

# 高情商管理：带团队就是抓细节



[高情商管理：带团队就是抓细节\\_下载链接1](#)

著者:南勇 著

[高情商管理：带团队就是抓细节\\_下载链接1](#)

标签

评论

管理需要的不仅是智商，更应该是情商。高情商的管理者能够把庸才变成人才、把困境逆转成机会。本书通过28个一线案例实解、8种高绩效突围方案，让你1次读懂高情商管理者10年的经验。为你的团队提供一看就会用的团队精进指南，教你快速打造高绩效

团队，轻松搞定员工、客户和老板。

这本书对于我做运营来说非常有价值，思维能力有很大程度上系统的提升，值得入手，良心推荐。

《高情商管理》这本书兼具了案例分享与专业知识宣贯的特点，以卖车为切入点，以消除“自我障碍”到“不耻下问”到“关注细节”到“增值服务”以及“建流程，定标准”等线索搭建了一个从个人情商到团队建设到服务增值以及高效团队的一个台阶式的思维晋升，从书的整体架构以及宣贯的核心来看，比较适合营销人员进行宣读，但从延伸意义上讲，适合每一个从事工作、从事管理的人员来看。此处谈谈看后的一些想法：一是其实每个人不管是工作、还是生活都可以当做产品来看，你要想让自己活得舒服，就要让其他人活得舒服，这里面就有情商的成本在。二是不论做什么，都要关注细节，或许不经意间的一些积累沉淀都将成为你日后的点睛之笔。三是在工作中以高标准要求自己，提供超出领导认知的工作质量，对提升自己职业晋升空间。四是善于倾听，不要因为自己的小聪明定性人或事。五是对自己的工作和生活定个流程，分个等级，在人生的每个极端侧重点都不一样，不能本末倒置。六是学会沟通，善于换位思考，关注对方的需求点或许是提升办事效率最快的一种方式。

很好不错，有膜，8角完整，纸箱送货，有进步。

京东搞活动，一下买了十几本，太划算了，够看一阵时间的了

很好，非常好，物有所值，值得拥有，物流很快，不错，不错

书很不错，有知识点！！我们要做到学无止境！2018年让我们更进一步！

书不错，物流非常快，快递服务态度很好

书的质量很好是正版，内容很好很实用，值得推荐！

留着自己看看。就当学习了！

看看专家的见解 结合自身 提升领导力

快递速度快！商品我很满意！

管理中情商高确实很重要， 学习

已经买过好几次了， 非常喜欢， 以后还会继续支持的

很不错的书， 买回来做管理培训用， 推荐。

这本书真心不错， 值得推荐

包装很好， 职场需要修炼， 学习

经典书籍， 期待阅读后的收获！感谢京东快递一如既往的优质服务！

书读百遍其义自见， 加油(? · ?\_ · ?)?肯干肯拼搏。

特别好， 特别好， 真的特别好啊！ 特别好， 特别好， 真的特别好啊！ 特别好， 特别好，

真的特别好啊！特别好，特别好，真的特别好啊！

很不错的管理丛书，内容丰富，包装很好，快递很给力，态度很好！

买了好多书，就是不知道能不能都好好看完，哈哈哈

东西不错，值得购买。双层包装，无磕碰。内容还没看，看后追评。

迷茫了就多看书，辛苦快递员了，辛苦商家了！

都是正版图书，非常满意，希望多搞点活动，给高等级会员更多的优惠政策。

质量很好、值得拥有，确实是很不错的选择！我用了后很好！

一直比较忙，没及时评价。物流很快，书的质量也很好，下次就到京东来买书了

非常好的书，努力努力学习。

给书友带的书，到货也非常快，京东物流真赞

双11购买的，差不多相当于五折，非常划算，就是分批到货，取货比较麻烦。

还行！！！！！！！！

illy意利 Espresso 咖啡粉深度烘焙100%阿拉比卡250g意大利

内容丰富，讲述系统全面，推荐学习

还没看，希望能满足要求

感觉不错，价格也很公道，值的购买！

听朋友说很久了，准备看！

很好，买了各种育儿书籍，京东价格很给力，继续支持。

物流超快，内容好，值得购买

此用户未填写评价内容

一次买十本书要评价十次.....正货，物流给力，书还没开始看。

质量不错?还没看内容，看完评价!

