

<<经营管理秘诀>>

图书基本信息

书名：<<经营管理秘诀>>

13位ISBN编号：9787543866522

10位ISBN编号：7543866528

出版时间：2010-12

出版时间：中南出版传媒集团，湖南人民出版社

作者：新将命

页数：214

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>

## <<经营管理秘诀>>

### 前言

前几天顺路去了一家书店，观察了一下书架上摆放的琳琅满目的书本，我突然觉察到一件有趣的事。

那就是商界的趋势在令人眼花缭乱地变化着。

从1970年到现在，那个期间的各个时候，到底流行着什么样的“管理关键词”呢？

下页的表格可以一览大概。

诸位读者可能也会深深地感慨“哎呀，我也有这本书”“我记得那时候这样的话很流行”“我们公司也做过这个”等等。

然而，尽管前一阵子还被称赞“就是这个将会成为下一个管理最重要的题目”，还出版了数不清的相关书籍的关键词，却在仅仅一到两年的时间内就被人忘却了。

普遍认为“通过这个组织的存在方式将会发生根本性的转变”“通过这个会在商业界掀起一场革命”的管理方法，一旦实践起来，就发现既没什么效果也没什么作用……这样的事情难道不多么？

依据当时各个时期的管理状况应运而生，却又像泡沫一样消失不见的管理关键词，其短暂性通过这样一瞥就清楚明了了。

## <<经营管理秘诀>>

### 内容概要

《经营管理秘诀：身为经理应该掌握的30门基本科目》是在外资企业中收获众多经验管理者所写的一本通俗易懂地介绍经营管理原理的著作。

《经营管理秘诀：身为经理应该掌握的30门基本科目》的特征，无论怎么说，都具有较强的实践色彩。该书是一本让人意欲反复读的书藉。

## <<经营管理秘诀>>

### 作者简介

金涛，1963年生，受家庭环境影响，自幼学习日语。

国内大学毕业后，在政府机关情报室、国际旅行社等任职，1990年远赴日本，先后在早稻田大学、亚细亚大学、杏林大学等大学留学，结束博士前期课程后，曾就职于日企。

多年以来，一直为政府机关、企业、学校担任翻译。

现任职于中南大学外国语学院日语系。

新将命，1936年出生于东京。

早稻田大学毕业后，曾在包括壳牌石油、日本可口可乐、强生、飞利浦等公司在内的6个国际化优秀大商社工作，有40余年担任高层管理的经验，其中在3家公司任总经理，1家公司任副总经理。

从2003年开始担任包括住友商事在内的几个公司的顾问和董事会成员等职务。

现阶段正通过召开以多年自身经验和实践为基础，以管理者、管理干部为对象的关于管理和领导的讲座和研讨会，致力于国内外“领导人才的开发”。

并且作为一名“经营管理干部顾问”，经常对管理者、管理团队进行管理指导和商谈。

被公论为与追求缺乏实际内容的虚论和空论不同，着眼于提倡实际有用的“实论”的独特管理理论和领导理论。

以《传说中的外资高层解说——领导的教科书》为首，出版了诸多著作和CD教材。

## <<经营管理秘诀>>

### 书籍目录

序章 绝不能让公司破产第一章 严峻的环境才会催生梦想理念·构想将关系到利润缺乏激情的经营者势必会被淘汰什么是真正的领导者如何磨炼大局观第二章 梦想是否对社会有利若无伦理道德,事业无法长久需要考虑的是附加价值盈利不是目的,而是手段第三章 梦想不是空谈。应该视做目标管理是“现在在哪里”“想变成什么样”“怎么做”“做得怎么样如何设定目标如何酿成承诺如何制定战略为了更好地传达第四章 如何实现目标在公司内形成反省的良好风气考虑好优先顺序培养胆识什么时候坚持,什么时候放弃分析结果,吸取失败教训第五章 有没有职员跟你一起瞄准目标前进左右公司成长的是委任能力设定让职员信服的奖励制度让员工满意是管理者的职责积极采取多样化管理不在录用人员上失败第六章 是否做到了心灵沟通沟通力改变一个公司如何提高会议的效率处理人际关系的能力是成功的关键坚强之心所能给我们带来的第七章 是否在培养接班人最重要的职责:培养人才,挑选接班人学到老谦虚是真正的自信改革并不遥远结语

