

<<管人管事道与术>>

图书基本信息

书名：<<管人管事道与术>>

13位ISBN编号：9787563927333

10位ISBN编号：7563927336

出版时间：2011-6

出版时间：北京工业大学出版社

作者：白山，郑复生 编著

页数：316

字数：308000

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>

<<管人管事道与术>>

前言

领导，做自己该做的事。

企业领导是企业的领路人和管理者，往往也是企业利益的受益人，两种身份的叠加使得他们难以准确界定自己的身份，也使得他们无法分清自己到底应该做些什么、该如何做。

相反，有的企业领导却非常清楚自己应该做些什么，不该做些什么。

所以，他们不仅活得逍遥自在，企业的发展也很迅速、稳定。

中国台湾奇美公司以生产石化产品ABS而闻名全球，董事长许文龙对于企业内部的事情，始终是全部授权，从不作任何书面指令，除非遇到一些大事情，才来公司指挥。

即使每月例行和主管们开会，也只是聊聊天、谈谈家常、了解了解情况而已。

很多时候，他根本不知道他的图章放在哪里。

更奇怪的是，他连一间专门的办公室都没有。

因为没有办公室，他只好经常开车到处去钓鱼。

有一次遇到大雨，他想去公司看一看，但是当员工看到他时，竟然惊讶地问道：“董事长，没有事你来干什么？”

他想了想，说：“对呀，没有事来干什么？”

于是，他一溜烟地开车离开了。

领导是一门艺术，这句话一点都不假。

真正成功的领导，只抓大事，不拘小节。

那么对于一个企业领导来说，什么是大事？

什么是小节呢？

这是一个值得探讨的问题，也是一个必须明确的问题。

领导是企业的领头羊，企业的兴衰系于其一身，责任重大。

然而，现实很残酷，领导时间有限、精力有限，不可能做很多事情，也无法做好很多事情。

唯一能做的就是把这些有限的时间和精力都放在最重要、最紧急的事情上，而不是“鞠躬尽瘁死而后已”。

领导是企业的舵手，他掌握的只能是方向，除此无他。

事必躬亲对于企业的发展只有坏处，没有好处。

比如说会导致以下几种情况的发生：管理体系混乱，权责不分；领导干预，让员工不知所措；授权不够，无法调动下属的积极性；施展空间不够，招贤纳士成为空话。

以上四点中的任何一点，都是企业发展不可跨越的鸿沟，是企业组织的“癌症”，而这一切的源头却是企业领导者的“在其位而不谋其政”。

纵观那些已经溃败或者正在溃败的企业，十之八九都是出于此因，悲哉！

可叹！

找到自己应该做的事，是当今企业领导必须要做的一件事情，而且刻不容缓。

基于这一点，本书应运而生，从战略、目标、计划、决策、执行、经营、团队、文化、应变、激励、人才等11个方面入手，选取了最重要，也最常见的99条经验，在回答了“领导该做什么事情”这个问题的同时，也告诉了领导者“不该做什么事情”。

从而明确了一点：一个优秀的企业领导，绝对不能是一个管家婆的形象，而应该适当地做一做“甩手掌柜”。

在享受自由人生的同时，也享受成功的乐趣。

这就是本书出版的真正目的所在，希望对各企业的领导者有所帮助。

<<管人管事道与术>>

内容概要

本书在编撰的过程中。

选取了大量古今中外的成功领导者在管理实践中所总结和积累下来的实用性较强的经典案例。

这些案例，不仅可以提高您阅读本书的兴趣。

更可以让您在阅读本书中得到更多的思想启迪。

本书将助您做到：成为一个聪明的领导者，掌握领导者最实用的心理谋略，精通领导者管人的艺术；

能够自如地运用领导实用心理学，能够让企业基业常青。

焕发出无限的生机和活力。

<<管人管事道与术>>

书籍目录

第一章 抓战略、放战术，方向对才是最重要的

- 以事实为战略制订之准绳
- 务必找准企业的角色定位
- 把顾客的需求当成指挥棒
- 直面现实，决定放鸡蛋的篮子
- 战略急刹车是非常必要的
- 战略绝对不能“鹦鹉学舌”
- 关注风吹草动，跟紧市场步伐
- 长远发展才是最应该看重的
- 战略借鉴要进行“本土化”

第二章 抓目标、放过程，目标是过程的体现

- 找准核心力，再确定目标
- 随时随地把目标进行量化
- 做好长短期目标的搭配
- 目标要和计划方案配合
- 具备准确的目标价值定位
- 以结果导向来影响员工
- 在危机来临前及时转向
- 明确公司目标，并告诉员工
- 要充分发挥员工的‘咱主性’

第三章 抓计划、放计策，计划清晰才能计策明确。

第四章 抓决策、放权力，成为赢家的关键一步

第五章 抓执行、放琐事，领导不是“管家婆”

第六章 抓经营、放规模，保持企业“血脉”畅通

第七章 抓团队、放个人，英雄往往都是失败者

第八章 抓文化、放规则，有文化的企业才有灵魂

第九章 抓应变、放教条，唯一的不变就是一直在变

第十章 抓激励、放错误，有士气才会有状态

第十一章 抓人才、放缺点，唯才中用便是好

<<管人管事道与术>>

章节摘录

版权页：所以说，企业领导者在制订发展战略的时候，一定要站在顾客的立场，时刻把握顾客的需求脉搏、流行时尚和细微变化，真正使“顾客利益高于一切”的口号落到实处，不断提高顾客的生活品质。

