# 企划高手必须培养的八项核心能力

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-09-21

*第一篇：企划高手必须培养的八项核心能力企划高手必须培养的八项核心能力企划人员在国外被称为企业的智囊团，近几年国内大中型企业基本都设有“企划部”，其部门经理是企业决策层的核心成员。目前，很多企业都在招聘优秀的企划人员，那么，成为一名优秀的企...*

**第一篇：企划高手必须培养的八项核心能力**

企划高手必须培养的八项核心能力

企划人员在国外被称为企业的智囊团，近几年国内大中型企业基本都设有“企划部”，其部门经理是企业决策层的核心成员。目前，很多企业都在招聘优秀的企划人员，那么，成为一名优秀的企划人员应具备怎样的职业技能？

笔者现结合人才服务行业的一个企划案例，来谈谈成为企划高手必须培养的八项核心能力。

◎企划核心能力之一：博学多才

近几年，随着市场准入条件的逐渐放开，萌芽于20世纪70年代后期的人才服务业，少了政策的限制，更多的外资及民营资本不断涌入，市场化程度逐年提高，在全国已有几家年销售额超亿元的才市巨头，他们纷纷在全国各地开设分支机构，与当地的人才服务业“地头蛇”短兵相接，行业之间的竞争程度进一步加剧。

Z公司是珠三角一家才市巨头在N市开设的分子公司，成立时间不足2年。俗话说“大树底下好乘凉”，然而，相比于扎根N市10年之久的A公司而言，Z公司虽然在N市体育馆成功举办过6场万人招聘大会，在当地市场具有一定的影响力，但与A公司还存在较大差距。

企划高手修炼：一名优秀的企划人员最重要的就是博学多才，诸如：必须对行业发展状况有深入的研究，这样才能预测行业的发展趋势和方向；必须对企业的市场地位等有深刻的认知，这样才能为企业制定具有可行性的企划案；必须对自己的产品有深入的了解，这样就等于你能够熟练掌握手上的武器„„

鲁迅曾把作家比作奶牛——吃的是草，挤出来的是奶。企划人也是一样，必须有全面的知识、完备的知识结构作为企划职业基础，诸如文学、历史、政治等基础知识以及扎实的市场营销、行业发展、产品技术等专业理论知识。

◎企划核心能力之二：分析能力

6月初，经过春节之后的“金三银四”才市旺季，以及“五一”长假后的跳槽高峰期，N市的企业、求职者市场呈现出较大的下滑趋势，各才市机构的营收状况直线下降，Z公司的情况也不乐观，要完成6月份的业绩指标几乎不可能。

面对恶劣的市场环境，Z公司总经理紧急召集企划部吴经理、销售部经理商讨应对策略。

吴经理分析道：“目前，市场环境不容乐观，不过仍有机会逆势而起。因为我们的招聘会产品是现金牛业务产品，且是N市体育馆同类招聘大会乃至N市人才服务业中大型招聘会的‘标杆’，具有很高的品牌认知度，所以，我建议借势招聘会这个现金牛产品，来打个反击仗。”

为此，Z公司决策层在6月初制定了“借势现金牛产品实现业绩增长”的营销策略，以求在淡季 中逆势而起。

企划高手修炼：在竞争激烈复杂的市场环境中，一个勤于分析、善于分析的企划人员，常常能透过事物的表面现象看到事物的本质，找到问题的症结所在，并绕过险滩暗礁，使创意与企划的航船始终沿着正确的航向前进，一直通向成功的彼岸。

分析能力是企划力之要，是企划人员心智的最高体现，是企划人员驾驭知识、驾驭信息的整体能力。想要提高自己的企划力，勤于动脑分析是企划新人必须跨出的第一步。

◎企划核心能力之三：响应能力

在Z公司举办万人招聘大会的同一天，“地头蛇”A公司在N市展览馆举办大型招聘会，为有效阻击A公司对其招聘大会的影响，企划部以最快的响应速度拟定了较历届招聘大会更具吸引力的增值服务套餐：凡在规定时间前预订招聘大会标准展位的企业客户，即赠送一定规格的招聘报广告版面，通过这一增值服务吸引了众多企业优先预订展位，最终完成了400家企业的招展目标；

