

<<商学院管理之道>>

图书基本信息

书名：<<商学院管理之道>>

13位ISBN编号：9787566303974

10位ISBN编号：756630397X

出版时间：2012-8

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：张新民 编

页数：248

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>

<<商学院管理之道>>

内容概要

《商学院管理之道》收录的是我在担任对外经济贸易大学国际商学院院长期间（1999年6月至2010年4月）有代表性的部分演讲、访谈和谈话。

全书包括两部分，第一部分是我任院长以后，特别是2003年8月份以后的关于MBA、EMBA教育以及商学院建设的探索和思考，内容涵盖了关于MBA和EMBA教育规律的探索、关于中国国有大学商学院的建设以及领导力等方面的内容，这是本书的核心内容。

第二部分则是几篇我作为学者关于中国经济现象的访谈。

<<商学院管理之道>>

作者简介

张新民，管理学博士。

现为对外经济贸易大学副校长，会计学教授，博士生导师。

资深英国特许公认会计师，资深澳洲注册会计师，资深香港注册会计师。

因提出并不断完善独树一帜的企业财务质量分析理论而成为国内会计与财务管理界的知名学者。

1999年至2010年间任对外经济贸易大学国际商学院院长。

2006年被中央电视台等媒体评为“推动商学教育进步的人”；2008年被《世界经理人周刊》评为“中国十大最受尊敬的商学院院长”。

2008年国家级精品课程《企业财务报表分析》的负责人。

中国EMBA教育界最具实力和影响力的教师之一。

<<商学院管理之道>>

书籍目录

第一部分 关于MBA、EMBA教育以及商学院建设文化建设是一个组织持续发展的不竭动力大学的竞争力和影响力权威式管理如何自处商学院的发展之路与社会责任教育实力、质量、尊严中国MBA教育：需要胸怀，更需要信心在亚洲管理教育论坛谈中国MBA教育中国国有大学MBA教育走向何方MBA：走出MBA高级工商管理误区EMBA教育挑战中国商学院中国EMBA一路坎坷走到今努力提高教育质量EMBA教育拒绝价格战EMBA的教与学EMBA：商学院优劣的标尺中国EMBA教育的今天和明天制约商学院发展的几个因素国际化进程中仅仅靠模仿很难有出路中国MBA教育：模仿之后是创新中国商学院的使命、创新与MBA教育的价值创新是中国未来商学教育发展的根本商学院的市场化与国际化国际化不等于高质量怎样为中国的商学院赢得国际声誉努力建设商学院的品牌商学教育要遵循教育的本质和规律好案例英雄不问出处瞄准“财务”中枢商学院将加强社会责任教育从“战地日记”看中国商学院首夺GMC世界冠军的点点滴滴感受中国商学院的成长憧憬梦想，照进现实本土MBA桂冠闪耀第二部分 关于经济现象与企业管理要救世界，先救自己“寒潮”中，企业家需要什么智慧中国经济四隐患中国经济的后危机时代建立卫星城解决住房问题变革的公司理财观从“Quality of earnings”到企业财务质量分析理论后记

<<商学院管理之道>>

章节摘录

找到更多的旗杆式的人物。

“人力资源分三个层次：人物、人才、人手。

”张新民说，“一个单位的主要社会声望、学术水准，一定是有一些旗杆式的人物来做代表。这样的人有多少，就决定了这个学校的学术影响力有多大。

目前，我们在引入人物方面，取得了不错的成绩。

”持续科研产出的动力机制。

人都是有惰性的。

如何让科研队伍少一点惰性，多一点积极性，让他们的发条持续上着呢？

张新民对此有这样的看法，“有科研成绩的老师不仅有科研地位，还要有经济地位。

对于年轻人，我们主要靠职称导向的激励机制，副教授、教授的评定都有硬性规定和基础。

”除了一定的经济鼓励外，张新民说还要提倡教师们能享受科研。

“事实上，当你看到你的成果，比如我编写的教材能给学生、企业管理者带来启发的时候，你会觉得自己的工作是有价值的。

有价值的东西能不断被传播。

”张新民还举了一个70多岁老教授的例子：老人家已经70多岁了，不定期地参加学术论坛，传播自己的东西，值得推崇的是他享受科研的精神。

“更重要的是，学校能为他们创造一个展示学术成果的较好的环境，有机会让他们传播给更多的人，带来价值和成就感。

我们不能左右大家的价值观，但是我们能创造条件给更多研究者展示的机会和平台。

”同时，张新民主张适度的激励。

“我强调对科研的经济刺激。

但更希望这种激励可以变成常量，而非巨奖。

未来，最高的境界是不用激励。

教授们都以到这个学校讲课、以是这个学校的教授以及以这个学校的名义展示学术成就为荣。

”
.....

<<商学院管理之道>>

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>