

# 《水煮三国（精华版）》

## 图书基本信息

书名：《水煮三国（精华版）》

13位ISBN编号：9787508078810

出版时间：2014-1-1

作者：成君忆

页数：288

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《水煮三国（精华版）》

## 内容概要

《水煮三国》以人所共知的三国人物为载体，“融三国智慧与管理精义于一体，寓至理于谈笑之中”，将一系列经济学、市场学、管理学的理论观点化繁为简、化难为易，化“一本正经”为“调侃幽默”，亦庄亦谐，雅俗共赏，巧妙地将市场管理和营销的诸般道理渗透于一个个故事之中，令读者在开怀一笑中受到启迪。

# 《水煮三国（精华版）》

## 作者简介

成君忆，资深企业管理咨询顾问，中国本土财经畅销书作者，被誉为管理学界的文学派和文化学派，在品牌塑造、组织设计、人才选拔、职业规划、团队建设等诸多领域都有较深的研究。2003年出版成名作《水煮三国》，开创了管理文学的写作流派，畅销超过百万册。此后陆续出版了《孙悟空是个好员工》、《爱情经济学》、《在梁山公司野蛮成长》和《千里走三国》等一系列具有成氏风格的管理文学著作，本本热销，不仅在国内，而且在欧、美、日、韩、东南亚和港台地区引起强烈反响。另有译著《老人与海》、《峰与谷》、《一分钟经理人的第四个秘诀》等，颇受读者好评。

## 书籍目录

- 第一章 创业时代的七堂必修课
  - 第一课：命运是一只沦落在鸡窝里的鹰
  - 第二课：自助者天助
  - 第三课：爱心会吸引幸福
  - 第四课：做一个受欢迎的人
  - 第五课：蛋壳里面有奥秘
  - 第六课：用上所有的力量
  - 第七课：让心灵充满激情
- 第二章 能把梳子卖给和尚吗？
  - 求职遭遇奇妙陷阱
  - 把梳子卖给和尚
  - 吕布卖出了999把梳子
  - 天机终于被泄露了
  - 为恶者必灭
- 第三章 箍水桶的学问
  - 刘备的漏水桶理论
  - 创建高绩效团队的五大要诀
  - 他是一个箍桶匠
- 第四章 管理是一种控制性游戏
  - 陈登的正邪之论
  - 新官上任三把火
  - 权威的重要性
  - 治人者如何治人
- 第五章 胡萝卜的种类与用途
  - 兔子与胡萝卜的故事
  - 有多少需求就有多少胡萝卜
  - 一些不需要花钱的胡萝卜
  - 让胡萝卜游戏振作公司的士气
- 第六章 老母鸡的烦恼
  - 吕布前来求职
  - 老母鸡的烦恼
  - 实现有效授权的九大障碍
  - 吕布逆风飞扬的新闻效应
  - 给出胡萝卜时，不能扔了大棒
  - 有效授权的七大要点
- 第七章 刘备的菜市场理论
  - 祸不单行的年关
  - 死不瞑目的吕布
  - 假装勤奋的六大高招
  - 买菜与卖菜
- 第八章 曹操煮酒论人才
  - 狗尾草无法长成大白菜
  - 曹操的边角“娱”料
  - 英雄的性格特征
  - 吕布事件的启示
- 第九章 关公的脸谱
  - 红脸关公的由来

相约酒吧

来去明白的三个理由

宝马赠英雄

第十章 猎人的狗力资源管理

“英雄”牌产品的诞生

一只想当总裁的狗

猎人的狗力资源管理

管理学演进的五个阶段

第十一章 在职场中如鱼得水的生存智慧

笑脸的奥秘

完美职业形象的五个忠告

笑傲职场江湖的五种兵器

拯救职场人缘的五种方案

痛恨职场美女的五个理由

没倒在职场、先倒在会场的美女

第十二章 做一个勇敢的部属

妙语连珠说勇敢

做一个优秀的自己

与领导者如何相处

为人部属的职业信条

爱情与事业的咏叹调

第十三章 攻心为上的泡妞兵法

女人和顾客的23个经典类比

“4C” VS “4P”

关注顾客的12个动情点

赢得女孩芳心的测试问卷

市场营销是另一种形式的猎艳

第十四章 如何完成任务的学问

诸葛亮是一位职业经理人

把铃铛挂上猫的脖子

如何完成任务的学问

新的发展机会

创建一种让顾客满意的管理机制

管理工作中的压力

# 《水煮三国（精华版）》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)