

<<商界精英综合征>>

图书基本信息

书名：<<商界精英综合征>>

13位ISBN编号：9787100057219

10位ISBN编号：7100057213

出版时间：2008-9

出版机构：商务印书馆

作者：（美）鲁德曼 等著，胡雍丰 等译

页数：338

译者：胡雍丰

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>

<<商界精英综合征>>

前言

为什么会有那么多成功的领导者能够好到极致同时又坏到极致？

某种行为如果得到肯定效果，人都有重复这种行为的倾向。

我们越是成功，就越会得到更多肯定效果，也就越容易去想，“我很成功，这就是我的处事风格。

因为采取了这种处事方式，所以我很成功。

”大错特错！

所有接受我培训的客户都是取得非凡成就、地位和知名度的成功人士。

许多都是精英男性。

而且，就像凯特和埃迪在书中明确指出的那样，几乎所有高管的成功都是因为他们做了正确的事情——哪怕采取了极其错误的方式。

《商界精英综合征》所说明的正是精英男性虽然成功但仍然要做出改变的必要性，若不改变，他们自身和他们的公司必如千里之堤毁于蚁穴；后来者若仅仅因为看到精英男性的成功一面便盲目仿效，简直荒谬。

<<商界精英综合征>>

内容概要

商界遍地都是精英人士——他们出类拔萃、绩效非凡，为企业创造着巨大价值；奋勇直前的同时，身后留下的却是狼藉一片。

极度争强好胜，又缺乏耐心，这些干劲十足的头头们常常不顾及同事和下属的感受，使每个人甚至整个公司的弦都绷得紧紧的。

本书是凯特-鲁德曼和埃迪-厄兰森在他们在《哈佛商业评论》上发表的一篇题为《精英训练法》的文章的基础上扩展而成的，深入探讨了精英的特质以及如何更有效地支配精英行为——无论是对于自己、同事还是上级。

鲁德曼和厄兰森在书中描述了商界精英综合征的突出表现，并总结出商界精英的四种类型：指挥官：魅力超凡、才干出众的领头羊 梦想家：高瞻远瞩的追梦人 战略家：固执地自以为无所不知的分析天才 实干家：能把人逼到墙角的推动者 通过提供一系列练习、对照表、窍门和自我测评，作者向各类精英阐明了他们的独特优势以及如何将这些优势发扬光大；也指出了相应的劣势以及如何对这些劣势加以削减遏制。

精英是商界的宝贵资源。

在仔细了解各类精英的异同之后，若能做出行为方面的适当改变，精英将成为更卓有成效的领导者，提升自身、团队和整个组织的业绩。

而那些与精英共事或为精英效力的人，在阅读本书之后，也将能学会如何在工作中激发精英优势，与精英共生共荣。

这与精英自身的成长同样重要。

<<商界精英综合征>>

作者简介

作者：(美国)凯特·鲁德曼(美国)埃迪·厄兰森 译者：胡雍丰 哲学博士凯特·鲁德曼和医学博士埃迪·厄兰森现为Worth Ethic企业管理顾问公司的负责人，此公司位于美国得克萨斯州首府奥斯汀市。他们培训过的公司高管数以千计，包括戴尔公司总裁迈克尔·戴尔和首席执行官凯文·罗林斯、易贝公司首席执行官梅格·惠特曼、波士顿红袜队首席执行官拉里·鲁奇诺等。鲁德曼本人是一位拥有丰富高管培训经验的心理学家，有多部著述。厄兰森曾经是一名心血管外科医生，现为高管培训师和颇受欢迎的主题演讲人。新书介绍哈佛经管图书涵盖战略、领导力、人力资源管理、市场营销、变革与创新、一般管理等六大领域。

