

<<项目经理>>

图书基本信息

书名：<<项目经理>>

13位ISBN编号：9787111188056

10位ISBN编号：7111188055

出版时间：2006-6

出版时间：机械工业出版社

作者：理查德·牛顿

页数：251

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>

<<项目经理>>

内容概要

本书作者用简明的语言对自己20多年来积累的项目管理经验进行了详细地阐释和说明。本书很好地兼顾了基础理论和实践感悟的介绍，阐明了理论知识怎样与实践应用相结合这一高难度的课题，勾画了项目管理基础知识框架，剖析了理论应用的困境和难题，完成了从理论到实践如何转化这一论题。

该书行文酣畅，脉络清晰，是一部根源实践、高度概括的心血之作。

对那些刚刚步入项目管理领域的初学人员和那些已经进入项目管理领域、在项目管理工作中滚打摸爬急需借鉴他人经验的一线人员来说，阅读本书一方面可以了解项目管理的基本理论知识，另一方面可以获得项目管理实践方面的经验教训，增强自己对实践的感性认识。

集作者20多年的项目管理经验，兼顾基础理论和实践感悟，满足项目经理的知识需求：
· 谁是项目的客户，客户的需求是什么，怎样更好地与客户进行沟通？

- 项目范围有哪些重要意义，怎样更好地界定项目范围？
- 怎样启动项目？
- 项目经理应该具备哪些个性特征？
- 怎样对项目进行管理？
- 怎样让项目团队表现最佳？
- 有哪些最为重要的项目工具和项目技术？
- 什么情况下可以采取积极措施，及时终止项目？

<<项目经理>>

作者简介

理查德·牛顿在项目管理领域有着20多年的从业经验，负责过IT项目、软件开发项目、企业变革项目、电信项目和新产品开发项目等多个项目管理工作。

担任过项目团队成员，项目经理和项目群经理、项目供应商、项目发起人和项目客户等多个项目角色。

理查德·牛顿曾在多个知名企业工作过，其中包括柯达、永道、安永和科尔尼等知名企业。他曾在欧洲、澳大利亚和美国等地工作。

<<项目经理>>

书籍目录

前言绪论 / 1 奇妙的魔法 / 1 本书为什么值得一读 / 2 关于职位头衔的一点说明 / 5 工作流程、项目、项目群和项目组合 / 6 本书内容概览 / 7 第1章 基础知识 / 9 什么是项目——什么是项目管理 / 10 项目经理的职责是什么 / 11 项目为谁而做 / 12 成功的含义是什么 / 13 第2章 倾听与交谈 / 18 本书最重要的章节 / 18 沟通对象——需要倾听和交谈的对象 / 19 倾听——学会理解客户需求 / 25 与客户和团队成员沟通 / 33 第3章 项目究竟是什么 / 57 理解项目范围的重要意义 / 57 与项目范围有关的一些关键问题 / 58 第4章 项目经理的基本个性特征 / 74 主人翁态度和忘我投入精神 / 75 良好的判断力——项目管理的基本风格 / 78 小结：项目管理判断 / 95 富有创造力 / 95 第5章 启动项目 / 100 制定计划 / 101 配置相应的资源 / 106 做好项目预算 / 110 应急计划和项目风险的应对 / 112 进行项目动员 / 114 实践中的项目管理——需要克服的常见实际问题 / 115 第6章 个性风格 / 119 项目经理需要尽力避免的不适宜表现 / 119 项目经理值得倡导的表现 / 126 第7章 做好项目管理工作 / 137 项目经理需要做好哪些方面的管理工作 / 138 项目经理怎样才能知道采取管理措施的时机 / 139 项目经理应该怎样实施管理 / 141 变更控制和管理 / 143 做出决策 / 145 第8章 项目团队 / 147 让项目团队有最佳表现 / 147 第9章 项目经理知识体系的局限性 / 168 通用型项目经理和专业人员二者该由谁来实施项目管理呢 / 169 哪些事情项目经理不应该做 / 173 分清不属于项目经理工作范围的专业技能 / 174 第10章 项目管理的技术细节 / 183 项目经理应该掌握的技能 / 183 项目经理还需要了解哪些知识 / 213 第11章 知道什么情况下说“不” / 215 什么情况下确实需要启用项目经理 / 216 了解危险的征兆 / 217 建设性地终止项目进展 / 221 直接说“不” / 223 第12章 结束语 / 225 内容索引——章节内容概述 / 226 译后记 / 250

