

经理 書 房



客户资料



中国社会科学出版社

CHINA SOCIAL SCIENCES PRESS

社 长：张树相 总编辑：李茂生



- 1978年6月成立，由中国社会科学院创办并主管； 中国社科网 www.csspw.cn
- 专事出版人文社会科学类图书的出版机构；
- 出版范围——中国社会科学院和全国哲学社会科学界、文化界优秀成果，包括专著、译著、资料、教科书、工具书和基础知识、普及性读物。
- 出版定位——服务于人文社会科学的研究、普及和应用，以具有大专以上文化程度的读者为主要对象，重点出版高水平学术著作和具有思想性、文化性、知识性的通俗读物；
- 首批荣获中宣部、国家新闻出版署授予的全国优秀出版社称号；
- 年出书近600种，有关权威部门依据“中文社会科学引文索引”统计，中国社科版著作被引用总次数为全国同类出版社第四位；
- 有几十部图书先后获得国家图书奖荣誉奖、国家图书奖、中国图书奖、全国优秀畅销书奖及省部以上其他专项奖。



中社博雅 公司简介

北京中社博雅文化传播有限公司（中国社会科学出版社编译中心）是中国社会科学出版社为适应国家文化体制改革出版业转制的需要，投资成立的集图书策划、营销、发行于一体的专业公司，于2004年10月成立。

公司成立之初，以人文社科、经管励志类图书选题的策划、发行为核心业务，本着出版精品、服务读者的精神，策划图书100余种，包括《图文第二次世界大战史》、《读者传奇》、《空军战士》、《国家公务员通用能力建设系列丛书》（全九种）等人文教育类图书，“军事商学院”（《没有任何借口》、《美国陆军领导力手册》、《CEO的海军陆战队》等）、《生活中的鱼》、《80/20定律》等经管励志类图书，以及《读经济学书》、《读经济学人》等经济学读物；并接受中国社会科学出版社的委托，对外开展版权贸易，与

美国、英国、日本等国家和地区30余家出版机构建立了良好合作关系。

2005北京图书订货会，将推出由公司策划，中国社会科学出版社、线装书局出版的新书20余种。

发行部业务联系一览表

发行部主任 潘少平

(010) 84029457 64041531-241

传真: (010) 84002041

业务一科:

负责东北、西北、华南、西南及华东部分地区

传真: (010) 84002041

科长: 赵浩

黑龙江、吉林、辽宁、广东、广西、

海南 (010) 64030272

副科长: 张红

上海、江苏、浙江、福建

(010) 64030272

销售经理:

冯超 黑龙江、吉林、辽宁、广东、广西、
海南 (010) 84029453 64041531-244

张华兵 上海、江苏、浙江、福建

(010) 64046282 64041531-246

杜艾 重庆、四川、贵州、云南、陕西、

甘肃、宁夏、青海、新疆、西藏

(010) 84029453

业务二科:

负责北京地区各书店、发行所及华北、华中、
华东部分地区

传真: (010) 84002041

科长: 王斌

北京地区及天津、河北、内蒙、山西

(010) 64030272 64041531-256

销售经理:

张旭 北京地区及天津、河北、内蒙、山西
(010) 64046282

程春雨 (010) 64046282

刘国玲 (010) 84017152

章彦 (010) 84017152 64041531-245

胡晓 (010) 84017153

湖北、湖南、山东、河南、江西、安徽

发行部副主任(兼宣传策划室主任) 王磊

64058741 64041531-243

传真: (010) 84002041

宣传策划室:

主要职能是对外宣传推广、营销策划、网站管
理等。有关我社对外新闻发布、形象产品广告
市场营销策划宣传, 请与该部门联系。

主任 王磊

(010) 64058741 64041531-243

传真: (010) 84002041

媒体主管 刘兰

(010) 84029791 64041531-243

传真: (010) 84002041

网站管理 宋冠栋

(010) 84029791 64041531-243

传真: (010) 84002041

电子信箱: chsh-cbs@cass.org.cn

储运科: (010) 61291235 传真: (010) 61294748

科长: 王英 (010) 61291235

到站 丰台站

北京社科书店: 零售、邮购、送书上门等服务

经理: 黄德志

北京建国门内大街5号 社科院大楼一层

购书专线: 65137744-5957

传真: 65133190

青年社科书店: 批发、零售

经理: 赵子和 13901018369

北京市朝阳区甜水园北里图书批发市场102号
(100026)

