

<<金字塔原理>>

图书基本信息

书名：<<金字塔原理>>

13位ISBN编号：9787801125217

10位ISBN编号：7801125215

出版时间：2002-12

出版时间：民主与建设出版社

作者：[美] 巴巴拉·明托

页数：290

译者：王德忠,张珣

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>

<<金字塔原理>>

前言

2002年7月，中国正式加入WTO半年后，我和其他几位企业老总经历了一次难忘的高原之行。在从西宁出发沿青藏公路挺进青海可可西里藏羚羊保护区的旅程中，这些平时十分活跃的老总，都不同程度的体验了一把高原缺氧的感受。

中国加入WTO，对企业而言，就如同从平地到高原，在向高处行进的征途中，随着外部自然环境的变化，企业的生存条件越来越严峻和艰难，中国企业正在经历“管理缺氧症”的困扰和体验。

作为一家以“帮助中国企业争创一流，建立持续发展核心优势”为使命的中国管理咨询公司，新华信参与《金字塔原理》以及今后系列经济管理类图书的策划，旨在帮助中国企业、企业管理人员和一切关心中国企业的人们，登上管理的高原。

我迄今仍深深记得，当我们一行人翻越唐古拉山口，顶着烈日、狂风、暴雨、冰雹，历尽千辛万苦终于抵达目的地——拉萨的时候，我们当时的心情是何等的激动和欣慰！如果我们特别为您精选和推荐的书籍能够在各位读者攀登事业高峰的过程中助一把力，将是新华信全体同仁最大的愿望和快乐。

北京新华信管理顾问有限公司董事长 赵民 2002年11月

<<金字塔原理>>

内容概要

中国企业最大的问题不是缺少资金和项目，而是缺乏先进的管理理念；中国经理人最大的问题不是缺少经验和能力，而是缺乏卓越的职业素质。

长期以来，我们一直致力于将西方最新的管理理念在中国传播，因为只有紧跟世界最新理念，我们才有可能通过跳跃式的发展赶上人家。

在职业素质培养方面，在《金字塔原理》来到我们面前之前，我们一直没有找到真正实用的东西。

<<金字塔原理>>

作者简介

作者：(美)巴巴拉·明托 译者：王德忠 张珣 巴巴拉·明托，1961年，明托成为哈佛商学院录取的第一批女学员之一。

1963年，明托被麦肯锡国际管理咨询公司聘请为该公司有史以来的第一位女性咨询顾问。

她在写作方面的长处很快得到赏识，并于1966年被人司派往英国伦敦，负责提高麦肯锡公司日益增多的欧洲员工的写作能力。

三十多年来，她致力于向人们传授明托金字塔原理，传授对象是那些接受过商业或专业培训，但在工作中需要撰写复杂的报告、研究性文章、备忘录或演示文稿的人士以及其他社会各界人士。

迄今，明托已为美国、欧洲、澳大利亚、新西兰和中东等国家和地区的绝大部分公司和许多管理咨询公司讲过课，并在哈佛商学院、斯坦福商学院、芝加哥商学院、伦敦商学院以及纽约州立大学等做过讲座。

现在，明托金字塔原理已成为麦肯锡公司的公司标准，并被认为是麦肯锡公司组织结构的一个重要部分。

<<金字塔原理>>

书籍目录

登上管理的高原（代序）前言第1篇 写作的逻辑引言第一章 为什么选择金字塔结构 交思想金字塔结构 神奇的数字7 找出逻辑关系 自上而下组织思想 自下而上思考第二章 金字塔中的子结构 纵向关系 横向关系 序言结构第三章 如何构建金字塔结构 自上而下法 自下而上法 初学者注意事项第四章 序言部分的具体写法 讲故事形式 为什么必须采用讲故事形式 何时开始引入“情境” 什么是“冲突” 为什么采取这种顺序 什么是关键句 序言部分应当写多长.....第2篇 思考的逻辑第3篇 解决问题的逻辑第4篇 演示的逻辑附录一附录二附录三

