

<<一口气读懂管理学>>

图书基本信息

书名：<<一口气读懂管理学>>

13位ISBN编号：9787115237880

10位ISBN编号：7115237883

出版时间：2010-10

出版时间：人民邮电

作者：唐华山

页数：249

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>

<<一口气读懂管理学>>

前言

管理既是一门科学，又是一种艺术。

人类历史上所取得的所有辉煌的经营成果，可以说都是经由管理而来。

从某种程度上来说，在竞争日益激烈的今天，在市场经济大潮席卷各个领域的当下，管理比其他任何力量都更强烈地影响着我们的工作和生活。

既然管理如此重要，那么我们应该如何学习它、应用它呢？

在很多人眼中，管理高深得无以言表，管理复杂得难以想象。

果真如此吗？

答案是否定的。

事实上，管理并非人们想象得那般高深与复杂，而是我们自己将其高深化与复杂化了。

享有“全球第一CEO”、“世纪经理”美誉的杰克·韦尔奇无疑是20世纪最优秀的管理者之一，媒体评论说：“他的成就重新定义了现代企业管理。

”但是，在他的眼里，管理是世界上最为简单的一种工作。

他认为，其实管理并不像我们想象得那样复杂，只要遵循一定的管理规律，成功自然是水到渠成的事。

。 韦尔奇认为，管理的真谛就是把复杂的问题简单化、将混乱的事情规范化。

这是他通过数十年的实践总结出来的管理法则，也是他获得成功的秘诀之一。

在他看来，让事情保持简单是商业活动的要旨之一。

他甚至表示，他的目标就是要“将我们在通用电气所做的一切事情、所制造的一切东西都‘去复杂化’”。

在现实管理实践中，很多管理者不顾管理本身的复杂性，还怕麻烦，硬给自己设置一些圈套，和这些复杂的问题不断争斗，并固执地根据自己的一己之见来解决这些问题。

其实根本没有必要这么做，因为在大多数情况下最好的方法往往就是最简单的方法。

下面这则故事，说的就是这个道理。

新西兰的一家动物园得到了某国捐赠的两只袋鼠。

为了好好照顾袋鼠，动物园领导专门咨询了动物专家，并根据专家的建议，为袋鼠兴建了一个既舒适又宽敞的围场。

同时，动物园领导还筑了一个一米多高的篱笆，以免袋鼠跳出去逃走。

可是，第二天一大早，动物管理员惊奇地发现两只袋鼠在围场外吃着青草。

动物园领导便认定这是因为篱笆的高度过低，所以他们将篱笆加高了半米。

但是，同样的事情在第三天又发生了，袋鼠又跑到了篱笆外面。

动物园领导又下令将篱笆增到两米，心想这下总该没什么问题了吧。

但在篱笆又增高之后，管理员还是吃惊地发现，袋鼠仍旧出现在篱笆外，悠闲地吃着青草。

那边留下动物园领导百思不得其解；这边的青草地边上，被围场围住的长颈鹿忍不住问其中的一只袋鼠：“你是怎么跳出那么高的篱笆的？

你到底能够跳多高啊？

”“唉！

我真是弄不明白，他们为什么一直在加高篱笆！

”袋鼠笑着回答说，“事实上，我从来都不曾跳过篱笆，而是走出围场的，因为他们从来就没把围场的门给关上过。

”

<<一口气读懂管理学>>

内容概要

本书先从基本的管理定律讲起，之后针对日常管理中经常会遇到的决策技巧、企业文化、竞争意识、思维创新、价格策略、广告宣传、顾客关系、危机管理、人际关系、用人艺术、有效授权、员工激励、沟通艺术、冲突处理共计14个方面进行了生动的讲解，最后还从领导艺术的角度，帮助读者将优秀的管理方式融入自己的生活。