<<项目经理>>

章节摘录

倾听心得3——理解客户的项目需求，了解客户需求怎样通过项目得到实现 本章这部分的内容所探讨的是如何倾听客户心声，如何在适当的时机，向客户提出恰当的问题。项目经理如果做到了这点，就会对客户需求有一个全面的了解。接下来，项目经理需要做的是如何在项目中实现客户的这些需求。这正是项目经理应该承担的职责。

这听起来很简单。

要做到这些，项目经理需要准确把握如下内容：客户的需求是什么？

客户需求产生的原因是什么？

怎样才能通过项目实现这些需求？

如果不能把握这些内容，项目经理在对项目运营管理时，就会有一定的难度；在管理项目团队时，就会发现团队管理也是一件相当棘手的事——项目经理需要向团队成员解释清楚他们所要承担的工作，需要向团队成员说明他们工作所处的具体情境。

项目经理需要对下列问题做出回答：·你是否对客户需求有一个整体的把握？

在客户需求整体解决方案的制定实施中，这些需求是怎样相互联系在一起的？

- 你是否知道客户提出这些需求的原因？
- 这些需求将怎样转化成项目需要交付的各项成果，对此你是否有一个基本理解？
- 你是否知道项目需要交付的各项成果之间存在着的内在联系？
- 你能否对上述项目成果有一个真切的认识，能否做出详细解释？

项目经理必须对所有上述问题做出肯定的回答。这并不是要求项目经理对需求规范中规定的所有细节——理解、牢记，而是要求项目经理必须清醒地认识到这些需求是怎样通过内在联系结合起来的，要求项目经理在处理项目的每一项主要活动时，必须知道开展这一活动的原因和理由，知道活动一旦失败可能带来的后果。

(尽管需求规范常常显得冗长而琐碎，但我还是会去全面阅读。

之所以这样做，是因为我想确认自己能够把握住项目需要达到的要求，想确认自己没有遗漏需求规范的一些细节事项，不会导致意想不到的结果出现。

) 项目经理如果认识不到这点，就无法对项目进行规划、管理，无法完成项目的交付成果。

项目经理承担项目后，如果无法对上述问题一一做出肯定回答，就需要做出进一步的努力，从而能够对所有问题给出肯定回答(否则，就应该请他人来从事这方面的工作)。

实际上，在一些复杂项目中，项目经理会依靠其他专家的力量，针对各个专业领域提出项目计划中各个专业方面的规划，但是，项目经理仍需要把专家制定的各个专业方面的规划整合起来，形成一个整体的项目计划，这样一来，项目经理仍应该对整个项目计划负责。

进行需求征集时，不可避免的是，项目经理肯定会在下面两个方面遇到一些不同的观点和看法：一是究竟存在哪些需求；二是各个需求之间存在哪些重要联系。

只有在那些极为简单的项目中，才可能只由一个客户提出所有的项目需求，因此，在其他情形下，项目经理必须设定一套机制，从而使自己和客户能够达成一致，对什么才算是一条合乎情理的项目需求取得一致看法。

最简单的做法是，让项目发起人来做最后决策，或是通过设立需求委员会来解决需求方面由于意见不一而导致的冲突。

一定要确保这一机制尽量简单实用，否则，项目经理就可能面临永远无法完成项目需求征集这一环节的风险。

(否则，人们会不断提出项目需求，一直就项目需求这一问题争论下去。

项目经理早期的任务之一是对需求征集这一过程予以控制，确保能够及时完成这一过程。

)

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>