<<商界精英综合征>>

书籍目录

致谢前言第一章 商界精英综合征——非凡优势、潜在风险和功能紊乱 a是什么？

为什么强调精英男性？

“精英男性”从何而来 商界精英综合征 功能紊乱的商界精英会对公司造成怎样的伤害？

有关精英的硬数据 功能紊乱的精英特质 精英女性 你能从本书中得到什么？

这个时代，他们都在变 内容提示 行动步骤第二章 四种类型的精英男性——他们的角色和面具 四种

类型的精英男性 四种类型精英男性的优势与风险 四种类型精英男性如何表达愤怒 你是哪类精英 精

英三角模式 打破三角模式 他们佩戴的面具 行动步骤第三章 精英指挥官——魅力超凡、才干出众的

领头羊 指挥官优势 精英指挥官的问题 精英女性指挥官 指挥官工具 如何与精英指挥官共事 行动步

骤第四章 精英梦想家——高瞻远瞩的追梦人 梦想家优势 精英梦想家的问题 精英女性梦想家 梦想家工

具 如何与精英梦想家共事 行动步骤第五章 精英战略家——固执地自以为无所不， 战略家优势

第六章 精英实干家——能把人逼到墙角的推动者第七章 精英男性团队——谁都想当老大的俱乐部第

八章 对精英男性的关怀与呵护——为了真正的健康快乐第九章 训练精英人士——切实地改变，有效

地改变附录A 精英抽样测评报告附录B 精英变量表注释作者简介

<<商界精英综合征>>

章节摘录

在周围围布置合适的人员对于不健康的精英梦想家，意愿和影响之间的差距可能会相去甚远。对于可能发生的情况，他们嗅觉灵敏；而对于实现梦想需要怎么做，他们却毫无概念——也不喜欢听。

要克服这一困难，第一步就是认识它；第二步则是在自己身边布置一些能不时拉动工作的同事。罗德里克·M·克雷默（Roderick M. Kramer），斯坦福大学组织行为学教授，在《哈佛商业评论》上发表的一篇文章中讲到：“能有一个服从你的命令、拥护你的思想且能给予建议的团队固然是好的。

但是还需要有人在大家走向深渊时提醒你。

”他补充说，那些“极其容易鲁莽和荒谬”的领导，“通常也极其擅长打造一个充分反映自己的乐观主义和勇往直前的组织。

对于这类领导而言，能有一个人敢于站出来说话，对情形做出诚恳分析至关重要。

”我们已经提及了一些杰出的团队，团队中其他类型的精英是梦想家精英的完美补充。

可能最广为人知的是比尔·盖茨（Bill Gates）和史蒂夫·鲍尔默（Steve Ballmer）这对动力组合。

虽然我们从未给这对组合做过培训，但我们曾深入了解过他们团队中的高管，也在这些高管身上花费了很多时间，我们相信盖茨应该属于精英梦想家（还有谁能说，“知识产权的生命周期和香蕉的差不多”？

），鲍尔默则是精英指挥官。

两种不同风格间自然的管制和平衡打造了微软成功的历史。

<<商界精英综合征>>

媒体关注与评论

《商界精英综合征》一书中的许多描述都引起了我和公司领导层的共鸣。

健康的精英文化催生充满智慧的精英领导体制，思维活跃开放的领导得以在辩论中直言不讳地提出反对意见，或者得到别人的及时纠正。

我们的高管清楚，自己必须打破处事常规，才不致闭、造车。

——戴尔公司总裁 迈克尔·戴尔《商界精英综合征》当为管理层必读。

它包含了针对不同领导风格的重要见解，精辟而有价值。

它将人格心理分析与精英业绩表现糅合在一起，是一本具有典型现代风格的书籍。

——波士顿红袜队总裁兼首席执行官 拉里·鲁奇诺《商界精英综合征》提供了一个具有启发性的视角，让我们看到领导风格的优势以及四大精英类型——指挥官、梦想家、战略家和买干家各自的发展空间。

不论是拥有精英特质的人，还是与精英共事的人，都会发现本书所提供的培训工具~方面能够开掘自身的强大潜力，另一方面也能够使人绕开风险的雷区。

——辉瑞制药有限公司高级副总裁詹姆斯·布里斯托尔对于一个企业来说，最严峻的挑战，同时也意味着最难得的机会，便是能让精明强干、富有竞争力的精英发挥集体智慧，为顾客创造出全新大胆的解决方案。

《商界精英综合征》为我们罗列出促使这样一个特殊团队采取行动的具体措施。

把它放在你的案头随时参考吧。

——西斯科公司董事长、总裁兼首席执行官 查德·J·施奈德强者生存这话不假，但强也分许多种。

有些行为看似优势实为劣势。

有了书中提供的得力工具，你可以趁那些只顾争权夺利的好斗分子自毁前程的机会，更好地运用优势快步向前。

——盖普公司总裁 托比·伦克女性——哪怕是精英女性——都能够最终找到如何对付盛气凌人的精英男性的方法|这本书告诉我怎样更好地利用自己的优势，并有效地与任何精英相处。

——艺珂顾问公司首席运营官 乔伊斯·拉塞尔

<<商界精英综合征>>

编辑推荐

《商界精英综合征》由商务印书馆出版。

<<商界精英综合征>>

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>