## &lt;&lt;经营管理秘诀&gt;&gt;

## 章节摘录

这种不景气的状况应该称之为严冬时期。

从管理的观点来说，严冬时期会发生什么？

大致地说，就是营业额减少30%。

从客户那里传来降价的要求，单价降低10%。

除了账却收不回来的风险翻5倍。

如今即使这样的数字再提高一些，不，即使是更糟糕的状况，也不会让人觉得不可思议。

而且速度快得就像垂直落下的吊桶那样，一下子就蜂拥而至。

既然处在严冬时期，在能让公司变好的“原理原则”的基点上加入认真做事的态度，在埋头苦干之前最应该考虑的事情，就是不能让公司破产。

此时，在对公司进行改良的根本治疗之前，让公司不至破产的处理是很重要的。

“手术成功，患者死亡”的话是赔了夫人又折兵。

也有这么一句话，说“管理者所犯最大的罪就是使公司破产”。

所谓公司破产，与由于损益计算表导致的倒闭相比，由于现金收入和支出而导致的破产远远多得多。

明明有盈利，但是因为暂时性的现金不足而无力支付负债导致破产，也就是所谓的黑字倒闭。

据说现在破产的企业中有1/3都是因为黑字倒闭。

紧急时刻银行突然切断了兵粮，被逼得陷入破产的例子不胜枚总经理来了”。

由于事前没有预约，并不知道事情的重要程度。

有可能只是刚巧在附近就顺便来看看，也有可能是出了什么严重的问题。

但是，既然都已经到传达室了，也就不能拒绝，就该马上去会见。

最后，还有一类，其重要度和紧急度都较低（图的左下）。

属于这一区域的工作，只需果断排除即可。

以我为例，一就任经营管理一职，首先就排除了两样东西。

其一为被称为二次会的酒席。

推杯换盏之际交流一番自是重要，但是只要将一次会的密度提高，二次会的作用也就没那么重要了。

这样一来，就匀出了很多时间。

其二便是取消了打高尔夫。

这个或许因人而异，不过我是从重要度和紧急度两方面进行权衡的。

有人认为为了构筑人际关系，透过高尔夫进行交流是重要的。

但我却不那么想，倒觉得反被高尔夫占据了一天的工作时间。

由于过于浪费时间，因此我改成了打网球或是上健身房。

具体某项工作该归类到矩阵的哪个区域，这应该由公司或是管理者根据当时所处的状况来决定。

基本上来说基于这样一个基准来判断比较容易：“如果不做，会在多大程度上给公司的业绩造成影响呢？”

若是放弃后，公司的经营立马开始走下坡的话，那么就应该是放入到右上区域的需第一优先的工作。

而相反的，像我放弃高尔夫也是基于一样的道理。

像我这种要把高尔夫球服的裤管给卷起来去捡自己打到水塘中的球的人，即使从高尔夫球场消失，会觉得遗憾的顶多也就是那些球童罢了，于公司，可说是没任何影响的。

这种情况自然是属于左下区域的。

编辑推荐

《经营管理秘诀：身为经理应该掌握的30门基本科目》有的经理能把一个公司搞垮，而有的经理能让一个公司不断地成长。

同样身为经理，带给公司的影响为何却如此之大呢？

所谓。

经理的工作：其实对方式之20%取决于所从事行业的小同，而剩下的80%是所有行业经营都共通的——也就是如何学会并实践；经营的原理原则：。

能够让企业成长的经理，不管他的业绩是好是坏，绝小会忘了自己身不经理而应该遵守经营之原理原则的基本姿态。

而相反，不认真贯彻这些原理原则的经理，无论创造出了多好的业绩，公司最终还是面临着严峻的形势。

那么，什么是“经营的原理原则”呢？

在这瞬息万变的时代背景下，以不变应万变的“经营王道”又是什么呢——所有的答案都在《经营管理秘诀：身为经理应该掌握的30门基本科目》中。

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>