

<<三天读懂管理学>>

图书基本信息

书名：<<三天读懂管理学>>

13位ISBN编号：9787509335178

10位ISBN编号：7509335175

出版时间：2012-4

出版时间：中国法制出版社

作者：磨剑

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>

<<三天读懂管理学>>

前言

“管理就是确切地知道要别人去做什么，并使他用最好的方法去做。

”这本小部头的管理学通俗读物虽然是以企业管理为线索，但其中的道理却可以推而广之地应用于各个管理领域。

它不像教材那么系统，避免了教材的枯燥乏味，它不像学术专著那么深奥，避免了学术著作的晦涩难懂。

这本书更像是从管理学的海滩上拣拾的一片片美丽的贝壳，被作者精心地加工并串连起来，送到了读者的眼前。

在忙碌之余，您可以抽出一点时间，给自己充充电，掌握一些管理学的知识，更从容地应对生活和事业中面临的种种问题。

管理的核心是“人”。

所以，全书的前三章都是直接在讲“人”——管理者和被管理者。

要想管理别人，先要管好自己。

作者出了不少貌似“馊主意”的好点子——偶尔出点丑，拉近和下属的距离；克制住自己的求胜欲望，不要总高下属一头……对于一个管理者来说，网罗、培养、使用人才并留住人才，是他最重要的使命。

但那些比自己更出色的人该怎么用呢？

下属不听话、“磨洋工”，该怎么办？

要想赢得下属发自内心的忠诚和拥戴，让下属在工作中自动自发、全力以赴，又该做什么？

解决了“人”的基础问题，等于攀上了管理学的平台，可以继续拾阶而上了。

作者依次介绍了决策管理、经营管理、营销管理、质量管理、危机管理方面的知识。

作者的叙述简明扼要，穿插其间的故事饶有兴味，例如：如果有一头狮子闯进你的院子里，你会怎么办？

你会不会像那头“布利丹驴”一样，站在两堆草料之间，却不知道究竟该吃哪一堆，最后活活地饿死？

这些轻松、诙谐的小故事里，往往蕴藏着管理的大道理。

管理学不是高高在上的领导才用得着的学问。

在我们的工作和生活中，你经常会在不知不觉中扮演一个管理者的角色。

有时是在家里，有时是在办公室里，有时是在一个社交场合，有时则是面对一群意外地聚集在一起的人。

今天，你是一个潜在的管理者，明天，你就可能是一个真正的管理者。

所以，利用下班后的闲暇、工作的间歇、公交车上的无聊时光，学习一些管理知识，不定什么时候就能派上用场了！

<<三天读懂管理学>>

内容概要

管理既是一门技术，也是一门艺术，其核心是人。
任何企业的经营运作都离不开管理者与被管理者。

本书共分八章，包括自我管理、人才管理、柔性管理、经营管理、决策管理、营销管理、质量管理与危机管理。

《三天读懂管理学》里含有大量生动有趣的案例、简洁到位的点评和精美的管理漫画，摒弃了教材的枯燥和专著的深奥，让读者在阅读过程中轻松领会管理精髓，掌握管理技巧。

<<三天读懂管理学>>

作者简介

磨剑，畅销书作家、编剧，代表作有《关云长》、《王莽发迹史》、《房地产江湖》等数十部。

<<三天读懂管理学>>

书籍目录

第一章 管好自己，再管别人

让自己时刻保持最佳状态

不要总对下属指手画脚

偶尔出点丑的人更可爱

管理者如何应对攻击

面对冲突，保持中立

做下属的榜样

盖好你的。

“屋顶”

认清你的错误行为

控制好你的求胜欲

发表意见要把握好度

掌握点评别人的技巧

尽量避免发表破坏性评论

不要将否定式过渡词作为开场白

千万不要滥发脾气

坚持正确的原则

“头儿”之间要相互信任

活在当下，行在今日

第二章 管好员工，用好人才

让员工成为有责任的主人

授权的同时别忘了控权

让员工明确工作目标

让你的员工参与决策

激励员工的五个原则

通过末位淘汰激励员工

发挥好团队的力量

如何看待“忙里偷闲”的员工

杜绝“磨洋工”现象

慎用“光环效应”

发挥“鲶鱼效应”

