

<<每天3分钟，读懂管理学>>

图书基本信息

书名：<<每天3分钟，读懂管理学>>

13位ISBN编号：9787509326015

10位ISBN编号：750932601X

出版时间：2011-4

出版时间：中国法制出版社

作者：磨剑

页数：241

字数：226000

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>

## <<每天3分钟，读懂管理学>>

### 内容概要

管理既是一门技术，也是一门艺术，其核心是人。  
任何企业的经营运作都离不开管理者与被管理者。

磨剑所著的《每天3分钟读懂管理学》共分八章，包括自我管理、人才管理、柔性管理、经营管理、决策管理、营销管理、质量管理与危机管理。

《每天3分钟读懂管理学》里含有大量生动有趣的案例和简洁到位的点评，摒弃了教材的枯燥和专著的深奥，让读者在阅读过程中，轻松领会管理精神，掌握管理技巧。

<<每天3分钟，读懂管理学>>

作者简介

磨剑  
资深人力资源管理培训师，知名财经管理类图书作家，曾创作、推出《做雷锋式员工》、《房地产江湖》等数十本财经管理类著作。

<<每天3分钟，读懂管理学>>

书籍目录

第一章 管好自己，再管别人

让自己时刻保持最佳状态  
不要总对下属指手画脚  
偶尔出点丑的人更可爱  
管理者如何应对攻击  
面对冲突，保持中立  
做下属的榜样  
盖好你的“屋顶”  
认清你的错误行为  
控制好你的求胜欲  
发表意见要把握好度  
掌握点评别人的技巧  
尽量避免发表破坏性评论  
不要将否定式过渡词作为开场白  
千万不要滥发脾气  
坚持正确的原则  
“头儿”之间要相互信任  
活在当下，行在今日

第二章 管好员工，用好人才

让员工成为有责任的主人  
授权的同时别忘了控权  
让员工明确工作目标  
让你的员工参与决策  
激励员工的五个原则  
通过末位淘汰激励员工  
发挥好团队的力量  
如何看待“忙里偷闲”的员工  
杜绝“磨洋工”现象  
慎用“光环效应”  
发挥“鲶鱼效应”  
用人之道，贵在慎始  
用比自己更出色的人  
不拘一格用人才  
企业不可用的几类人  
怎样留住你的人才  
金鱼缸效应  
霍桑效应  
“不值得”定律  
蘑菇定律  
酒与污水定律  
格雷欣法则  
适才适所法则  
特雷默定律  
彼得原理  
乔布斯法则

<<每天3分钟, 读懂管理学>>

大荣法则

海潮效应

第三章 管理要人J生化

不要鞭打自己的员工

用微笑换取黄金

记住员工的名字

顺畅的沟通是活力之源

有倾听才会有沟通

一把钥匙开一把锁

皮格马利翁效应

马蝇效应

南风法则

互惠关系定律

蓝斯登定律

柔性管理法则

坎特法则

波特定律

刺猬法则

热炉法则

第四章 搞好经营管理

别让你的企业喘不过气来

不要落入成功的陷阱

企业要以诚信为本

创新是企业的生命之源

为顾客提供最优质的服务

对客户做必要的让步

如何管理家族企业

“皮包公司”的经营战略

试点效应

连锁经营的共生效应

做好品牌管理

关注女性消费市场

遵循“80/20”法则

手表定律

性命攸关的财务管理

节省一元钱, 就净赚了一元钱

如何提高现金效益

第五章 搞好决策管理

怎样做出正确的决策

跳出“布利丹驴”的困境

寻找自己的财富增长点

好的规划是成功的开始

预测是决策的前提

有时放弃也是一种收获

敢于淘汰自己的产品

小公司的“蹭饭”生意经

“借鸡生蛋”的创业战略

<<每天3分钟，读懂管理学>>

走好企业重组这步棋  
适时地进行企业战略再造  
第六章 搞好营销管理  
营销管理重在控制过程  
了解顾客的需求  
和客户建立良好的关系  
给客户一个非买不可的理由  
从客户的口中寻找线索  
给公司起个响亮的名字  
用广告来打开销路  
别让广告毁了自己  
“价格越高越容易畅销”  
搞好产品的外形和包装  
怎样做好渠道促销  
企业淡季营销策略  
成功推销的七个技巧  
三步做好网络营销  
第七章 搞好质量管理  
没有最好，只有更好  
把细节做到位  
量化管理细节  
严防企业安全事故  
第八章 搞好危机管理  
防微杜渐，化解潜在危机  
破窗理论  
让失败成为你的财富  
小船如何过大浪  
怎样解决公关危机  
如何应对“产品召回危机”

## <<每天3分钟，读懂管理学>>

### 章节摘录

版权页：第一章 管好自己，再管别人世界上有两大难事困扰着我们，一是改变自己，二是改变别人。

中国有句古话说得好：“一屋不扫，何以扫天下？”

