

# 《每天学点管理心理学》

## 图书基本信息

书名：《每天学点管理心理学》

13位ISBN编号：9787508518060

10位ISBN编号：7508518063

出版时间：2010-5

出版社：何帆生 五洲传播出版社 (2010-05出版)

作者：何帆生

页数：312

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)

## 前言

一位院士曾撰文指出：“中国企业最缺少的是——管理。那些深陷困境、风光不再的国内明星企业，危机多半来自经营管理不善，企业的竞争实质上是管理水平的竞争……”可以说，当前国内企业面临的挑战与其说是资金、技术问题，不如说是一个管理问题，因为管理才是企业兴衰的关键。很多企业一直沿用陈旧过时的管理模式，而这些管理模式早已不能适应时代的变化和经济的迅速发展，结果造成了企业经营效率低下，其中之一就是资源的严重浪费。目前，在全球市场经济潮流的推动下，改变中国企业陈旧的、制约经济发展的管理方式、方法，已势在必行。值得庆幸的是，“今天的管理者非常幸运，因为我们有近一百年的管理理论和思想演进的历史可以回顾，我们可以站在巨人的肩膀上进行发展创新”——著名管理专家杨文士语。但是，面对浩如烟海的管理丛书以及瞬息万变的市场环境，国内各行业的人士却又感到无从下手、把握不准；加上日益加快的生活节奏，许多有志于管理事业的人士又感到力不从心、来不及消化。

# 《每天学点管理心理学》

## 内容概要

《每天学点管理心理学》汇集诸多管理经营的智慧，以人们喜闻乐见的寓言故事作为引子，以典型案例、经典管理范式或著名管理人士的成功感言为主线，用精炼的语言加以概括，相信每位读者都可以从中领悟到有益的答案。

## 书籍目录

员工和人才：企业的真正主人不要为盛名所累，才干才是惟一标准量才适用才能物有所值宁要不时顶撞，不要唯唯诺诺管理的艺术就是会用人别让工作经验悄悄蒙上你的眼睛千方百计挖墙脚以夺取优秀人才拉开人才档次，有优秀的人才才有优秀的企业领导要有长远眼光激励决不拖延先踢他一脚，再同他一起上路员工是企业的“衣食父母”人才就是企业的财神爷让员工为自己的工作自豪让员工积极主动地工作危机时刺激员工需要技巧痛并快乐着适当揭开透明度，可拉近彼此间的距离面对不满，有容乃大最有效的工具是团队章程顾客与服务：企业生存的粮食打好服务这张牌要一流的设施，更要一流的微笑千万别把“上帝”瞧扁了顾客就像是情人，需要时时放在心上鱼儿离不开水，产品离不开大众学会“借力打力”，方能达到至高境界真诚对待消费者将危机消灭在萌芽状态密切关注市场，随时变化自我服务第一，营销第二诚信无价将企业战略推到顾客面前，让其监督倾听是一门艺术找准突破口，做好营销广告竞争和改革：企业发展的动力竞争时刻存在，管理不容大意不但要敢于冒险，而且要善于回避风险当留则留，当弃则弃仿效也要有水平创新是推动企业进步的重要力量以新的眼光来调整经营策略舍不得孩子套不住狼——降价是占领市场的一大杀手销售追求“名人效应”降低成本，杜绝浪费改革需要果断的“无情杀手”弃旧换新是企业起死回生的法宝告别文山会海，开展有效工作速度是竞争中不可或缺的因素生存，然后壮大有效的撤退是理智的进步通过收购兼并，力求做大做强战略与决策：企业成长的关键尊重理论、创新和时间充分发掘潜力，寻找致富之路要善于抓住成功的突破点研究经济有助于决策良机绝不能轻易错过投其所好，各取所需正确的决策只在一念之间，不要失去后才后悔要有与众不同的理想信念民主平等想办法，心平气和做生意以纯正之心管理企业充分地利用各种资源，须知凡物必有用独树一帜，巧配资源转变旧观念，探索新途径因地制宜，创造市场用事实说话培训是企业战略中不可忽视的部分正确的决策来自集体的智慧销售与人脉：成功不是神话守信乃推销之本目标是推销员的行动指针记住别人的名字和面孔抓住机会，多认识些准客户“打拉结合”其妙无比面对拒绝惟有坚持不懈有第三者“推波助澜”，推销起来很舒服合理把握时间差问，要问出水平猎奇，可以带来财运互补互利，努力达到共赢精神集中，能在推销中处于主动