企划高手修炼：弱势企业与强势企业竞争的利器就是“以速度抗击规模”：以更快的速度提升服务水平、以更快的速度更新产品，以更快的速度调整市场策略。这个速度指的就是响应能力。

作为优秀的企划人员，必须要能在第一时间通过各种渠道收集竞争对手的最新动态，并拟定出有针对性的策略，这就要求，企划人员必须具有较强的市场调查和解决问题的能力，并最终拥有更快的市场响应能力。

◎企划核心能力之四：整合能力

为了实现引才目标，Z公司企划部充分整合自有媒体、供应商关系、媒体关系、发行终端、高校等各类资源，在N市人才服务业首次总结提炼出“主流媒体•强势覆盖”、“校园引才•丰富储备”、“公交广告•普工专项引才”等诸多引才服务亮点，并切实给予100%有效执行，通过整合自有人力物力、媒体关系、供应商关系、高校就业办等资源，在N市上演了一场声势浩大、史无前例的引才传播战。

企划高手修炼：企划是对各种资源的整合，通过整合各种与企划目标相关的人、财、物、信息等资源，使之发挥作用，形成合力，从而实现企划的目标。

优秀的企划人员必须具备较强的整合能力，体现在对内部资源的调配以及对外部资源的协调利用能力，另外，企划人员的资源整合能力不仅要体现在企划阶段，更必须体现在企划方案的实施、评估阶段。

◎企划核心能力之五：公关能力

Z公司企划部针对每年6月份是应届毕业生求职面试的高峰期，在招聘大会现场设置“2024应届毕业生职业指导专区”，由资深专家免费为毕业生提供生涯规划等方面的专业指导，并邀请N市各大主流媒体记者悉数到场。

通过媒体公关，N市各大主流媒体记者对本届招聘会进行了会前、会中、会后的新闻报道，网易等知名网络媒体进行了转载报道，有效扩大了本次万人招聘大会的活动影响力及权威性，达到了助力招展、传播引才的目的。

企划高手修炼：公共关系活动经常与企业的营销、广告等活动紧密相连，因此，具有较强公关能力的企划人员，不仅可以联系企业与消费者、媒体、政府、行业协会之间的感情，为企业的长远发展打下基础，而且可以提高企业的运行效率和经济效益。

公关能力表现为一个人在社交场合的介入能力、适应能力、控制能力以及协调能力等，娴熟的公关能力是优秀企划人员必备的能力之一。

◎企划核心能力之六：说服能力

Z公司总经理要求企划部在完成万人招聘大会引才宣传、媒体公关等系列工作的同时，必须向各类快速消费品厂商及各喷绘供应商推介万人招聘大会现场宣传广告位。

星火喷绘是Z公司的喷绘供应商，企划部吴经理在与其老板闲聊，沟通得知其有强烈的广告宣传需求。通过充分挖掘星火喷绘的广告宣传需求，最终说服对方付费投放了招聘会现场宣传广告位，为Z公司增加了一笔不菲的广告收入。

企划新人修炼：企划部门是花钱的部门，而为了从广告商那里多为公司节省几个“铜板”，就必须具有说服能力；为了使自己的策略被老板、客户采纳，以更好地实施自己的企划方案，同样需要超强的说服能力。

说服能力是企划人员一项不可缺少的重要职业技能，因为企划人员有太多的人需要说服，否则将寸步难行。

◎企划核心能力之七：创新能力

部分企业有在短时间具有大量人员招聘需求为了成功实施“借势现金牛产品实现淡季业绩增长”的营销策略，Z公司针对这一需求，在最短的时间内包装企划出“会中会”专场招聘产品，然后，要求销售部全力向名优企业推介，并最终促成某知名企业决定在6月招聘大会中举办“会中会”专场招聘会。

