# 高级经济师论文范文

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-02-01

*经济师在企业发展中的作用日渐凸显出来,但是从当前的企业经济师的工作职责状况来看,各大企业没有真正发挥经济师的作用,企业管理层对经济师的重视程度不够,也没用正确认识经济师的工作职能。下面是范文网小编为大家整理的高级经济师论文，供大家参考。 ...*

经济师在企业发展中的作用日渐凸显出来,但是从当前的企业经济师的工作职责状况来看,各大企业没有真正发挥经济师的作用,企业管理层对经济师的重视程度不够,也没用正确认识经济师的工作职能。下面是范文网小编为大家整理的高级经济师论文，供大家参考。

高级经济师论文范文一：经济师自身价值的体现

一、引言

经济师是企业最重要的职位，实际上有别于其他普通岗位，一般来说经济师在企业中都直接接受企业最高管理层的直接领导，直接参与企业的决策，发展战略制定，同时也是企业最为重要的高层管理人员。经济师对于企业日常运作而言有着十分重要的意义。但最为经济师并不能偶简单的参与工作，不能够仅仅以工作的的态度去面对工作，应该更多的提升自身的价值，更好地发挥自身的价值，从而也为企业带去更大的价值。

二、经济师在现代企业中的设置定义

1.经济师定义。

经济师可也说在企业运营过程中就是扮演着一个统领的的角色，因为直接参与管理的内容众多，较为复杂，且影响着企业运行的风险和效率。经济师主要的工作内容简单理解就是经济策划、分析，也要对现行风险进行判定，是企业所有有关经济的活动的总负责人。由于直接接触到企业最核心的经济管理问题，所以直接由企业高层负责管理，是企业管理层中最重要的岗位之一。经济师这一岗位在企业管理层中是无可替代的。

2.专业素养。

作为经济师必须要能够不断地学习，要能够洞察市场的变化，洞察经济发展情况，能够有创新的精神和意识，带动企业的发展和创新。经济师必须要能够通过对市场发展进行预判，能够对行业、企业的未来发展有准确的把握和判断。所以，经济师日常就必须要能够全面及时对社会发展进行关注，了解行业社会最新的资讯，并且有过硬的专业专业素养为基础，然后把所学习的专业知识和社会资讯结合进行经济分析。尤其需要对国家的宏观调控、社会大事件、关系行业的社会变动等等信息实时进行关注，加上自身的专业营销、管理、经济学知识进行整个，应用到自身的日常工作中。确保专业理论知识和最新的社会资讯时事都能够符合自身日常工作的需求，从而去发现企业管理中存在的问题，发现企业未来发展的计划规划有什问题和不足，从而进行完善，进行创新;推进企业计划方案的执行，提高企业运行的经济效益和工作效率，提升企业的发展动力。经济师也是企业重要的，增加凝聚力的岗位，需要考虑企业内部凝聚力，也需要对外进行有效的公关;在企业内部和外部都起着沟通桥梁的作用，提升企业内部人员的积极性、凝聚力的同时也提升企业客户的满意度和感受。

三、经济师职务特点分析

1.全局意识。

经济师往往直接与企业最高层的管理层进行沟通，企业高层管理的决策决定往往也参考经济师意见;经济师就必须要站在全局角度上，对管理工作进行全局把握，并不能简单的只顾细节而忽略了全局，日常工作中需尽可能地制定出一些科学合理降低生产成本、提升经济、科技，社会等多方面效益的策略计划。

2.超前意识。

经济师的工作永远都不是注目于现在，经济师需要的是大局意识，需要对企业发展规划进行考虑，这就要求经济师要对未来发展，未来规划等有超前的管理意识。要对一些同类型企业的发展状况及相关信息动态时刻了解掌握而未雨绸缪。只有尽可能多的提前考虑，提前制定相关问题的处理措施，做好风险的规避预防，做好计划，才能让企业遇到困难时能够从容面对。

