

<<你可以更优秀>>

图书基本信息

书名：<<你可以更优秀>>

13位ISBN编号：9787501771721

10位ISBN编号：7501771723

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：莫杰

页数：218

字数：245000

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>

## <<你可以更优秀>>

### 内容概要

不景气的时候更要争气，要想改变不公平的待遇，除了从态度上着手，还要从能力上提升自己。

虽然说社会环境瞬息万变，但成功的经验却可以一一复制。

我们从中国企业的实际情况出发，对世界500强等全球知名企业的众多核心资料进行了仔细的研究，归纳总结了这样45个本来可以避免，但却每天发生在企业中的错误。

我们希望本书能帮你找到可能会绊倒你的石头。

如果你已经被绊倒，我们希望本书能让你知道你不是唯一犯错的人，并教会你以后如何避开这些石头

。

## &lt;&lt;你可以更优秀&gt;&gt;

## 书籍目录

前言首先，忘掉你的管理者身份 管理不需要高高在上的空中楼阁，而需要深入实践去发现问题、解决问题。

管理说到底就是解决问题的艺术，管理者也就是解决问题的人，只有忘记管理才能达到管理的最高境界。

那些高高在上地端起管理者架子的人，架子端得越高，往往摔得越惨。

员工第一 员工是企业最宝贵的财富。

没有面包，即使是上帝，也无法与饥饿的人交流。

每个员工都有各自不同的需求，企业管理者要最大限度的激发出部属的能动性，就必须对每一个员工采取不同的方法，让他们知道他们的需求能够得到满足的几率。

顾客是上帝，但应当有所选择 多数管理者认为，顾客就是上帝，赢得的顾客越多，企业所获得的市场份额越高，企业的利润也必然越高。

而事实上，只要我们回顾一下，像IBM、柯达、西尔斯百货等知名企业近10年的发展就可以发现，它们全都在市场上赢得了最多的顾客，但他们的利润无一不发生了下降。

征求员工意见之后再作改变 改变是一件很奇怪的事情。

有的人喜欢改变；但多数人却安于不甚完美的现状，而不喜欢面对不确定的将来。

成功的改变仰仗于所有相关人员的参与。

因此管理者必须鼓励部属参与改变，这样才能掌握无法预测的未来。

创意和准时上班一样重要 让我觉得奇怪的是，现在的公司常常需要很多好点子才能应付各种改变，但这些公司大多数没有教会员工如何变得更加富有创意，也不要求他们提出自己的新想法，他们比较注重的通常只是员工是否准时上班。