企划新人修炼：创新是所有进步的源泉，企划总是和创新紧密联系在一起的，只有创新，才能使企划方案变得新颖、奇特，令人耳目一新、拍案叫绝。

无论是产品包装企划、CIS形象企划、广告企划等等，都要求企划人员具有较强的企划创新能力。没有创新意识的企划人员没有前途的，是不适合从事企划工作的。

◎企划核心能力之八：写作能力

通过上述一系列的策略安排及有效实施执行，Z公司打了一场漂亮的“反击仗”，6月份销售业绩增长了50%，并首开N市“会中会”招聘服务模式之先河，提高了公司在企业客户及人才心智中的 品牌认知及产品声誉，扩大了市场份额。按总经理要求，企划部吴经理专门撰写了此次活动的总结报告，及时、详尽地总结经验，以利再战。

企划新人修炼：企划人员从年初可以“写”到年底，如年度营销计划、季度营销计划、新闻宣传通稿、新产品推介方案、节日促销方案、年度营销总结报告等企划方案、总结的撰写，企划人员自己的工作报告、工作感悟等，也都离不开“写”。

“写”是企划人员的重要职业技能之一，也是企划人员总结经验、表达思想、提高个人素质的一种有效方法，作为企划人员，无论是从工作角度，还是从个人成长角度都应该精于“写”。

http://www.feisuxs/pifu/bdf/

**第二篇：资料员高手必备能力(必须掌握)**

资料员高手必备能力

1、电脑基本知识：打字速度每分钟40个、软件安装、收发邮件、下载文件、传真机使用。

2、WORD操作：页面、段落、字体的编辑、页眉脚、公式、目录，示意图、制作表格等排版。

3、Excel操作：表格制作、自动计算、排序、筛选、图表。

4、CAD操作：能按制图标准绘制总平面图、平面图、立面图、剖面图、大样图、标注、输出。

5、Project操作：制作月进度表、施工总进表，打印

5、建筑构造：非常清楚一幢有桩基础和地下室的建筑施工全过程（基础、主体、装修），掌握各种部件作用及做法。

6、建筑材料：各种材料的品种、规格型号、性质

7、建筑图识读：能读懂建筑的方位、空间布局、尺寸、标高及各部位的做法。

8、结构图识读：能读懂出梁、板、柱、楼梯等构件的尺寸及配板筋、知道各种构件的尺寸、配筋和做法。

9、水电图识读：能读懂给排水系统个数、给排水管管径大小、卫生器具、阀门品种和位置、水表位置、给水接入、排水排出、电箱回路及电线截面、灯具设置及功率、防雷做法

10、施工组织设计的编制：能按施组的必备编制施工组织设计

11、施工机具：能熟悉木工机具、钢筋机具、重直运输机械、土方开挖回填机械、装修机具（地板、内外墙、天花、门窗）用途及品种

12、参建单位：熟悉建设单位设置职位和职责、监理单位设置职位和职责、施工单位设置职位和职责、设计单位设置职位和职责

13、政府部门：了解建委、建设局、安全监督站、质量监督站、城市综合执法、消防局、环保局、档案馆、余泥渣土排放管理办公室、规划局对建筑管辖内容

14、工程报建：掌握余泥渣土排放证的办理过程和办理部门；报监督的的办理过程和办理部门；消防防建的办理过程和办理部门；防雷办理过程和办理部门；施工许可证的办理过程和办理部门

15、文明施工的要求：掌握围墙、宿舍、道路、材料堆放、生活区、吸烟区、消防、标牌设置、警示牌设置、三宝使用、四口临边防护、栏目设置要求

16、安全知识：掌握三级安全教育的实施、施工安全检查评分、班前活动实施、特种作业工种、安全交底、钢管落地式脚手架的构造、拆模条件和要求、三级配电两级保护要求、接地及接线要求、现场照明要求、操作规程公示、危险源公示、农民工学校的开展、平安卡办理、劳动合签订

