

<<最管理>>

图书基本信息

书名：<<最管理>>

13位ISBN编号：9787562249085

10位ISBN编号：7562249083

出版时间：2011-9

出版时间：华中师范大学出版社

作者：闻欣颖

页数：282

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>

内容概要

企业管理，一个经久不衰的话题，但如何才能成为一个出色的管理者，是一个让众多管理者感到头痛不已的问题。

其实这并不是一件难事，只要静下心来，学习一下管理大师的管理智慧，就可以逐步从平庸走向卓越，实现管理的梦想。

每一个管理大师都有着独特的管理思想，他们能把一些有思想的人聚集在一起研究出顶尖产品，能把一个手工作坊发展成为世界五百强企业，能力挽狂澜使濒临破产的企业起死回生。

这就是管理大师的魅力，他们身体力行，用多年总结出来的管理思想，管理企业，指导人生。

作者简介

闻欣颖，研究生学历，即将出版《芝麻开门——成就阿里巴巴网络帝国的13个管理法则》。

书籍目录

- 第一章 管理者必须卓有成效
 - 现代管理学之父彼得·德鲁克
 - 管理是一门综合艺术
 - 企业是什么
 - 企业的使命必须转化为目标
 - 知识生产力是竞争中的决定性因素
 - 决策需要反面意见
 - “我”能为公司贡献什么
- 第二章 激励人性才是管理的真谛
 - 管理哲学之父查尔斯·汉迪
 - 注重不同管理文化的有机融合
 - 三叶草组织
 - 联邦组织
 - 3I组织
 - 适当的自私
 - 9种悖论
 - S形曲线
 - 中国式契约
- 第三章 世界属于热情而又有动力的领导
 - 全球第一CEO杰克·韦尔奇
 - 打破官僚主义
 - “数一数二”战略
 - 无边界理念
 - 全面实施6西格玛质量标准
 - 群策群力
 - 4E领导法则
 - 在公司内部选择接班人
- 第四章 让每一个人都用得起汽车
 - 第一位使用流水线生产汽车的亨利·福特
 - 争夺公司的控制权
 - 无头衔管理
 - T型车
 - 流水线生产
 - 分散化经营
 - 从企业内部挖掘资金
 - 8小时5美元工资
 -
- 第五章 宏伟的事业是靠一步步积累获得的
 - 哲商稻盛和夫
- 第六章 差一个念头就决定整个失败
 - 经营乏神松下幸之助.....
- 第七章 工作是为自己不是为别人
 - 神奇的企业家本田宗一郎
- 第八章 管理不是独裁
 - 经营之圣盛田昭夫

<<最管理>>

第九章 不要活在别人的观念里

苹果之父史蒂夫·乔布斯

第十章 助你走向成功的管理框架

世界首屈一指的职业经理人杰克·斯泰尔

第十一章 出色的管理是企业成功的最好保障

注重实用的赫尔穆特·毛赫尔

第十二章 大象也可以跳舞

扭亏为盈的“管理魔术师”路易斯·郭士纳

第十三章 从逆境中崛起

美国人心目中的民族英雄李·艾柯卡

第十四章 商业是和人打交道

世界第一女CEO卡莉·菲奥莉娜

章节摘录

版权页：任何一个企业都必须依赖客户，客户是企业生存和发展的最重要的资源。而客户服务则是企业与客户接触的窗口，肩负着在公司和客户之间建立联系的关键作用。郭士纳在进入IBM之前，就对IBM的服务早有耳闻，因为IBM一直是以其卓越的客户服务而闻名，但让郭士纳感到意外的是，IBM的服务是完全与产品联系在一起，如果客户的IBM系统出问题了，IBM就会派维修人员去修好它。

然而，如果客户所购买的康柏或者阿姆达尔公司的产品出了问题，或者如果客户想安装一些非IBM公司的设备，他们就得不到IBM公司的服务。

当郭士纳到IBM的时候，丹尼那时正是服务部门的负责人，管着一个属于IBM，的全美分公司，名字叫做“整合系统服务公司”（ISSC）。

ISSC是IBM公司在美国的服务和网络运营单位——一个很有希望的但却得不到公司重视的部门。丹尼与郭士纳第一次会面的时候，丹尼就对郭士纳说，他认为公司的服务业务不应该是产品维护，以及与之相应的为客户提供信息技术服务的任务。

因为在他看来，公司应该明显地承担起在各方面为客户提供信息技术服务的任务，而且是代表客户的利益为客户提供这种服务，服务范围包括建构系统、设备、实地管理电脑以及让电脑为客户服务等。

编辑推荐

《最管理:管理大师的管理习惯和管理智慧》：无边界理念，适当的自私，9种悖论，水坝式经营，“数一数二”战略，不插手不擅长的事物，激励人性才是管理的真谛，企业的经营目的到底是什么，争夺公司的控制权，4E领导法则，活用鲇鱼效应。

你可以解决无数具体工作，但为什么管理不好几个人，交给你一个公司，你能保证管理好它吗，自己摸索经验，不如取大师之智慧，十五位世界顶级管理大师教你做管理。

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>