

<<卓有成效管理者的7个关键>>

图书基本信息

书名：<<卓有成效管理者的7个关键>>

13位ISBN编号：9787801414496

10位ISBN编号：7801414497

出版时间：2006-1

出版时间：台海出版社

作者：马德华

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>

<<卓有成效管理者的7个关键>>

前言

过去近20年中，中国公司虽然逐步掌握了精湛的技术，但还是不能与世界上其他成功公司匹敌，这是因为作为一个现代公司，我们缺少一些重要的素质，尤其是在管理方面需要研究、需要深入解剖、需要认真反省的东西太多太多。

意大利首屈一指的菲亚特汽车公司是世界十大汽车公司之一。

谁也不会料到这家赫赫有名的公司。

在1979年时是个濒临倒闭的公司。

它连年亏损，无法进行再投资，被迫将13%的股票卖给了对外银行。

面对这种困境，菲亚特集团管理者艾格龙尼家族起用了管理能力超强的维托雷·吉德拉。

在吉德拉卓有成效的管理下，公司进行了一系列行之有效的改革，菲亚特汽车公司很快摆脱了困境，提高了劳动生产率，到1984年终于使汽车的销售量跃居欧洲第一，吉德拉本人也由于管理有方而闻名世界，被人们称为欧洲汽车市场的“霸主”。

现在的商业又何尝不是如此的复杂和艰难，幸存下来的公司是如此的岌岌可危，因为它们处于一个难以预测、竞争激烈和充满危险的环境中，它们的生存取决于整个组织能否在一种高效的管理之下焕发强大的生命力。

公司的成功越来越依赖于管理，小小的管理失误，就可能会导致全盘皆输，所以重管理是现代公司自救出路。

没有高效地管理，只能淹没在汹涌澎湃的竞争中。

那么如何才能让管理工作更具成效呢？管理大师彼德·德鲁克告诉我们管理者的成效往往是决定组织工作成效的最关键因素；而且也并不是高级管理人员才是管理者。

所有负责行动和决策而又有助于提高机构工作效能的人，都应该像管理者一样工作和思考。

这种卓有成效的工作能力是可以学习的，本书便为读者寻找了七个学习的关键点，使您在日益激烈的竞争中脱颖而出。

结果决定行动。

作为管理者，必须要做到长计划、细步骤、精安排，这样才能真正搞好管理工作。

制订长远规划，确定一个强大的发展目标，就会让工作对准结果，不断与结果靠近。

做事绝不拖延。

管理也需要很强的时间观念。

一方面需游刃有余地分配时间，另一方面，又要争分夺秒，才能不断开拓和创新，把握和发现机遇。

有效管理。

组织组织是由大家构成的，不是一个人的组织，因而管理者就必须协调组织内部，不断与员工沟通和保持亲密接触，消除各种分歧和矛盾，使整个团队汇集力量。

充分发挥长处。

管理者要发现和充分利用各种资源和长处，创造优秀的公司文化，利用各种规章制度，掌握最新的信息，发挥员工的特长，用优胜劣汰的竞争机制，调动各方面的积极性。

科学合理决策。

决策是整个领导过程中的重要环节，正确决策是各项工作成功的重要前提，对实施正确领导起着举足轻重的“龙头”作用。

高明的领导能巧妙地运用决策艺术，从而达到调动员工积极性和创新性，出色地、创造性地完成任务。

要管人先做人。

许多管理者一味强调管理而忽视了一个很重要的问题，那就是做人，做人对管理工作更是有着举足轻重的作用。

不断提升自我。

《财富》杂志的托马斯·A·斯图尔特说：“知识和信息——不仅包括科学知识，还包括新闻、建议、娱乐、交流和服务——已经成为了经济的原材料和最重要的产品。”

<<卓有成效管理者的7个关键>>

知识就是我们所买卖的东西。

”可见，管理者，必须不断学习，不断提升自我。

能够卓有成效管理是一个长期学习的结果，只要有坚定的理念和正确的方法，定会从忙忙碌碌而又碌碌无为质变为有条有理而又卓有成效。

<<卓有成效管理者的7个关键>>

内容概要

管理大师彼德·德鲁克告诉我们，管理者的成效往往是决定组织工作成效的最关键因素；而且也并不是高级管理人员才是管理者。

能够卓有成效管

理是一个长期学习的结果，只要有坚定的理念和正确的方法，定会从忙忙碌碌而又碌碌无为质变为有条有理而又卓有成效。

<<卓有成效管理者的7个关键>>

书籍目录

结果决定行动 战略管理细致计划 魄力开道脚踏实地 心急吃不了热豆腐 敢想敢为大胆行动 找准坐标有的放矢做事决不拖延 战胜拖延提高效率 管理时间游刃有余 重要事件优先处理有效管理组织 确立统一目标 化解各种矛盾 听取各种意见充分发挥长处 发挥员工的擅长 发挥激励的作用 发挥规则和习惯的作用 发挥文化的功效科学合理决策 避免决策失误 兼听才能决策 当机立断决策 培养决策能力细节赢得人心 公平待人 尊重员工 保持好心态不断提升自我 掌握管理技能 养成良好习惯 提高自身威信 提高自身修养 强化心理素质