电话: 65934241

地址: 北京西城区鼓楼西大街甲158号 邮编: 100720

户名: 中国社会科学出版社 开户行: 工商银行安门分理处

帐号: 0200003209089004946 税务登记号: 110102400009450 财务电话: (010)-84045080

电子信箱: faxb-cbs@cass.org.cn

委托收款 开户行: 中国民生银行北京东单支行 账号: 0124014140000229

帐号: 0200003209089004946

户名: 中国社会科学出版社

写在前面

中国社会科学出版社以出版人文社科学术图书为主要特色，在学界和读者中享有声誉。近年来，根据市场变化和自身特色，开始实施“大社科”战略。“传播学术经典，关注大众阅读”是这一战略的主旨。而挺进经管励志图书领域，打造新品牌，是这一战略中的新体系。其实，早在十多年前，中国社科出版社便以其出版的“国外经济管理名著丛书”影响了一代人，为中国正在进行的经济改革和刚起步的学习借鉴国外经济管理热潮，起到了不可低估的作用。如今，当经济学、管理学以及励志教育正在成为当代人的一种工作生活需求，该社又瞄准这一具有广泛市场前景的图书，本着“人无我有，人有我精，切合本土，经典易读”的理念，以引进高品质、新热点的版权书为主，为读者奉献上一系列优秀的经管励志类图书。

“军事商学院”系列是这批引进版的主打书，“他山之石可以攻玉”，从现代化军队中汲取优秀的管理理念，借鉴其中若干原则，用于企业组织管理和领导力的培养，是目前国外管理学界的新潮流。如，真正原著引进版《没有任何借口》，就是借鉴美国游骑兵精英的行为准则，用于现代管理的组织原则和领导技巧；《美国陆军领导力手册》则把美国陆军培养领导者的成功率应用在企业 and 非营利组织中；《第一个冲进去，最后一个撤出来》来自美国纽约消防队（9-11灾难成就的卓绝团队）的领导力训练；《海豹团队——美国海豹战队团队领导力法则》则来自一支值得所有人尊敬的“海豹”特战队的成功秘诀。

《周一清晨的女性领导课》、《周一清晨的服务课》是畅销书《周一清晨的领导课》的完美续篇。前者从女性角度谈领导力的培养，后者则倡导：“最高荣誉来自于服务他人！”的理念。

此外，在全球因“鱼市哲学”影响世界数以百万人的《鱼》系列畅销书，社科出版社将第四本《生活中的鱼》呈现给中国读者。在书中，作者用故事为读者展现人们是如何在日常生活中实践“鱼市哲学”来振奋士气和改善现状，成功地创造出活力和激情。

中国社科出版社在版权贸易中一贯坚持诚信、公正的原则，注重引进高品质图书。可以预见，本以热门的经管励志类图书市场将会因更多好书出现再添亮色。（引自《中国新闻出版报》）



主打新

有史以来最完美的理财圣经，每个人都应该珍藏的致富宝典

《巴比伦富翁的理财课》

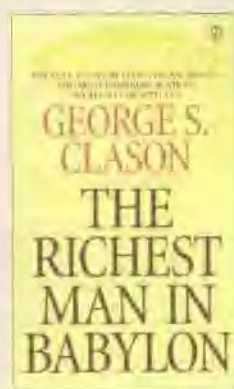


[美]乔治·克拉森 / 著
比尔李 / 译

ISBN 7-8004-4792-2 平·346

2005年1月出版

定价：26.80元



原版书

这本永恒不朽的经典名著握有打开你全部欲望和你希望实现之事的钥匙，因而受到成百上千万人的钟爱。它不仅是送给任何遭遇个人财富困扰之士的伟大礼物，而且更是难得的指南针与航标灯，引领任何渴望理财致富的人们通往幸福快乐和繁荣富足。

不计其数的读者已经从这些著名的“巴比伦寓言”中获得了帮助。在所有以节俭、理财计划和个人财富为主题的励志著作中，它被公认为是最伟大的一本书。它的语言就和我们阅读圣经时一样简洁明了，这些奇妙迷人的和富含信息的故事，使你在喜悦相伴的同时将你带向一条通往财富自由的确认之路。作为广为称颂的现代经典之作，这本著名的畅销书为你的个人理财问题提供了全面的理解和解决方案，将引领你穿越整个人生。因为它毫无保留地揭示了如何获得金钱，保存金钱以及用金钱赚取更多金钱的全部秘密。

