

<<我的第一本管理学启蒙书>>

图书基本信息

书名：<<我的第一本管理学启蒙书>>

13位ISBN编号：9787506494427

10位ISBN编号：7506494426

出版时间：2013-3

出版时间：中国纺织出版社

作者：王文柱

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>

<<我的第一本管理学启蒙书>>

前言

<<我的第一本管理学启蒙书>>

内容概要

<<我的第一本管理学启蒙书>>

作者简介

王文柱，中国人民大学经济管理系硕士，现任山东省阳信县检察院副检察长，长期专注于管理学和经济学的研究。

工作之余亦笔耕不辍，曾出版经管类著作多部，所撰写的评论文章风格清新，见解独到，屡屡见于各大中文报刊和网络，引起社会各界的广泛关注。

著有畅销书《18岁以后要懂点经济学》，深受读者喜爱。

<<我的第一本管理学启蒙书>>

书籍目录

第1章个人管理：外树形象，内练素——做一个德才兼备的管理者 修己安人：管理是一门“修己安人”的艺术 杜根定律：自信为你带来强大气场 权威效应：喊破嗓子不如做出样子 莱斯托夫效应：用你的专长和实力征服下属 积极主动：用积极的心态面对一切 责任意识：敢作敢当，担起管理者的担子 踢猫效应：别对下属发泄你的不满 第2章目标管理：给自己一个目标，给下属一幅蓝图——让员工在目标中找到归属感 汤普林定理：共同愿景指引团队方向 吉格勒定理：设定一个高目标，就等于达到了目标的一部分 手表定律：统一管理目标，别让员工无所适从 皮京顿定理：明确目标，坚定信心 跳蚤效应：管理者不要自我设限 跟进法则：对目标进行跟踪，及时解决问题 第3章决策管理：理性分析，有效决策——决策是管理的核心 儒佛尔定律：有效预测是决策的前提 紫格尼克效应：问题面前，一定要保持淡定 羊群效应：提升自我判断力，不盲目跟风 纳什均衡：理性决策，出奇制胜 奥卡姆剃刀定律：尽量把复杂的事情简单化 参与法则：正确的决策来自众人的智慧 第4章团队管理：协作出效率 抱团打天下——打造团队的凝聚力 皮尔·卡丹定理：让 $1+1>2$ 大雁法则：合作是团队繁荣的根本 猎鹿博弈：双赢思维，互惠互利 华盛顿合作原理：合作是一个问题，如何合作也是一个问题 短板效应：及时修补团队中的短板 酒与污水定律：及时清除队伍中的“蛀虫” 零和游戏原理：跳出零和圈子，学会与他人协作 第5章时间管理：时间就是效率，时间就是生命——掌控好自己的时间 时间诊断：抓出盗窃时间的“贼” 二八定律：化繁为简，把时间花在关键的少数上 四象限法则：要事第一，才能事半功倍 日清日高原则：当日事，当日毕 沉没成本：不为打翻的牛奶哭泣 第6章细节管理：小事决定大事 细节决定成败——让管理回归细节 细节管理：大处着眼，小处着手 王永庆法则：针尖上打擂台，拼的是精细 蝴蝶效应：1%的失误会导致100%的失败 多米诺效应：一荣难俱荣，一损易俱损 蚁穴效应：不要忽略“小人物” 第7章制度管理：没有规矩，不成方圆——制度高于一切 坠机理论：依靠“英雄”，不如依靠制度 制度至上：制度大于权力，权力不能超制度 热炉法则：纪律是一切制度的基石 铁血戒律：企业不可触碰的“高压线” 赫勒法则：有效监督，让制度更加健全 第8章沟通管理：管理有方，沟通先行——沟通是管理的生命线 个人工作起来都更加愉快，更加高效。 乔治定理：没有沟通，就没有管理 位差效应：没有平等就没有真正的交流 威尔德定理：沟通从倾听开始 杰亨利法则：沟通需要真诚的态度 布朗定律：找到“心锁”是沟通的良好开端 霍桑效应：让员工把不满和牢骚发泄出来 肥皂水效应：将批评夹在赞美中，减少批评的负面效应 菠菜法则：报告、联络、商量 第9章人性管理：先得人心，后得“江山”——做个让人心悦诚服的管理者 南风法则：温暖胜于严寒，用关心“俘虏”下属 互惠关系定律：善于给予，收获良多 马斯洛理论：学会尊重和信任你的员工 海潮效应：以待遇吸引人，以感情凝聚人 雷尼尔效应：以亲和的文化氛围吸引和留住人才 威尔逊法则：管理者的指导是员工克服困难的后盾 第10章人才管理：知人善任，量才施用——管理的核心是用好人 首因效应：不可仅凭第一印象妄下结论 贝尔效应：慧眼识才，放手用才 蘑菇管理：打磨新人的妙法良方 奥格尔维法则：敢于启用比自己强的人 格雷欣法则：避免一般人才将优秀人才“挤跑” 特雷默定律：善于发掘员工的长处 人事调配：合理搭配，有效互补 第11章授权管理：该放手时就放手——适当下放手中的权力 古狄逊定理：将手放开，不做事必躬亲的领导者 视能授权：授权的前提是要物色到合适的人选 布利斯原则：用人不疑，疑人不用 拜伦法则：过多的干涉只能让授权成为一种形式 监控法则：放权不放任，做好授权的“遥控”工作 越权防范：正确对待下属的越权行为 第12章激励管理：把“要他做”变成“他要做”——有效激励让你成功驾驭下属 期望效应：“说你行，你就行；说你不行，你就不行” 高帽效应：多赞扬员工，使绩效倍增 奖励法则：奖励是激发员工积极性的原动力 惩罚法则：惩罚是一种有效的负向激励 鲶鱼效应：让你的员工时时刻刻“醒”着 第13章危机管理：从容应对，化解风险——走在企业管理的最前沿 史华兹论断：化危机为良机，扭转乾坤 破窗理论：把问题解决在萌芽状态 单一口径法则：化解危机要“疏堵”结合 小时法则：解决危机，速度是关键 第14章创新管理：要么创新，要么死亡——创新是企业做大做强的唯一之路 卡贝定律：适时放弃，你会收获更多 巴菲特定律：在其他人都投了资的地方去投资，你是不会发财的 创造性模仿：创造性模仿不是人云亦云，而是超越和再创造 达维多定律：要保持领先，就必须时刻否定并超越自己 参考文献

