

<<大公司管人小公司管事2>>

图书基本信息

书名：<<大公司管人小公司管事2>>

13位ISBN编号：9787802500211

10位ISBN编号：7802500214

出版时间：2008-3

出版时间：中国言实出版社

作者：李伟

页数：237

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>

## <<大公司管人小公司管事2>>

### 内容概要

在《大公司管人，小公司管事》一书再版重印之际，我们又推出了《大公司管人，小公司管事2》一书。

与《大公司管人，小公司管事》相比，本书最大的特点，就是运用了中国人喜闻乐见的36计的形式，分三个部分（“以情感人36计”、“以理服人36计”和“以法管人36计”），深入探讨了管理工作最常见的“情”“理”“法”三个话题。

当然，它更侧重于细节，将更多的理论寓于精彩的故事当中，便于读者消化吸收。

总之，这两本书各有长处和优点，能满足不同读者的需要。

针对现代管理趋于专业化的特点，以前笼统的理论已经显得空洞和苍白，而需要更多专业化和细节化研究，如企业成本的节约、员工激励、权力下放、执行力……。

这就要求一部好的管理类图书，必须有很强的针对性，使读者有法可依、有迹可寻，能够学得进，用得上。

本书锁定中国式管人的三大关键：动之以情、晓之以理、束之以法，用“情”“理”“法”三大法宝，一一破解管理难题。

本书选取了大量的精彩故事，使说理不再显得空洞无物。

每部分36个故事，就是36种解决方法，总有一种方法你能用得上。

希望本书对你确实有所助益。

<<大公司管人小公司管事2>>

书籍目录

以情感人36计 第1计 以诚感人才能得大才 刘备以真情感动诸葛亮 第2计 没有热情,能打动谁 美国著名推销员的成功故事 第3计 宽恕你的仇人,可以感染更多追随者 晋文公原谅小人而成霸业 第4计 不付出真情,就得不到真的人才 肯特真诚得人才 第5计 一眼看穿虚情假意 光绪帝是如何被袁世凯蒙骗的 第6计 与下属多联络私人感情 胡林翼结交官文 第7计 用真情拴住重臣 唐太宗的御人术 第8计 以身作则方是英雄本色 康熙亲征噶尔丹 第9计 给人一个面子,收下一份情意 校长要不要收学生家长的礼物 第10计 走进下属的情感世界 大经理从小孩子那里学到的管理经验 第11计 情感是一个伟大团队的黏合剂 松下困境不裁员 第12计 情感比金钱更重要 5块钱的脚踏车 第13计 无声的感动胜过暴风骤雨 罗斯福以行动感动国会 第14计 真心对待失意的下属 麦克阿瑟的良苦用心 第15计 必不可少的感情投资 斯特松公司的情感管理 第16计 用威不如用礼 猛张飞如何死于小卒之手 第17计 对待下属要有长者风范 夷射因一杯酒而丧命 第18计 用真情来唤醒沉睡的感动 东方朔智救乳娘 第19计 不凡的器宇,不凡的成就 曹操宽容得拥戴 第20计 默默的温情胜过雷霆万钧 一盏灯照亮了主管的人生 第21计 动之以情 政府官员如何为家乡筹资金 第22计 用亲情打开心扉 约瑟芬与拿破仑重修旧好 .....以理服人36计以法管人36计

## <<大公司管人小公司管事2>>

### 章节摘录

以情感人36计第1计 以诚感人才得大才刘备以真情感动诸葛亮在人才这个市场上，对于买家来说，都想争取到高手中的高手，不惜代价。

这中间除了拼银子之外，重要的是要讲感情功夫。

人毕竟是有感情的。

现代商战也是争夺人才的战争，争取到一个高手加盟自己的事业，无疑是事业成功的一个重要条件。但是决定成败的高手就那么几个，而买家又那么多，对于高手来说，谁都想卖个好价钱，把自己的利益最大化；对于买家来说，都想争取到高手中的高手，不惜代价。

这中间除了拼银子之外，重要的是要讲感情功夫。

人毕竟是有感情的。

官渡之战之后，袁绍元气大伤，原来投靠袁绍的刘备，只好带着张飞和关羽投奔荆州军阀刘表。

刘表虽然客客气气地接待了他，而且还拨给他一些人马，但是刘表这个人却既无大志，又无胆略，还害怕刘备的势力发展，所以叫刘备屯驻在偏僻的新野县城内。

刘备是汉朝的宗室，从起事到现在已经20多年了，以忠义闻名。

有许多德才兼备的人都认为他是一个明主，来投靠他；而且刘备也为了江山大业四处寻觅人才。

## <<大公司管人小公司管事2>>

### 编辑推荐

《高层领导管人管事的三大法宝:大公司管人小公司管事2》锁定中国式管人的三大关键：动之以情、晓之以理、束之以法，用"情""理""法"三大法宝，一一破解管理难题。

<<大公司管人小公司管事2>>

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>