### 章节摘录

狮子大王却鼓励小蚂蚁说下去。“臣以为。我们以前都是把目光放在几个部落的知名人士身上，现在不妨转换一下思路。把目光放在市井之中。”此言一出。众大臣笑得前仰后合。“市井之间，也有人才？无名小辈，岂能治国安邦？”一头大象扬着长鼻子说。狮子大王再一次喝住众大臣，让小蚂蚁继续说。“任何一个人才，无论他如今知名度如何高，他都曾经是无名小辈，曾经被埋没于市井之中，”小蚂蚁说，“这些人才今天有了知名度，自然身价很高，我们这样的国家，没有财力请他们来，即使倾全国之财请来了，也难以伺候，弄不好他中途拍屁股走人，落下一个烂摊子让我们没法收拾。而市井之中，如今有些人之才华，并不在知名人士之下，只是没有被发现而已。这些市井人士，我们去重用他们，我们就是他们的伯乐了，他们必会感激于我们的知遇之恩，必会全身心地投入到工作中去。而且，这些人才因为不知名。根本没有人去请他们，从供求关系来说，他们不可能要价太高。”一席话，说得动物们心服口服。狮子大王也感到心头豁然开朗，它当即下诏，招天下贤士，不求学历，不论知名度，只求真本事。此诏一出，各个部落的市井中人，都去应聘，三教九流，人才还真不少。秦天部落因此利用很少的财力，就网罗了一大批人才，依靠这些人才。秦天部落很快发展壮大，成为最富强的一个动物部落。美国著名的西华公司（原名萨耶卢贝克公司）的创始人理查德，萨耶是做小本生意起家的，他的事业发展到后来那么兴旺，连他自己都感到吃惊。他的成功在于他善于发现人才和使用人才。萨耶最初的时候在明尼苏达州一条铁路做货物运输代理业务。做这种业务，有一件令人头痛的事情，那就是有时收货人嫌货物不好而拒收。收不到货款不说，还倒赔运费。萨耶是一个善于动脑筋的人，他想到了邮寄。出乎意料的是，这一方式竟然非常成功，同行也纷纷仿效，大有超越他这个创始人的势头。萨耶意识到必须扩大规模。可扩大规模就得有人手，去哪找这样的人呢？在一个月光皎洁的夜晚，这个人出现了。他叫卢贝克，到圣保罗购物，没想到迷了路，徘徊在夜色下。这时，萨耶正好也在月光下散步，他冥冥中觉得这个人会是他的事业伙伴，于是邀请他到自已的小店中休息。两人一见如故。一席话竟然谈了个通宵。卢贝克非常欣赏萨耶的经营思路，萨耶万分激动，盛情邀请卢贝克加盟，两人一拍即合，“萨耶卢贝克公司”就在那个夜晚诞生了。两个人搭档。生意突飞猛进，开辟了多种经营，突破了运输代理范围。合作的第一年，营业额达到40万美元，为萨耶单干时的10倍。

## 《每天学点管理心理学》

### 编辑推荐

《每天学点管理心理学》：中国企业最缺少的是——管理，那些深陷困境、风光不再的国内明星企业，危机多半来自经营管理不善，企业的竞争实质上是管理水平的竞争……著名管理专家杨文士说：“今天的管理者非常幸运，因为我们有近一百年的管理理论和思想演进的历史可以回顾，我们可以站在巨人的肩膀上进行发展创新。“正所谓”复杂的管理制度不如一个简单的提示来得有效，艰深的管理哲学不如一个精彩的故事更能打动人心。”直接高效，才是一切管理思想的核心。《每天学点管理心理学》用小故事讲述管理的智慧，希望您能在轻松的阅读中，找到最有效的管理方法。

## 精彩短评

1、简单读物。那些寓言都比较无聊。

## 章节试读

### 1、《每天学点管理心理学》的笔记-第134页

喜欢被顾客牵着鼻子走

### 2、《每天学点管理心理学》的笔记-第122页

还钱当存钱

### 3、《每天学点管理心理学》的笔记-第100页

把顾客当情人管理

### 4、《每天学点管理心理学》的笔记-第108页

现在知道约翰的人很少'但是如果我能想办法站在美国总统身边的话'我的名字也会很快家喻户晓

### 5、《每天学点管理心理学》的笔记-第26页

「让学历见鬼去吧」

# 《每天学点管理心理学》

## 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)