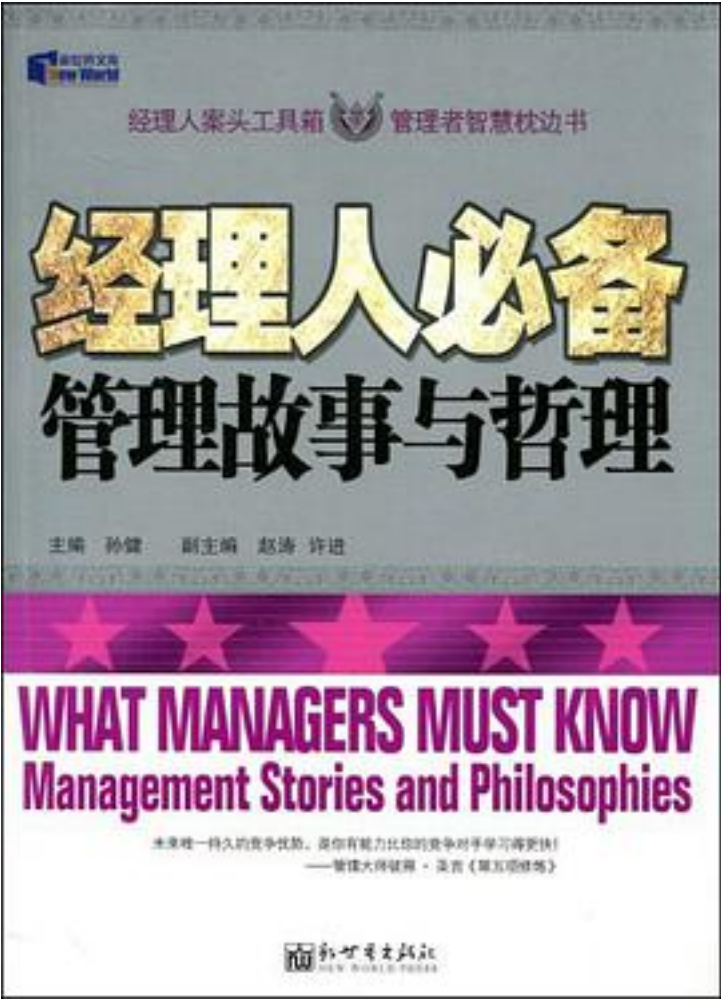


# 经理人必备管理故事与哲理



[经理人必备管理故事与哲理\\_下载链接1\\_](#)

著者:孙健

出版者:新世界

出版时间:2008-1

装帧:

isbn:9787802284814

企业经营管理的每一项成就都是经理人员的成就，每一项失败也都是经理人员的失败。中外企业的无数案例都证明了一个结论：经理人员的学习能力、知识视野、理想、献身

精神和人格决定着企业的经营管理是否成功。《经理人必备管理故事与哲理》是经理人必备系统丛书之一，阐述了企业管理中的权力问题、决策问题、创新问题、制度问题、文化问题、人性问题、沟通问题等内容，是一本管理者智慧的枕边书。

作者介绍:

孙健，博士、教授、博士生导师。曾就读于兰州大学、青岛海洋大学、浙江大学，获硕士、博士学位并从事经济学博士后研究，1996年6月荷兰提尔堡大学经济学高级研修班结业。1990年以来主持国家自然科学基金等国家级课题4项；获省部级一、二、三等奖5项；出版中英文专著12部，其中研究海尔的专著7部(部分著作已往国外翻译出版)，在《新华文摘》、《管理世界》、《中国工业经济》、《财贸经济》、《世界经济》、《国际金融研究》、《香港财经月刊》等国家级期刊、海外期刊、国际会议上发表有影响的论文170余篇。

研究方向：企业管理、资本运营、金融市场。

主要兼职：教育部经济学教学指导委员会委员、中国企业管理研究会常务理事、中国工业经济促进会副理事长。

赵涛，北京外国语大学国际商学院讲师。在《山东省社会科学》、《企业管理》等核心期刊发表论文数篇，著作有《管理学》、《发现戴明》等。8年来致力于市场第一线的经营实践，在充满变化的创业进程中体验管理的挑战。研究方向：创业与企业家精神、中国传统文化与现代企业管理、绩效管理。

许进，金融学博士后、管理学博士，现为中央财经大学商学院教师，从事企业管理方面的研究工作。曾参与多项国家自然科学基金和社科基金项目，并参加过国内一些知名企业的战略规划方面的咨询工作，在专业期刊上发表论文十余篇。