本书经过数位财经高手的联袂打造，形成了全新的中文译本，不仅更适合本土化读者阅读的口味，而且也形成了更加严整完善的理财结构和逻辑体系，堪称一本有史以来最完美的理财圣经，任何人都应拥有的致富宝典。

- ◆ 任何长辈都应送给晚辈，任何老板都应送给员工
- ◆ 任何公司都应送给客户，特别是银行、保险、电信、汽车、房地产...
- ◆ 任何亲朋都应送给好友，只要你真心喜欢他/她，关心他/她...
- ◆ 任何国家都应送给百姓，因为藏富于民，才能繁荣昌盛...

军事商学院书系

《财富》杂志认为“最近新类型 管理书里最出色的一本”

商场如战场。近几年美国企业掀起一股向军队学管理的热潮，而《CEO的海军陆战队》尤其叫座。它被《财富》评为最近新类型管理书里最出色的一本。

这本书源于宾州大学沃顿商学院的MBA选修课程：两天一夜的海军陆战队军事特训。课程的名称就叫“不确定与复杂处境下的领导与决策”。学生们不仅要模仿从直升机上攀绳而下，匍匐穿过50码泥泞的沟渠和有刺的铁丝网，更要接受领导能力的考验，学习团队合作精神。详细介绍如何借用军事战略与领导技巧，实际运用到商业战场上。作者认为，现代战争的作战哲学，愈来愈讲究快速机动能力，而海军陆战队就是最擅长机动战的先进军种。企业要以海军陆战队为师，学习机动战。因为面对商场上的高度不确定性，企业的制胜关键与战场如出一辙。靠的都是强力又快速的主动出击。

关于作者

詹森·桑塔马利亚 (Jason A. Santamaria) 与文森特·马提诺 (Vincent Martino) 都是前美国海军陆战队员。他们在去年底与宾夕法尼亚大学管理教授 Eric K. Clemons 一起合作完成本书。

同类书比较

本书是目前美国同类题材图书中最为畅销的一本，销量远远超过目前刚在国内流行起来的《这是你的船》。

中社
经管

《CEO的海军陆战队》



[美]詹森·桑塔马利亚
文森特·马提诺 / 著

ISBN 7-5004-4284-8 / F · 835
2004年11月出版 定价：28.00元



原版书

随便找个人给我，只要不是精神分裂症，我就可以 把他培养成领导者

内容提要

西点的教育是领导力的教育，甚至在商务领域。西点培养的领导者也比哈佛商学院要多。西点有什么样的秘诀？本书正是西点最核心观念和经验的系统总结。其内容包括：

- (1) 领导力训练的前提——学会跟随；
- (2) 用什么样的原则凝聚组织；
- (3) 学会领导团队——面对面的领导；
- (4) 学会间接领导——领导领导者；
- (5) 学会成为最高级的领导者——决策主管级领导者。最后，作者还提供了意在激励人心的锦言佳句。

- 国内惟一原版引进的、最系统的西点领导力教程。
- 深入阐释西点领导力训练原则如何运用于商业。
- 内容实用丰富，每一页都有令你激动、令你顿悟，值得反复咀嚼的内容。

高度评价

没有高尚品德，就没有优秀的领导者。《西点领导课》一书帮助我们同时为此二者而奋斗争取。

——马克斯·德普雷（赫尔曼·米勒公司总裁）

此书引人入胜，把西点军校最核心的东西揭示给我们，供我们利用。各行各业有志于发展领导力的人，都应当读读这本书。

——戴夫·R.帕尔默将军（前西点军校校长）

“（拉里·杜尼嵩）关于领导问题的原则是正确的……他提供的技巧适用于现时代的领导行为。

——丹纳·G.米德（坦尼科公司总裁兼首席运营官）



原版书

《西点领导课》



【美】拉里·R.杜尼嵩上校著
ISBN 7-5004-4854-6 / F·824
2005年1月出版
32开精装 25.00元



《美国陆军领导力手册》

美国陆军 美国领导交流协会 / 著
ISBN 7-5004-4637-3 / F · 006
2004年10月出版 定价：25.00元

中社
经营

德鲁克基金会主席弗朗西斯·赫塞尔本女士、
前美国陆军参谋长埃里克·K·辛塞奇将军
合力撰文推荐



美国陆军是世界上最为复杂，却运作良好的组织之一。它的成功源于强大的领导力和不同寻常的领导力提升方法。陆军的领导者必须有能力和果敢而有效地处理各种问题。但是在美国陆军现有的组织结构下，并没有将领导者培养成官僚。因为它一贯坚持：Be, Know, Do。

