第一图书网, tushu007.com

<<老板《老子》释义>>

图书基本信息

书名：<<老板《老子》释义>>

13位ISBN编号：9787530962121

10位ISBN编号：7530962124

出版时间：2011-1

出版时间：天津教育出版社

作者：相如

页数：266

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《老板《老子》释义》遵循老子的对称逻辑、展开对称管理的模式、实现老子与老板的心灵沟通与智慧碰撞，说明老子的辩证法是对称辩证法的智慧源泉，对称辩证法是对称管理的哲学基础，对称逻辑——对称的思维方式在管理中的运用就是对称管理，不是细节决定成败，不是战略决定成败，而是对称决定成败——战略与细节的对称决定成败，对称的程度——企业定位的深度---决定企业发展的速度。
经济的主体与客体是对称的，企业的无形与有形是对称的。
战略与细节的对称关系是对称管理的落脚点。
老板有没有自觉地按照对称规律开？
经济活动，将决定经济活动的成败以及成效的大小、企业发展的速度与规模。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

相如，著名管理成功学家，管理学和成功学相结合的开山鼻祖，畅销书作家。
出版管理成功学畅销书30多种。
其作品风格特点：把理论创新和案例分析结合，学者的分析力度和畅销书的编撰风格结合，成功学原理和企业管理模式、人生运筹模式结合，深入浅出，文笔浅显优美流畅；各章节相互之间从内到外、从上到下、从主体到客体、从抽象到具体、从理论到实践，既体现成功哲学的逻辑进程，又体现企业管理、人生经营的运作流程。
有冲击力的标题不但吸引眼球，而且使内容得到升华。
其作品通俗但不低俗，既符合阳？
白雪的要求，也达到下里巴人的标准，精英阶层和草根人士皆大喜欢，雅俗共赏。

书籍目录

释义一：经商有道，从无到有 ——做个白手起家的老板“ 道 ”是万事万物的本源与本体，一切都要遵“ 道 ”而行。
管理活动也不能例外。
“ 无为 ”是“ 道 ”最根本的特性。
老子提出：老板无为，员工自然就自我化育；老板好静，员工自然就行为端正；老板不无端生事，员工自然就富足安康。
老子提倡“ 无为 ”，目的就是要在企业管理活动中，消解老板的强制性，而鼓励人民的自发性。
在老子看来，高明的老板一定会坚守“ 无为 ”的原则，只有无为，鼓励员工的积极性和创造性，治理企业才不会遭受失败；只有不固执己见，虚心接受各方面的意见，治理企业才不会蒙受损失。
经商有道经商之道是经商的出发点修德要推己及人恪守道德无愧使命从道到德积累美德无往不胜志当存高远借势操作无中生有从无到有趁虚而入水中捞月路线正确是关键企业文化是无形资产虚拟经营与无为之事品牌的落脚点是产品释义二：知己知彼，挖掘机会——做个聪明的老板老板在经营方略上要善于吸收他人的才智为己所用，要善于隐藏自己的锋芒，在恰当的时候才展现自己的才智。
高明、成熟的老板必然要掌握一种外圆内方、绵里藏针的管理与处事技巧。
老板如果不吸收他人的智慧，又不爱惜自己的才智，就会迷失在奇智淫巧之中。
企业老板要做个大智慧者，明确自己的角色，以智慧经营成就组织发展的辉煌。
做个“ 聪明人 ”自知者明信言不美善行无辙迹道德与决策以百姓心为心固守商业机密对抱怨和失败的宽容为精明而精明诚信也是智慧用财商挖掘机会钟情于数字每天给自己算账度气与气度策略和手段正人先正制度释义三：从近到远，稳步发展——做个有板有眼的老板一是万物之源，是一种第一次就将正确的事情一次做正确的追求。
任何工作都是一个过程；要以客户为中心，以结果为导向，以事实和数据为基础；建立能满足顾客、员工和供应商需要并有效协调其关系的管理体系。
质量不只是一个词或是一句口号，质量就是生命。
树立质量第一的观点，每一工厂、每一部门都要建立严格的质量管理制度，切实保证每一个部件、零件甚至每颗螺丝钉都以一流的质量出厂。
质量第一身先士卒千里之行，始于足下只有最适合的靠魅力打遍天下做生意是做人从无到有、从小到大从近到远组织内的合作内部控制稳健发展释义四：以小博大，无为而治 ——做个稳重的老板细节往往可以控制整个局势的变化。
“ 千里之堤，溃于蚁穴 ”，如果老板在做出决策的时候，忽视了某些细小的环节，那很可能导致满盘皆输、前功尽弃，原先所有的努力都付之东流。
其实，全局和细节是矛盾的两个方面，它们既对立又统一。
全局决定着细节的性质，但细节也影响着全局的发展。
在每一项决策的制定过程中，老板都应该通过全面地统筹规划将每个环节都考虑进去。
用扩散性的思维去分析它们、研究它们，最后做出一个切实可行、保障有力的决策。
一诺千金细节影响全局居安思危以小搏大善于放权规则与秩序管理越少公司越好释义五：以少为纲，纲举目张 ——做个有舍有得的？
板治理企业要像煮小鱼一样。
煮小鱼，不能多加搅动，多搅则易烂，比喻治理企业应当无为。
治大国若烹小鲜，治理企业就是要抓住关键的少数。
区别主次，分类管理，在决定一个事物的众多因素中分清主次，识别出少数的、但对事物起决定作用的关键因素和多数的、但对事物影响较小的次要因素，根据事物在技术或经济方面的主要特征，进行分类排队，分清重点和一般，从而有区别地确定管理方式。
有舍有得抓住关键的少数聚焦核心用户大是相对的持盈之道激励的本质释义六：人弃我取，因祸得福 ——老板要懂得选择懂得放弃真正具有良好素质的老板，不会逃避现实，会将逆境作为磨炼自己的机会。