17、安全资料：掌握安全架构表、安全目标、责任制考核、目标考核、安全标志检查、中间安全评价、竣工安全评价、施工企业安全生产评价、事故应急预案的编制和报审

18、监理资料：掌握材料进场报审、设备进场报审、方案报审、开工报审、分包单位报审、联系单、监理工程师回复

19、验收：掌握分项验收过程、分部（中间）验收过程、质量验收过程、消防验收过程、规划验收过程、竣工验收过程、备案过程、移交过程

20、掌握见证取样过程、监督抽检过程、送检全过程、坍落度测试过程、砼试块制作到送检过程、砂浆试块制作到送检过程、到现场检测全过程

21、掌握搞清土建工程和安装工程及安全资料所有要送检的材料和产品及现场检测内容

22、掌握如何写周计划、如何做会议记录、如何进行文件收发、如何进行签证、如何设置施工标牌和警示牌、如何签订班组合同、如何贯标、如何制作形象时进度图、如何编制预算书、材料和砼试块不合格如何处理、收到（文件、通知、变更）如何处理、如何进行签名盖章、各种安全生产及消防任命书如何办理、如何应对各种检查、如何管理证件、资料、图纸

23、了解市样板、省样板、鲁班奖的选评条件、要求、时间和如何申报

24、掌握竣工图的如何绘制、如何折叠、如何组卷，文字资料组卷要求

25、知道如何接手和开展资料员的工作。

**第三篇：企划新人的八项核心修炼**

企划新人的八项核心修炼

要成为一名优秀的企划人员，应该具备怎样的职业技能？

朋友的侄子某高校营销专业毕业，前段时间去一家单位面试企划专员。招聘经理问他，企划专员应该具备哪些职业技能？朋友的侄子吱吱唔唔半天答不上来，自然也就没有面试成功。

企划人员在国外被称为企业的智囊团，近几年国内大中型企业基本都设有“企划部”，其部门经理是企业决策的核心成员。目前，很多企业都在招聘优秀的企划人员，那么，成为一名优秀的企划人员应具备怎样的职业技能？

笔者结合人才服务行业的一个企划案例，来谈谈企划新人必须培养的八项核心能力。

企划核心能力之一：博学多闻

近几年，随着市场准入条件的逐渐放开，萌芽于20世纪70年代后期的人才服务业，少了政策的限制，更多的外资及民营资本不断涌入，市场化程度逐年提高，在全国已有几家年销售额超亿元的才市巨头。他们纷纷在全国各地开设分支机构，与当地的人才服务业“地头蛇”短兵相接，行业之间的竞争程度进一步加剧。

Z公司是一家才市巨头在N市开设的分子公司，成立时间不足2年。俗话说“大树底下好乘凉”，然而，与扎根N市10年之久的A公司相比，Z公司虽然在N市体育馆成功举办过6场万人招聘大会，在当地市场具有一定的影响力，但与A公司还存在较大差距。

企划新人修炼：一名优秀的企划人员最重要的就是博学多闻，诸如：必须对行业发展状况有深入的研究，这样才能预测行业的发展趋势和方向；必须对企业的市场地位等有深刻的认知，这样才能为企业制定具有可行性的企划案；必须对自己的产品有深入了解，这就等于你能够熟练掌握手上的武器„„

鲁迅曾把作家比作奶牛——吃的是草，挤出来的是奶。企划人也是一样，必须有全面的知识、完备的知识结构作为企划职业基础，诸如文学、历史、政治等基础知识，以及扎实的市场营销、行业发展、产品技术等专业理论知识。

企划核心能力之二：分析能力

6月初，经过春节之后的“金三银四”才市旺季，以及“五一”长假后的跳槽高峰期，N市的企业、求职者市场呈现出较大的下滑趋势，各才市机构的营收状况直线下降。Z公司的情况也不乐观，要完成6月份的业绩指标几乎不可能。

面对恶劣的市场环境，Z公司总经理召集企划部吴经理、销售部黄经理商讨应对策略。

吴经理分析道：“目前市场环境不容乐观，不过仍有机会逆势而起。因为我们的招聘会产品是现金牛业务产品，且是N市体育馆同类招聘大会乃至N市人才服务业中大型招聘会的‘标杆’，具有很高的品牌认知度，所以，我建议借势招聘会这个现金牛产品，打个反击战。”

