

<<管理之心>>

图书基本信息

书名：<<管理之心>>

13位ISBN编号：9787121187865

10位ISBN编号：7121187868

出版时间：2013-1

出版时间：电子工业出版社

作者：【韩】杨昌顺

译者：千太阳

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>

<<管理之心>>

前言

人改变组织心理改变人 我曾在朋友口中听过一个他亲身经历过的故事。一个周日的午后，他散步归来，打算去小区的学校运动场里找把长椅休息一下。运动场里有一伙男孩子正在踢足球，看上去应该是初中二三年级的学生。孩子们玩得很开心，欢笑声在晴朗的蓝天下飘荡。

在他们当中唯独有一个孩子最引人注目，就是当守门员的那个男孩。他一直在不停地左右移动着身体，向那些孩子们喊着激励话。不管其他的孩子踢出什么样的球，他始终在高喊着。

“踢得好，踢得好！”

“太帅了，真的太帅了！”

“太好了，这个球真是太绝了！”

“Nice！”

就这样踢，你真好样！

守门员不时拍手鼓掌，或握拳挥舞，一刻不停地高声叫喊。

在他的喊声里，孩子们生龙活虎地奔跑着。

过了一会儿，有趣的事情发生了。

守门员看了一下表，“我该走了”。

他摘下手套，骑上自行车，向大伙叮嘱道：“大家再认真踢一会儿！”

随即离开了运动场。

运动场变得安静了。

剩下的孩子们又踢了10分钟左右，但是没有一个人再说“做得好”或者“真帅”这样的话，也没有人给对方鼓励和称赞，他们原本的活力一下子全没了。

孩子们慢慢悠悠地盘带传球，没过一会儿，这几个孩子便一个接一个离开了运动场。

结果，在守门员走后不到15分钟的时间里，原本热闹的运动场变得空空荡荡，只能听见几只麻雀唧唧喳喳的叫声。

偶然看到这一幕的朋友对此颇有感触，因为他通过这件小事目睹了即使在小小的团体里，一个能够激励成员的领导者所具备的重要作用。

朋友这样说：“回想一下，别人对我说‘干得好’、‘真棒’这种话好像是很久以前的事了。如果现在有人能给我这样的称赞，不管是什么事情我一定会充满兴趣和干劲，这会让我觉得自己的确做得不错。”

而那个守门的孩子在球场上的表现，说不准正映射了他长大后的作为。

我对朋友讲的故事也有同感。

现在人们对领导能力的关注远高于从前，但在大众眼中名副其实的领导者却乏善可陈。

那什么样的领导力才可以赢得人们的欣赏和尊敬呢？

也许在前文提到的守门员正是一个合格领导者的缩影。

真正的领导者，无论别人说什么，首先都会用积极的鼓励来给团队注入生机。

我们常说性格可以决定人的命运。

而如今，领导者的性格不仅仅决定他个人的命运，他所处的组织氛围，甚至是组织前进的命运都由他来决定。

因此，领导者的精神健康水平就成了我们聚焦的重心。

美国医学博士斯科特派克用更是强调称：“领导者伟大的权利往往是在无意识中做出的行动。”

如果根据他的话来看，领导不仅要了解自己的性格，甚至连其无意识的行动也要有所了解。

精神医学与经营学的共同点 实际上，领导者如果没有对自身的洞察力，就不可能发挥出优秀的领导能力。

因为通过自身的反省进行的内心经营，以及以人与人之间的交流为基础的人际关系，是领导能力中最重要的两个轴心。

<<管理之心>>

所以我认为，就这一方面来说，精神医学应该算为经营学中最基本的一种学问。

在国外进行企业咨询的时候，精神科医师与心理学者往往也会一同参与。企业经营与精神医学这两个领域之间有着不可分割的联系，为了揭示组织内部的人际关系出现裂痕的原因，就离不开精神医师的帮助。

例如，所有人都对宣传组的金部长称赞有加，但唯独我毫无缘由对此人怀有抵触，那么这种心理就会拦截我本应告知他的很多信息，虽然我知道这有损于各部门的协作，但这种抵触心理却使我不自觉地明知故犯。