实际上，在顺境快意时，往往会隐藏着危机。
虽然是逆境，却能磨炼人的意志，反不为逆境所困。
任何一个老板的成功注定是与挫折磨难相伴的。
在困境和逆境中将你所看到、听到、想到的最坏的东西作为起点，会成为鼓舞自己前进的动力。
你只有镇定自若、沉着冷静、稳健地处理问题，才能稳住阵脚，掌握时机，保持主动，适时化劣势为优势。
反者道之动相反相成因祸得福危机过后是？
晨人才第一自矜者不长曲则全大成若缺老板三大法宝戒骄戒躁人弃我取在夹缝中求生存释义七：以静制动，与时俱进 ——老板要比对手快半拍自强是什么？
是努力向上，是奋发进取，是对美好未来的无限憧憬和不懈追求。
自强的道德精神还蕴含着与时俱进，开拓创新的内容。
因为只有不断地革故鼎新，应时以变，才能步入更高更强的境界。
凡事领先一步，就能占得先机，“ 快半拍 ”的商法就成了老板致胜的杀手锏。
静如处子动如脱兔后发制人适时变革乌龟的应对智慧制度也是生产力释义八：以退为进，双赢竞争 ——老板要奏响竞争与合作的交响乐要想得到，必须先付出。
对于人们更形象、更通俗的说法是：不放出野山鸡，就引不来金凤凰。
这句话凝聚了中国人民丰富的生活智慧和政治智慧。
从君临天下的国王到指挥千军万马的将军，从坐着豪华轿车的权贵到骑自行车上班的小市民，从腰缠万贯的大亨到一文不名的穷光蛋，无不熟悉并运用过这种谋略。
自古以来，正确的进退之道，被当做贤人处世的最高标准，也是个人获得成功必须具备的一种智慧。
欲取先予慎终如始趁势而进双赢的竞争策略前进时要想好退路释义九：奇正交替，创新经济 ——老板要靠创新激发活力常言道“ 出奇制胜 ”，“ 一招鲜，吃遍天 ”。
所谓的“ 一招鲜 ”当然就不是大众化的、你有我也有的。
成功的企业都是如此，它们各自都有自己独特的、高人一筹的管理方式，正是这些管理招数，帮助其成长为世界知名企业。
实践反复印证着一个道理，哪家企业的管理越能够出奇制胜，彻底实践先进的管理理念，哪家企业就越容易成就赢局。
？
回进击暗渡陈仓出奇制胜奇货可居变奇为正合理的创新创意经济释义十：刚柔相济，和谐经营 ——老板肚里能撑船很早以前，我们的祖先就提出“ 与天地合其德，与日月合其明，与四时合其序 ”的人与自然的和谐目标。
已经被利益、竞争等破坏性单一思维扰得太久的老板们，应该从古人的智慧中汲取精华，从而让企业越走越远。
积极履行社会责任的做法不但不会影响企业的发展，反而会提升企业的社会形象，从而让企业获得更多的回报。
和谐经营至柔至坚寻找共识以合作求竞争上善若水与知人善任善战不斗有容乃大一张一弛化干戈为玉帛弹性管理模式参考文献

编辑推荐

1、《老板《老子》释义》遵循老子的对称逻辑、展开对称管理的模式、实现老子与老板的心灵沟通与智慧碰撞。

2、该书逻辑严密，体系完整，夹叙夹议，深入浅出，可读性强。

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