

# 《向老庄学管理》

## 图书基本信息

书名：《向老庄学管理》

13位ISBN编号：9787511335791

10位ISBN编号：7511335799

出版社：单籍 中国华侨出版社 (2013-06出版)

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《向老庄学管理》

## 书籍目录

第一章得鱼可以忘筌：以结果为导向做好目标管理【经典今解】【古为今用】策略1有目标，才有前进动力 策略2高挑战，高效率 策略3做好计划才能充分利用时间 策略4抓关键，抓重点 策略5分解目标，实事求是做事 策略6对于目标，要跟踪、要反省 第二章知人者智：做个让千里马走出槽枥的伯乐【经典今解】【古为今用】策略1有敢于用人的胆量和学识 策略2人才不论出身 策略3人不可貌相，不以貌取人 策略4善于使用人才，不叶公好龙 策略5要提防管理中的“害群之马” 第三章白驹过隙：驾驭好时间这匹白龙马【经典今解】【古为今用】策略1有效管理时间 策略2明确时间压力 策略3控制时间管理中的沉没成本 策略4改变时间管理中的不良习惯 策略5做事当机立断，节省时间 第四章荣辱之境：让员工抱着希望奔跑【经典今解】【古为今用】策略1实行分配制激励 策略2以宽容心激励员工 策略3树立员工的责任感 策略4给员工充分自由 策略5以赞赏激励代替惩罚 策略6采取刚柔并济激励法 策略7让员工适当发泄牢骚和不满 第五章无用之用：换个角度废材也可以有大用【经典今解】【古为今用】策略1“无中生有”的价值 策略2保持思考的独立性 策略3创新是保持活力的根本 策略4管理也要追求创新 策略5创新机制是创新能力的源泉 策略6树立核心竞争力 策略7从无用到有用 第六章柔弱胜刚强：成为四两拨千斤的高手【经典今解】【古为今用】策略1灵活多变，学会借力打力 策略2敌进我退，根据时机行动 策略3杜绝犹豫，当机立断做决定 策略4不断创新，跑在别人前面 策略5一杯咖啡换来的满意体验 策略6以小胜大，以弱胜强 第七章治大国若烹小鲜：去繁就简抓住决策要点【经典今解】【古为今用】策略1忙而有序，行之有度 策略2决策之要在于重视第一手信息 策略3打破常规，化腐朽为神奇 策略4学会用人，擅长分权 策略5群策群力，不要忽视员工的智慧 策略6洞察先机，目光高远者前景广阔 第八章损有余补不足：把手中的资源最优化分配【经典今解】【古为今用】策略1大材小用，用人之忌 策略2用人之长，避人之短 策略3谨慎授权，懂得因人而异 策略4重视关键员工的价值 策略5开放授权，增强团队活力 策略6整合群体优势，达成共同目标 第九章后其身而身先：做事要当先邀功要居后【经典今解】【古为今用】策略1做管理也需要体现人情 策略2诚信勤俭，做人要谦虚 策略3正直有为，有所不为 策略4谦虚谨慎，顺应自然 策略5静寂恬淡，以静取天下 第十章上善若水：要以怀柔胸怀博取众人爱戴【经典今解】【古为今用】策略1胸怀博大，不拘小节 策略2管理好自己，才能影响他人 策略3在利益面前，不要抛弃下属 策略4不要把自己的意识强加于员工 策略5敷衍塞责伤害的不仅仅是员工 第十一章唇亡则齿寒：危机其实是机会的代名词【经典今解】【古为今用】策略1不给自己留后路 策略2主动解决危机，争取机会 策略3强者非恒强，要心怀忧患 策略4危机转化，化险为夷 策略5要以水救火，不可以火救火 策略6化危机为商机 策略7保持危机意识不能丢 第十二章不出户，知天下：打造优质信息平台【经典今解】【古为今用】策略1“市场”往往存在于外部世界 策略2多倾听，才能取长补短 策略3善于发现并利用身边的资源 策略4跳出周边的环境思考问题 策略5收集信息要有选择性 第十三章惟道是从：守自我之道做自我管理【经典今解】【古为今用】策略1洞悉趋势，着眼未来 策略2开阔眼界，明确目标 策略3沟通、沟通、再沟通 策略4分清工作的轻重缓急 策略5全心投入工作，体会工作的乐趣 策略6适时休息，劳逸结合 第十四章无为而治：最棒的管理就是“不管而管”【经典今解】【古为今用】策略1用最简单的方式做管理 策略2懂得放权去做管理 策略3不越位，谁的工作就由谁来做 策略4争辩的双方都是失败者

### 章节摘录

版权页：1995年12月，正处于业务鼎盛时期的网景遭受到微软的一记重拳。在这个月，盖茨宣布，微软将会“包容和扩大”互联网领域竞争者所取得的成功。但是当时的网景作为一个小规模互联网公司，却没有预估到盖茨这一招数的厉害之处。最开始的时候，网景并没有退却，而是全力抗击来自微软的每一次进攻。网景与微软竞争的方式，不是寻找合适的机会，相反，在他们的高层主管带领下，网景公司倾力投入全部的公司资源，与微软在同一领域进行针锋相对的对抗（后期有网景的一位高级主管承认，网景一度“迷恋于打击微软”）。但随后在互联网供应商和在线服务市场的角逐中，网景却失去了普通分销渠道的大量生意。实际上，网景公司有许多机会，通过与其他合作者进行深度合作规避来自微软的竞争。美国在线公司（AOL）就曾有计划使用网景的“实心面条式代码”，定制一个为数百万计的AOL在线用户提供的“导航者”专用版本，可这一提议竟然遭到了网景的回绝。假如在与潜在盟友打交道时，采用更灵活一些的方式，可能网景已经构筑起了一道足以抗拒微软进攻的强大防线。但结果却是网景让自己陷入了难以自拔的激烈的正面竞争中，庞大的微软只需稍微发力，就足以在所有环节上彻底压倒网景而获胜。仅仅在微软推出Internet Explorer的三年之后，1998年11月24日，美国在线宣布斥资42亿美元收购曾经辉煌的网景公司，这次交易中，太阳微系统公司（Sun Microsystems）充当了AOL的收购伙伴，成为网景公司的第二个买家。这次收购在互联网的历史上是一个重要里程碑事件。柔道战略曾经帮助网景公司推广了他们的产品和服务，使网景成为首屈一指的互联网服务提供商，甚至向微软发起了微软历史上所面临的最严峻的挑战。但后期网景却违背了柔道战略的核心原则，导致几年之后的网景遭受了灭顶之灾。始终向着未被发掘的蓝海市场移动，这是柔道战略的第一个原则。网景的优势在于建立全能的网站，由于网景自身在互联网方面的技术优势，奠定了网景在互联网内容服务方面先天的竞争优势，但网景自身居然从来都没有能够认识和挖掘自身网站的价值。在网景的CEO看来，网站是一种“娱乐”的东西。等到网景的管理层意识到网站所拥有的价值时，网景公司早已经从互联网行业的龙头老大降到了第三名，甚至还在持续丧失市场份额。

# 《向老庄学管理》

## 编辑推荐

《向老庄学管理:最有中国味的管理之道》由单籍编著。很多领导在做管理时都觉得左右为难。管得太多会让下属失去活力，丧失主观能动性；不管又担心组织失控，难以驾驭。所以在“管”与“不管”中陷入纠结境地。其实在管理中我们可以借鉴老子和庄子的思想，他们的哲学思想在管理中非常适用，参透和活用老庄的管理思想，会让你在管理实践中游刃有余。

# 《向老庄学管理》

## 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：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)