

<<首席信息官的人际场>>

图书基本信息

书名：<<首席信息官的人际场>>

13位ISBN编号：9787511315793

10位ISBN编号：7511315798

出版时间：2011-8

出版时间：中国华侨出版社

作者：许明

页数：280

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>

## &lt;&lt;首席信息官的人际场&gt;&gt;

## 前言

信息化的目的和难点究竟是什么 2000年4月,一个偶然的让我成为厦门建发集团有限公司(以下简称“建发集团”)信息化应用事业的主要开拓者。

得益于公司高层领导的充分信任和企业快速发展带来的众多信息化应用需求,我才能够在建发集团这个年营业收入超过650亿元的多元化大型实业投资企业集团总部从事涉及供应链运营、房地产开发及物业管理、旅游酒店、国际会展等多个核心行业的信息化应用规划、审计、建设和运营的管理实践至今。

不同于过去分别有9年光谱仪器研发和外贸业务的职业管理经验,这11年来在建发集团企业信息化应用事业的拓展过程中,扎实的外贸业务管理经验,和对公司文化、业务运作与管理模式的深刻理解,极大地帮助了我将主要精力集中放在IT应用与企业核心业务拓展及经营管控的结合上。

企业宽松的工作氛围和较大的授权令我有开阔的、弹性的职业发挥舞台。

北大光华管理学院的MBA教育在给我系统的管理科学知识体系的同时,也让我产生了很强的管理变革的实践驱动力,非IT专业出身迫使我虚心向包括部属在内的专业人士学习和讨教。

好与人交往的天性,促使我广泛参与IT行业众多全国性专业培训、各类大型专业会议和高端论坛。

在此过程中,也许因为建发集团走了一条比较独特的、个性化的信息化建设道路,加上我在信息主管群体中相对另类的职业背景,引起了《IT经理世界》和《信息方略》等知名专业媒体的关注,相关报道和全国性的评奖也引起了不少CIO(首席信息官)同行们的好奇。

特别是2007年初,我应邀开始在《IT经理世界》杂志开设“CIO管理札记”专栏,系统性地阐述企业信息化建设和发展过程中,我个人认为需要解决和关注的问题,以及自己在IT人力资源管理、团队建设、人际交往、组织变革与战略管理等方面的管理实践。

据了解,专栏开通整两年来,一直稳居该杂志最受欢迎的栏目前列,每篇文章都有数千人的稳定读者群,获得业界同行不少好评,各类网络媒体更是竞相转载,我的某些独特观点也被一些专家学者引用。

2009年3月我停止撰写专栏之后,更有不少传媒界的老朋友、这几年结识的各行业CIO同行们,以及有过合作或交往的各类IT厂商与咨询公司的高管们,都鼓励我结集出版专著。

加上我历来主张每个人的职业发展阶段都应该定期系统性地加以总结,也觉得如果这样的总结还能够给其他企业和职场人士一些启发和借鉴的话,那就更好了。

于是,就有了这本书——《首席信息官的人际场》。

现在无论什么企业大概都不会没有电脑、服务器、路由器和交换机等计算机网络基础设施,也很少企业没有局域网或各种各样的信息化应用系统,如办公自动化系统、财务系统或ERP(企业资源规划)系统等等,估计也没有哪个企业高层领导口头上不重视企业信息化工作的。

然而,据我所知,国内大多数企业信息化建设所投入的资源还远远谈不上充分,企业文化、业务运作流程、管理规范性,以及企业内部用户应用IT的水平和技能等方面的信息化应用基础还普遍不够扎实,信息化应用的具体成效很难事先准确预测、事中有效控制、事后定量衡量,企业信息化应用的商业价值远没有得到充分体现。

企业IT部门大多数还处于人员编制紧张、工作繁忙甚至忙乱的状态,有的企业甚至对自己已经处于严重的网络信息不安全状况都一无所知。

企业高层领导真正理解企业信息化工作的本质,并能够恰到好处地领导和管理企业信息化应用工作的,还非常罕见。

企业信息化应用工作已经成为企业日常运营管理工作的一部分,企业的核心业务和管理流程高度信息化的情况,虽然在某些行业、某些优秀企业已不少见,但依然不太普遍。

而企业信息化应用能够有力支持、促进、直至引领企业业务模式创新、管理变革乃至商业模式创新,成为企业总体经营管理战略的重要组成部分,企业信息化应用能力已经与企业的核心竞争能力融为一体的更是少之又少。

这本书虽然无法解决上述这一系列企业信息化应用的难题,但是有助于消除流传甚广的一些诸如“企业信息化是‘一把手’工程”等错误观念,让大家正确认识和理解“不上ERP等死、上ERP找死