3.把关能力。

经济师需要对企业决策，意见和发展进行把关。因为企业必然会受到责任制度的影响，导致一些决策、管理、意见并不能够很好的经过讨论验证就实行，所以经济师必须要为企业最高管理层作出服务，要对企业的发展、规划、计划都进行把关，确保企业能够有效规避掉一些经营风险，同时尽可能的增加营销。

4.创新性。

经济师要能够通过不断地学习去增加自身资源的储备，增加对未来发展的认识。从而更好地结合专业的管理理论，提出创新的方式方法，在已经不适应发展的方式方法中寻求创新和改变，推动企业的变化，从而去适应环境的变化。经济师岗位直接关系着企业的管理创新，关系着企业的创新发展。

5.坚定性。

经济师工作职责要求经济师必须要具备绝对的坚定性，这里不是说对错误的决策做法也具备绝对的坚定。而是说，经济师角色具有双重性，一方面为高级管理层的助力辅助人员，一方面则为企业运营决策的主要执行人员。所以必须要站在企业发展的长远角度上为企业发展进行规划，一切以企业良好发展为目标，必须要坚定。

四、经济师的自身价值的加强

1.加强职业道德。

加强道德意识，提升职业道德修养是提升个人价值，增加岗位角色价值的基础。必须要更多的注意个人的职业道德修养，严格遵守行业准则，遵守法律法规，遵守企业的规章制度;为企业的发展贡献力量，认真负责任的为企业的管理起到辅助作用，端正自身的行为，更好地为企业发展服务。

2.提升理论水平。

经济师需要起到企业管理的辅助作用，需要对企业长远规划管理进行把关预判，也就需要对众多企业运行过程中的专业内容有充分的了解，工作内容有具体偏重的也必须要具备全面的专业理论素养。现代企业要求经济师必须要具备较强的统计能力，并且需要能够对统计数据进行准确的分析管理，得到核心数据;需要较强的计划能力，能够对企业具体的管理工作做出计划，并确保能够落实;需要提升合同管理能力，对相关合同内容、管理情况充分的了解;需要对计算机信息化建设有了解，如今已经是信息化时代，企业发展与信息化发展脱不了干系，所以企业统筹构件信息化管理系统，也属于未来经济师管理范畴的一部分。

3.增强实践，加强管理核心作用。

经济师作为企业管理层的助力辅助者需始终站在企业发展的角度上，对相关因素充分考量，有必要在企业管理中适当加入自身的业务管理的考量，通过考量来评价自身工作的情况、质量、效率等等，从而更好地在未来工作中进行优化完善。

4.提升营销管理能力。

经济师内部需要辅助企业统筹管理工作，但是也需要面对企业外部客户，企业的经营销售都是直接有关经济师日常工作的。所以经济师要加强自身价值，就必须要提升自身的营销能力，公关能力。能够对企业的营销工作进行统筹规划管理，同时需要能够去面对客户，提升客户的满意程度，增加企业经营效率。

5.起到带头人角色。

经济师是企业管理层重要角色，受到所有人的关注，而如今社会是一个学习型的社会，经济是必须要做好带头人的角色。经济师在经营及管理两方面均具备加强的专业技能水平，但是还需要掌握多方面的知识理论且需要随时代发展进行更新技能。更好地带动整个企业都进入到一个良性的发展状态中，带动企业的学习气氛，带动企业的工作气氛，有效调节企业内部关系。

五、结语

经济师加强自身价值，是顺应时代发展，确保自身不会被时代、市场发展被淘汰的重要途径。只有更好地认识到自身工作的重要性，从理论和实践双方面来共同提高自身的管理水平，才能够确保工作质量能够提升。经济师加强自身价值确实也和不断地学习有着直接关系，通过新知识，新内容的补充，也才能够获得新方法，新的认识。经济师无论是在现在，还是在未来，在企业管理和发展中都是有着十分重要的作用的，所以加强自身价值不仅仅是个人需求，也是社会企业的需求。