不管理好自己，就难以成为统帅千军万马的领导者。

由于管理好自己是有效管理团队的基础，所以，那些表面上总能掌控员工的管理者，其管理质量也就值得担忧了。

搞清楚应该在一屋之内扫去什么，才是进行自我管理的关键所在。

我们之所以会作出错误的判断，是因为我们经常被自己的主观意识蒙蔽了双眼。

看待任何事情都比较喜欢用主观的意识来判断，其实是个人性格上的盲点，要提升管理能力，就意味着必须改掉这一习惯。

管理者觉悟程度的高低，对提高管理效率起着至关重要的作用。

不管我们在企业中扮演什么样的角色，都应该或多或少地具备一些领导能力。

具备领导力，才能让我们在分析问题以宏观的角度和全局的利益为出发点，坚定不移地保持自己的既定目标和使命不变；面对复杂多变的世界，具备一定的领导力，可以让我们更从容地突破一人一事的局限，转用整体化的、较为均衡的思路去解决问题；领导力不仅可以让我们关心自我的需求，还能让我们更无私地替别人着想，以更加平等、更加坦诚以及更加有效率的方法来解决沟通过程中产生的矛盾。

让自己时刻保持最佳状态没有什么比失去热忱更使人觉得垂垂老矣，精神状态不佳，一切都将处于不佳状态。

——美国自然科学家、作家杜利奥杜利奥这句话告诉我们，无论是对待自己的工作还是生活，都要保持积极的态度。

积极的思维是成功的基础，拥有成功的信念比拥有过人的才能更重要。

我们也许已经注意到，成功的人总是面带笑容，充满着自信，而那些碌碌无为的人则总是无精打采，抱怨自己的无能。

领导者在管理自己的企业时，要记住这样一句话：“要么你去驾驭生命，要么就是生命驾驭你。

你的心态决定谁是坐骑，谁是骑师。

”别人怎么评价你并不重要，关键看你怎样评价自己。

把一件事看得越复杂，就越不容易做到，对自己说些不吉利的话，这种不吉利往往都会成为现实。

正如佛语中说的一样：“境由心造、相由心生”。

我们身边存在的机会，总喜欢把自己伪装成困难和挑战。

面对这样的困难，我们必须让自己坚强起来，告诉自己“我能做到！”

用积极的心态，才能把自己由平庸者变为成功者。

案例美国企业家克罗克刚出生时，西部淘金运动就已经结束了，这无疑让他和一个可以发大财的时代擦肩而过。

他好不容易考上了大学，却遭遇了1931年美国经济危机。

时运不济的他不得不选择辍学去搞房地产，刚干了没多久又闹起了第二次世界大战，有钱人纷纷卷起铺盖四处逃命，根本没心思买房地产。

美国的房地产生意瞬间土崩瓦解，让克罗克备受煎熬。

从那以后不幸就没离开过他，迫于生计，他先后做过司机和推销员，但终究还是不顺利，养家糊口都成了问题。

尽管如此，克罗克始终没有气馁。

1955年，闯荡半生的他空手回到了家乡，把家里原有的小产业变卖掉后，开始学着做其他生意。

当时他注意到，麦当劳开办的汽车餐厅生意火爆，于是就想进军餐饮行业。

52岁的他准备从头做起，开始到汽车餐厅打工，学做汉堡包。

他的做法遭到家里人的反对，像他这个年龄应该准备退休享乐，但克罗克信心十足，精神饱满得像个

<<每天3分钟，读懂管理学>>

小伙子一样。

几年后，他向银行贷款270万美元，毅然决然地买下了几家餐厅，开始专做麦当劳。

经过几十年的苦心经营，他带领的麦当劳如今已经发展成为全球最大的快餐公司，在几十个国家和地区开了7万多家连锁分店，年销售额超过200亿美元。

人们称克罗克为“汉堡包王”。

点评人和人之间的差距并不大，只是有些人是积极的，有些人是消极的，积极的人能获得成功，而消极的人注定会失败。

作为企业领导的你，应该乐观地对待自己的企业，每天保持充满信心的最佳状态，把困难当成一种动力，在风高浪急的海上自由航行，最终到达成功的彼岸。



## <<每天3分钟，读懂管理学>>

### 编辑推荐

《每天3分钟,读懂管理学》：每天3分钟，提升领导能力每天3分钟，激发下属潜能每天3分钟，提高决策水平每天3分钟，防范潜在风险自我管理监控自身的行为与动机，以达到预定目标人才管理人尽其才，才尽其用柔性管理领导与下属似君与臣，如何让下属心悦诚服经营管理调控经营决策，实现经营目标及任务决策管理果断出击，站得高才能看得远营销管理预测市场需求，给客户一个非买不可的理由质量管理指挥和改进质量方针，细节决定经营成败危机管理风险预防，抗拒突发灾难，降低损害

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>