## &lt;&lt;首席信息官的人际场&gt;&gt;

”的说法。

同时，有助于正确认识企业信息化应用水平不等于企业IT部门的信息技术水平，帮助企业内部各个信息化应用的责任人明白自身的职责与定位，从而使企业能根据自身所处的行业特征、企业规模、业务性质、管理水平、IT应用基础等条件，选择适合企业自身的信息化应用道路，规避一些低级的投资风险，少走一些弯路，少花一些冤枉钱，能够比较理性地选择适合自己的IT产品和服务，与自己般配的IT供应商建立双赢的合作关系。

在信息化建设与应用过程中，起码能够提高企业运作质量和效率、降低成本，最好还能够帮助企业降低或控制运营风险、增加企业收益、提高客户满意度。

而我个人则一贯认为企业信息化应用的终极目标应该是“企业商业价值的最大化”。

正如我的好朋友、资深媒体人士杨小微所说：“信息系统是人在想、人在做、人在用，所以人是最终决定IT应用价值的关键因素。

因此，人对IT的意识、认识、使用、需求等的良性循环提升，是CIO最重要的工作。

”我也始终认为企业信息化最难的问题都跟企业文化和人有关，所以这本书的核心主线是围绕着和企业信息化密切相关的责任人来展开的——企业内部的各级领导、内部用户、CIO自己、IT部门和员工、企业外部的各类产品或服务供应商等。

《首席信息官的人际场》一书的内容以我在《IT经理世界》杂志上刊登过的40余篇专栏文章为基础，已按本书主线，全部重新补充、调整和改写。

全书可分成5部分。

第1部分是第1章，我把自己当案例，讲述什么样的人适合在企业当CIO；想成为真正的CIO需要在哪些方面自我管理、如何修行。

第2部分是第2、3章，讨论CIO及IT部门所需要适应的企业内部环境，需要沟通交往并互相合作的内部人员，包括老板和各级同事。

第3部分是第4、5章，也是本书的重点，专注于企业IT组织机构、团队建设和IT人员的“选、用、育、留、考”等人力资源管理的关键问题，我个人觉得这是我职业专长中比较独特的部分，因为我特别喜欢琢磨人。

第4部分是第6章，讨论外部资源的开发利用及外部人脉的经营，这是不少技术出身的CIO们或专业人士尤为忽视或比较不擅长的地方，我认为大有潜力可挖。

第5部分是第7章，是一个维基创作章节，由ITValue社区里的会员共同创作完成，有助于读者更直观地了解企业CIO这个职业及国内这个群体可能共同面对的问题和挑战。

相信书中源自ITValue 80余位会员、汇集了国内众多行业顶尖CIO的精彩观点，也有助于读者理解和感悟书中传递的IT应用领导力、人际关系管理和有中国特色企业管理创新的理念。

应该说这本书是为企业信息化的实践者写的，特别是为那些想有效利用IT手段，为企业创造实实在在商业价值的各级领导者所写——无论你现在担任什么职务，也无论身处哪个行业，是国企、民企还是外企。

当然，如果你在企业担任IT经理、信息总监或CIO、主管IT的副总裁，看了本书会更倍感亲切。

本书也适合IT厂商、咨询公司的管理者和员工阅读，因为本书有助于他们了解理性目标客户的真正需要。

同时，书中关于IT相关从业人员及知识型员工的一些特质分析、人际交往与团队建设等方面的内容，也会对那些以知识型员工为主的企业管理者有所启迪。

此外，如果把此书作为信息管理、企业管理、营销管理、人力资源管理或MBA等相关专业大学高年级学生或研究生的教学参考书也是可行的。

读者看这本书应该不会太吃力，因为我的措辞基本上跟在日常工作中说的大白话一样，并且努力使文笔尽量轻松简单，书中提及的少量IT术语、概念和知识都属于读者应知应会的范畴。

不过，还是建议读者在比较放松的情景下阅读。

因为书中讨论的一些问题是需要认真思考，才会有较大收获的。

建议每次只看一章，这样在零散的时间段如开会之前、出差旅途中或睡觉前都可以拿出来翻翻。



## <<首席信息官的人际场>>

### 内容概要

本书的目标读者是企业各部门管理者和信息化的实践者。  
内容包括大型企业信息化应用管理的战略规划、组织策略、实施方法、团队建设、人际关系管理和人脉营销等，是作者11年企业信息化应用管理和多年企业经营管理工作思考、实践、感悟与总结。  
另外书中源自ITValue  
价值联盟80余位会员、汇集了国内众多行业顶尖CIO的精彩观点，有助于读者理解和感悟书中传递的IT应用领导力、人际关系管理和有中国特色企业管理创新的理念。

## <<首席信息官的人际场>>

### 作者简介

许明，网名“老酷”，厦门建发集团有限公司信息化总监兼公司内培训师。毕业于浙江大学，做过多年产品研发、外贸业务管理和信息化应用管理工作。曾是《IT经理世界》杂志CIO栏目的专栏作者、“2005年度中国优秀CIO”之一。