除了快，还是快 使公司快速回应市场的变化是管理者的重要职责。

所以，要敢于挑战所有时间的限制，不要预先假设公司的反应不能再快了，其实回应客户的速度和产品上市的速度可以更加快，时间限制是短暂且可以克服的。

信息是作出决策的武器 真实而有效的信息是一种资源，是商机，是现代企业的生命之源。

企业经营管理的每一个决策都依赖于对一定信息资料的准确掌握。

在当今社会，善于运用信息，企业的财富就会“无穷如天地，不竭如江河”。

有分享才有人再播种 不要回避员工对报酬的批评或反对意见，因为建立信任感的第一步是进行开诚布公的讨论，并实际地比较个人贡献、公司整体绩效与员工得到的报酬。

让工作变得有趣 员工向来将工作是否有趣当作好工作的条件之一。

事实上，如果我们将乐趣排斥在企业之外，将会使生产力和利润都受到影响。

人们越来越不喜欢工作，因为工作变得越来越严肃。

因此，管理者应当学会让工作变得有趣。

让工作自豪，哪怕是在擦地板 如果员工对自己制造的产品或服务感到自豪，他们便会制造出高品质的产品。

因此管理者应设法保持和提升这种自豪感。

就这方面而言，使员工拥有自尊并强调他们的重要性是管理者的重要职责之一，但这一职责一直为管理者所忽略。

让员工了解公司的财务状况 当员工了解了公司的财务状况后，他们的感受、思想和行为就会变得很像老板。

因此，不妨定期向员工提供公司的财务资料。

记住，千万不要到要分发红利的时候，才告诉员工他们没有红利可拿。

不断搅动池里的水 适度地干扰，适度地制造一些混乱，打破宁静，是管理的意义所在。

如果组织内部如同一池沉静的水一样平静，那么管理者就必须打破这种平静，否则这池静水就会变成一潭死水。

管理就是沟通 最好的思想通常来自高层管理者之外，而有效的沟通则是获取这种思想的最好方

## &lt;&lt;你可以更优秀&gt;&gt;

法。

缺乏沟通基础的管理行为，犹如沙土上的建筑，时刻面临着倒塌的危险。

善谈者不如善听者 上天赋予我们一根舌头却赐给我们两只耳朵，本来就是要让我们多听少说。

善于倾听是英明睿智的表现。

培养并改善倾听技巧，是有效沟通的出发点。

经验只代表过去 人们总是沉湎于传统的思维模式之中，不愿承认环境的改变，一味地以老的、现有的方式方法做事。

然而，令我们意想不到的，正是这些曾经使我们兴旺发达的经验方法把我们带到了效率降低、利润锐减的境地。

卷入恶性价格战 以低价取胜是企业销售产品的常见手段，并有可能提高产品的销售量，给企业带来一定的利润。

但是，降低价格并不一定会给企业带来持续好运，有时甚至会给企业带来大幅度亏损。

细节决定成败 为什么很多大的企业在叱咤风云几年以后，便轰然倒塌，从此销声匿迹，而另外一些优秀企业却岿然不动，永葆青春。

这其中的奥秘真的令人匪夷所思。

关注对手 历史上，以弱胜强、以小吃大的案例多不胜数，而这些案例多半是强者轻敌所致。

市场竞争同样不可轻敌，要知道，任何强大的企业都有“阿喀琉斯脚踵”，而任何微小的竞争者也都有攻击力。

领导造势，员工做事 领导即领袖和导师，即获得追随者的能力。

管理者使追随者真诚地聚集在自己的身边，并引导他们自觉地沿着一定方向前进，这时，领导力便产生了。

否则，不论管理者的本领有多高，也不会给企业带来任何好处。

优势和劣势并不是绝对的 优势可能转化为劣势，而劣势也可能转化为优势，关键要看在怎样的环境下以及面临怎样的问题。

制度是用的，不是图好看的 中国是一个人情国家。

长期的儒家文化熏陶使得大多数的管理者心比较软，怕得罪人，因而显得宽厚有余，处理事情总是习惯手下留情，总是一句“下不为例”将大事化小，小是化了。

整体优化才能赢 管理者的职责就是平衡，协调企业内外部的关系，使之达到整体最优化。

相反，一个蹩脚的管理者总是缺乏长远的规划和打算，眼前的快乐常常成为未来痛苦的根源。

多角化忌贪多暴俭 兵不在多而在于精。

一个企业能否立足于市场，不在于你的产品有多少品种，而在于它是否拥有名牌产品，拳头产品。

与其枝多压干，不如削枝强干。

广告投入过大 广告只是一种促销手段，不是获取市场的万金油。