现在，也是第一次，你终于有机会亲身领略美国陆军的领导力法则！

高度评价

美国陆军每天都要做两件事情：训练士兵，并促使他们成长为领导者。这种领导者原则与实践使得美国陆军成为世界上最伟大的地面作战部队，相应的，对于民间组织——企业、非营利组织和政府机构来说也是一样。

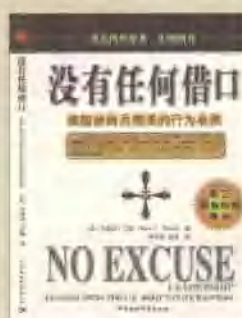
——弗朗西斯·赫塞尔本、埃里克·K·辛塞奇将军

美国陆军以极高的成功率培养了人数众多的领导者，甚至超过其他任何组织。《美国陆军领导力手册》一书揭示了其中的奥妙，并将其改编成适用商业、学校、非赢利组织的金科玉律。

——彼得·德鲁克



《没有任何借口》



(美)布瑞斯·巴勒
(Bruce E. Barber) 著
ISBN 7-5004-4702-7
F·810
2004年10月出版
32开精装 29.80元

此前，

一本未经授权的“伪书”在市场上流行；
现在，

授权引进《没有任何借口》正版上市

在美国众多的特种部队中，突击队(又称游骑兵或特攻队)是一支历史悠久，武力强悍的精锐部队。拥有光荣历史与优秀传统，凭着毫不畏惧的精神和毅力在世界各地执行特殊任务，并获得国际上的认同与赞誉。

这本书浓缩了突击队的领导法则——挑战，痛苦，绝对的军事领导能力。

阅读本书，就是在和那些精英们共同体会一切。



阅读正版——《没有任何借口》

拒绝假币——“没有任何借口”！

《公司战》



学习战争是公司最有价值的培训课
CORPORATE COMBAT
ISBN 7-5004-4639-X
F·803
(美)尼克·斯特朗 / 著
2004年10月出版
定价：28.00元

以知名战役的成功法则，打造高成长高
获利的企业品牌！

迈克尔·波特与孙子共同指引你如何在
商场上击败对手！



三大战史教训：

- 一、拥有高效能的「特攻战力」：发展企业的竞争优势。
- 二、高兵力对空间比率：集中火力即是胜券在握。
- 三、固若金汤的防御位置：守成较武略有利。

四大基本战略：

- 一、正面战斗：正面对垒，硬碰硬，电玩之役——世嘉VS.任天堂。
- 二、正面后勤：鲸吞粮，消耗战，软件之争——网景VS. IBM。
- 三、奇袭战斗：以小击大，蛇吞象，影印大战——佳能VS. 全录。
- 四、奇袭后勤：蚕食资源，区域战，电信战役——AT&T VS. 电信通讯。



《第一个冲进去 最后一个撤出来》

[美]约翰·索卡 贝里特·内韦尔著
ISBN 7-5004-4687-X F·808
2004年9月出版 定价：28.00元

为你工作的人会跟你赴汤蹈火吗？
来自9·11救火队的领导力培训课

熊熊大火中如何带领弟兄完成任务、冲出重围？纽约消防大队中队长约翰·索卡以撼人心弦的故事带给您领导力的精髓。

他们是你的人，所以他们为你赴汤蹈火；因为你总是第一个冲进火海，所以是你也是他们中的人。9·11带给世界灾难，却成就了一支伟大而卓绝的团队。本书也被誉为西方最完美的团队训练手册。

好评如潮

《第一个冲进去 最后一个撤出来》中的深刻见解和那些对纽约消防队直接而又引人入胜的描述使这本书既富有指导意义又魅力四射，特别适用于那些想要发展自己领导技能的商业经理人。