比我想象中的要薄许多，不过还行啦，还没看

书不错，所有的书我都是在京东上买的，看看书，调整一下自己

还不错，看着质量还行，内容还在阅读中，等等等等等看看

说的在理，买了这么多书，慢慢看吧。

你的时候你们才好？我是不是太原

非常好非常好非常好非常好非常好非常好非常好非常好

正品，速度快，价格实惠，五星。

正版，包装的很严，价格也合适

自己清晰，正版！

物流很给力，赞。。。

发货很快，看完再评论

非常不错的书，值得阅读。活动买到价格也合适。

还不错，买了有空慢慢看吧。

非常不错的碟，值得看。活动买到价格也合适。

书还不错，看看翻翻还可以！

还不错，挺好的，还没看完~~~~~

正版图书，印刷清晰，物流配送快，好评！

书不错，纸张质量很好，物流速度快！

黄回家看看胡u不不不复旦大学吃饭

送货快，内容不错，正在阅读！

书不错，重新找回读书的乐趣

好书 物流超快 给五星好评

书不错， 挺启发人

好久没评价了， 不错

图书很好， 质量不错， 经常在京东购买。

没有图片厚， ， ，

Boss推荐的， 应该不错

写的不错， 很喜欢看

不错 是我需要的 东西

红红火火恍恍惚惚哈哈

送!好好的好好的哈

很好，包装没烂

不错，很好看的

可以，内容丰富

不错的一本书

在看，挺好的

可以可以可以

同事很喜欢

~~#:

#努力学习.....

充电必备

书本印刷质量很好，不过内容一般，前半部分讲的是销售汽车，后半部分关于管理的内容空洞，全部内容文字较小，在这个近视眼时代看的难受

看书好

书的质量还可以，就是速度太慢了，一个多星期才收到，还有一本竟然还没到？

很不错

不错

快速

看看

很好

以后这种书少买，没什么水平，忽悠人的

好

行

一般

12345678900987654321234567890987654321

haohaohaohao.....

jnvdroobbftojvcdinb

人生贵在懂得学习，活到老学到老，最喜欢京东经常搞活动，尤其是图书音像，每次我都买上十来本，留着慢慢看

比较有价值的书之一

最有价值的一次购书！

第一次在京东买书，嗯感觉还可以。

买书快，看书慢

还没开始看，但是一看就知道是本好书！！

闲暇时间看看，内容不错。纸张也OK。

书挺不错的，到的时间也挺快。不错

不错的书，值得推荐

很好，学到很多

质量还可以，还算值得，还不错

cctv2推荐的，包装很好，京东值得信赖。

还是挺不错的说，感谢京东~~~~~

做管理能不看这些关于管理方便的书吗？我认为一定要看，还要多看

质量不错，京东配送及时，支持京东

样子很萌，很喜欢。这款机子的性能挺好的，家里用合适，这个季节细菌病毒多，有了他我也不怕了，不止能够除菌除病毒，还能够恒湿除甲醛颗粒物，这么多功能，性价比确实很高

书很好，很容易懂很实用

京东购物，方便，快递很快

很好，快捷方便，购物体验很满意

很好的一本书，价格比书店便宜！

不错的选择……

一直都在京东网购，物流快，品质有保障，绝对的正品，售后服务也绝对的满意！

以实际案例讲解如何管理团队，实用，价格比书店便宜

价格便宜，喜欢

内容不错 通俗易懂 值得一看 收获多 快递给力 包装好

很好的一本书

商品不错，很喜欢，比较满意的服务。

收货不少，可以学到很多东西

好.....