高级经济师论文范文二：经济师应用情商激励员工三性

一、在当今社会,情商比智商更重要

我国企业家提出借力的命题,即企业管理者的任务就是向职工借用力量。这个命题其实就是说明了尊重职工主人翁地位,运用和把握情商的重要性。长期以来,人们是按照智商高低来论述人的聪明程度和事业成功条件的。近年来美国哈佛大学心理学博士丹尼戈尔曼出了一本新书,名为《情商能力比智商能力更重要》。该书认为,在推断一个人是否会取得成功的时候,如今关于智力商数的测验远不如人们以前通称为性情的那些品质的评价更重要。而情感商数一个人理解和控制自己及他人的情绪和感受他人感觉的能力的大小,才是决定这个人事业成功和生活幸福的关键。智商即人的智力商数:智力年龄实际年龄100=智力商数。智商等于100,即标示其智力相当于中等儿童的发展水平;120以上的称作聪明在80以下的称作愚蠢或较笨。以往人们还认为智商是不变的,因而智商问题很被重视。现在说情商比智商更重要。那么什么是情商能力呢?美国耶鲁大学心理学教授根据试验以及大量的社会实践验证,最早提出情商能力这一概念。他认为,情商能力就是一个人感受、理解、控制、运用和表达自己及他人情感的能力。《情商能力》的作者戈尔曼博士进一步提出:真正决定一个人成功与否的关键是情商能力,而不是智商能力。例如,一个智商很高的人可以成为一名出色的会计师,但只有智商和情商都很高的人,才可能成为一个公司的高级主管;一个智商能力高的人可以成为一个研究婚姻问题的心理学家,而一个情商能力高的人才能营造美满的婚姻。戈尔曼指出,善于处理情绪、能够察颜观色的人,也就是能够用理性控制冲动的人,在社会上比较容易出人头地;相反的,一个人如果容易受情绪的摆布,比较任性,难以与别人相处,再聪明的人也只能陷于孤立的境地,无法施展自己的抱负。以往,智力商数在人们的生活的各阶段,都起着主导作用,但最近几年来管理学中悄然兴起的情感商数新论,使智力商数之理论骤然失宠。心理学的最新观点认为:智商对一个人成功的影响只占15%-20%,80%-85%的影响来自其他因素,其中主要包括感情商数,即情商。社会主义精神文明强调五讲、四美,主要体现于对人的尊重。这是以情商为基础的。

二、经济师应把握情商的理解平衡力

我国古时的韩愈说:其所以为情者七:曰喜、曰怒、曰哀、曰惧、曰爱、曰恶、曰欲。而欧阳修则更深刻地指出:喜怒哀乐,动人必深。古希腊亚里士多德也指出:情感是所有这样的感觉:它们改变着人们,影响着人们的判断,并且还伴随着愉快和痛苦的感觉。这类情感有愤怒、怜悯、恐惧等,以及与它们对应的情感。近年来,许多企业家和社会工作者在接受美国成人教育家卡耐基教育后,都很赞成这样的一种观点:即一个人事业上的成功,只有15%是由于他的专业技术,另外的85%要靠人际关系,处世技巧。因此,他的基本哲学思想,就是着眼于人自信心的培养和人与人之间的沟通、交往、宽容,并汲取了行为科学和心理学的新成果,使人们成为事业成功、家庭幸福、个人快乐的人。很多著名人物和事业成功者都是卡耐基课程的毕业学员。不少参议员、州长,以及其它许多官员和企业家,都赞扬卡耐基课程的训练,使他们对人际关系的认识更深刻,在事业上卓有成就。我国新学科经济师经济学认为,理解平衡能力,是情商主要品质之一。人的情绪(不管是好还是坏)为生活调味,也构成一个人的性格,调整情绪的关键是平衡,即:我们常讲的理解万岁!海尔总裁张瑞敏在哈佛讲台上讲:要把一条休克的鱼激活。在中国环境下,关键是要解决给每个人创造一个可以发挥个人能力的舞台,这样就永远能在市场上比对手快一步。可见情商的重要性。人们很难控制感情不受冲击,但可以控制其持续的时间。有心理学家曾向400名男女调查过他们摆脱不良情绪的办法,并为研究如何改变不良情绪提供了大量有价值的资料。例如,在人们试图摆脱不良情绪时,愤怒似乎最难控制。当你在公路上行车被别的车挤超时,你的本能反应可能是混蛋!土匪,差点撞了我!。有的警察查车时,一辆车逃避检查急速开走。这位警察则抱以我不能就这样让他跑了!越激动追得越愤怒,以致造成过度紧张甚至鲁莽撞车。如何摆脱这种愤怒呢?曾有一种观点认为,发泄会使你好受些。研究人员近年深入研究发现这实际上是一种最糟的办法。大发雷霆会变得激活大脑的兴奋系统,使你的感情变得更难以控制。而心理学家提供的一种较有效的办法是重新描述,这意味着有意识地用肯定的眼光重新解释所发生的事情。例如,你可以这样对自己说:他可能有什么急事,或者他大概没有看(听)清楚。