由此，Z公司决策层在6月初制定了“借势现金牛产品实现业绩增长”的营销策略，以求在淡季中逆势而起。

企划新人修炼：在竞争激烈复杂的市场环境中，一个勤于分析、善于分析的企划人员，常常能透过市场的表面现象找到问题的症结所在，并绕过险滩暗礁，使创意与企划始终沿着正确的航向前进。

分析能力是企划力之要，是企划人员心智的最高体现，是企划人员驾驭知识、驾驭信息的整体能力。想要提高自己的企划力，勤于动脑分析是企划新人必须跨出的第一步。

企划核心能力之三：响应能力

在Z公司举办万人招聘大会的同一天，“地头蛇”A公司在N市展览馆举办大型招聘会。为有效阻击A公司对招聘大会的影响，企划部以最快的速度，拟定了较以往历届招聘大会更具吸引力的增值服务套餐：凡在规定时间前预订招聘大会标准展位的企业客户，即赠送一定规格的招聘报广告版面。这一增值服务吸引了众多企业预订展位，最终完成了400家企业的招展目标。

企划新人修炼：弱势企业与强势企业竞争的利器就是“以速度抗击规模”：以更快的速度提升服务水平，以更快的速度更新产品，以更快的速度调整市场策略。这个速度指的就是响应能力。

优秀的企划人员，必须要能在第一时间通过各种渠道收集竞争对手的最新动态，并拟定出有针对性的策略。这就要求，企划人员必须具有较强的市场调查和解决问题的能力，并最终拥有更快的市场响应能力。

企划核心能力之四：整合能力

为了实现引才目标，Z公司企划部充分整合自有媒体、供应商关系、媒体关系、发行终端、高校等各类资源，在N市人才服务业首次提炼出“主流媒体，强势覆盖”、“校园引才，丰富储备”、“公交广告，普工专项引才”等引才服务亮点，并切实给予100%有效执行，通过整合自有人力物力、媒体关系、供应商关系、高校就业办等资源，在N市展开了一场声势浩大的引才传播战。

企划新人修炼：企划是对各种资源的整合，通过整合各种与企划目标相关的人、财、物、信息等资源，使之发挥作用形成合力，从而实现企划的目标。

优秀的企划人员必须具备较强的整合能力，体现在对内部资源的调配，以及对外部资源的协调利用能力。另外，企划人员的资源整合能力不仅要体现在企划阶段，更必须体现在企划方案的实施、评估阶段。

企划核心能力之五：公关能力

Z公司企划部针对每年6月份是应届毕业生求职的高峰期，在招聘大会现场设置“2024应届毕业生职业指导专区”，由资深专家免费为毕业生提供生涯规划等方面的专业指导，并邀请N市各大主流媒体记者悉数到场。

通过媒体公关，N市各大主流媒体对本届招聘会进行了会前、会中、会后的新闻报道，网易等知名网络媒体进行了转载报道，有效扩大了本次万人招聘大会的影响力及权威性，达到了助力招展、传播引才的目的。

企划新人修炼：公共关系活动经常与企业的营销、广告等活动紧密相连，因此，具有较强公关能力的企划人员，不仅可以联系企业与消费者、媒体、政府、行业协会之间的感情，为企业的长远发展打下基础，而且可以提高企业的运行效率和经济效益。

公关能力表现为一个人在社交场合的介入能力、适应能力、控制能力以及协调能力等，娴熟的公关能力是优秀企划人员必备的能力之一。

企划核心能力之六：说服能力

Z公司总经理要求企划部在完成万人招聘大会引才宣传、媒体公关等系列工作的同时，必须向各类快速消费品厂商及各喷绘供应商推介招聘大会现场的宣传广告位。

星火喷绘是Z公司的喷绘供应商，企划部吴经理在与其老板沟通中，得知其有强烈的广告宣传需求。通过充分挖掘星火喷绘的广告宣传需求，最终说服对方付费投放了招聘会现场宣传广告，为Z公司增加了近20万元的广告收入。