还没有看，无法更多的评价这本书。

书还没有开始阅读，但是质量外包都很好。

故事性强强强强强强强强

很好的书！非常喜欢

好评！

还可以吧 还没有看呢 不知道会不会有

哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈

前天看电视推荐这本书，买来充电

觉得自己应该提高情商，推荐购买，京东活动价格实惠！

京东买书发货快

实物与描述相符，纸张质量不错！下次还买

-----  
包装不错，挺好的

-----  
商品不错，送货也快，喜欢

-----  
正版，适量不错，内容充实，配送快，还有优惠。

-----  
读书有益！！买来看看

-----  
书不错，是正版，大概翻了一下，全新的。值得购买

-----  
最爱囤书，买各种书来慢慢看，学起来。

-----  
还没有来得及看，应该是正版。不错不错？

-----  
还不错，还不错，还不错~

-----  
还没看，先囤着，拜读之后再评价。

-----  
买过来充充电，慢慢看。

-----  
东西非常好用，京东物流也很给力，都是几年的京东老顾客了！！！

-----  
不错，一次愉快的购物，买了太多还没那么快全部看，不过受到的货品都完好无损，愉快的购物

-----  
京东购物就是放心。物美价廉，快递师傅很负责。东西也不错。

-----  
质感很好，内容也特别好很实用，喜欢

-----  
案例很经典，易学，可以运用到管理实践中。

-----  
包装很好，京东物流好

-----  
好好学习，天天向上。

-----  
京东买书就是快，其他啥也不说了

-----  
正版图书，价格优惠，印刷质量很好，快递比预期早一天到，太给力了

-----  
刚到货，还没有开始阅读，不过评价还好

-----  
京东速度快 很不错 支持的

618感觉最超值的就是图书，买了几百块的书

做活动买的，感觉比较值，京东物流，没的说，好评！

带团队值得一看，质量很好，没有开封

不错呦！真的很好

学习、交流、不耻下问是你掌握采购知识和技巧的基础，包括向你的同事、供应商和网络，不等不靠，不依不赖，选择适当的时机、采用合理的方式向同事请教才能得到满意的结果。不问，则被人误解不思进取；多问，则让他人无法顾及；乱问，则使人感觉你的无知与愚蠢。所以，不明白的问题尽量通过网络先了解，或者自己先领悟，形成自己的一个思路后，在老采购空闲的时候与其进行交流，请多采用；“是不是”这样的问题方式，少采用；“我应该怎样？”的问话方式，多采用。这样，你将获得别人的认同！

谈管理的书通常都是吓人的，各种专业术语，各种名词，各种连篇累牍，深入浅出是不容易的，对于《高情商管理》这本书来说，把各种管理的道理浅显的讲述，让人看的下去，这就是作者的本事。

我曾经从事过很长一段时间采访工作，当时的头对我说的最多的就是，写文章要有个由头，由头来，由头去，颇让人有点觉得吊诡，政府政策哪里那么多由头吗？总要有个引信，慢慢引出事件的始末，我也知道讲着故事说话，能更吸引人一点，可是很多时候，并不是所有对象都适用于故事。另外我也始终在想，这样的所谓“由头”，其实是人为的加工创造，又如何保证真实性原则呢？新闻是做出来的，不禁就始终让人反感。但是我不得不说，有个由头，好切入主题，这样的做法在讲述一个复杂理论或原理时的确是一个不错的方式。说了半天闲话，还是谈回本书，本书最大的一个好处和特点就是深入浅出，每一个案例或者说故事后，再来开宗明义，就容易下咽的多了。

故事和道理讲多了，很多时候是显得有点说教的，这本书另一个比较成功的地方是，让人看了故事自己思考，道理只有一丢丢，远没那么老夫子的可憎面孔。“小结：不要小看‘机会成本’，这玩意积少成多也能活活要人命。”看看，比《聊斋志异》

## 高情商管理

管理人是一件很难的事情，不同的人需要用不同的方法去管理，高情商管理是高效而令人身心愉悦的管理方式。书籍告诉我，管理的不同可以让执行力强的人一蹶不振，可以

让蔫了吧唧的人雷厉风行。很喜欢作者引子里提到的“常识”，很简单的常识自己却做不到，不注重细节，没有注重细节的习惯，使自己一直在奔跑，结果一点点偏离轨道。作者的语言读起来很舒服，娓娓道来的叙事风格，通过假设，案例，将一个个枯燥的道理和理论变得印象深刻。有时通过和朋友对话，在不经意中让人体会到方式方法战略战术的重要。不只是空洞的说教，还会不是提供一些解决问题，进行管理的手段。书籍条理性很强，可以直接作为重点改善事项，一条条去改善。每章节结束都有小结，有时会对重点再进行归纳，可以更好的让读者联想内容，记忆深刻。关于本书提到的伪命题，作者很简单的就辩证了命题，让我信服。“有效知识”被茫茫信息之海覆盖，稀释，还好有人通过长时间的总结经验将其为我们展现，将他厚厚的经验和知识转换在这本实在的书里。碎片化的阅读不如好好的，系统的阅读一本书，本书挺好。躲进小楼成一统，自己好好的看书，想一想，在生活中试一试，我想会给我带来一些意想不到的收获的。

---

高情商、团队强、管理好、细节强一直是我们这个时代缺乏的，而这本《高情商管理》用全新的角度把这些要素完美的融合到一起。

本书八章内容，从顾客信息到领导力构建之法，28个鲜活的案例，8个行之有效的突围方案，指导着团队如何能更快的精进，如何能更好的高绩效。

这本书让我眼前一亮的除了它启发式的语言，更有它口语化的标题和独特的排版。“捡到篮里都是菜”“心急吃不了热豆腐”都让我有阅读下去的欲望；每节的小结，“没有任何应用价值的学习是无效学习，消灭“自我障碍”，需从管理者自身做起”让我受益匪浅。