目录: 第1辑

权力问题——授权与人，疑人不用◎神偷请战◎县令买饭◎富弼拒赏◎戴尔交钥匙◎授权与控制◎马的主人◎一箭双雕◎贷款的承诺◎鹦鹉老板◎玩笑惹的祸◎小宏的裤子◎宰相肚里能撑船◎以贱为本◎微软的讨论会◎刘邦的自知之明◎哈佛的憾事◎分财物第2辑

决策问题——流的战略更需要一流的执行◎决策与执行◎林肯独断◎拍头决策◎扁鹊三兄弟◎通用的全员决策◎逃离高笼的袋鼠◎纠正君过◎学会“独断”◎最好的H标◎新厂长◎危机管理◎瞎指示◎羊群效应◎决堤与修堤◎富翁的遗嘱◎老农移石◎朱元璋的“四菜一汤”◎精神色彩◎奖国铁轨的宽度◎一项有启发的测验第3辑

创新问题——既要讲艺术，也得有效率◎两匹马的命运◎以柔克刚◎炒鱿鱼的做法◎没被开除的理由◎给糖哲学◎辞退小品两则◎裁员问题◎最有效率的事◎曲突徒薪◎森林运动会◎老虎畏狗◎别出心裁的告示◎心理暗示的功效◎十五个“为什么”◎马蝇效应◎管理技巧第4辑

制度问题——有规矩才能成方圆◎从分粥谈起◎挥泪斩马谕◎令出必行◎小狗猎捕斑马◎老鼠的态度◎联想的规矩◎一日厂长制◎朝三暮四◎两个老婆◎少年戴尔的“白日梦”◎小狗干家务◎责任心与制度◎不拉马的士兵◎以法治理◎创新催生奇迹◎最“人道”的船主◎灵活上下班制度◎荒唐的规定◎众酒成水◎吃鸡的猫◎手表定律第5辑

文化问题——想有凤凰先种梧桐树◎能力与位置◎特殊的招聘◎两个工人◎无价的草编◎索尼的内部跳槽◎日立“鹊桥”◎适者生存◎愚蠢的螃蟹◎水上飘◎合并的困惑◎海尔“三个一”原则◎生日就是公休日◎为人才买公司◎两则告示◎官衔的称呼第6辑

人性问题——员工是人，不是机器◎你的错误◎管理与奴性◎财政大臣的下场◎本性难移◎没有吃完的牛排◎堡垒从哪攻破◎负债经营的学问◎企业的上帝◎狮子和山猪◎分配妙法◎逃跑的鹿◎两个饥饿的人◎三只老鼠◎本都不该死◎大骆驼小帐篷◎你所不能◎团队合作第27辑

解读店铺经营——顾客至上，只为满意服务去埋单◎“50+”老人超市◎神奇的“九头鸟”◎永安百货的选址◎某药店的选址◎体育用品专卖店的软装潢◎百货店的音乐暗示◎某饭店的基色布置◎开个老店吧◎熟肉的陈列技巧◎童车店一角◎酒吧的促销高招◎沃尔玛的“山姆会员卡”◎自己验去◎奇怪的“土”政策◎第三支睫毛膏◎“我不是这个柜组的”◎杏无音信的赠鞋◎标错价的丝巾◎越改越不满意的牛仔裤◎88元打车费◎“拐角处”商店◎只卖一次第28辑

解读顾客满意——换位思考，只做更好不做及格◎最棒的割草工◎挂在商店里的轮胎◎换位思考◎赞扬的技巧◎假如你是驾驶员◎车和儿子◎先有鸡还是先有蛋◎两份菜单◎冷若冰霜的员工◎“有事说事”◎谁错了◎抽奖风波◎卖了的裙子◎三个月与九个月◎说你们呢◎不宜食用的口服液◎丢失的提包◎一块肥皂两种处理◎失手落地的工艺鱼◎等不来的新货◎生日贺卡◎泰国的酒店◎五百万美金征求意见第29辑

解读促销战略——猎奇制胜，选对池塘钓大鱼◎爱国退款◎提价促销法◎情侣苹果◎会员制优待方案◎优待券的魅力◎再来一瓶◎别开生面的拔河赛◎一张100美元的钞票◎捉鸽子，做广告◎尴尬的促销◎猎奇效应◎烟台啤酒的广告效应◎导购大姐◎茶庄的秘密◎温馨服务◎钓鱼式经营法◎无须多废口舌的广告◎“借东风”◎娱乐性商场◎歪打正着的广告◎“不许偷看”◎吃包子吃出来的生意◎明天下午大减价◎缎带小猪的促销术◎百岁姐妹做广告◎特别的鞋店广告第30辑