<<卓有成效管理者的7个关键>>

章节摘录

只有脚踏实地才能走远 一份汗水一份收获，付出的越多，回报也会越多。

生活中到处可以发现靠勤勉成功、靠苦干出头的创业者。

神原裕司郎是一位诚实纯朴的日本青年。

他没有什么学历，家庭也不富裕，但他从不自卑，因为他认为，在一个充满机会的社会，只要勤劳肯干，迟早有出头之日。

从少年时代起，神原便出外打工，到18岁时，他已拥有一辆自动卸货车，每天驾驶这部车子四处去工地找活干。

一到工程现场，他就找负责人问：“你们有没有工作给我做？我有一辆倒土车，工钱我是不计较的。”他有时会遭白眼，有时没人理他，但他毫不气馁，往来于横滨、名古屋、滋贺县的工程现场找零工做。

后来，他回到故乡仓敷市。

当时，仓敷水岛地区正在移山填海，大兴土木，准备开发一个庞大的新工业区。

这充满活力的情景使这个19岁的年轻人很振奋，因为他知道自己的发展机会来了。

他想，使用倒土车，工作效率太低，发展实在有限，应该买一辆最新式的推土机才不会长期在蝇头小利中打滚。

但一辆轻型的推土机要100万日元，至少也得先付50万日元。

于是，他把惟一的倒土车卖掉，得款25万日元，再向银行借了25万日元，买了一部推土机。

推土机买来之后，他又抱着很大的期望，照以前一样在水岛地区到处找零活做。

由于这部机器工作效率佳，神原又不斤斤计较工钱，所以，过不多久，他就无需辛辛苦苦去奔波找工作，工作反而来找他做了。

对找上门来的工作，神原几乎是来者不拒，每天甩开膀子大干，忙得几乎连睡觉的时间也没有。

他的收入也很可观，每天能赚6万日元。

这样超负荷地苦干一年后，神原又买了一部挖土机和一台大功率推土机。

此后他的发展像旋风一般，3年后，他已拥有推土机等土木工程机械10部，成为一名土木工程包工头，并设立了神原重机兴业公司。

到28岁时，神原已拥有土木工程机械30部，一年可做2.6亿日元的生意。

这位年轻人虽然已是一个公司老板了，但他仍然每天驾驶着他的推土机前往工地工作。

神原曾说：“没有什么潜能和专长的人，只有靠努力苦干才能有光明的前途，要想出人头地，必须付出超人一倍的努力，我常这么想，我就激发更大的精力，废寝忘食地工作。

”这就是神原裕司郎成功的秘诀。

“不投入”是时下年轻管理者的一种通病，他们总是不满意目前的结果，总想找一个更好的机会大干一场。

结果往往是，好机会没有降临，宝贵的青春年华却虚度了。

那些刚开始创业的人，总以为自己有丰富的知识，就等于具备了很强的能力，能干一番大事业。殊不知，这只是一种误解。

比尔·盖茨提出：知识只是构成能力的一个方面，但不是全部。

如果没有经验，就不知道知识该怎么运用；如果没有人际处理能力，就会处处受阻碍，有力无处使。

总的来说，刚出道的人，能力多半不强，难以承担重任，惟有以勤补拙，脚踏实地，迅速提高，并证明自己的价值，才有发展前途。

就像雏鸟练飞一样，先别恨天太低，先别嫌窝巢太小，等翅膀练硬了，自然海阔天空，任我翱翔。

<<卓有成效管理者的7个关键>>

编辑推荐

现代公司的成功越来越依赖于管理，小小的管理失误，就可能会导致全盘皆输，所以重管理是现代公司自救出路。

没有高效地管理，只能淹没在汹涌澎湃的竞争中。

那么如何才能让管理工作更具成效呢?管理者的成效往往是决定组织工作成效的最关键因素，而卓有成效的工作能力是可以学习的。

本书便为读者寻找了七个学习的关键点，使您在日益激烈的竞争中脱颖而出。

<<卓有成效管理者的7个关键>>

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>