

<<管理三谋>>

图书基本信息

书名：<<管理三谋>>

13位ISBN编号：9787801207722

10位ISBN编号：7801207726

出版时间：2004-2-1

出版时间：中国华侨出版社

作者：方军

页数：307

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>

<<管理三谋>>

前言

“管理”一词含义较多，既可以指企业公司管理，也可指人生管理。当然，还有其他方面的内容，正是因为如此，我们在编辑此书的过程中，主要是兼顾前面这两种管理的主要含义，去展开本书的主要观点。

美国著名企业策划家乔治·布朗说：“管理的意义是非常重要的，它对于一个公司，或者对于个人来讲，都有相当大的制约力和影响力。

就公司而言，任何符合规范化发展的公司，都必须进入到一种高水平的管理轨道之中；反之，就会自己葬送自己。

在人生的管理中，也存在同样的道理——人生就是一场自我管理的智慧游戏，只有善于管理自己的人才能让自己出类拔萃！

”的确，无论是公司也好，个人也好，都离不开管理——包括管理的智慧、管理的方法、管理的手段等，但就其根本方面而言，我们认为，管理三谋——谋变、谋事、谋效益是最为紧要的。

之所以这样讲，是因为任何事情，特别是难度较大的事情，都离不开智慧之谋、方法之谋、手段之谋，而这一切都可归结为两个字，即“成功”！

自然，谋有大有小、有高有低、有多有少，胜败不言而喻。

“管理三谋”突出地强调，要把工作或人生的各个环节，当作一个系统工程来谋算、来操纵，这样才能保证不“马失前蹄”，稳步而行。

<<管理三谋>>

内容概要

所谓谋变之道在于紧紧抓住一个“变”字，去应对各种出人意料的情况，而不能用死脑筋去对待活问题，否则，就必败无疑。

所谓善变，就是要善谋，就是指要凭眼力和脑力去观察随时可能出现的各种活问题，随机应变、变换手法，把难以做成的事做成。

所谓谋事之道在于抓任何事情都不能浮在表面，而应该深入到内部才能见实效，做事情并不简单，它需要周密的策划、精细的谋算，才能增加成功的概率。

对各种管理工作而言，在这方面尤为注意。

所谓谋效益之道在于：做任何工作都必须要与效益挂钩，没有效益的工作，等于白干，尤其是在公司中，更是要把效益摆在第一位。

效益一方面是靠“管”出来的，一方面是靠“干”出来的，但是都离不开一个“谋”字，谋划得越深，越滴水不漏，工作效益就越高；否则，你的公司就会一盘散沙，出现内部空虚。

可见，管理三谋的重要性决不是简简单单的一个理论问题，而是一个实实在在的成功之道。

许多大大小小的管理书籍，尽管不乏有可以借鉴的观点，但是，大都零散，要么理论高到天上去，要么全篇散乱如乱麻。

《管理三谋》想在“管理三谋”这个概念上作一突破，强调谋变、谋事、谋效益三大绝道之间的内部联系和实际作用，力图给大家带来一点启示。

当然，对书中的不足之处，希望大家指正！

<<管理三谋>>

书籍目录

第一部分 谋变1 拿出放大镜：靠眼力察变 洞察先机，把情况弄清楚 不要匆忙给别人下结构论 要看出深层次的东西 一知半解害死人 身份也很重要 摸清对方的性格 在交谈中充分了解对方 从交谈中充人了解对方 用钱法衡量人 应该了解自己的行为 努力去获得别人信息 利用对方弱点作文章 了争长短，做到因人而异 了解同行一举一劝 做到知彼，不可陷入“盲区” 2 脑力方程：靠智慧行变 增强自己的办事信息 多听逆耳之言 考虑好再做 抓住被眼前的利益所迷惑 尽力而为，做好一件事.....3 把握之诀：让思维穿透一切4 掌控之技：有用的头脑是把剑第二部分 谋事1 高人一筹：靠能力做事2 行之有效：靠策略造事3 快速本领：扑向最丰富的信息第三部分 谋效益1 兵法谋略：靠手段谋效益2 紧手原则：抓效率战术3 活力之道：善于激励4 冲击术：打开市场的通道5 舌战对手：巧于谈判6 管家方略：善于理财

章节摘录

美国哈佛大学著名行为学家皮鲁克斯说：“交谈是了解一个人最好的方式，也是办事不可缺少的必要环节。

”为此，他提出了以下事项：(1)应先了解对方的一些经历情况和生活状况。

在应酬当中，各人的思维方式各不相同，他有他的生活愿望，你有你的生活观点，交谈能否融洽则在于你话题的选择。

假如你不了解他的生活困难，而在那里大吹特吹打高尔夫球或是环球旅游的乐趣，他肯定提不起兴趣和你谈下去的，但倘若你告诉他一条快速致富的门路，不用你说下去，他们也会提问的，因为这正是他所关心的。

在谈话中，经验是重要的。

对于应酬的话题和场面，应该具有一定的经验，否则就会处于一种不利的局面；对于所涉及的话题应有专门的知识，当你和对方谈到某一件事时，你必须对此确有所认识，否则说起来便缺乏吸引力，不能让对方感兴趣，也无法与他人说到一起；充分明了人与人之间的关系的真理，有许多事情即使做法不同，但道理永无改变，这种永恒不变的道理，自己要常存于心；要培养自己的忍耐力，切忌凡事小气，经验证明，“小气”常使一个人吃亏。

在谈话中，还应注意，要常常保持中立，保持客观。

按照经验，一个态度中立的人，常常可以争取更多的朋友。

甚至你的“死党”，你也不必口口声声去对他表明，只要在事实上是“死党”就行；对事物要有衡量其种种价值的尺度，不要死硬地坚持某一个看法；不要说得太多，想办法让别人多说；如要对人亲切、关心，应竭力去了解别人的背景和动机。

如果在交谈当中，不顾对方的心理变化，而一味地将想法统统搬出来，那么，你是得不到他的认同的。

一厢情愿的谈话往往会让对方厌恶。

不该说话的时候说了，是犯了急躁的毛病；该说话的时候却没有说，从而失掉了说话的时机；不看对方的态度便贸然开口，叫做闭着眼睛瞎说。

<<管理三谋>>

编辑推荐

把死方法变成活套路； 把难以办到事办得顺畅自如； 把两手空空一次为财力丰厚。
管理之难在于：常用力不小，却效果甚微！
这一点着实让许多管理者极为头痛，其实，管理三谋最为紧要。
谋变，就不会死气沉沉，谋事，就会责任到人，谋效益，就会让大学尝到甜头。
精通三策者，绝对可成为管理的行家里手。

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>