本书内容涵盖面广，既有理论和技巧，又有经典案例，具有极强的实践性和可操作性，让读者在轻松的阅读中即可掌握管理精髓，领悟管理真谛。

本书适合各级管理人员以及高校相关专业师生阅读。

书籍目录

第1章 管理定律：不可不知的管理原则 手表定律：只能有一个行动纲领 帕金森定律：七个人做一个人的事效率反而会更低 “80/20”法则：重要的少数和琐碎的多数 零和游戏：双赢与多赢才是正道 破窗理论：环境具有强烈的暗示性和诱导性 鲶鱼效应：让企业充满活力的妙方 海恩法则：基数越大，业绩越高 “4+2”法则：基业常青的秘密 犬獒效应：竞争出强者 米格-25效应：整体的最佳组合 霍桑效应：提高工作效率的根源 权威效应：充分利用组织赋予你的权力 赫洛克效应：赞美是激励他人和成就自我的最佳方式 第2章 决策技巧：众智思考，独裁决策 决策关乎企业的生死存亡 管理就是决策 尽量采取相对稳妥的决策 有效决策的十大关键环节 冒险决策前，请自我检验一下 善于运用不确定性决策 关键时刻应该敢于拍板 减少决策程序，撤掉累赘机构 先界定问题，然后再解决问题 最好的决策往往都来自于别人的建议 群策群力，共同参与 管理者需要掌握现场决策艺术 决策中要注意的问题 第3章 用人艺术：没有不可用的人才，只有不会用人的领导 用人之道，贵在慎始 好马大多是烈马 告诉员工他是你经过特选的 不要轻易使用自作聪明的员工 用比自己更出色的人 管理者要敢用“有瑕之玉” 不遗余力地留住优秀的人才 用人不疑，放开下属的手脚 找准真人才，千金换一人 在合适的时候给下属降级 使用激将法必须注意的三条原则 不要把能人放一块儿 善用高人，克服嫉贤心理 不可重用的四类人 一长遮百短 英雄不问出身 第4章 有效授权：下属能干的事就不自己干 成功老板的高境界 真正的管理就是减少管理 授权是现代管理的重要原则 授权的前提是要物色到合适的人选 从细微处考察授权人选 务必根据下属的长处进行授权 引而不发是一种很好的授权之道 离开员工，给他们留一些自我发挥的空间 授权要充分，但不能过分 授权不等于放任，必要时能够时时监控 防止授权的失控与失衡 不能授权五类工作 授权工作中易犯的错误 第5章 人际关系：八面玲珑的社交技巧 第6章 沟通艺术：沟通是一种最基本的管理技能 第7章 员工激励：最有效的激励，就是不用钱的激励 第8章 冲突处理：巧妙化解员工之间的矛盾 第9章 领导艺术：以身作则，为员工做个好榜样 第10章 企业文化：构建卓越的企业文化 第11章 竞争意识：自己淘汰自己，否则别人就会淘汰你 第12章 思维创新：只有永不墨守成规，才能铸就王者风范 第13章 价格策略：巧妙运用无敌价格战略 第14章 广告宣传：用最经济的方式，说出企业的诉求 第15章 顾客关系：赢得了顾客就赢得了一切 第16章 危机管理：如履薄冰，方能决胜天下 参考文献

章节摘录

零和游戏的原理是博弈论中的一个重要理论。

博弈论的英文名为“game theory”，直译就是“游戏理论”。

零和游戏，顾名思义，就是在一项游戏中，总会出现赢者与输者。

一方赢得的正是另一方输掉的，根据正负相抵的原理，游戏的总成绩永远为零。

零和游戏原理之所以一直受到经济学界的重视，主要是因为与“零和游戏”类似的局面在社会的方方面面都普遍存在，也就是胜利者的光荣往往是建立在失败者的辛酸和苦涩的基础之上的。

但进入20世纪后，人类社会在经历了两次世界大战、经济高速增长、科技进步、全球一体化以及日益严重的环境污染之后，“零和游戏”的观念正被“双赢”的观念所取代。

人们开始认识到对于胜与败的结局，不再是几家欢乐几家忧，取而代之的是通过有效的合作，双方皆大欢喜的“双赢”局面。

但从“零和游戏”走向“双赢”，要求各方都要有真诚合作的精神和勇气，在合作中不要耍小聪明，不要总想占别人的小便宜，要遵守游戏规则；否则，“双赢”的局面就不可能出现，最终吃亏的还是自己。

双赢法则就是“我赢你也赢”，即让你的客户、供应商、销售商、员工乃至顾客都成为“赢家”，而不是整天想着利益独占。

所以，双赢法则也包含多赢法则。

遵循双赢法则，实际上就是要求企业必须树立这样的观念：要共同向市场要钱，而不是向合作者要钱。

市场中必然存在激烈的竞争，但更重要的是合作。

任何企业都不可能包打天下，都需要很多合作者，合作可以发挥整体效应，增强你的竞争能力。

但要想与人顺利合作，就必须让别人也“赢”才行。

只想自己赢，不让别人赢，永远都不会拥有真正的合作伙伴，这样的企业迟早会自食损人利己的恶果。

利己不必损人，让别人有赚头，自己才会有赚头。

这就是双赢法则的真义所在。

其实，就激烈的竞争而言，遵循双赢法则十分重要。

固然，没有竞争的情况是最好的，但这在现代社会只是一种幻想。

可以说竞争活动本身就属于一种双赢。

天下事，依赖分工合作、你追我赶而共存共荣。

有竞争，才表明你所从事的经营是有前途的；有竞争，你才能知道怎样充实自己的力量，取人之长，补己之短。

<<一口气读懂管理学>>

编辑推荐

一口气读完《一口气读懂管理学》，让生活工作更完美。

解决工作中的难题，完善生活中的细节，平衡工作与生活的关系，管理学其实无所不在。

为何七个人做一个人的事效率反而会降低？

为何要众智思考却独裁决策？

好马大多是烈马，如何驾驭？

“疏者密之，密者疏之”的诀窍为何？

如何明话暗说，化解窘境？

发完火后，如何善后？

如何培养与众不同的思维方式？

永远做不完的工作、做不完决策、无法管束的下属、令人头痛的人际关系、琐碎凌乱的生活小事……

这就是诸多现代人真实的人生写照，其实，如果我们稍稍懂点管理学知识，这些麻烦事就会迎刃而解。

《一口气读懂管理学》所讲解的内容不再是那些厚重却让人不知如何应用的理论，而是将世界级管理大师们的思想用一种更为亲切的方式娓娓道来。

在阅读书中的每一章每一节时，您会感觉《一口气读懂管理学》就像一位博古通今的老朋友在和您讨论那些生活中平实却也实用的道理。

读完《一口气读懂管理学》后，我们希望您可以建立一种全面的工作生活观，了解如何经营出一个属于自己的完美人生。

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>