用人之道，贵在慎始

用比自己更出色的人

不拘一格用人才

企业不可用的几类人

怎样留住你的人才

金鱼缸效应

霍桑效应

“不值得”定律

蘑菇定律

酒与污水定律

格雷欣法则1

适才适所法则

特雷默定律

彼得原理

<<三天读懂管理学>>

乔布斯法则

大荣法则

海潮效应

第三章 管理要人性化

不要鞭打自己的员工

用微笑换取黄金

记住员工的名字

顺畅的沟通是活力之源

有倾听才会有沟通

一把钥匙开一把锁

皮格马利翁效应

马蝇效应

南风法则

互惠关系定律

蓝斯登定律

柔性管理法则

坎特法则

波特定律

刺猬法则

热炉法则

第四章 搞好决策管理

怎样做出正确的决策

跳出“布利丹驴”的困境

寻找自己的财富增长点

好的规划是成功的开始

预测是决策的前提

有时放弃也是一种收获

敢于淘汰自己的产品

小公司的“蹭饭”生意经

“借鸡生蛋”的创业战略

走好企业重组这步棋

适时地进行企业战略再造

第五章 搞好经营管理

别让你的企业喘不过气来

不要落入成功的陷阱

企业要以诚信为本

创新是企业的生命之源

为顾客提供最优质的服务

对客户做必要的让步

如何管理家族企业

“皮包公司”的经营战略

试点效应

连锁经营的共生效应

做好品牌管理

关注女性消费市场

遵循“ ”法则

手表定律

<<三天读懂管理学>>

性命攸关的财务管理

节省一元钱，就净赚了一元钱

如何提高现金效益

第六章 搞好营销管理

营销管理重在控制过程

了解顾客的需求

和客户建立良好的关系

给客户一个非买不可的理由

从客户的口中寻找线索

给公司起个响亮的名字

用广告来打开销路

别让广告毁了自己

“价格越高越容易畅销”

搞好产品的外形和包装

怎样做好渠道促销

企业淡季营销策略

成功推销的七个技巧

三步做好网络营销

第七章 搞好质量管理

没有最好，只有更好

把细节做到位

量化管理细节

严防企业安全事故

第八章 搞好危机管理

防微杜渐，化解潜在危机

破窗理论

让失败成为你的财富

小船如何过大浪

怎样解决公关危机

如何应对“产品召回危机”

章节摘录

版权页：插图：别人怎么评价你并不重要，关键看你怎样评价自己。

把一件事看得越复杂，就越不容易做到，对自己说些不吉利的话，这种不吉利往往都会成为现实。

正如佛语中说的一样：“境由心造、相由心生”。

我们身边存在的机会，总喜欢把自己伪装成困难和挑战。

面对这样的困难，我们必须让自己坚强起来，告诉自己“我能做到！”

只有积极的心态，才能把自己由平庸者变为成功者。

美国企业家克罗克刚出生时，西部淘金运动就已经结束了，这无疑让他和一个可以发大财的时代擦肩而过。

他好不容易考上了大学。

却遭遇了1931年美国经济危机。

时运不济的他不得不选择辍学去搞房地产，刚干了没多久又闹起了第二次世界大战，有钱人纷纷卷起铺盖四处选命，根本没心思买房置地。

美国的房地产生意瞬间土崩瓦解。

这让克罗克备受煎熬。

从那以后不幸就没离开过他，迫于生计。

他先后做过司机和推销员，但终究还是不顺利，养家糊口都成了问题。

尽管如此，克罗克始终没有气馁。

1955年，闯荡半生的他空手回到了家乡，把家里原有的小产业变卖掉后，开始学着做其他生意。

当时他注意到，麦当劳开办的汽车餐厅生意火爆，于是就想进军餐饮行业。

52岁的他准备从头做起，开始到汽车餐厅打工，学做汉堡包。

他的做法遭到家里人的反对，像他这个年龄应该准备退休享乐，但克罗克信心十足，精神饱满得像个小伙子一样。

几年后，他向银行贷款270万美元，毅然决然地买下了几家餐厅，开始专做麦当劳。

经过几十年的苦心经营。

他带领的麦当劳如今已经发展成为全球最大的快餐公司，在几十个国家和地区开了7万多家连锁分店，年销售额超过200亿美元。

人们称克罗克为“汉堡包王”。

人和人之间的差距并不大，只是有些人是积极的，有些人是消极的，积极的人能获得成功，而消极的人注定会失败。

作为企业领导的你，应该乐观地对待自己的企业，每天保持充满信心的最佳状态，把困难当成一种动力，在风高浪急的海上自由航行，最终到达成功的彼岸。

美国历史学家伯恩斯曾说过：“下属在工作中越是觉得自己有能力和有效率，则在完成工作时就越不想听到命令和指挥。

”这句话后来被称为“伯恩斯定律”。

这条定律讲的是员工的独立性和能力、工作效率之间的关系，它要求管理者对个人能力较强的员工，尽量少做命令或指挥。

最成功的上司往往不需要对下属过多地指手画脚，最优秀的下属也通常是不想要命令和指挥的下属，这是一个成功的现代企业上司和下属之间的关系。

这种企业中的工作，一般是管理者通过默示得到员工的默契，从而让他们主动来完成的。

服从上级的命令，一直都是组织内部下级员工的天职。

但这并不代表管理者不管什么事都要手把手地教员工，实际上管理者也是不可能做到的。

“伯恩斯定律”较好地揭示了这样一条规律：需要上司指挥越少的下属，其能力也就越高。

<<三天读懂管理学>>

编辑推荐

《三天读懂管理学》更像是从管理学的海滩上拣拾的一片片美丽的贝壳，被作者精心地加工并串连起来，送到了读者的眼前。

在忙碌之余，您可以抽出一点时间，给自己充充电，掌握一些管理学的知识，更从容地应对生活和事业中面临的种种问题。

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>