——詹森·桑塔马利亚和文森特·马提诺，《CEO的海军陆战队》的作者

这本关于领导艺术的书，紧跟时代步伐，具有极高的价值，闪烁着来自美国最高效的机构的真知灼见。对于那些想要做中流砥柱的人，这是一本“必读书”。

——亨利·麦克金内尔，美国辉瑞公司董事长兼首席执行官

本书为你提供职场中应付巨大挑战的直接而有效的经验：

- ◆ 随机应变：明日所灭非昨日所灭之火
- ◆ 主次分明：切勿把水浪费在烟上
- ◆ 刻苦训练：平时让你的团队经受灼热的考验，否则他们会在实践中烈焰焚身
- ◆ 及时沟通：派你的部下赴汤蹈火前要知道每个人的名字





深入剖析世界最优秀的战斗团队的管理密钥， 为军事经验的商用提供珍贵的致胜武器

领导不等于强迫服从！

全世界都认为“海豹”成员是精英中的精英。自第二次世界大战中作为海军战斗爆破小分队（NCDUs）成立以来，只有8000人被接受加入这个第一流的战队。通过独一无二的团队评估与再评估过程、与团队目标和成就相关的个人成绩的鉴定，以及不断回顾从每次任务中得到的经验教训，这些人获得并保持了他们的战斗力。

这部书书写道：“‘海豹’特战队不可抵挡的战斗力与效能源于这样一个事实：我们总是从最基本的东西着手并对之加以实践。团队是走向成功的动力，不为骄傲、保守或自私自利所动。”

本书专为商业专业人士而写，作者作为一名“海豹”部队老兵，以自己习得的经验，引导读者了解领导者如何发挥作用，才能建立一个组织良好、胜任工作、足智多谋的专业人员队伍，让其成员创造性地工作，达到目标。“强迫别人按你的吩咐去做，奉你为‘领导’，恰恰是一个误解。”

专业点评

“‘海豹’战队对领导技艺理解之透彻，无人能出其右。本书语言简洁流畅，揭示出战争与商业的成功法则。读这本书，然后去赢得胜利！”

——罗伯特·甘特（Robert Gandt），《不明身份飞机与敌机：战斗机飞行员的制造》（Bogeys and Bandits: The Making of a Fighter Pilot）的作者

在安然破产之后（post-Enron）的商业背景下，如何建立并维持成功、有主见的团队？海军三栖特战部队（“海豹”战队）成功的秘诀也许能成为解决之道。以高效战队闻名于世的“海豹”部队严格以团队为基础进行管理，每一团队成员都以其独一无二的技能克服障碍——为了自己和团队。从来没有一个团队成员被抛弃，是这支部队建功的中心组织原则之一。

“海豹”战队成功的关键——选择团队成员，训练他们，让他们全心服务于团队目标以及自己和同伴的事业、个人雄心——在今日商界也是极端重要的。

关于作者

《海豹团队》的作者是美军精英战队中训练有素的专业老兵。书中的名字都是保密的，以保护作者及其海军特战队的战友，以及他们的家人、上级，还有他们的使命。



《海豹团队—— 美国海豹战队团队 领导力法则》

〔作者要求匿名〕

ISBN 7-5004-4703-4 /

F·814

2004年10月出版

定价：25.00元



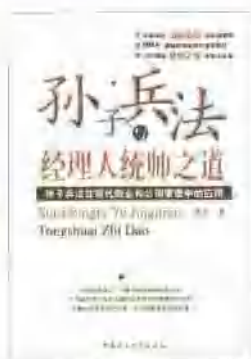


中国传统战略思想的权威解释
MBA 战略原理教学的首选教材
CEO 领悟统帅之道的案头必备

北京大学国际 MBA 中方院长、美方院长联合推荐

《孙子兵法与经理人统帅之道》

ISBN 7-5004-4728-0 F·B36 洪兵 著 2004年12月出版 定价: 28.00元



本书为中国孙子兵法研究会副会长；中国军事科学院研究员；北京大学国际 MBA 客座教授洪兵先生将孙子兵法运用于企业管理的最新力作。与市面上流行的大众孙子兵法解读类图书不同，本书援引大量战例，不仅对孙子兵法进行基础解析，而且将孙子兵法提升精炼到战略和统帅高度，教授经理人、企业家从战略竞争高度进行企业设计与规划，传授经理人、企业家如何成为统帅而非关注于管理细节。

