加十几倍甚至几十倍。

<<卓越管理艺术与实践>>

媒体关注与评论

许浚博士用他在美国通信业工作的丰富经历，为国内企业奉献了有意义的借鉴。

——人民邮电报社社长：张枢许浚博士 无论讲发展还是谈技术都始终围绕通信行业的基本面，这对运营商很重要。

——中国移动通信集团湖北公司总经理：郭永宏 在贝尔实验室跟许博士工作、向他学习，是我职业生涯中收获颇丰的时期。

许博士能把自己几十年的经验写下来与大家分享，是件非常有意义的事。

——美世咨询大中华区总裁：林钢 《卓越管理艺术与实践》“讲理”深入浅出，给人以启发；案例生动活泼、娓娓道来。

——读者：张国宪

<<卓越管理艺术与实践>>

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>