企划新人修炼：企划部门是花钱的部门，而为了从广告商那里多为公司节省几个“铜板”，就必须具有说服能力；为了使自己的策略被老板、客户采纳，以更好地实施自己的企划方案，同样需要超强的说服能力。

说服能力是企划人员一项不可缺少的职业技能，因为企划人员有太多的人需要说服，否则将寸步难行。

企划核心能力之七：创新能力

部分企业有在短时间内大量招聘人员的需求，Z公司针对这一需求，在最短的时间内包装企划出“会中会”专场招聘，然后，通过销售部全力向名优企业推介，最终促成某知名企业在招聘大会中举办“会中会”专场招聘。

企划新人修炼：创新是所有进步的源泉，企划总是和创新紧密联系在一起的。只有创新，才能使企划方案新颖、独特，令人耳目一新。

无论是产品包装企划、CIS形象企划、广告企划等，都要求企划人员具有较强的企划创

新能力。没有创新意识的企划人员没有前途，是不适合从事企划工作的。

企划核心能力之八：写作能力

通过上述一系列策略安排及有效执行，Z公司打了一场漂亮的“反击战”，6月份销售业绩增长了50%，并首开N市“会中会”招聘服务模式之先河，提高了公司在企业客户及人才心智中的品牌认知及产品声誉，扩大了市场份额。按总经理要求，企划部吴经理专门撰写了此次活动的总结报告，及时、详尽地总结经验，以利日后再战。

企划新人修炼：企划人员从年初可以“写”到年底，如营销计划、季度营销计划、新闻宣传通稿、新产品推介方案、节日促销方案、营销总结报告等企划方案、总结的撰写，企划人员自己的工作报告、工作感悟等，也都离不开“写”。

“写”是企划人员的重要职业技能之一，也是企划人员总结经验、表达思想、提高个人素质的一种有效方法。作为企划人员，无论是从工作角度，还是从个人成长角度，都应该精于“写”。■

**第四篇：管理者必须提升八项能力**

管理者必须提升八项能力

一、正直的人格魅力

在中国目前的企业，职业经理人的人格魅力仍然是影响班子好坏的重要因素，只有职业经理人这个头带好了，才会带出一个好的管理队伍。

二、准确的判断能力

能够站在企业改革与发展的高度，对企业领导班子成员提出的众多议题表明自己新颖的思想、建设性的意见或建议，做到超前认准方向、把握好方向，齐头并进，协调健康发展。

三、成熟、自信和沟通的公关能力

一位成熟、自信的职业经理人应在坚持原则的前提下，把“一班人”紧紧地凝聚在一起。对外要以提高企业知名度和社会影响力为己任，善于搞好“上挂、横联、下辐射”的公关网络建设，协调沟通好社会各界关系。

四、善于处理危机或突发事件的能力

职业经理人应在处理突发事件中最大限度降低负面效应，减少危机对企业正常生产经营的冲击，带领员工奋发图强，走出危机笼罩的阴影。

五、精通市场经济知识和把握内在规律的运作能力

建立与市场经济和企业内在规律相适应的生产机制、管理机制以及与生产经营相配套的高质量的员工队伍，这就要求职业经理人必须精通市场经济知识和具备把握内在规律的运作能力。

六、创新精神与战略远见

职业经理人的一项重要任务就是审批企业的中长期发展战略和规划。所以职业经理人应具有挑战自我的创新精神，善于集思广益、分析和把握企业发展趋势，擅长策划、谋略和具有战略眼光。

七、较强的理财能力

职业经理人应具备一定的财务知识，应能看懂反映企业财政状况的各种财务报表和其他指标，严格控制支出，力争把有限的资金用于企业自身发展上。

八、坚持不断“充电”

作为职业经理人，要做学习培训的鼓吹者和实践者，只有不断学习、不断提高自己，才能深入和了解当今国内乃至世界上本行业的前沿情况和发展趋势，只有这样，才能保持战略性的远见卓识和高质量的决策水平。