独自出去使自己冷静下来也是平息愤怒的一个有效办法,特别是在你不清醒思考的时候。不少男人通过驾车兜风使自己冷静下来。但安全的选择应该是运动,例如散步,或者找人聊聊天。最有效的办法是想想对方的优点,找找自己的缺点,不管你选择哪种办法,都要避免继续追逐那些愤怒的想法,你的目标应该是分散注意力。实践证明,懂得宽容他人的人情商往往较高。在我们中国,特别强调重视人的思想政治工作。常言道,要把握住职工的思想活动和情绪变化的规律,要运用谈心、家访、关心体贴等方式,把思想工作做到职工心坎里。这是中国特色的情商理解与平衡力。海尔的企业文化最核心的部分是体现对两部分人的尊重:对员工的尊重,对顾客的尊重。张瑞敏说:世界上最无价的东西就是人心了,是花多少钱也买不来的,要赢得别人的心,只有拿自己的心去交换,这跟谈恋爱的道理一样。因此,企业的领导人永远也不要以为自己比别人聪明,以为可以驾驭他们,如果是这样,就会出大问题。海尔对员工的口号是赛马不相马。你是一个普通工人,但你的命运不是领导赐予的,而是掌握在你自己手中。对顾客的口号是真诚到永远。企业必须首先对顾客真诚,才能换来对企业的真诚。海尔近几年先后兼并了18家亏损企业,全部扭亏为盈,靠的都是对人心的重视。所以,海尔人说盘活资产首先要盘活人,人永远是第一位的。