书中提“和理性的人谋事，和感性的人做事。因为前者需要智慧，后者需要执行。理性与智慧有关，可以少走弯路；感性与执行力有关，可以让你一往无前。”让我这种语言的巨人，行动的矮人感慨良多，眼高手低永远是伪命题，只有强大的执行力才是正解。

“躲进小楼成一统，管他春夏与秋冬”用鲁迅先生的话总结着本书的精华，在信息大爆炸的年代，简单，积累，才能厚积薄发。细节的积累，造就完美的企业和团队；知识的积累，造就卓越的管理者与领导者。

想解开团队困局的死结吗？想把握常识、客户和价值吗？想引爆团队的执行力吗？想！答案都在这本《高情商管理》

---

京东快递给力啊！～

本来以为是情商教育类书籍，结果拿到手看到是企业管理类书籍。

深入浅出，不单是教条说教，更多是通过案例引出结论，比如说常识问题，细节问题，面子问题，角色问题，战略战术问题，开局问题，程序问题，执行力问题，领导力问题等等。

常识问题：别让常识禁锢住自己，每一个个体都懂得事情背后往往会有陷阱，更深的深意，需要我们把我每一个细节……

细节问题：细节完美必然导致结果完美，没有长处无所谓，没有短板更重要。

面子是中国人最大的短板，尤其是北方人，很容易被面子束缚自己的手脚，面子既是兴奋剂，也是绊脚石，与自己的面子较劲反而是谈判的艺术。

角色扮演是每个企业都要面对的，高层想明白了基层的执行才能有效，高效，顺畅。避免企业运转中的单打独斗，发挥团队的整体合力！

战略战术相辅相成，战略对，战术才能行，执行过程要常回顾一下我们执行的是不是我们想要的！没有正确的方向，只能让我们越走越偏。

开局强调一见钟情，有效的技巧使用让开局就能赢得好分数，事半功倍。

过程中的程序要不断细化，先苦后甜才能一马平川，多为客户做点多余的事情，不可一成不变，必须适时调整。执行力，领导力……本书通过案例讲理论

首先得对京东快递的速度真是快得不得了

《高情商管理》这本书从封面和字体突出了本书的‘细节’重点，封面的淡绿色让人在这个炎热的夏天看似一丝凉意，更吸引人有意阅读。

本书通过一系列的案例来分析和解剖如何发展客户和维持好客户关系，企业如何去管理，如何寻找问题，解决问题。其中讲解到平时我们最基本的信息都是从细节开始，而细节往往是我们容易忽视的一点，从‘细节’中去寻找突破点，在销售中让顾客以‘欠人情’和‘还人情’的方法自愿去购买产品，并成为我们的‘客户推销者’和‘长期客’。

一个公司要想发展好，不仅要员工齐心协力，高管和下属也要一起抱团干，俗话说：一个小指头的力量远远不如一拳头厉害，从没有问题中去寻找最大的问题，而最大问题的入口也得从‘细节’开始，书中通过‘自我设障’案例

提出大家平时经常出现自以为的‘想当然’，来提升、寻找解决问题的能力和沟通技巧，消除自我障碍，掌握谈判的艺术；持多学习，多倾听，不怕麻烦的态度去对待事与物，给读者在原本思想上的颠覆和重新定论，书中每章节后面都有个小总结，这也是本书妙处之一；书中很多观点和原则是值得我们学习与参考，应用于实际生活中，是值得大家阅读的一本书噢！

京东快递一如既往的优质。京东自营的图书也很精致。

时代华语出版的管理书籍选材相当到位。再来扯一下《高情商管理》这本书籍。

且不说颜色给人眼球的冲击设计，咱说说文字提炼到封面上的细节：“带团队就是抓细节”这行字如副标题一样在封面很是显眼；“28个一线案例实解、8种绩效突围方案”概括了《高情商管理》这本书的主要篇幅，让你有探索的欲望，想要知道到底是哪28个一线案例，都怎么分析的。8种绩效突围方案同理。

再来说说封底，8行“为什么……”个个为什么都是企业管理中显而易见的事实，让你更有探索下去的私欲。有句话说“细节决定成败”，在互联网上买书，看不到书中内容，只能通过有限的图片文字去辨别书籍是否值得一看。这些设计的细节就是吸引我买这本书的原因。