如果把广告当作救命稻草，将企业的大部分财力过多地投入到广告中去，最后你的企业只会跟着广告一起沉到水底去。

抓不住机遇 经营企业和踢足球差不多，90%以上的时间都是在带球，寻找破门的机会。

有的人有许多射门的机会，但却没有把握好；有的人只有一两次射门的机会，却把球踢进了球门。

将学习当做终生的目标 学习的终止就是生命的终止，管理者只有不断学习新东西，接受新事物，你的企业才能永葆活力。

建设性地处理冲突 管理者的目标应该是避免冲突，不使其转化为破坏力。

员工有权在没有敌意和威胁的舒适环境中工作，但员工在争取公司的资源时势必会发生冲突。

处理冲突的关键在于，不让冲突破坏了团结。

轻言放弃 如果管理者害怕困难，知难而退，在采取有效的对策之前就先输了志，泄了气，这样一来，即使外部条件再有利，企业也无可救药了。

根据自身实力制定计划 不能正确评价自己的实力是很多管理者的通病。

他们常常有很好的计划，也看到了机会，但遗憾的是他们忽略了自己的实力，要么高估自己的实力，要么又低估了自己的实力，结果好的计划却带来了坏的结果。

## &lt;&lt;你可以更优秀&gt;&gt;

绝对执行 正确的决定需要切实有效的执行来支持。

否则，管理行为就会失去作用。

你不帮人，人不帮你 不管你是一个什么样的人，都不可能像鲁滨孙那样独自一人闯天下，尤其是管理者。

管理者的经营管理活动必然要与各种各样的人打交道。

要想让别人将来帮助你，你就必须先付出精力去关心别人，感动别人，这样才能赢得别人的回报。

市场调查不是万能的 我们在接受问卷调查时，是随手匆匆一勾，还是像考试那样苦思冥想做出选择？

这种“随手匆匆”的调查问卷，有多大的可信度？

盲目进行培训 为什么公司投入了大量的财力物力，对员工进行培训，结果却收效甚微？

培训不是花拳绣腿，中看不中用，只有以实战出发，才不至于落得培训内容多多，培训后却一片空白的下场。

不懂跨部门沟通 虽然我们小心翼翼地避免犯错误，但还是一不小心就会犯错。

因为你总是会从自己的角度看问题，而忽略从其他的角度观察相同的问题。

好质量并不一定有好市场 质量从来就是企业的生命，但是好的质量必然有高的生产成本，它不能得到市场的认可的风险度也必然随着成本的增加而增加。

对管理者来说，他们的工作就是要在两者之间找到最佳平衡点。

用一种方法管理所有的人 对任何一个管理者来说，首要的任务就是把自己的员工看作是独立的个人，并了解他们的不同之处。

解决问题而不是责怪他人 作为管理者，不责怪做错事的人是很困难的，但成熟且有远见的管理者会以解决问题为重。

抓不住问题的关键 少数服从多数是生活中不易的法则，但当少数成为关键的时候，只有抓住少数才能成功。

缺乏创新意识 任何一种创新都是观念的创新。

观念创新行为才会创新，行为创新结果才会创新。

居安不思危 商场如战场，管理者就像指挥员，一旦投入战场，便生死难卜。

因为市场规律残酷无情，市场竞争变化莫测，孰强孰弱，是胜是败，均需广收情报、仔细分析、慎重决策、全力以赴，不可疏忽大意，掉以轻心。

当断不断，必受其乱 在管理过程中，谨小慎微，固然可以免去一些做错事的可能，但却因此而变得优柔寡断则可能会失去许多成功的机遇。

留不住优秀人才 声势浩大的招聘会，热情万丈的演讲，当吸引到优秀人才时，却又留不住他们，以往所做的一切工作都是一个“零”。

投资而不是投机 虽然有钱并非万能，但没有钱却万万不能。

任何一家企业、公司的创业和发展都离不开资本，但是财富从来不停留，富有的人如果管理不当，就会变穷，而穷人只要经营得法，也可以变得很富有。

角色错位，浪费人才 主次颠倒、喧宾夺主、以次挤主、角色过度、越权行事，都是角色错位。

角色一错位，企业管理这场戏就不好唱了。

不懂得与对手合作 对手就像一面镜子，可以用它来反照自己。

如果消灭了对手，无疑等于失去了一面镜子。

<<你可以更优秀>>

编辑推荐

破除管理障碍，实现成长突破。

管理者必须将自己的目光投向更远的地方，把每一个以前忽视的细节做的更完美，如此才能成就企业的发展。

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>