<<金字塔原理>>

章节摘录

针对每一个关键句要点的疑问都是“它是怎样起作用的？”，用一个复数名词概括这些关键句要点就是“步骤”。

但是，并不是列出各个要点、然后提供支持性的材料就可以开始写作了。

你还应当用一个能够概括要点本质的标题突出该要点的位置，然后再引入该要点。

例如，我们不应该这样说：基准测试领导者们使用基准测试判断其提供产品或服务流程的相对效率和效能。

为了达到这一目的，他们需要：测试关键流程的效率与竞争者的绩效进行比较确定产生差别的深层次原因你应当使用一个能够更清楚地概括要点本质的标题。

而且你应当通过回顾读者已知的关于该主题(基准测试)的知识，以及本要点将要对其作出回答的疑问，逐渐切入正题，提出关键句要点。

例如：对流程效率进行基准测试S：假设你已经使用全面质量管理，并将处理贷款申请的时间从两天缩短到两小时。

C=可以假定如此大的提高效率足以获得竞争优势。

Q=是否足以获得竞争优势？

A=只有同竞争者进行比较才知道。

引出其他关键句要点的方法也遵循同一模式。

确定实际成本S=假设你的公司现在已经通过基准测试，成为最优秀的企业，所以其他公司都必须同你的公司进行比较。

C=完全有理由感到自豪，但前提是提供产品或服务所获得的实际回报超过生产/供应该产品或服务的实际成本。

Q=如何确定你是最优秀的，所获得的回报大于成本呢？A=根据行为而非功能对成本进行分析(基于行为的管理)调整全面质量管理方法S=已经通过了基准测试，应用了基于行为的管理方法，并且知道你的企业的哪些流程同竞争者相比还处于劣势，知道哪些产品或服务成本过高、哪些则有很高的利润。

C=应该开始改进这些流程。

Q=这是我们进行全面质量管理的时候吗？

A=是的，但此时进行的全面质量管理主要针对那些会对业务造成重要影响的流程。

文章开头的序言部分同关键句要点的序言部分的区别，在于读者阅读这两种序言时其思维所处的位置

。

在全文的序言部分，你的目的是提示读者有关文章主题(当前管理方法)的信息。

在第一个关键句要点的序言部分，你的目的是提示读者这一主题为什么同全篇主题相关。

在其他关键句要点的序言部分，你的目的是向读者说明将要讨论的主题同前面已讨论的主题相关。

换句话说，在写关键句的序言部分时，你使自己意识到刚才已经将哪些信息输入了读者的大脑，以及(从读者的角度考虑)读者还需要获得哪些信息才能提出你的下一个要点将要对其作出回答的问题。

要想写出好的序言，必须注意以下原则：1. 序言部分的目的是“提示”读者而不是“告诉”读者某些信息也就是说，序言部分中不应含有读者需要证明后才能接受的信息，例如，不应含有图表。

2. 序言部分必须具备讲故事的三个要素，即“情境”、“冲突”和“解决方案”在较长的文章中，你还应当对接下来要讨论的内容进行解释。

“情境”、“冲突”和“解决方案”这三个要素不一定要按传统的讲故事顺序排列，但是这三要素必须齐全，缺一不可，并且还应当组织成故事形式。

3. 序言部分的长度取决于读者和主题的需要序言部分可包括读者充分理解所必需的任何信息，如：问题的背景与渊源、你与该问题的关联、你或他人之前对该问题所做的研究及发现、术语定义等，但所有的信息都可以也应当用讲故事的形式。

通过以上例子可以看出，全文的中心都依赖于读者提出的第一个疑问，或称初始疑问。

这种疑问全篇只能有一个。

如果存在两个初始疑问，这两个疑问肯定是互相关联的，如：“我们是否应当进入市场？”