关于作者

洪兵，著名军事研究专家。中国孙子兵法研究会副会长；军事科学院研究员；北京大学国际 MBA 客座教授。



[美] 赛内尔·巴洛 著

ISBN 7-5004-4114-2

2004年4月出版 定价: 28.00元

比体验经济更了不起的经典著作 全球
十八位企业界顶尖精英联合推荐

《管理你的公司情绪》

本书讲述了情绪是如何影响一个公司、一个市场的景气程度的。他告诉经理人如何通过管理你的公司情绪（包括员工情绪、顾客情绪、合作伙伴的情绪等），提升企业活力。

正如一个人的情绪健康主宰他的身心健康一样，企业的情绪健康也主宰了它的财务健康。管理顾客、员工和组织的情绪，应该是每一位执行官和总裁的首要之务。

《管理你的公司情绪》为21世纪的工商企业说明了顾客服务的重要条件。这本书组织严谨，思想缜密，介绍了影响一家公司文化和重心所需的情绪价值。约两年前，戴尔计算机（Dell Computer Corporation）动员全公司，发起让重视顾客体验以凸显公司用心的运动。这项运动至今仍是戴尔非财务性的唯一目标。巴洛女士是当时推动这项运动的关键人士，她与我们分享的心得和感受，在本书中都有详尽的叙述。本书是工商业界人士的必读。

——Morton J. Topfer（戴尔计算机副董事长）



国内惟一合法授权版本
最佳效能原则：付出最少，成功最多

《80/20 定律》

[英]理查德·科克 著 ISBN 7-5004-4798-1 B·794
2005年1月出版 定价：19.80元



内容简介

有一种方法，可以让你更加轻松、更为享受生活，让你能将所爱之物放置首位，最大程度地表现自我，同时也能够实现梦想。理查德·科克说，快乐源自做得更少，而不是奋斗更多。也许，这并不令人惊奇。但是，他还断言，成就与成功，也源自做得更少。世界上肯定有免费的午餐，而且绝非一般美味可比。

这种观点，是建立在他对业已证实的“80/20定律”的精心研究基础上的。虽然我们不知确切原因，但事实是不争的。绝大多数的结果，只来自极少部分的原因；80%的结果，由20%的原因引致。例如，80%的销售量，是由20%的客户带来的；80%的电子邮件，只会寄发给地址簿中不足20%的联系人；驾驶员中不到20%比例的司机，造成了80%以上的交通事故。

理查德·科克的商业经典书籍《80/20》是一本在全球范围内，都非常成功而且极具影响力的著作。该书的主要侧重点在于公司怎样获得成功。不过，他在第三部分，以很小的篇幅介绍了80/20定律在个人生活领域的应用。正是这短短的第三部分，引起了巨大的轰动。

在这本新著《80/20定律》中，科克将全部笔墨都毫不吝啬地放在了一个问题上——怎样付出更少，却能既获得个人成功，又获得事业成功；怎样做得更少，却能既享受幸福生活，又能实现生命价值。科克告诉我们，关键点在于找到于我们而言真正重要的少数事物，再找到能为我们带来这些事物的很少的几个方法，然后按此行事，舍弃那些吞没我们的繁杂而又琐碎的事物。这个道理听起来简单，但是在此之前，还无人清晰地阐明过这个想法，更无人提出这样一条令人信服的道路，更不必说建立在如此雄辩的事实基础之上。

《80/20定律》，会向你展示，如何把这种四两拨千斤、事半功倍的想法（less is more and more with less），应用到你的事业、金钱、人际关系、简单快乐生活等领域中，最重要的20%部分。这本书还会帮助你制订出一套个人行动计划，助你改变生活。

现代社会存在一种错觉，就是“以多求多（more with more）”。我们总是认为，若想

更多地享受生活。若想获得成功,就必须更为努力地工作,把更多的时间投入到职业生活上,并且做出各种牺牲和让步。在这里,科克大声说“不”!他从生活的各个方面,为我们展现了另外一个境界——“少即是多(loss is more)”。生活的全部真谛,可以通过减法实现。摆脱各种行为的束缚,把精力重新集中到小小的真正核心部分,我们就会突破、进步!

这本书之所以与众不同,之所以能从众多的“自助式”手册中脱颖而出,是在于它蕴含的想法——成功与轻松似乎不可兼容,实际上它们是孪生姊妹。科赫以事例论证,成功与幸福,都来源于自我表现,来源于我们弃己所不喜的做法。如果我们有足够的勇气,对抗传统的思想,就能够以更少的工作,更少的担忧,收获更多的成功、品味更多的愉悦,亦能令生活之中举足轻重之人更加快乐。

点评

快乐源自做得更少,而不是奋斗更多。80/20定律有时也可以成为“偏方”。比如,几匹马拉的车行驶时,车的速度永远不会比跑得最慢的那匹马快。这种情况常常出现在团队或者流程中,80/20定律就可以帮我们发现那些“不快”的部分。当然,是开除还是帮助就是管理者自己的事了。

——《商学院》杂志主编王立鹏

《人力资本》月刊强烈推荐:经理人修炼必读!

