

<<MBA实例教程>>

图书基本信息

书名：<<MBA实例教程>>

13位ISBN编号：9787540437527

10位ISBN编号：7540437529

出版时间：2006-6

出版时间：湖南文艺出版社

作者：老秃

页数：180

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>

## 内容概要

这是一部题材别致颇具幽默感的讽刺小说，对所谓现代经济运营模式和所谓人才管理模式进行了辛辣的讽刺，对在商品经济腐朽下的现代人际关系进行了无情的揭露，读来令人捧腹，也发人深思。

本书是当代中国第一部地道的黑色幽默小说，荣获2005年法国“龚古尔”信任提名奖！

我们要感谢现代文明，创造了如此之多的垃圾，给我们垃圾公司形成了巨大商机，我们要占领全世界最大的垃圾市场——中国，这是一个千载难逢的机会…… 你老是这么客气，我可真要不高兴了。

还记得中国人怎么说的：为朋友两肋插刀。

但如果有机会，一定要让我为你插一次刀……

## 作者简介

我是老秃，老秃当然是我，笔名请顾名思义，出生于上个世纪红彤彤的六十年代，毕业于北京两所也还有些名气的大学，对法国佬写的小说感兴趣，因此成就了我的专业，本名稍稍有些平常，叫刘长才，一本正经做事，哈哈一笑为人，喜欢谁？  
我的老婆和儿子，还有这本小说。

书籍目录

第一课 人力资源管理的高招1.人才必须掌握一技之长2.人才必须善于与人交往3.人才必须将别人的资源为己所用4.人才必须尽快适应环境第二课 行政管理的诀窍1.行政管理的核心是建立一套规章制度2.规章制度需要不断补充和完善3.行政管理的重点是对规章制度的遵守和执行4.行政管理的目的是培养员工遵守规章制度的自觉性第三课 制定经营战略的学问1.要学会应付干扰和突发事件2.要学会应付经营战略的制定者3.制定经营战略的基础是对市场进行全方位的考察第四课 生产与作业管理和信息系统的妙法1.生产与作业管理2.管理信息系统3.任何管理都需要适当加入的人情味第五课 目标之制定与实现的奥秘1.目标制定因人而异2.实施目标的复杂性3.实施方法的多样性第六课 组织行为学与工作合同管理的歪门1.如何解除工作合同2.如何撕毁工作合同3.如何获得新工作合同4.如何开始履行新合同第七课 项目投标管理的邪道1.投标管理需要团队精神2.投标需要经验和技巧3.一次投标的结束意味着下次投标的开始第八课 复习题与思考题的不知所云(附参考答案)复习题

## 章节摘录

1.人才必须掌握一技之长     SWT公司的CEO叫沃尔夫。  
公司近几年的业务进展不大，股东的钱包不鼓反瘪，大家都有些不高兴，给了他不小的压力。  
几天来，他一直在准备下个星期的董事大会述职演讲，题目是：如何保住自己的位子。  
当然，这是他心里的题目。  
在董事大会上演讲的题目还没有想出来呢。

沃尔夫先生在办公室，拉开墙上的大幕布，露出一张世界地图。  
他站在地图前，眯起眼睛。

就这样，眯得快睡着了，也没有眯出什么头绪。

只觉得地图上画着一个一个的火苗，挺耀眼，但是他又想不起来为什么地图上画了这么多的火苗。  
他只好叫来秘书。

秘书进来，怀里抱着一个大大的笔记本，手拿着圆珠笔，仿佛是个声控打字机，随时记录老板的只言片语。

沃尔夫先生本想问：你能告诉我为什么办公室的世界地图上画了这么多火苗吗？然而话一出口，便成为质问：“看看你能不能说出来地图上的火苗意味着什么？”秘书谦卑地回答：“那些红色的火苗是我们公司的老高(英文：标志的意思)，垃圾焚烧炉。

”沃尔夫先生心说：噢，原来是公司的老高，我真是被这个述职报告搞的焦头烂额了，嘴上却说：“算你机灵，业务熟练。

”沃尔夫先生受到火苗老高在世界分布的启发，想到市场这个概念，计上心来，述职演讲的题目有了：  
开拓新市场(市场名称待会儿问秘书)形成公司增长业务的增长点。

他不动声色地问秘书：“还有什么地方我们公司没有业务？”秘书听到这个问题，精神一振，心想露脸的机会到了。

她有意在老板面前卖弄，看都不看地图，以显示自己对公司业务的熟悉程度，脱口而出：“拆哪！”  
(英文：中国的意思)     “拆哪。

”沃尔夫先生意味深长地重复了一遍，面露喜色，从秘书的手里夺过圆珠笔，走到地图前，在中国的图形上画个圈。

沃尔夫先生是个雷厉风行的总裁。  
业务上有了新点子以后，马上就布置给下属执行。  
给人留下了办事果断，效率高的印象。

其实只有他自己清楚，他的一门心思都用在怎么当总裁上面，大脑的硬盘内存几乎被扶植亲信排除异己和讨好董事会成员占满，哪里有地方存储公司业务？再说，相比他脑子里的那些事情，业务充其量只能算是些芝麻绿豆，交给下面的人办就行啦。

沃尔夫先生作完述职演讲后，便立刻把这盘芝麻绿豆交给人力资源部经理比丹利先生，让他招聘一个合适的人才，任命为公司驻华首席代表，负责筹备在中国设立代表外事官。

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>