第一图书网, tushu007.com

<<听故事 学策划>>

图书基本信息

书名：<<听故事 学策划>>

13位ISBN编号：9787302227762

10位ISBN编号：7302227764

出版时间：2010-7

出版时间：清华大学

作者：董瑞祥

页数：242

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

董瑞祥告诉我他的书作要出版了，希望我写个序言。
朋友要出书，是件好事，可喜可贺；让我写序言，却是件难事。
不过迟疑片刻之后，我还是勉为其难，应承了。
本书名为《听故事学策划——点燃人生智慧之火》，作者自陈，是一本为“优秀少年”“谋事创业”编写的教科书，希望通过“轻松听故事”的手段，达到“慢慢悟策划”的目的。
人生在世，都要立业做事；立业做事，必先立德做人；立德做人，重在学仁践诚。
如果说策划的最高境界是“诚信”的话，那么做人的最高境界是“仁爱”。
“仁者爱人。
”仁者，是有德有情、有智有信之人，是充满爱心、满怀爱意之人。
他能推己及人，“己欲立而立人，己欲达而达人”。
他能将心比心，“己所不欲，勿施于人”。
他有高尚的志向和情怀，“老者安之，朋友信之，少者怀之”。
他还能推而广之，“仁民爱物”，不仅爱人，也爱天地之间的万物。
“仁者无敌。
”一个志向高远、胸怀博大、敦厚诚信、达己达人的人，能不受人尊敬，立于不败之地？
“仁者不忧。
”一个充满爱心、满怀爱意、达观安行、宠辱不惊的人，能不快乐从容、活得坦然自在？
本书讲的是“事”“业”的策划，我以为也是人生的策划。
人生的策划愈成功，“事”“业”的策划会愈轻松。
这其实正是作者编写此书的宏旨。
相信读者定能从中得到启发借鉴，完美人生，成就事业。

内容概要

职业教育除了职业技能培训外，其中很重要的一点就是职业精神的培养。
本书从“敢做事，擅做事，做善事”这三个方面入手，对一些成功人士的故事从不同角度进行分析，让读者看到这些成功光环背后的“小秘密”一种难能可贵的职业精神。
读完此书，你会进一步理解牛根生先生所说的“小胜凭智，大胜靠德”这八个字的深刻含义。

作者简介

董瑞祥 曾经是中学教师，小公司创始人、非洲纳米比]EDAPP国际志愿者、国际行动援助组织项目官员、联合国亚太经社会顾问；曾独自从武汉到兰州骑自行车2500多公里体验人生；也曾到过战后的科索沃等地区考察社会问题。
获得了丹麦奥尔堡大学发展与国际关系硕士学位，自2005年到北京吉利大学任教，以及2009年到北京科技职业学院管理学院担任院长以来，一直担任公共关系、商务策划等课程的教学工作。

书籍目录

第一章 你也可以做出这样的事情 第二章 商务策划概述 第一节 商务策划概述 第二节 策划人的职业素养 第三章 策划的基本原则和原理 第一节 策划的基本原则 第二节 策划的基本原理 第四章 策划思维方法和；技巧 第一节 策划思维特点 第二节 策划思维结构 第三节 策划思维过程 第四节 策划思维方法和技巧 第五章 策划能力 第一节 想象能力 第二节 收集信息能力 第三节 分析问题能力 第四节 预测能力 第五节 表达力和说明力 第六节 解决问题能力 第六章 策划基本程序 第一节 确定策划目标 第二节 产生策划创意 第三节 制订策划方案 第四节 策划方案实施及效果评估 第七章 商务策划分类 第一节 战略策划 第二节 融资策划 第三节 产品策划 第四节 营销策划 第五节 广告策划 第六节 形象策划 第七节 品牌策划 第八节 公益活动策划 第九节 公关策划与危机处理 第八章 策划集锦 我们的学习体会 参考文献

章节摘录

插图：交朋友与经营资产具有同理性。
“交”就是经营，“友”就是资产；资产分固定资产、递延资产、流动资产和无形资产；朋友分交神朋友、交情朋友、交酒朋友，要像对待固定资产那样对待交神朋友，要像对待递延资产那样对待交情朋友，要像对待流动资产那样与交酒朋友相处，要像对待无形资产那样注意在朋友心目中的形象。
也许你的一位朋友从来没有和你有过物质上的往来，但你们的关系被称为忘年交或神交，你们两人经常在一起谈天说地、谈古论今，很有共同语言，每每一席话，都感到深受启迪和安慰。
你们经常想见面，在遇到困难时，甚至一想到还有这么个朋友就心底踏实，这就是你的交神朋友。
他像企业中的固定资产一样，长期地、稳定地把价值体现在了你的各种工作作品和生活作品之中。
常常因为利益关系或某种缘分，有一些朋友要与你在某段时间内经常互动，如同学朋友、同事朋友、生意好伙伴等，这些朋友是建立在某种利益的基础上的，有感情因素，但也有较强的功利主义，这是你的交情朋友。
随着功利的失衡，这种朋友的价值会逐渐贬值，但一般会留下一点残值，你长时间见不到他们，也能很快地记起他们的名字，多年不见，某日又相逢共事时，尚有一些残值在，所以会很快又恢复了交情朋友关系。
你经常见到似乎有点印象的朋友，当初他和你喝过酒或他和你有过一次合作，这种朋友来得快，去得也快，像企业中的流动资金一样，流动性非常强，这就是所谓的交酒朋友，他们当初说的很多许诺可能连你自己都不相信。
无论对于哪种朋友，在初始交往时有人交得快，有人交得慢，在交往过程上，有人受到朋友的支援多些，有的人则少些，这取决于你作为朋友的形象，就像企业中的无形资产一样，是一种旗帜，是一种润滑剂。
经营固定资产贵在保值和增值，要经常进行检修甚至大修，所以，对待交神朋友，要经常找机会进行精神来往，要投入大量的精力，不要长期冷淡，以防生锈报废。
经营递延资产贵在及时利用好，在资产有价值期内，一方面延缓其折旧速度；一方面抓紧利用，使价值充分转移，所以，对待交情朋友，要抓紧时间研究利益共同点，以在一定时期内干更多的事。
经营流动资产关键在于提高其流动速度，这样才能提高生产率，及时清理库存积压，及时回收销售收入，所以，对待交酒朋友，就要一事一议，一事完结，各走各的路。
有时流动资产可能沉淀为固定资产。
其实朋友的类别也在交往过程中升级或退化。

媒体关注与评论

比尔·盖茨说：“ 人与人之间的区别，主要在脖子以上的部分。
”本书试图找出盖茨式的人物和我们普通人脖子上那部分的区别何在。
——本书作者 本书针对人们的娱乐心理，把策划的原理、方法和工具传授给大家，特别是许多小人物都写进了书中，一扫策划的玄机、天算、神差，借用这些普通人的故事，策划变得大众化了、生活化了。
——《中国策划年鉴》总编辑 张大林 大道无常，人生的每一天都从策划开始。
好点子以小博大，好策划四两拨千斤。
作者用发人深省的小故事把生硬的大道理盘活了。
本书实在是很值得每一位认真对待人生的朋友细细品读。
——善佑善创业部落酋长 褚武军 它虽然不够严谨，不一定完全符合教科书的要素，但你总能像我一样看到一个个精彩的事例。
它汇聚了很多人的智慧，像一盘菜，好不好吃，只有吃了才知道。
——作家 陆涛

编辑推荐

《听故事 学策划:点燃人生智慧之火》由清华大学出版社出版。

第一图书网, tushu007.com

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