解读服务意识——收回抱怨，顾客永远是对的◎假名人◎蒙尘的雪印◎寻找愤怒的女记者◎法林妙销法◎木村事务所的“情感武器”◎“七个一”规范操作行为◎办卡遭冷遇◎忙碌的收款员◎“您就将就吧”◎一台微波炉◎拉面与炊帚苗◎打歪孔的皮带◎“你不识货”◎进口眉笔◎“这里不是农贸市场”◎“自送你一双鞋”◎从天而降的赔偿费◎五天后再说◎我不自讲了吗◎不会清洗的陶瓷锅◎一副老花镜◎包装不同的两个钱包◎买电视的快乐第31辑

解读经营细节——以诚待人，将简单做到极致◎拉上窗帘◎一次飞行的感受◎三个“筛子”◎唐三彩与一枝铅笔◎从邮局到天堂◎装腔作“秀”◎以砖引玉◎免费电话◎家乐福事件◎240块冤枉钱◎两份商品三份钱◎一件商品两个价签◎是否有货◎袖手旁观的卖主◎工作的时机◎所答非所问◎操作不当伤少女◎迟来的告示◎一尘不染的玻璃门◎残缺的模特◎最好的鼓励◎以诚待人◎狗猛酒酸◎说话的细节第32辑

解读激情创业——以一当十，不做赔本生意◎错砍的老枣树◎刻薄的女邻居◎煮青蛙的启示◎从零到一百◎丰田哲学◎大丸百货的按摩术◎会议成本分析制度◎省下120万美元的人◎知足者富◎道见桑妇◎纪昌学箭◎心理错觉◎汉斯的小铜牌◎面向农村的宿迁塑料◎两辆中巴◎两家小店第33辑

解读品牌经营——打开格局，构架全球战略梦想◎麦当劳的故事◎麦当劳的疏忽◎芬克斯酒吧◎“100-1=0”的启示◎叫化鸡的由来◎“将整个世界系在一起”◎世界有你更精彩◎马兰拉面的标准化◎“康师傅”的陈列原则◎麦当劳的促销◎一杯冰水◎仙踪林的特许经营◎玫琳凯的E-mail营销◎良心擦馆◎世纪之谜◎内联升鞋店的个性◎高露洁在日本的促销第34辑

解读行销法则——完美诊断，让好思路决定大出路◎愚蠢的策略◎完美的厕所◎金子与大蒜◎花生米与饮料◎碎片的联想◎把谁扔下去◎摔碎了吗◎网上网下◎思路与销路◎百万身价的人◎胖夫人服饰专卖店◎淡化推销意识◎文化经济联姻◎当老虎渐渐长大◎逆反心理◎屈居第二的推销方法◎最伟大的推销员◎吹箫的渔夫◎一碗汤的学问◎和尚卖梳子第35辑

解读王者风范——盯紧目标，随梦想一起飞起来◎梦想的力量◎女教师◎楚庄王目不见睫◎永无止境◎感恩之心◎谦虚和低调◎共享与安享◎反弹◎另一个起点◎不同颜色的公文夹◎玩出来的事业◎三类工作◎休息的效率◎外表是一种力量◎为了“偷懒”◎生命的大铁球◎脱鞋事件◎富翁与服务生的差别◎攒鸡蛋的方法◎不善于自讼的巨人集团◎从商人到副总统之路◎你数的是钱吗第36辑

解读推销实务——学会沉默，把你的人格呈现给上◎蝉鸣与鸡叫◎管道的故事◎说话艺术◎以貌取人◎改造自己◎推销的语言◎担柴与摘苹果◎俄亥俄州的笑容◎失去与拥有◎心与眼同步◎学会沉默◎紧俏推销术◎推销员的招聘◎百密一疏的推销◎贝吉尔的信念◎看到什么◎将错就错的推销◎每日一得◎囚徒困境◎锱铢必较◎两只刺猬◎张丑说燕国◎送礼◎糟糕的会议◎管理与管心◎无为而治◎摘帽子的方法◎知人之明◎领导的秘诀◎心甘情愿服从◎升迁问题◎有趣的诋毁◎求人问题第7辑

沟通问题——找出员工关心的事◎惠普的办公室◎置身事外◎黄帝问路◎北风和南风◎

高级笔杆子◎善意的谎言◎恐惧◎敬人者人恒敬之◎杨布打狗◎土著人看电影◎敏锐的观察力◎善记名字的总统◎讨来的讽刺◎礼轻情意重◎平和◎加薪蜜饯◎记者与总统◎迂回战术◎山羊与大鸟第8辑