<<金字塔原理>>

如果是，应当怎样进入？

”这两个疑问实际上只相当于一个疑问，即“我们应当如何进入市场”。

因为如果对第一问的回答是否定的，就不存在第二问；而如果对第一问的回答是肯定的，那么这个回答就成为金字塔结构的顶端思想，而由之引起的疑问“如何进入市场？

”将引出关键句对其进行回答。

有时，你难以仅凭对序言部分的思考确定初始疑问。

这时你可以看看你打算放在正文部分的材料。

任何时候你打算说明一些思想，都是因为你认为读者应该知道你的这些思想。

那么为什么读者应该知道这些思想呢？

肯定是因为这些思想能够回答某个问题。

这样，通过倒推法，你也能够想出一个合理的序言，并引出你要回答的问题。

常见模式随着时间的推移，你构思过各种文章的序言部分。

你可能会发现，文章的序言部分具有某些共同的模式，你也可能会发现，你写文章通常要回答的都是以下四种问题之一：1．我们应该做什么？

2．我们应该如何做(将如何做 / 是如何做的)？

3．我们是否应该这样做？

4．为什么发生这种情况？

……

<<金字塔原理>>

媒体关注与评论

点评 “想不禁，说明白。

”这是每个公司的高层管理人员希望达到的境界。

每次当我与人沟通的时候，我总会想两个问题：“第一，我要表达什么？

第二，我表达得怎么样？

”所以，我建议读者能够抓住这个绝好的学习机会，深入研究并付诸实践，相信每个人都会因此受益，并找寻到自己职业发展的机会。

——贝塔斯曼直接集团亚洲区总裁、董事会成员 艾科 《金字塔原理》介绍了一种处理写作中文笔不清问题的新方法。

思考和写作其实是一码事，写作的过程就是思维的过程，一旦掌握这个原理，我相信读者会很快成为出色的思想建筑师。

商业人士、学界人士、记者、律师、教师、学生乃至医生，只要你在日常工作中需要与人沟通，这本书会让你的想法很快付诸实践。

我建议这本书应该作为学校基本素质培养的必修课。

——北京大学哲学系博士生导师，陈少峰教授 在与企业高层管理人员的接触中，我发现他们和我一样都受到了金字塔原理的影响，并视这种原理为领导力培养的必备要素。

——爱立信公司首席市场执行官 张醒生 从我多年的管理实践上看，我很少发现像金字塔原理那样在日常商业活动中如此强大而有用的资源。

这个原理目前正在哈佛商学院、斯坦福商学院、芝加哥商学院以及伦敦商学院等著名院校讲授，同时众多国际知名公司用此书来进行员工培训。

——美国管理会前任主席 Joan Rothberg博士 不读本书的机会成本是惊人的。有充分证据表明这本书是现代最棒的关于写作逻辑与思维逻辑的入门读物。

……尽管从某种程度上本书还未被大众市场发现，许多咨询公司早就依赖Minto的书来培训新人。

但必须清楚的是这并不是一本肤浅的“自助型”或者“商业”读物，读者是通过仔细研究与应用它涉及的原理才能最大受益。

——新华信管理顾问有限公司董事长 赵民

<<金字塔原理>>

编辑推荐

麦肯锡三十年经典培训教材，金字塔原理：思考、写作和解决问题的逻辑（光盘培训版）。荣登全国各大财经书畅销榜，新浪网评为年度最有价值的商业图书，21世纪经济报道、经济观察报推选为最有看头的经管好书。

本书附有光盘。

这是一种根本性的原理，教你以不变应万变！

麦肯锡公司的咨询顾问藉此工具独步天下！

“想不禁，说明白。

”这是每个公司的高层管理人员希望达到的境界。

每次当我与人沟通的时候，我总会想两个问题：“第一，我要表达什么？

第二，我表达得怎么样？

”所以，我建议读者能够抓住这个绝好的学习机会，深入研究并付诸实践，相信每个人都会因此受益，并找寻到自己职业发展的机会。

——贝塔斯曼直接集团亚洲区总裁、董事会成员 艾科 《金字塔原理》介绍了一种处理写作中文笔不清问题的新方法。

思考和写作其实是一码事，写作的过程就是思维的过程，一旦掌握这个原理，我相信读者会很快成为出色的思想建筑师。

商业人士、学界人士、记者、律师、教师、学生乃至医生，只要你在日常工作中需要与人沟通，这本书会让你的想法很快付诸实践。

我建议这本书应该作为学校基本素质培养的必修课。

——北京大学哲学系博士生导师，陈少峰教授 在与企业高层管理人员的接触中，我发现他们和我一样都受到了金字塔原理的影响，并视这种原理为领导力培养的必备要素。

——爱立信公司首席市场执行官 张醒生 不读本书的机会成本是惊人的。

有充分证据表明这本书是现代最棒的关于写作逻辑与思维逻辑的入门读物。

……尽管从某种程度上本书还未被大众市场发现，许多咨询公司早就依赖Minto的书来培训新人。

但必须清楚的是这并不是一本肤浅的“自助型”或者“商业”读物，读者是通过仔细研究与应用它述及的原理才能最大受益。

——新华信管理顾问有限公司董事长 赵民

<<金字塔原理>>

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>