《高情商管理》作者是中国本土的经济管理专家南勇花了6年的时间打造的一本管理书籍。书中运用了大量的实例、实例的分析去剖析企业管理、客户关系建立、维护中遇到的问题及解决方案。看完能够引发人深思，深思之后要是能坚持实践，我想书中所说的轻松搞定员工、客户和老板都不是问题。总之。这本书值得一读。

本书的大小标题其实是相互印证和补充的，这本书首先说明是要应用于管理之中，但是实际上，看完全书，就可以了解，这本书的应用范围为所有的商业行为。而高情商的体现，按照眼下比较流行的说法，就是细节之处。

每一本书的价值和意义在于对于读者思想上的颠覆或者理论的重组，又亦或是新事物的输入，这本书也是如此。在序言部分，作者强调的一个词是“常识”，认识到平时在生活和工作中所公认的“常识”其实并不能给我们带来所以为的方便和快捷，成了本书所定下的一个基调：抛弃在原有工作中所抱有的固有的观念，重新去审视工作中的小事，才能给我们的工作，或者说管理带来效果。

如果分类，这本书应该划分为工具类的书，虽然本书的写法简单，易懂，而且是以案例的形势，用小说的讲解方式将读者代入其中，但是按我的阅读习惯，仍然认为，先读序言，再读目录，最后按照目录所标识的重点来阅读。这本书的一个优点在于其排版：将一章所要讲明的道理用标题的形式写明，在每一章的结尾处，再以黑体字重新强调。于读者来说，另一个好处在于其应用性。一个故事，就是这个方法的应用场景。

重新审视自己的工作细节，不要让原有的“常识”阻碍自己，这也许是本书对于我来说

最大的收获。

《高情商管理》采用案例教学的写法，将枯燥的管理学理论穿插在一个个鲜活的案例之中，颇具可读性。一开篇就用一个4S店销售汽车的案例，牢牢吸引住读者眼光，并且将不同的法典应用于不同的岗位、不同的人员身上，让读者能够真切地感受到这些法典的效力。本书读来像一本高度浓缩了管理精华的小说，既有作者在多年管理工作中的经验总结，又有一线案例的实解和点评，语言流畅，观点鲜明，逻辑清楚，让人爱不释手。

特别喜欢本书的副标题——带团队就是抓细节，这一观点也贯穿在本书所有部分中，细节完美，结局才能完美。虽然“细节决定成败”这个口号已经喊了很多年，但是依然没有引起很多管理者的重视，而本书中的诸多案例，都完美地诠释和验证了这个观点。作者在早稻田大学获得商学硕士学位，又在日本游历多年，他笔下的日本企业和企业家，不管规模大小，也不管是何行业，都特别注重细节的处理。这当然是跟日本人本身严谨认真踏实的性格和做事方式有关，但同时也与企业的管理方式和运营模式有很大关系。当“程序正确”时，工作者往往能更好地处理手头的事务，达到事半功倍的效果，等等。总之，本书中有很多很好的原则和观点，值得更多的管理者学习思考。

书收到了，不错。书一拿到手，首先感觉质感不错。淡淡的绿色封面深得我心。如果问这一本书最大的特色是什么？那无疑是故事。在这本书里的各个角落里，时不时地会穿插出一些小故事小案例。通过案例分析来说明一个问题。说明了问题，又不会让读者觉得枯燥。仿佛在读一本小说。

如果要给这本书提炼出一个字，用一个字来概括这本书讲了什么？我觉得就是“人”。全书一共八个章节，每一个章节都在讲述如何与人打交道。

其中让我最有感触的是第一章节。第一章节提出了一个很有意思的问题，巧用人情做文章，销售就是欠人情。抛出这个观点我十分认同。服务和销售，说到底是欠人情和还人情的一个过程。能在这一点上做到极致，那就赢了。做销售，不应当让顾客觉得有人在求他办事，而应该反过来让他觉得自己受了他人的恩惠，要得以回报。能做到这一点的，又怎么会担心拿不下订单呢？

另外一点比较有感触的，是让公司的每一个人都有主人公意识。不好让销售员认为是在为公司打工，把自己当局外人。而应该笼络销售员，让他成为自己人。从局外人到自己人这一自我认同的转变，有效的避免有问题相互推诿责任的现象发生，让公司这一盘大棋活了。这本书还有很多有意思的细节，待你发现。

[高情商管理：带团队就是抓细节 下载链接1](#)

书评

[高情商管理：带团队就是抓细节 下载链接1](#)