

## <<论当代经理人的成功>>

### 图书基本信息

书名：<<论当代经理人的成功>>

13位ISBN编号：9787543221864

10位ISBN编号：7543221861

出版时间：2013-1

出版时间：格致出版社

作者：胡君辰,崔晓明,吴小云

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>

## <<论当代经理人的成功>>

### 前言

改革开放30多年来，中国经济发展取得了辉煌的成果，经理人的队伍也逐渐发展壮大。但经济飞速发展的同时也问题频发，这点在经理人市场中表现尤为突出。

目前，中国的职业经理人市场并不完善，缺少相关的机制约束和衡量标准，同时，经理人个人对于成功的理解也往往有失偏颇。

本书正是在这一现状的基础上所作的分析和调整，以帮助经理人认清现状，把握未来。

当前中国社会一个严重的问题表现在以下两个方面：一是对于成功的认识出现了重大偏颇，如普遍认为成功即获得名利；二是追求成功的方法不当，太多的人希望通过急功近利的方式快速获得成功。

本书针对这两个方面的问题进行了探索性回答。

首先，本书对于成功的概念进行了明晰的界定，并对可能的成功误区进行了较为深入的分析，在此基础上提出了从六个方面平衡成功的理念和方法；其次，我们分析了一些科学的成功方法，以帮助经理人能够正确把握和运用。

本书尝试帮助经理人了解和学习职业成功的理论与技能，进而为社会进步和经理人个体的幸福略尽绵薄之力。

本书在现有理论分析的基础上，结合笔者多年的经验，尽量做到科学合理、框架简单、内容精简、易懂易读、结合实际。

书中主要介绍了当代经理人成功的理念和方法，在每一章的分析中都结合了最新和经典的企业实践案例，使书中的内容能够在现实中得到更好的体现。

希望读者在掌握必要的理论基础之上，尽可能学习更多的实践技能，真正了解获取成功的途径。

本书一共分为五章，内容涉及谁是经理人，什么是成功，成功的误区，论平衡型成功和成功的阶梯。

本书在编写过程中借鉴了前人大量的科研成果和实践经验，也对一些报纸杂志和网络上的案例进行了改编使用，在此我们一并向这些学者和管理者表示崇高的敬意和由衷的感谢！

当然，本书中出现的不足之处均由作者本人负责，敬请各位读者批评指正。

胡君辰 于复旦大学校园

## <<论当代经理人的成功>>

### 内容概要

《论当代经理人的成功》从全球视野出发，系统分析了处于转型中的当代经理人的成功问题。

《论当代经理人的成功》从学术的角度对于经理人、成功进行了概念的再界定和环境的再分析，并分析了经理人在成功方面可能的误区以及应该避免的陷阱。

最为核心的是，从工作、金钱、身体健康、社会认同、人际关系和幸福六个方面提出了“平衡型成功”的概念，同时，在全书最后提出了“成功的阶梯”，以帮助经理人实现平衡型成功。

## <<论当代经理人的成功>>

### 作者简介

胡君辰，复旦大学管理学院企业管理系教授、博导。

复旦大学企业人力资源管理研究所所长。

上海社会心理学会副理事长。

早年在江西农村当了十年知青，同时兼任赤脚医生。

高考恢复后，他又在中外大学攻读十年，是文革后最早的心理学博士之一。

主持过国家重大项目等二十余项科研项目；先后讲授过十余门课、指导了二百余名博士生和硕士生；写了十余本书；发表了八十篇文章；为二百余家中外企业做过咨询、培训、演讲，受到普遍欢迎。

## <<论当代经理人的成功>>

### 书籍目录

第1章 谁是经理人 / 1 1.1 引言 / 1 1.2 文献综述 / 2 1.3 经理人界定的双维度模型 / 16 1.4 中国职业经理人市场的现状与未来 / 20  
第2章 什么是成功 / 33 2.1 引言 / 33 2.2 成功：中西方的差异 / 35  
2.3 职业成功：文献综述 / 44 2.4 职业成功的三层次模型 / 54  
第3章 成功的误区 / 62 3.1 引言 / 62  
3.2 错误的成功理念 / 63 3.3 单维度成功 / 68 3.4 追求成功方式的误区 / 72 3.5 成功之后的失败 / 74  
第4章 论平衡型成功 / 77 4.1 引言 / 77 4.2 论工作 / 80 4.3 论金钱 / 88 4.4 论身体健康 / 95  
4.5 论社会认同 / 103 4.6 论人际关系 / 110 4.7 论幸福 / 121  
第5章 成功的阶梯 / 127 5.1 经理人如何提高自我认知 / 127 5.2 经理人如何提高情商 / 131 5.3 经理人如何提高自尊 / 136 5.4 经理人如何提高自我效能 / 139 5.5 经理人如何提高管理技能 / 141  
参考文献 / 150