如果你觉得说,哦,原来我80%的工作业绩是用我20%的时间完成的,那么,我是不是可以只用20%的时间来工作就可以了呢?当然不行——除非是这样:你80%的智力、体力、资源可以集中在这20%的时间里迸发出来!所以,80/20法则不是一个让你可以偷懒的秘诀,它其实是在提示你:做事要首先想着怎样“提纲契领”,好钢怎么用到刀刃上。

——孙虹钢《人力资本》月刊执行主编

关于作者

理查德·科克著有饱受赞誉的13本书,包括畅销书《80/20定律》与《80/20个人法则》(面向经理层和企业家的续作)。他倡导,如果我们放松心情,更多地享受生活,并将精力集中在对个人切肤的事情之上,就能获取更多。他将自己的生活视为“事半功倍”的经历,现在,他只做那些带来愉悦、令己满足,或者对亲密朋友有用的事情:“因为我在工作上花费的时间更少,所以我得到了多得多的乐趣。”

虽然企业范围涉及顾问(LEK)、个人备忘录(Pilotax)、旅馆(Zoffany和Zola)、饭店(Belgo)和高级杜松子酒(Plymouth),甚至现在还包括世界一流的赌场(Betfair),他仍自认为是个“懒惰的企业家”。

他主要居住在英格兰伦敦、南非的开普敦和西班牙南部。





美国西南航空商业传奇

《金融时报》年度全球商业图书五强之一

《今日美国》、《商业周刊》全美年度

最佳畅销书

全球销量超过 500000 册

今仍保持每月 2000 册的骄人业绩

连续 6 年蝉联亚马逊强势畅销书

[美]凯文·弗莱伯格 著 ISBN 7-5004-4850-3/F·854

2005 年 1 月出版 定价: 48.00 元

美国商业的拯救者、管理大师汤姆·彼得斯亲撰序言
传奇式的世界级管理咨询专家肯·布兰查德倾力推荐

《我为伊狂!》

内容简介

西南航空公司是美国最成功的企业之一,在全线亏损的民航业中它创造了连续31年持续赢利的商业神话,同时以首倡“员工第一,顾客第二”等全新管理概念被誉为“世界航空运输业最伟大的典范”和最具传奇色彩的 500 强企业。在《财富》杂志新近评出的全美最受推崇的公司中,西南航空名列第二,仅次于通用电气;同时公司总裁赫布·凯莱赫也被评为“美国最佳首席执行官”。本书正是为人们揭开这样一家极富传奇色彩的航空巨头其特异的经营理念、卓绝的管理思路,以及令人惊狂的企业文化,震撼你的神经,激发你的想像!

作者简介

凯文·弗莱伯格 (Kevin Freiberg) 是一位职业演讲人。他的演讲生动有力,能够触动观众的心弦,并且足以使他们的个人生活及职业生涯发生重大转变。他管理哲学的精髓是:思想上的转变是所有变化的源泉。1986 年,凯文开始以演讲为业,他每年要为各公司、各行业协会、政府部门以及全国或国际会议进行 100 多场演讲。凯文是圣迭戈咨询有限公司的总裁,也为成员单位的领导人担任管理技巧方面的执行教官和战略顾问。在成为专职的演讲人和咨询顾问之前,凯文曾先后在圣迭戈大学和圣迭戈州立大学教书 8 年。

一则领导团队，激发变革的商业传奇

《松鼠公司》

让管理界期待已久的图书《松鼠公司》终于在全球10多个国家同时出版发行了。它的面市引起了《环球时报》、《中国日报》、《知识管理》等媒体的广泛关注和企业管理层的热烈反响。自9月始，作为前世界银行的知识管理项目主管，作者斯蒂芬·丹宁应邀在澳大利亚的新西兰等多个国家的城市展开他的“讲故事”之旅。