招聘问题——找对人才能做对事◎狮子的智慧◎千里马◎隔行如隔山◎三份不同的薪水◎黄金台招贤◎王珣鉴才◎龙永图选秘书◎占术与雁◎买驴◎樊姬之力◎庄子与国王的对话◎孔子误解颜回◎身边的“和尚”◎三不准招聘◎柯达的慧眼◎应聘趣闻◎看不见的资产◎专家的错误◎名人与牧羊人第9辑

留人问题——让员工感觉有奔头◎木桶的容量◎小事人手◎皇帝借钱◎零件◎野羊的选择◎鸬鹚罢工◎士为知己者死◎总裁减薪的故事◎裁人与留人◎重视情意◎真诚的关怀◎疯子和呆子◎白沙的电梯◎松下写给员工的信◎香蕉别针◎125000美元的感谢◎让顾客惊喜◎感情投资◎锡盒子的故事◎火到猪头烂◎立太子事件第10辑

考核问题——日清日高，监督有力◎雕塑哲学◎磨刀与效率◎且慢下手◎各就各位◎骆驼与马◎平衡管理◎肯德基的特殊顾客◎好猎者◎邻人遗斧◎猴子的生存策略◎皇上的补丁◎希尔顿饭店◎锯捧椅背◎殡仪馆怎么去◎牧师与上帝第11辑

激励问题——萝卜比大棒更有效◎拴马的栅栏◎荣誉激励◎不拘一格育才◎两个和尚◎人性激励法◎求生的欲望◎动物园的骆驼◎我很重要◎两熊赛蜜◎鲶鱼效应◎高旋屋檐上的牛草◎一人独得◎社会浪费◎监狱的奇迹◎不可或缺◎从小职员到大老板◎鹅卵石路◎最大的激励◎主管者的责任◎自尊无价◎另一种激励神奇的庆功会第12辑

合作问题——资源信息一样都不能少◎听听“反调”◎蚂蚁之战◎V型飞雁◎天鹅、狗鱼和虾◎两头鸟◎个人的意义◎两个项目协调员◎马桶事件◎鼓励◎唱反调的人◎老总挨批◎表演大师◎童言无忌◎远小人◎曹操的心眼◎妇人与狼第13辑

用人问题——奖惩分明，知人善任◎绝对的蠢才◎小猴的策略◎腿与尾巴◎仇人宰相◎拿破仑的胆略◎小黑羊救命◎游泳冠军◎善待资源◎范蠡的儿子◎诸葛亮与魏延◎将才和帅才◎以理服人◎唯才是举第14辑

表率问题——要正人首先正自己◎三个石匠◎以屈求伸◎不辩而明◎知雄守雌◎最后的一分钱◎乐观的拿破仑◎卡特总统揽责◎巨鹿决战◎商鞅守诺◎不要“吓”我◎齐景公射箭◎陈阿土的影响力◎官清民自明◎小鞋匠的一堂课◎执著万岁◎临危不乱◎丞相的威信◎秉公办案◎桃色新闻第15辑

语言问题——学会管住你的嘴◎通天塔◎宰相教子◎说话的学问◎批评的艺术◎皇帝面前请官◎巧妙的批评◎大错与小错◎水龙头秘哪◎漂亮话◎推销话术◎赞美者◎赵普进谏◎许允说理◎女青年买布料◎触类旁法◎迟来的尴尬◎顺便的拒绝◎真假玩笑◎说远话◎揍嘶场白◎诱导对方开口第16辑

管人问题——量才而用，无为而治◎计谋◎量才而用◎点石成金◎从大哥到大业◎两武垌活录◎团队的整合◎盘点人才◎下级的威信◎给关羽的一封信◎韩晃用人之道◎无用之人的可用之处◎长短互换的用人规律◎难得的应对◎无价的盒子◎红白脸戏◎小人物大作为第17辑

胸怀问题——海纳百川，有容乃大◎士为赞赏者死◎鸭子只有一条腿◎太宗忘事◎楚王断带◎忍辱求安◎两种教育◎谁在诬陷你◎信任是金◎自助餐厅◎肉椅子◎双重需要◎一道门◎给予与怨恨◎胯下之辱◎下属的保护人◎平常心◎三个足球队第18辑

环境问题——别把人才当做秀才◎努力工作的人◎黑带的真义◎总裁降薪◎同床异梦◎老鹰喂食的故事◎两只水桶◎修路原则◎破窗理论◎清除毒瘤◎光环下的歧视◎自我管理◎船长心理学◎以何为宝◎代理匿王◎子贱放权◎蝴蝶的故事第19辑