## &lt;&lt;论当代经理人的成功&gt;&gt;

## 章节摘录

1.4.2 中国职业经理人市场的未来 虽然说中国的职业经理人市场受制于中国传统文化、中国商业生态以及中国政治体制的种种影响，在成长发展的过程中困难重重，但是我们也应该看到中国的职业经理人市场正在逐步走向完善。

第一，民营企业的开放性增强，国有企业的包容性提高。

在21世纪这个信息时代中，没有哪个企业可以永远立于不败之地。

同时，国际环境的复杂多变，也对中国的民营企业和国有企业提出了更高的要求。

如何在激烈的全球化时代构筑全球化价值优势，是每个企业必须考虑的问题。

凭借国家的政策扶持和垄断地位，中国的大中小国有企业可以轻而易举地实现较高的回报，但是在国际竞争中并没有太多优势。

对于民营企业而言，现在中国的人工成本、原料成本优势正在逐渐消除，企业的竞争优势面临丧失的危险，而这为职业经理人进入中国企业创造了很好的契机。

第二，我们应该看到并承认，我国的企业管理水平仍然处于较低的阶段。

目前的企业竞争，已经不再是产品的竞争；企业的内部管理将在未来的竞争中起到决定性的作用。

但是，从中国企业的管理特征上来看，有几个明显的特点：第一是要么纯粹粗放管理，要么过度强调管理。

现在很多的民营企业，包括部分国有企业，并没有专业从事管理的人才，也没有建立规范的管理制度，还是完全靠过去的生产方式来进行运作。

可以说，这些企业已经形成了一种惯性，这种惯性可以保证企业不出什么大问题，但是会使企业在竞争中逐渐被淘汰。

而还有一部分企业会过度迷信管理，花大价钱进行管理培训，请咨询团队进行管理咨询，建立完善的内部控制制度，进行漫无目的的企业文化建设。

不管是忽视管理，还是过度重视管理，这些都是不正常的现象。

第二，很多企业的管理都是照搬照抄西方的管理理论，没有结合自身的管理实际。

我们国内现在所学习、所倡导的大多是来自于美国的管理经验，不一定适合国内企业，需要我们根据自身的情况作出适当的调整，才能产生合理的绩效结果。

现在中国的企业开始重视管理并希望得到专业管理人才。

也给中国职业经理人市场的发展提供了良好的发展机会。

从以上两个方面我们可以看出，中国的职业经理人市场虽然还不完善，但是目前迎来了发展的良机。

中国职业经理人市场的发展趋势有以下四个特点： 1.行业性 所谓行业性，就是职业经理人市场将按照不同的行业逐渐形成细分市场，因为不同的行业所需要的管理人才是不同的。

例如，餐饮行业的餐厅经理与制造业的生产经理是完全不同性质的两份工作。

虽然管理工作在某种程度上具有相通性，但是，按照行业进行细分是职业经理人市场走向完善的一个必不可少的部分。

2.职能性 所谓职能性，即指职业经理人市场不可能全部都是总经理，在企业发展过程中可能需要不同的职能范围。

例如人力资源管理的职业经理人、市场营销的职业经理人等。

目前，我国企业对人力资源管理的需求大幅增长，特别是在我国的江浙沪地区。

由于江浙地区的民营企业逐步发展壮大，但是其人力资源管理一直处于相对落后的位置，因此此时的企业就对不同职能的职业经理人有较大的需求。

3.规范性 目前，很多企业不敢聘用职业经理人的一个最大的问题就在于缺少对于职业经理人的信任，这不仅导致了用人企业的担心，同时也挫伤了职业经理人的积极性。

在未来，职业经理人市场如果想要完善和发展，就必须建立起规范的运作机制，企业内部也必须建立起相对完整规范的用人机制。

只有企业内部和外部市场同时实现了规范的运作，才能为职业经理人市场的兴起提供必要的条件。

## <<论当代经理人的成功>>

4.市场性 目前的中国职业经理人市场还不是很健全，主要表现在：首先，中国的职业经理人市场不能对职业经理人的价值进行合理的评估；其次，中国的职业经理人市场上还存在很多与道德相违背的现象。

这些问题的存在，极大地阻碍了中国职业经理人市场的完善与发展。

未来市场发展要求所有的职业经理人都必须参与市场的检验，在市场上体现自己的价值，约束自己的道德。

P30-32

## <<论当代经理人的成功>>

### 编辑推荐

改革开放30多年来，中国经济发展取得了辉煌的成果，经理人的队伍也逐渐发展壮大。但经济飞速发展的同时也问题频发，这点在经理人市场中表现尤为突出。

目前，中国的职业经理人市场并不完善，缺少相关的机制约束和衡量标准，同时，经理人个人对于成功的理解也往往有失偏颇。

胡君辰、崔晓明、吴小云编著的《论当代经理人的成功》正是在这一现状的基础上所作的分析和调整，以帮助经理人认清现状，把握未来。

本书一共分为五章，内容涉及谁是经理人，什么是成功，成功的误区，论平衡型成功和成功的阶梯

。



<<论当代经理人的成功>>

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>