

<<中国式管理曾仕强培训经>>

图书基本信息

书名：<<中国式管理曾仕强培训经>>

13位ISBN编号：9787802207097

10位ISBN编号：7802207096

出版时间：2010-5

出版时间：中国画报出版社

作者：禾田

页数：314

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>

<<中国式管理曾仕强培训经>>

内容概要

本书汇集了曾仕强教授关于中国式管理的真知灼见，并深入中国文化、结合当代企业管理与商业管理实践，进行鞭辟入里的解读、分析，或以生动案例印证，或以实用理论诠释，是中国人为人、处世、经商，以及从事企业领导、管理工作的成功宝典。

<<中国式管理曾仕强培训经>>

书籍目录

第一章 中国式思维：古代哲学是现代管理思想的源头 1.中国式管理就是合理化管理 2.中国人擅长把二看成三，以二合一来代替二选一 3.抱持既不赞成也不反对的心态来包容一切 4.搞清楚推、拖、拉的真正用意，合理应用以求圆通 5.采取无为的执行过程，才能大有为 6.修己是整个管理历程的出发点

第二章 中国式文化：处理好人际关系，就解决了管理中很重要的问题 1.人生最重要的是生活，生活最要紧的是人情，人情最需要的是合理 2.一定要把隋摆在前面，因为中国人讲人情，情就是给面子 3.处理好人情世故、人际关系，就解决了管理中很重要的问题 4.我们是以理为中心，不是以情为中心，情是拿来讲理的 5.做人做事兼顾并重，通过好好做人来把事情做好 6.以人为本，因道结合，依理应变 7.把人际或人群和伦理合在一起，建立一种差别性的关系 8.中国人的事隋是世界上最为复杂的，做与不做都难，堪称“两难” 9.给对方指出错误，一定要让他有面子，他才会接受

第三章 中国式经商：商人不重骨气重和气 1.在经营事业的过程中完成修、齐、治、平的人生使命 2.明白自作自受的道理，以负责的态度为自己的前途做决定 3.做生意要保持平和的心态，不抱怨 4.企业要想发展好，一定要学会和政府打交道 5.把话说得好听一些，让对方比较容易听得进去 6.商人不重骨气，重和气 7.准确把握机会，机会是对我们的一种考验 8.如果一个人想做什么就用嘴巴说出来，那就完了 9.中国人用让来争，其实我“让”就是在“争” 10.做生意时要把可能的情况说明白 11.坚持平稳发展，绝不能急功近利 12.市场区隔很重要，不要大小通吃，因为你吃不下

第四章 中国式领导：做事先安人，安人先安心

第五章 中国式团队：高效能的团队来自于和谐、合理、合适

第六章 中国式人才：悟透中国人独特的民族习性

第七章 中国式发展：诚信、守仁是壮大的根本

第八章 中国式关系：上半夜想想自己，下半夜想想别人

第九章 中国式决策：专业知识、智慧、德行，缺一不可

第十章 中国式变革：只要合理，怎样变动都可以

第十一章 中国式战略：做大、做强、做久，还要做得有价值

第十二章 中国式失败：德行定终生，祝祸不分离

<<中国式管理曾仕强培训经>>

章节摘录

第一章 中国式思维：古代哲学是现代管理思想的源头 2.中国人擅长把二看成三，以二合一来代替二选一 【曾仕强语录】 人生上大学只有一次机会，而且这四年都是倒计时的。在纵的方面，要“中”，对于人事的处置，不但想到“我”，还要顾及“你”，更不能忘掉“他”。在横的方面，要“和”，对任何人的感情，都应该发而皆中节，保持恰到好处的人际关系。把二看成三，以二合一来代替二选一，这是中国人最独特的地方。

【中国式管理】 理解中国式管理，必须透过中国文化、中国人的心理去把握。对此，曾仕强比较了美国人、日本人与中国人的文化特色、思维方式，得出了清晰的答案。

(1) 美国人只看到自己，追求“一” 曾仕强认为，西方人，特别是美国人比较简单，凡事只要想到自己的权益，所谓“不要让自己的权利睡着了”。

他们每个人都为自己而争，“个人独立，个人自由”所产生的个人行为，因利害关系相结合，“A friend in need is a friend indeed”，成为美国人坚强的信念。

美国人在追求“一”的过程中建立了自己的独特文化。

(2) 日本人看到自己和别人，要争个高低而后决定对策，这是“二” 日本是一个崇尚强者的民族，他们追求个人利益，同时也看到对手的存在。

在下一步的行动中，他们采取了比比“究竟谁比较大”的策略，你大我听你的，我大你听我的。

看到自己比对手强，日本人就会恃强凌弱；反之，就会躬下身子当小弟。

<<中国式管理曾仕强培训经>>

编辑推荐

曾仕强：中国式管理是我们常用的交互主义，高效能的团队来自和谐、合理、合适。
推、拖、拉是最好的管理。
搞清楚推、拖、拉的真正用意，合理应用以求圆通，这样做最合理、最圆满、最有效。

<<中国式管理曾仕强培训经>>

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>