对顾客，要真正关心他的需求，把顾客的利益放在首要位置，扩大自己的销售和生产，进而壮大自己。

王永庆便是以此作为自己经商的准则，他卖给顾客的不仅仅是产品，还包括满足顾客需要的服务项目，也一同给予了顾客。

王永庆靠什么立足早年的王永庆因家境贫寒，读不起书，不得不辍学打工，做小买卖。

1932年，王永庆在嘉义一条偏僻的巷子里租了一间很小的铺面开了一家米店，当时他仅16岁。

那时，嘉义已经有20多家米店，市场竞争非常激烈。

他的米店开办得最晚，规模最小，而且地理位置很不好，没有任何优势。

在新开张的一段日子里，生意冷冷清清，很少有人到他的店买米。

那时，周围的大市场都被一些老字号米店占领了，而王永庆的米店规模小、资金少，想做大宗买卖可以说是举步维艰。

王永庆也曾想过专门搞零售，但是那些地点好的老字号米店在经营批发的同时，也做零售，没有人愿意到他这一偏僻的米店买米。

为了改变窘况，王永庆背着米袋挨家挨户去卖，但是收效甚微。

经过一番努力后，王永庆意识到要想让米店在市场上立足，把生意做起来，就必须占据一定的优势才行。

经过细心观察对比之后，王永庆认为提高米的质量和服务是最有效的方法。

当时的台湾，农村还处在手工作业状态，稻谷收割与加工技术很落后。

农民把收割后的稻谷铺放在马路上晒干，然后脱粒，这样，一些沙子、小石子之类的杂物就会不可避免地掺杂在米里面。

消费者做米饭之前，必不可少的一项任务就是挑拣沙子，对这种现象，买卖双方都已经习以为常。

然而，王永庆却从这一司空见惯的现象中找到了大米经营的转折点。

他和两个弟弟一齐动手，不辞辛苦，不怕麻烦，一点一点地将夹杂在大米里的秕糠、砂石之类的杂物捡出来，然后再卖。

这样，王永庆卖的米在质量上就要高出其他米店一个档次，并且深受顾客好评，从此他的米店生意一改往日的冷清局面，渐渐地红火起来。

王永庆的“质量服务观”提高米质见效后，王永庆并没有停止前进的脚步，又在服务上下了不少工夫。

当时，消费者都是自己到米店买米，自己搬运回家。

对于年轻人来说，这些不算什么，但对于一些老年人来说，就非常不方便，当时年轻人整天忙于工作，很少有时间去买米，大多数情况，买米的任务都是由老年人来承担。

王永庆认为这也是扩大生意的有效途径，于是他决定主动送货上门。

这一行为再次受到顾客的普遍欢迎。

当时尽管有许多米店，但是却没有送货上门的，王永庆增加这一服务项目实际上是一项创举。

王永庆的服务是细致周到的，每次给新顾客送米，他都记下这户人家米缸的容量，家有多少人吃饭，多少大人、多少小孩，据此估计该户人家下次买米的大概时间。

到时候，不等顾客上门，他就主动将相应数量的米送到用户家里。

送米的同时他还帮用户将米倒进米缸里。

如果米缸里有旧米，还要将旧米倒出，擦干净缸，将新米放到下面，旧米放在上层。

如此，陈米就不会因存放过久而变质。

王永庆这一周到的服务令顾客深受感动。

方便客户才能留住客户在送米的过程中，王永庆了解到，当地大多数居民家庭都以打工为生，生活并

<<管人管事道与术>>

不富裕。

有时货到却收不上款，大家都很尴尬。

为了解决这~问题，王永庆采取按时送米，约定到发薪之日再上门收钱的办法，极大地方便了用户，深受用户的欢迎，而那些接受服务的用户，渐渐地都成了王永庆的忠实客户。

他的米店生意，也随之兴隆起来。

王永庆的大米质量上乘、服务诚实守信，让嘉义人都知道在米市马路尽头的巷子里，有一个卖好米并送货上门的王永庆。

由于口碑好，王永庆的生意很快壮大起来。

经过一年多的资金积累和客户积累，王永庆有了扩大规模的资本，自己办起了碾米厂。

就这样，王永庆凭借优质、守信的良好品质，从小小的米店生意开始慢慢打开了台湾首富的大门。

<<管人管事道与术>>

编辑推荐

《管人管事道与术:优秀企业领导必学的99条经验》：找到自己应该做的事，是当今企业领导必须要做的一件事情，而且刻不容缓。

基于这一点，白山等编著的《管人管事道与术:优秀企业领导必学的99条经验》应运而生，从战略、目标、计划、决策、执行、经营、团队、文化、应变、激励、人才等11个方面入手，选取了最重要，也最常见的99条经验，在回答了“领导该做什么事情”这个问题的同时，也告诉了领导者“不该做什么事情”。

从而明确了一点：一个优秀的企业领导，绝对不能是一个管家婆的形象，而应该适当地做一做“甩手掌柜”。

在享受自由人生的同时，也享受成功的乐趣。

这就是《管人管事道与术:优秀企业领导必学的99条经验》出版的真正目的所在，希望对各企业的领导者有所帮助。

管人管事是一件非常复杂的事情，并没有什么定法可循，因为世事常复杂，人心常各异。

管人不能没有手段，管事必须讲究技巧。

管理者如何管好手下的人，让被管的人心服口服，如何处理好手中的事，把事理得顺顺当当，这里边潜藏着极大的学问。

<<管人管事道与术>>

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>