三、经济师要运用情商提高公关能力

只要是健康的人,每一个人都有清楚明晰地了解自己和自己情感的力量(即使不能绝对地加以了解,至少也可以部分地加以了解),因此他可以使得他少受情感冲动的束缚。感情自我调整的品质是延缓冲动的能力,它对于事业成功具有十分的重要性。曾有研究人员拿糖果分给一群4岁大的儿童。对他们说,如果谁马上把手里的糖果吃掉,那就再也不能得到糖果了;如果坚持到两个小时以后不吃的话,就可以再得到一块糖果。实验一开始,一些儿童便迫不急待地把糖果塞进了嘴里;另一些儿童则意志坚定,想尽办法转移注意力,最后终于得到了奖赏。实验的有趣部分还在二三十年后,对这些吃糖孩子所做的跟踪调查发现:他们幼年时代的表现和他们日后的发展与成功有很大关系。能坚持下去最终得到两块糖果的孩子,长大后往往适应能力较强、人缘好、有进取心、自信心高,个性也稳定可靠。而经不起头一块糖果诱惑的孩子比较容易灰心,个性往往倔强、孤独,不大能够承受压力,喜欢回避挑战。我国有句俗话:冰冻三尺,非一日之寒。但是抑制冲动的情商能力是可以通过实践修养而得到开发的。当职工面对某种诱惑或困难时,经济师应注意提醒他们想想长远目标和国家与集体利益,乃至自己家庭的长远幸福等。控制冲动,始于思维,现于语言。激动时无论任何人声音都会升高;心情不好时,声音会低沉。比如,有的人在威胁别人时,故意把声音压低,为的是向对方表示:在这种情况下,我还是很镇静的。再比如,常听人说吵架时声音大的人占上风;但想说服人的时候,大声反而引起相反效果。因为越是大吼大叫,对方听起来越觉得那是强迫式的,即使明知有道理,也很容易引起反感的情绪。这就是情商的缘由。心理学家的研究向人们展示了处理好人际关系的重要性。例如,有一个试验中心聘用的研究人员都是最优秀的工程师和科学家。但是他们之中最杰出却不一定是智力商数最高、毕业于名牌大学的人。相反,实验中心的明星是那些品质、性格及能力方面有许多优点的人。当实验中心遇到困难时或着手进行某项创新时,往往是他们能在自己周围形成一个网络,获得最快最多的信息。

当他们遇到困难需要帮助时,他们立即就会得到援助。而另一些研究人员,尽管智力商数高于前者,但是由于情感商数较低,所以当他们求助于人时,需要等上几天才能得到答复。美国一家领导人才研究中心对一些智商很高的孩子进行了跟踪调查。这些从幼年时期被视为有远大前程的神童,成年以后,并非像早先预料的那样功绩赫赫,共中主要原因是情感商数一直较低,特别是他们不善于和别人沟通,不善于打通人际关系。由此可见,是情商而不是智商使人有了杰出和平庸之分。研究人员还认为,人与人之间的感情沟通大约有90%是通过语言以外的途径进行的,而越擅长体会动作语言的人,工作和人际关系越圆活。许多企业的人事部门发现,人们可以靠智商找到工作,但能否获得提升则主要是靠情商,即能够与同事融洽相处、善于协调组织的人,比那些独来独往不善于和人打交道的天才更可能获得必要的合作,以完成自己的工作目标。这对于我们经济师在企业管理中的成功是很有意义的。人际交往中,情商高的经济师特别注意说话看对象。所谓看什么人说什么话,撇开它的贬义,就是说要看对象,有的放矢,而不能对牛弹琴。人的性格之不同,有如其面,根据不同的人,采取不同的谈话方式,就比较容易达到目的。比如有的人喜欢直率,就不妨快人快语,直截了当;有的人比较腼腆,或虚荣心强,就要婉转一些。情商高的经济师说话符合思维逻辑,由浅入深,由表及里,循序渐进,决不会不分轻重先后,语无伦次,东一锤西一棒。说话能从别人感兴趣的话题入手,逐步引入正题,特别能选择对方感兴趣的话题,以提起对方的兴趣和好感,然后再陈述自己要说的主要内容。 情商高的经济师说话考虑时间、场合,考虑以何种态度、何种口气、按什么顺序进行。这样就能更好地让别人了解自己,理解自己,喜欢与自己交往,这是办成任何事的第一步。一个情商较高的经济师所做的每件事,即使是很小的事情,都能赋予它生气。如果一个人智商虽高,却是死气沉沉的书呆子,绝对吸引不了别人的注意力和钦佩。在说话和办事中,要把生命的活力流露溢表。与人交往中要作到微笑自然,目光有神,亲切大方,效率高,节奏快,握手得体又热情。情商高的经济师对他人的问题、困难与兴趣,表现出真诚的关切。因此受到大家的欢迎和尊敬。这便是以人为本,这就是你尊敬他人的情商所带来的直接效应。这种效应是企业充分发挥职工积极性、主动性和创造性,从而实现管理创新的基础。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找