

<<管理七戒>>

图书基本信息

书名：<<管理七戒>>

13位ISBN编号：9787121011948

10位ISBN编号：7121011948

出版时间：2005-6

出版时间：电子工业出版社

作者：乔纳森·埃利斯

页数：217

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>

<<管理七戒>>

内容概要

《管理七戒》不仅对当今的管理现状进行了总结和分析，而且针对性地提出了挽救管理者信誉的七条戒律。

管理者要想重新树立自己的社会地位，提升自身的信誉，塑造良好的企业文化，建立具有竞争力的企业运营机制，不妨看看《管理七戒》提出的七条戒律：戒董事会里的欲望；戒商业街上的愤怒；戒执行决策上的懒惰；戒公司同行的贪婪；戒对增长的饕餮；戒职场里的嫉妒；戒最高层的骄傲。

不惜一切代价创造股东价值--欲望；不惜一切手攻击竞争对手--愤怒；要以惯常的方式行事--懒惰；无论好坏都要多多益善--贪婪；即使拥有全部还要奢求更多--饕餮；要积聚知识来保证质量--嫉妒；对自己的能力深信不疑--骄傲；《管理七戒》剖析了大多数人习以为常的七个管理错误，提出了企业管理中的七条戒律。

一位成功的守戒者就是一位成功的管理者。

遵守这七条戒律，才能更好地提高员工的工作热情，更好地提高团队的效率，从而实现公司的成功运营。

<<管理七戒>>

书籍目录

第一戒 董事会里的欲望门创造股东的价值——不惜一切代价第二戒 商业街上的愤怒 / 29攻击竞争对手——不惜一切手段第三戒 执行决策上的懒惰 / 67专注于未来——任现在自行其是第四戒 公司同行的贪婪 / 99信奉变革——无论好坏第五戒 对增长的饕餮 / 33拥有全部——仍然奢求更多第六戒 职场里的嫉妒 / 161保证质量——追求数字上的绝对完美第七戒 最高层的骄傲 / 185搞定它——对自己的能力深信不疑后记 收复信誉 / 213有获得宽恕的希望吗?

<<管理七戒>>

章节摘录

书摘 谁在幕后操纵？

股市能成为公司经营的最最终评判和裁决者吗？

股东能造就公司的发展潜力吗？

无法否认，二者都是整个公司结构下非常重要的参与者。

然而，他们只是公司发展的因素。

他们提供现金，同时也理所当然地期望获得投资的回报。

因此，从这个层面上来说，他们确实使公司的发展成为可能。

不过，银行、供应商、雇员以及客户也是如此。

以股东为中心意味着对所有其他的公司实现因素给予较少的关注。

股东们把股市视为他们的商战竞技场，在此他们要面临竞争，规划战略，创造收益并积极采取行动。

他们所采取的战略中有很一部分都基于对未来的期望。

假如他们预期某家公司运营良好，他们就会买进这家公司的股票；反之，他们就会把买进的那家公司的股票全部抛售。

不过，这些期望最终并不是由股东们实现的，而是由公司的其他利益相关者实现的。

股东们可能对你的公司有着很高的期望值，这意味着你必须尽职尽责——你必须多方采取行动，以出售公司的产品或服务；你必须将健康的商业流程安排妥当；你必须吸引客户；你必须找到懂得如何帮助你吸引客户的员工。

假如你做不到这些，那么股东的期望值就会骤然下降。

自然，公司的价值也就随之一落千丈。

不过，这一点对于首席执行官与他所持有的股票期权的价值是否同等重要还是一个问题，这里我们就留给读者思考。

P17-18

<<管理七戒>>

媒体关注与评论

如果我们所做的一切能够促使你进行某种思考，那么我们的目的就已经达到了。

——本书作者 一本令人着迷而又饱含真谛的宝书……当我们的行商之道正受到越来越多的质疑时，它对今天的管理者具有重大的意义。

——麦克斯·兰斯伯格《训练之道》（The Tao of Coaching）和《领导力工具》（The Tools of Leadership）的作者

<<管理七戒>>

编辑推荐

《管理七戒》对当今的管理现状进行了总结和分析，针对性地提出了挽救管理者信誉的七条戒律。帮助管理者重新树立自己的社会地位，提升自身的信誉，塑造良好的企业文化，建立具有竞争力的企业运营机制。公司的成功运营、团队的高效动作以及员工的工作热情，在很大程度上与管理者息息相关。如何成功有效地进行管理？成为一位高尚管理者？不妨看看《管理七戒》提出的七条戒律。

<<管理七戒>>

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>