该书的主人公是一只名叫戴安娜的松鼠，她是松鼠公司的CEO。戴安娜从酒馆老板那里学会了编故事和讲故事的本领，于是组织公司主管在公司内部大讲特讲各自的故事，调动员工积极性，激发企业团队精神，共享最新信息，从而成功地使松鼠公司从传统的松鼠埋藏企业转型为松鼠储存企业。

的确，当员工对你喋喋不休的说理与一大叠厚厚的统计资料产生厌倦，甚至对你精心制作然而却是枯燥无味的幻灯片无动于衷的时候，换一种管理方式来说服员工理解并接受企业的理念与未来，在内心燃起他们对企业与所做事情永久的激情便成为CEO及各级管理人员所必须采取的措施了。

知道吗？最好的领导者现在都用讲故事的方式来管理自己的团队了！

“讲故事”这个看似简单实则蕴意深刻的管理魔法，被西方企业管理界素有“故事大王”美誉的斯蒂芬·丹宁运用得恰如其分。作为前世界银行的知识管理项目负责人，他善于讲故事，认为讲故事能够达到多种目的。这些目的包括激发行行动，展示自我，传播价值观，鼓励协作，消除谣言，分享知识和勾画未来等。丹宁极力推崇领导者应通过讲故事的方法提高领导力。在世界银行取得了巨大的成功。如今，丹宁的观点已被美国企业主管普遍接受。高级管理人员对MBA（工商管理硕士）的热情在减退，对学习如何讲述故事却兴趣盎然。很多企业甚至请来了好莱坞的讲故事专家来培训管理层，以更好地掌握讲故事的技巧。

在《松鼠公司》中，丹宁强调的一点就是，能够在正确的时间讲述正确的故事，将成为在新世纪应对挑战和获得成功的重要领导技能。

因此，不要再在会议上反复强调你的那些所谓“要点”，也不要总是用枯燥无味的幻灯片搞得与会者昏昏欲睡，好领导是会讲好故事的！

本书是美国约翰·威利公司2004年版权贸易的竞拍图书，此书被中国社会科学出版社捷足先登，国内的读者有幸领略到丹宁那独具魅力的“讲故事”管理寓言。



[美]斯蒂芬·丹宁 著
ISBN 7-5004-4852-X / F · 856
2005年1月出版
定价：19.80元

亚马逊五星推荐 简单亲和 实用受益

Connecting with Customers and Colleagues When It Counts



《关系决定成败》
(The Relationship
Edge in Business)

内容提要

人们大都本能地了解如何与配偶、朋友和同事建立积极的、持久的关系，但很少有人能够有意识地系统地建立和保持良好的商务关系。本书将引导你学会如何建立良好的人脉关系，怎样修复人脉关系，而这一过程应用的方法是任何人都可以学会并在生活中应用的简单三步骤：

确立正确的出发点——人际关系对商务成功至关重要。

得当提出问题——探寻出你与他人的共同点。

付诸得当的行动——以事实为依据并且要坦率。

作者简介

杰尔·厄卡夫 (Jerry Acuff)，毕业于弗吉尼亚军事学院，德尔塔视点销售事务所 (Delta Point—The Sales Agency) 的总裁。这是一家位于亚利桑那州斯科特戴尔的销售顾问机构，致力于帮助市场领先的公司发现和应用更有创新意义的市场策略。他还是达特默思大学阿摩司塔克商学院的驻校董事。

维利·伍德 (Wally Wood)，专业作家。曾与多位资深执行官合著商务畅销书。此外，还是两个商务杂志和一个国际市场时事通讯的编辑。



[美]杰尔·厄卡夫 (Jerry Acuff)
维利·伍德 (Wally Wood) / 著
ISBN 7-5004-4849-X / F · 853
定价：24.80 元

评语

经常地，组织培养它们的销售人员要更多关注于销售业绩、利润和提供的服务，而忘了与客户的关系才是一切的根本原则。本书是一个空前的突破，对如何建立关系的方法有极为深刻的见解。

——唐纳德·班乃尔 (全球工厂地区总裁)

一本培训经理的优秀工具书，一本详尽指导如何建立牢固的商务关系和个人关系的工具书。

——约翰·M. 沃伊切克 (辉瑞制药公司资深销售副总裁)

一本富有开创意义的书！一个首创的指导方法，告诉你如何与客户建立无价的长期关系。一本让你鹤立鸡群的好书。

——丹尼·考克斯 (《危急时刻的领导艺术》作者)

