

<<读党史 学经营>>

图书基本信息

书名：<<读党史 学经营>>

13位ISBN编号：9787210038764

10位ISBN编号：7210038760

出版时间：2008-10

出版时间：江西人民出版社

作者：宋连生

页数：254

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>

前言

人们常说，恋爱是谈出来的，生意也是谈出来的。

不论在什么单位，任何部门，也不管你是打工，还是做老板，都需要磋商谈判。

与老板谈工资待遇，与客户谈商务合作，没有精明的谈判能力和意识是不行的。

你所掌握和运用的谈判原则、技巧、规律等等，对于能否取得成功具有决定性的作用。

谈判的双方都想赢。

如何取得谈判最佳效果?途径有多种，但其效果往往受传统心理意识影响。

由于儒家文化的影响根深蒂固，自古以来，我们在人际交往中讲究礼节，重人情面子，讲关系，希望对方把自己看成是大权在握负有使命的人。

英国谈判学家比尔·斯科特在他的谈判学著作中曾对此作过专门分析。

他说：“中国人极重面子，在谈判中，如果要迫使中国人作出让步，则千万注意，不要使他在让步中丢面子。

这对我们来说是极为重要的。

最后的成交协议，必须是彼此的同事认为是保住了他的面子，或为他增光的协议。

”美国人卢西思·W·派依在他的《谈判作风》一书中也指出：“用帮助中国人得到面子的办法可以得到很多东西。

任何时候，如果不给面子，就可能造成损失。

”可见，西方人能比较透彻地认识到我们的面子观念，并且有相应的策略。

内容概要

本书将中共党史的丰富理论与成功经验应用于企业实际，紧密结合企业经营、管理、发展中的难点、疑点、热点问题，讲故事，讲经典，讲企业面临的问题，讲现实的应用方法，力求在通俗浅显的讲述中，让读者既丰富了有趣的历史知识，又能学到实用的工作方法，从而发挥党史资政育人、服务社会的作用。

本书是从一个新的领域探讨企业的经营、管理与谈判等问题。

这个新领域就是中国共产党80余年的恢宏历史。

中国共产党的历史可以给我们提供无比丰富的理论成果和实践经验。

这些理论与经验是中国化的，是本土化的，与我们今天的社会实践紧密结合，既没有“水土不服”的病症，又没有远隔尘世的困惑，完全可以为朋友们所学习与掌握。

而且与国外的成果相比较，与中国传统文化中的成果相比较，它的理论更容易懂，案例更容易记，方法更容易使用。

书籍目录

前言第一章 从实际出发制定路线与政策 1. 认清国情是生存发展的基本前提 2. 要有明确的目标, 又要有相应的政策 3. 敢于走前人没有走过的道路 4. 做计划要切合实际并留有余地 5. 把解决问题的方案放在自力更生的基础上 6. 科学的决策来自于调查研究第二章 星星之火, 可以燎原 1. 注意保存实力, 避免无谓牺牲 2. 在敌人防守薄弱的环节打开缺口 3. 巩固组织系统, 严明组织纪律 4. 开展政治教育, 增强必胜信念 5. 切实解决兵员、给养等生存问题 6. 在防御中进攻, 在进攻中防御第三章 建立巩固的根据地 1. 建立根据地, 不做李闯王 2. 根据地必须重视群众工作 3. 粉碎“围剿”, 把根据地做大做强 4. 开展根据地的经济、政治、文化建设 5. 建立中心区域, 采取波浪式推进战略 6. 适时地把若干小块根据地连成一片第四章 结成广泛的统一战线 1. 团结一切可以团结的人 2. 真诚地与同盟者合作共事 3. 切实尊重同盟者的利益诉求 4. 坚持统一战线中的独立自主原则 5. 政策是建立在区别对待的基础上 6. 对不良行为开展必要的揭露和斗争第五章 政治、哲学与战争 1. 用政治家的眼光研究战争 2. 支持正义战争, 反对非正义战争 3. 决定战争胜负的是人, 不是物 4. 战争的目的是保存自己消灭敌人 5. 兵民是胜利之本 6. 研究战争规律, 提高驾驭战争的能力第六章 灵活机动的战略战术 1. 战略上藐视敌人, 战术上重视敌人 2. 你有你的打法, 我有我的打法 3. 集中优势兵力打歼灭战 4. 不打无准备之仗, 不打无把握之仗 5. 战略的持久战与战役、战斗的速决战 6. 进攻是第一位的, 防御是第二位的 7. 运动战、阵地战与游击战互相配合 8. 发展多兵种的协同作战第七章 发展生产, 壮大实力 1. 军队向前进, 生产长一寸 2. 鼓励流通, 保障供给 3. 自己动手, 丰衣足食 4. 争取尽可能多的外界援助 5. 千方百计改善装备 6. 一手抓生产, 一手抓生活第八章 对技术精益求精 1. 把解放军办成大学校 2. 向一切内行的人学习 3. 虚心使人进步, 骄傲使人落后 4. 教育培养懂技术、会经营的人才 5. 官教兵, 兵教官, 兵教兵 6. 开展学英模和大比武运动第九章 善于务虚, 增强“软实力” 1. 重视理论学习, 加强思想建设 2. 谈心: 一对一的深入交流 3. 开会: 集思广益, 群策群力 4. 整风: 既要弄清思想, 又要团结同志 5. 宣传: 动员群众, 瓦解敌军 6. 论辩: 占领舆论的制高点 7. 发扬成绩, 纠正错误

章节摘录

第二章 星星之火，可以燎原 6 在防御中进攻，在进攻中防御 毛泽东在《矛盾论》中说：“一切矛盾着的東西，互相联系着，不但在一定条件之下共处于一个统一体中，而且在一定条件之下互相转化，这就是矛盾的同一性的全部意义。

” 战争的进程，无非就是防御与进攻的艺术表现。

战争的胜利者往往就是把防御与进攻在最恰当时机里实现最完美结合的人。

《韩非子·难一》中有这样一则故事：有个楚国人在集市上既卖盾又卖矛。

为了招徕顾客，使自己的商品尽快出手，他不惜夸大其词、言过其实地高声炒卖。

楚人举着他的盾，向过往的行人大肆吹嘘：“我的盾质地坚固，任凭您用什么锋利的矛也不可能戳穿它！”接着，他又拿起自己的矛，夸口说：“我的矛，矛头特别锋利，不论您用如何坚固的盾来抵挡，也会被我的矛戳穿！”有路人笑着问：“如果我用你的矛来戳你的盾，结果又将如何？”楚人无言以对。

” 这个寓言并没有解释战争的进攻与防御问题，但它说明了一个很重要的辩证关系：过于强调一个方面，就战争而言，单纯的防御或单纯的进攻，都是不可取的。

德国军事理论家和军事历史学家克劳塞维茨运用辩证法把进攻和防御联系起来考察。

他认为：进攻和防御是战争中的两种基本作战形式，二者是相互联系、相互转化的。

整体为防御，局部可能为进攻。

进攻中含有防御因素，防御中也含有进攻因素。

进攻可转变为防御，防御也可以转变为进攻。

在战争史上，“每一种防御手段都会引起一种进攻手段”；同样，“一种进攻手段是随着一种防御手段的出现自然而然地出现的。

”

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>