## <<首席信息官的人际场>>

### 书籍目录

#### 第1章 CIO：自我管理与修行

- 1.1 我的“CIO观”
- 1.2 从“I”型人向“T”型人转变
- 1.3 聪明与智慧
- 1.4 目标与手段
- 1.5 授权与监督
- 1.6 管己理人
- 1.7 当个好教练
- 1.8 善待部属

维基分享：CIO的知识结构与在未来企业发展战略中的作用

#### 第2章 公司：生存环境和发展平台

- 2.1 既要法治，也要人治
- 2.2 IT治理与内部控制
- 2.3 IT战略规划与年度计划
- 2.4 IT制度与规范
- 2.5 IT应用的内部环境与文化
- 2.6 薪资福利依然很重要

维基分享：你能用一句话说清楚公司的信息化战略目标吗？

#### 第3章 老板与同事：领导、伙伴和用户

- 3.1 企业的“IT应用商”
- 3.2 唱大戏需要不同的演员和角色
- 3.3 是老板，更是领导
- 3.4 是用户，更是工作伙伴
- 3.5 分才能拼，合才能赢

维基分享：企业信息化的难点是什么？

如何突破？

#### 第4章 IT部门：团队是锻造出来的

- 4.1 IT部门的定位
- 4.2 文化就是需要传承的历史精髓
- 4.3 经济环境下的反思
- 4.4 对内专业、对外职业
- 4.5 持续保持最佳组合
- 4.6 IT部门的发展方向
- 4.7 IT应用的组织策略与变革
- 4.8 IT部门的公司化之路

维基分享：IT部门公司化

#### 第5章 部属：“企”字无人即止

- 5.1 企业需要什么样的IT员工/
- 5.2 招到合适的人
- 5.3 搞IT的人都很另类吗
- 5.4 世界终究是年轻人的
- 5.5 员工的入职指导
- 5.6 在职学习与培训

## <<首席信息官的人际场>>

5.7 绩效管理与考核

5.8 让员工自己愿意留下

维基分享：如何带好一支优秀稳定的IT团队

第6章 外部人际：资源与合作伙伴

6.1 供应商关系

维基分享：如何管理并经营供应商关系

6.2 政府关系

6.3 媒体关系

6.4 人脉要经营

6.5 商务礼仪简单说

维基分享：如何做个资源整合的CIO

第7章 维基创作：首席信息官的人际场

附录：

附录一 老酷说“IT应用和中国式企业管理”

附录二 首席信息官的人际场——作者访谈录

致谢

## <<首席信息官的人际场>>

### 章节摘录

在餐桌上、办公室、会议室或写字楼等公众场所随意吸烟本来已经是社会公德层面的问题，涉及对他人的尊重与否，这种情况在有些企业是否明文规定就跟领导是否吸烟有关，就算是规定了也会很虚，因为众所周知老烟民不抽烟很难受，戒烟更是极其困难的事，有些企业在相关制度条款上就定得颇有中国式艺术性：“不得在会议室和非独立办公室吸烟”。

CIO和IT部门员工都会跟不少IT供应商交往，国人又讲究礼尚往来，如果日久合作成为融洽的合作伙伴，那么如何把握商务礼仪的尺度就很有讲，因为把握不好容易触及职业道德底线，引发“商业贿赂”之类的问题。

加上IT员工大多技术出身，比较没有生意细胞，常年处理复杂的IT技术问题思维偏理性、常常坚持原则有余而灵活应变不足、比较不会拐弯，而打交道的供应商往往又是“狡猾的”，因此这些事都要有比较清楚的内部界定，比如接受礼物如何处理、何种情况可接受宴请、哪些信息必须注意保密和在哪些情况下该如何表态等等，CIO也要在工作中及时提点员工不断积累经验、提高水平，学会拿捏有方、亲疏有度，和合作伙伴保持有原则又灵活适度的合作关系。

前不久发生的一件事令我大跌眼镜：3家外地备选供应商同时应邀来访，均在厦门住一晚，午餐均由我司宴请，事先口头约定我司承担落选供应商来厦期间所发生的差旅费用，其中一家供应商尽管未入围，但提交的项目方案颇有亮点，本来打算后续项目考虑与之合作，没想到寄来的发票中居然有数百元的厦门餐饮假发票、多张不相干的出租车票和其当地金额不上百元的其他发票，费用报支的沟通过程也令人对此公司及员工形象大打折扣。

.....

## <<首席信息官的人际场>>

### 编辑推荐

《首席信息官的人际场》是作者作为一家大公司信息化建设与应用工作领头人11年工作实践的体会和总结。

尤其是在企业信息化建设如何与企业经营管理相结合方面，从多年实践工作中总结了不少经验、方法和技巧，有助于读者理解和感悟书中传递的IT应用领导力、人际关系管理和有中国特色企业管理创新的理念。

这些内容不仅对CIO有价值，有助于他们向企业营销信息化；而且，对于期望开展企业信息化，或提高信息化投资回报的企业高层管理者，也同样有启示价值，有助于他们选拔和使用优秀CIO为企业创造更高的商业价值。

<<首席信息官的人际场>>

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>