**第五篇：管理者必须提升八项能力**

管理者必须提升八项能力

一、正直的人格魅力

在中国目前的企业，职业经理人的人格魅力仍然是影响班子好坏的重要因素，只有职业经理人这个头带好了，才会带出一个好的管理队伍。

二、准确的判断能力

能够站在企业改革与发展的高度，对企业领导班子成员提出的众多议题表明自己新颖的思想、建设性的意见或建议，做到超前认准方向、把握好方向，齐头并进，协调健康发展。

三、成熟、自信和沟通的公关能力

一位成熟、自信的职业经理人应在坚持原则的前提下，把“一班人”紧紧地凝聚在一起。对外要以提高企业知名度和社会影响力为己任，善于搞好“上挂、横联、下辐射”的公关网络建设，协调沟通好社会各界关系。

四、善于处理危机或突发事件的能力

职业经理人应在处理突发事件中最大限度降低负面效应，减少危机对企业正常生产经营的冲击，带领员工奋发图强，走出危机笼罩的阴影。

五、精通市场经济知识和把握内在规律的运作能力

建立与市场经济和企业内在规律相适应的生产机制、管理机制以及与生产经营相配套的高质量的员工队伍，这就要求职业经理人必须精通市场经济知识和具备把握内在规律的运作能力。

六、创新精神与战略远见

职业经理人的一项重要任务就是审批企业的中长期发展战略和规划。所以职业经理人应具有挑战自我的创新精神，善于集思广益、分析和把握企业发展趋势，擅长策划、谋略和具有战略眼光。

七、较强的理财能力

职业经理人应具备一定的财务知识，应能看懂反映企业财政状况的各种财务报表和其他指标，严格控制支出，力争把有限的资金用于企业自身发展上。

八、坚持不断“充电” 作为职业经理人，要做学习培训的鼓吹者和实践者，只有不断学习、不断提高自己，才能深入和了解当今国内乃至世界上本行业的前沿情况和发展趋势，只有这样，才能保持战略性的远见卓识和高质量的决策水平。

Jerry:

平庸的人，常以为以上的东西离自己很远，看看就算了！

追求未来梦想的人，会把此烙在心里，时刻提醒自己！

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

年轻人必看的哲学故事之————同门师兄弟

螃蟹、猫头鹰和蝙蝠去上恶习补习班。数年过后，它们都顺利毕业并获得博士学位。

不过，螃蟹仍横行，猫头鹰仍白天睡觉晚上活动，蝙蝠仍倒悬。

心理点评

这是黄永玉大师的一个寓言故事，它的寓意很简单：行动比知识重要。

用到心理健康中，这个寓言也发人深省。

心理学的知识堪称博大精深。但是，再多再好的心理学知识也不能自动帮助一个人变得更健康。其实，我知道的一些学过多年心理学的人士，他们学心理学的目的之一就是要治自己，但学了这么多年以后，他们的问题依旧。

之所以出现这种情况，一个很重要的原因是，他们没有身体力行，那样知识就只是遥远的知识，知识并没有化成他们自己的生命体验。

我的一个喜欢心理学的朋友，曾被多名心理学人士认为不敏感，不适合学心理学。但事实证明，这种揣测并不正确。他是不够敏感，但他有一个非常大的优点：知道一个好知识，就立即在自己的生命中去执行。这样一来，那些遥远的知识就变成了真切的生命体验，他不必“懂”太多，就可以帮助自己，并帮助很多人。

如果说，高敏感度是一种天才素质，那么高行动力是更重要的天才素质。

这个寓言还可以引申出另一种含义：不要太指望神秘的心理治疗的魔力。最重要的力量永远在你自己的身上，奥秘的知识、玄妙的潜能开发、炫目的成功学等等，都远不如你自己身上已有的力量重要。我们习惯去外面寻找答案，去别人那里寻找力量，结果忘记了力量就在自己身上。

切记：别人的知识不能自动地拯救你。

如果一些连珠的妙语打动了你，如果一些文字或新信条启发了你。那么，这些别人的文字和经验都只是一个开始，更重要的是，你把你以为好的知识真正运用到你自己的生命中去。

-------犹太哲学家马丁·布伯

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找