解读市场调研——入境问俗，不打无准备之战◎渔翁得利◎皮鞋的来历◎从雨衣到尿布◎“中国将出兵朝鲜”值多少钱◎入境问俗◎老外的生意经◎商家的时间牌◎点子里的商机◎50元一斤的桔子皮◎小轮椅的面世◎彩靴子◎无龙可屠◎钓鱼的启示◎池塘里的大鱼◎听来的生意◎麦当劳的店面装饰◎时髦与冷门◎消费主流在哪里◎紫色棉被◎日本电视机的产品策略◎驼鹿与防毒面具◎梭鱼和猫◎聪明的报童◎一“令”与二“虎”第20辑

解读销售技巧——以柔克刚，先交朋友后卖产品◎钓鱼◎盲目的模仿◎两种记号◎遵旨行事的教洲◎店里的时钟坏了◎以柔克刚◎一个人的人影响力◎自己的潜能◎新鲜的热烧鸡◎女孩与小公牛◎三粒稻种◎两个死人◎一份礼物◎头号敌人◎一场无辜的官司◎“三联”的经营之道◎诱导式销售◎对比销售◎搭桥与拆桥◎德鲁克的工作◎猴子爬树◎沉香和木炭◎一块口香糖◎鸡的论文◎原价销售第21辑

解读产品开发——超常思维，首先模仿然后创新◎飞机上的日本文化◎凤尾裙◎粘在墙

壁上的金币◎揭短招财◎左撇子商店◎玻璃屋里的美人◎流水之声◎方便面的诞生◎赚明天的钱◎表盘的妙用◎串巷卖艺的商人◎松下电器的主要产品◎被人收购的自行车◎分开销售◎服装设计大王◎“长”字的西瓜◎变色毛巾第22辑  
解读创新模式——与众不同，兼顾组织效率与执行◎宴会上的洗手水◎大鼻子小眼的佛像◎丝米催生电话◎时尚女孩的顿悟◎装在楼外的电梯◎印刷出现问题的报纸◎与众不同的宾馆◎向太太们买构想◎广告高招◎创新中求发展◎先予后取◎“拿掉”与“添点”◎捧不碎的手表◎沉默时间第23辑  
解读商业竞争——高瞻远瞩，只有多赢才能成就卓越◎塑料大王的战略◎从修理到生产◎洛兜菲勒的石油经◎难忘的谈判◎双赢成就卓越◎强大起来◎独特与领先◎可乐之战◎第三个应聘者◎被饿死的狼◎谁更聪明◎明辩时势◎高瞻远瞩◎放虎与归山◎排他术◎呆若木鸡◎执行官的买卖观◎一英镑打败十万英镑◎柯达的反击◎先穿詹交钱的鞋子◎定价的学问◎只有一个价钱◎“99”的魅力◎逐步降价销商品◎价如黄金的水◎大象复仇◎“省优、音昏优——葛优”◎抓住眼睛◎“我们仍然喜欢你”◎狗吃猫食◎“火了！”◎什么都没有◎看不到脚尖胸罩◎初放的玫瑰◎“不能保持清醒”◎有的放矢◎“最美的曲线”◎为鞋注入活力◎灰姑娘试戴水晶鞋◎“准备好破产”◎特殊粗片◎厂长摔打吹风机◎“哦，亲爱的你去得太快了！”◎“何必受冷气的”◎用电话传递爱◎奇特的遗嘱第25辑  
解读机会风险——点石成金，主动推开机遇的幸运门◎赌徒◎第一次机会◎创造出来的机遇◎调酒的技艺◎小工人与大生意◎现金流◎小A的赚钱哲学◎点石成金◎世纪婚礼的商机◎一只公鸡的聪明◎掉进坑里的驴◎广告墙◎好坏机会◎谁是上帝◎机动与赢家◎必坚商店◎最优秀的推销员◎商机在哪◎失败产品博物馆◎“抢劫”风波◎扑向枪口的狼◎鸽子的故事◎想好就干◎慷慨的农夫第26辑  
解读生意合作——智慧联盟，永远不搞单打独斗◎林肯立誓灭政敌◎一棵银杏树的争论  
· · · · · · ([收起](#))

[经理人必备管理故事与哲理\\_下载链接1](#)

标签

管理

评论

当当已购已赠

-----  
[经理人必备管理故事与哲理\\_下载链接1](#)

-----  
[经理人必备管理故事与哲理\\_下载链接1](#)