<<我的第一本管理学启蒙书>>

章节摘录

版权页： 莱斯托夫效应，是苏联心理学家莱斯托夫从一个有趣的现象中总结得出的。这个有趣的现象就是，在一场人数众多的宴会上，主人按照惯例经介绍与来宾一一握手时，只能对身形、年龄、相貌、地位等特征中最为突出者记忆深刻。

例如：在行列中有一位身高两公尺以上的高人，那么他定会给人以深刻的印象，并让别人记住他的名字。

通过分析，莱斯托夫发现生活中还有很多类似的现象。

随后，他便提出了莱斯托夫效应，即相对于普通事物，记住独特或特殊事物的可能性更大。

从此，这个效应在生活中被人们广泛应用。

作为一名企业的管理者，尤其应该从莱斯托夫效应中吸取经验与教训。

或许你已经具备了非常丰富的管理知识，可以帮助你解决许多复杂的问题，但这些并不是发挥领导力的根基，因为这些条件或许别人也有。

那你的根基究竟在哪呢？

答案就是“术业之专攻”。

只有在员工面前有一技之长，是某一方面的专家，当大家遇到难题时，能听到你权威、专业的见解，并看着你轻而易举地把问题解决掉，才能让大家信服你，听从你的安排，这也是你作为一名管理者的必要条件。

在第二次世界大战以前，巴顿之所以能被提拔为将军，有一个很重要的因素就是他熟悉坦克。

在第一次世界大战中，巴顿年仅29岁就已经升到了上校，他领导了第一支在战场上冲锋陷阵的坦克部队。

此后，由于削减预算，陆军迫不得已裁掉了坦克部队，巴顿又回到了骑兵部队，军衔也恢复到了中尉。

直到1940年，陆军急需坦克人才，而巴顿又是少数具有这项技能的军官之一，因此，他再次升到了上校，并很快又被提拔为将军。

只有拥有自己的专长，才能在现代职场中占有一席之地，尤其对于管理者来说，这是个再明白不过的道理了。

就像苹果公司的创立者史蒂芬·乔布斯，MCL董事长威廉·麦高文，克莱斯勒汽车公司前总裁李·艾科卡，联邦快递创办人兼董事长佛瑞德瑞克·史密斯等。

他们的成功都具有一个共同的特点，那就是拥有某种重要的专长。

如果你认为雷蒙德·克罗克成为亿万富翁，是因为他选择了汉堡这一行业，那你就大错特错了。

因为在他创立麦当劳之前，就已经有太多制作汉堡的公司了，事实是当麦当劳每年都在成长时，其他的公司却在亏本。

克罗克虽然没有发明汉堡，却为汉堡行业开创了新局面，因为他早就拥有了这方面的特殊专长。

他不仅懂得如何做出好吃的汉堡，而且还知道怎样让别人认定他的产品价廉物美。

同时，他联合运用统一配销、统一的细节管理，使一个高中学生也可以制作出味道纯正的汉堡。

可以说，在世界各地，麦当劳汉堡的口味都是一样的好。

一名优秀的管理者，必须有自己的专长。

要知道这个时代不仅需要你的管理知识和技巧，更需要你有过人的一技之长，只有这样才能够让你的员工从内心信服你。

像那些技术“半生不熟”的木匠和泥瓦工，只懂得将木料和砖块拼凑在一起来建造房屋，在这些房屋未售出之前，就可能已经在暴风雨中坍塌了；那些毫无责任心的律师，平时不注意钻研法律条文，办起案件来，让当事人白白浪费金钱；那些术业不精的医科学生不肯花太多的时间学好技术，结果走出校门做起手术来笨手笨脚，让病人冒着生命的危险……这些都是缺乏一技之长的表现，这样的人注定当不了好领导，因为他们的专业水平无法让更多的人信服。

一个人要想成功地带领一个团队，就不能在能力上表现平平，而是要通过学习掌握一技之长。

有了一技之长，也就有了向更高层次发展的技能与捕获人心的魅力。

<<我的第一本管理学启蒙书>>

所以，领导者必须精耕细作，掌握自己行业领域的相关知识，使自己变得比任何人都精通。如果你能熟知工作方面的全部业务，并能不断地将你的专长传授给员工，就有可能赢得良好的声誉以及获得成功的秘密武器。

<<我的第一本管理学启蒙书>>

编辑推荐

《我的第一本管理学启蒙书》编辑推荐：杰出的管理才能，塑造了李嘉诚、马云、王石、乔布斯的成功！

或许，管理学在你的头脑中只是一个“零”，但当你看过《我的第一本管理学启蒙书》，懂得用管理学“管”人，用人脉学“拢”人，用心理学“安”人后，相信你已经成为了一个“零”缺陷的管理者。

<<我的第一本管理学启蒙书>>

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>