

<<清华管理课>>

图书基本信息

书名：<<清华管理课>>

13位ISBN编号：9787202069325

10位ISBN编号：7202069326

出版时间：2013-5

出版时间：蔡少恒 河北人民出版社 (2013-05出版)

作者：蔡少恒

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>

<<清华管理课>>

内容概要

《清华管理课》中通过理论与案例相结合的方式，从古人智慧、经营战略、营销策略、选人用人、强势执行、情绪控制、绩效管理、员工激励、企业文化等多个方面诠释了管理学中的精要内容。可以说，《清华管理课》是清华大学管理智慧的结晶。相信通过阅读《清华管理课》，你的管理水平必将提升到一个新的高度。

作者简介

蔡少恒，品牌营销专家，从事营销行业10多年，曾做过多家跨国企业的亚洲区战略营销顾问，清华大学工商管理高级总裁研修班毕业，现任某科技型企业执行副总裁。

书籍目录

第一讲 现代企业如何像古人借智慧——企业管理的哲学观 1.泛谈中国古代组织学说管理体系 / 2 2.领导艺术是领导综合素质的体现 / 5 3.宋江“老大”的成功法宝 / 8 4.“善用人者为之下”的管理哲学 / 10 5.“四不”思想与“无为而治”的管理艺术 / 13 6.中庸之道的管理智慧 / 16 7.孙子不战而胜的管理之道 / 19 8.现代企业管理的哲学观 / 22

第二讲 什么样的经营战略才是有效的——如何进行战略管理 1.企业战略，重载千秋 / 26 2.制定正确的战略思路导向企业 / 28 3.把创新融入战略管理中 / 31 4.舍小取大的战略思路 / 33 5.用“望远镜”看客户需求 / 36 6.建一支快速反应部队 / 38 7.知己知彼中战略分析 / 41 8.战略管理，灵活运用灵活执行 / 43 9.把个人利益与战略经营分开 / 46 10.战略要及时评价和调整 / 48

第三讲 营销如何“营”，如何“销”——以提高企业效益为目标的营销策略 1.营销管理的本质概念 / 52 2.在营销中插入创新元素 / 54 3.分析市场，准确定位 / 57 4.客户可以分为三六九等 / 60 5.营销策略该如何设计 / 63 6.时刻留心市场中的营销机会 / 66 7.如何做出深入人心的广告 / 69 8.营销在市场中变化中取胜 / 72 9.多渠道多途径做营销 / 74

第四讲 选对人、用好人、管好人——人才管理与HR管理设计 1.人力在企业中的重要性 / 78 2.对员工不可求全责备 / 80 3.人力资源管理中的个体差异原理 / 83 4.人力组合中的互补增值原理 / 86 5.打破常规，告别“金字塔” / 89 6.人力资源中的能级层序原理哲学 / 92 7.激励强化，保持每一个人的激情 / 94 8.让每一个人没有怨言 / 97 9.把众蚂蚱拴在一根绳上 / 100 10.保持最优质的人力 / 103 11.随时保证人力的适应性 / 106

第五讲 知道做什么，并选择正确的人去完成——打造强势执行力 第六讲 管理是一种“政治智慧”——打造爆点领导力 第七讲 控制人性最大的弱点——情绪控制的营运法则 第八讲 绩效管理为什么在中国失效——别把绩效管理当绩效考核 第九讲 员工激励无最好，只有最有效——最有效的激励艺术 第十讲 让“危机”变成“机会”——企业危机管理方程式 第十一讲 别让企业文化成为口号——文化品牌智能管理

章节摘录

版权页：对于不同人群，情绪控制需要注意以下几个营运法则：（1）控制情绪首先要调整内心。情绪改变受多方面因素的影响，如环境、沟通对象、不同的事件，甚至因为别人的一个小动作，都会引起个人情绪的波动。

情绪是内心的一种应激反应，所有的外在条件都是诱因，主导情绪变化的因素是自己的内心。

要控制自己的情绪，对自己的情绪进行管理，首先要做自己情绪的主人，这样才能处变不惊，防止情绪大起大落，做出不冷静的行为来。

一个成熟的人，首先就是能够控制自己情绪的人，孩子的情绪多变，是因为心理不成熟；有的人虽然年岁已长，但是心理不够成熟有时候也会做出过激的事情来。

情绪的变与不变，决定权在个人，最重要的是个人自己的内心。

禅语说“菩提本无台，何处惹尘埃”，若内心有定见，自然不变应万变了。

一个理智成熟的人可以受别人语言的推动，但是不会被别人的语言所伤害，不会因为别人说自己是白的，自己就白了，因为他的内心有自己的是非标准，对于事情的判断有自己的主意。

作为一个管理者，有决断有主意，才能波澜不惊，使企业的航行始终保持在正确的航向上。

（2）要有情绪操之在我的意识。

要掌握自己的情绪首先要认识到情绪掌握在自己手里，有自我管理情绪的意识，才可以使情绪操之在我。

不受别人影响，需要自己有明确的价值观以及成熟自信的心态，在这方面提高自己的是非判断能力，有自己的决断，有了自己发自内心真正的想法，形成主导内心情绪的内因，外因自然就不能过多地影响到个人情绪。

有的人情绪多变，容易受到别人的影响。

所以在谈判过程中就会有人故意激怒对方，而使对方失去理智，露出破绽；有的人看到天气阴沉，心情也阴沉下来。

这些行为都是情绪不受自己控制的表现，换句话说，是心情受制于人的一种表现。

三国时期的周瑜吐血而亡就是一个典型例子。

诸葛亮在对周瑜进行“一气”之后，周瑜愤怒的说道：“不杀诸葛村夫，怎息我心中怨气！”

第二次蜀国士兵的“周郎妙计安天下，赔了夫人又折兵！”

把周瑜气得再次金疮迸裂。

情绪再一次推向了高潮。

第三次由于中了诸葛亮的埋伏而气得箭疮再次迸裂，昏沉不醒，最终一命呜呼。

编辑推荐

《清华管理课》笔者结合清华精英的管理智慧、以及自己在清华学习和实践管理过程中的领悟，系统地对企业进行了深度的分析与研究，对企业管理的一些重要问题做了有针对性的解读。

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>