经过咨询以后发现，我对金部长的态度事出有因，因为金部长有很多地方与经常和我竞争的哥哥十分相似，所以导致了我对金部长的偏见。

在企业里，类似这样的事情并不少见，因此人们在学习经营学时，对精神医学的适当学习是十分必要的。

经营学与精神医学的诸多相似处与共同点，我们可以从以下几点先有个大概的认识。

第一个共同点，两个领域都是以人为对象。

精神医学是从根本上对人进行研究的一种学问。

近来，在企业经营中的最热门话题始终围绕着人而展开。

人气颇高的电视剧《善德女王》也是以“得人者得天下”为主题。

如果想要对一个人有所了解，那么就不得不解读其内心。

因为对一个人做出的选择和决定造成最大影响的，便是他的心理因素（包括他的无意识）。

第二个共同点就是比起短处，更注重长处，精神医学从本质上发掘我们所具有的能力及优势，并帮助我们培养这些待开发的“资源”。

在咨询治疗的过程中，精神医师只让咨询者对自身短处达到认识了解的程度，而对其长处则是做到突显和衬托的效果，减少短处所占比重。

经营也是如此，任何一个企业的经营都存在着风险，但如果过分注重风险，企业将无法迈步，企业的发展是通过在竞争环境中依据自身优势进行规划布局，从而达成发展赢利的目的。

第三个共同点是两者在最终目标上的相似。

精神医学的最终目标是开发个人的潜力及创造力。

经营的目标则是挖掘企业的潜力及创造力，让企业在同行业内形成差异化，具备独特性。

所以，作为企业的管理者，培养自身洞察力并学会解读人的心理就变得势在必行了。

领导者了解人心的必要性还有另一个原因，曾有一份针对各组织管理层及各企业CEO进行的问卷调查，调查的内容是对他们影响最大的心理问题，调查结果显示，将近70%的调查对象将愤怒情绪及竞争压力排在首位，其次是不安和忧郁。

另一方面，他们都活在随时为组织承担责任的重压感之下。

因组织是由不同年龄、性别、成长背景、价值观的成员所组成的群体，领导者则肩负着团结众成员统一目标的重任，同时还肩负着维护组织利益免受外部侵害的责任。

即便如此，多数领导者却都认为不能把自身的问题告知任何人。

因为他们认为除了自己，其他人难以理解自己的处境，组织的所有问题都不得不由自己一个人来解决，并认为所有的问题都是由于自己的能力问题而引起的，自己给自己施压。

他们认为处在最高的位子上，就必须发挥最高的能力从而取得最高的成果，他们正是用这样苛刻的要求束缚住了自己。

这样看来，大部分的CEO都不得不处在普通人所无法想象的压力下艰难度日。

山顶是最先落雪的地方，但同时，山顶的冰雪也融化得最晚。

由于站得最高，所以最容易进入别人的眼帘，站在组织最顶端的领导者们，从没有过一天或一个小时的舒服日子。

领导的位子是多么艰难，光是听一听组织以及企业管理者、CEO们所吐露的问题，就可以一探究竟。

通往成为创意性领导者的成功之路 哪怕是为了减轻心理重压，领导者也应该学会洞察人心的技巧，查明心理受损的因由，方可根治顽疾，恢复平静与理性。

之所以说对人心的了解易于减轻心理压力，是因为即使在员工做出使管理者不满的行为时，如果管

<<管理之心>>

理者能够理解该行为所包含的心理原因，将更倾向于宽怀待之。

心理压力得到减轻才能为自我管理提供合适的“温床”。

而且，在平稳的心理环境下，具有独创性的领导力才具有发挥空间。

懂得开启自我的创意性领导者在最大化挖掘组织成员的潜力方面也就具有超凡的能力。

因此，领导与组织成员就可以通过共同发展来扩大相互之间的利益。

这是一个环环相扣的链条，所以我一直坚信“组织是通过人来改变的，而人则是通过心理来改变”，所以要抽出一部分时间来对组织以及企业管理者们进行心理咨询。

而且，我觉得这也可以给他们的精神健康带去一定的帮助。

因在三星经济研究所的SERI CEO中连载心理诊所专栏，笔者有幸得到社会各界人士的指点和鼓励。

而本书正是筛选该专栏中的部分内容，并加入笔者在以《为成功领导准备的内心经营》为题的长期授课中积累的经验，以及一些典型的咨询案例，从而汇总编撰的作品。

在此，笔者向在这段期间的咨询过程中给予我诸多帮助的人们，以及聆听我的SERI CEO心理诊所专栏和讲座的人们，还有现在正在阅读本书的您，表示衷心的感谢。

杨昌顺

<<管理之心>>

内容概要

杨昌顺编著的《管理之心：领导者的内心经营》这本书为那些已经成功的董事长与CEO们提供了一条在成功之后可以规避挫折感以及空虚感的道路，这条道路同样需要他们在解决精神上的空虚感，找到新的价值的过程中一点点的摸索。

《管理之心：领导者的内心经营》像一名有着客观说服力的导游，从自我管理、关系管理、感情管理、组织管理、家庭管理等以上几个方面，使您能够反复揣摩管理的意义。

作者简介

杨昌顺，神经科、精神科专门医师，毕业于韩国延世大学的医科大学和东大学院，取得了医学博士学位，最近又以一篇有关易经和精神医学的论文获得了成均馆大学校的博士学位。

她曾经担任过延世医疗院的研究讲师，HARBOR-UCLA的精神科访问教授，首尔百济医院副院长等职位，如今担任着杨昌顺神经精神科、人际关系诊所的院长一职，同时又是延世大学医科大学精神科外聘教授、美国精神科学会的国际会员，又是美国经营者学会的会员。

他在韩国的SBS主持过《杨昌顺的收音机沙龙》，在CBS主持过《杨昌顺的美丽的你》等节目，也在三星经济研究所的SERI CEO主持过多年的心理诊所节目。

他的出版了《读懂CEO的心》，《为什么说出自己是谁这么难》，《为什么我没有爱情》等十多个专著。

这本《丑小鸭变成白天鹅》是他针对韩国人普遍苦恼的问题，给出的具有专业水平的，又充满真挚情感的金玉良言。

书籍目录

目录第一章成功的领导者懂得自我经营CEO的自我经营能左右成功的85%的因素002自我满足，改变内心的关键006当把自己的名字与公司的名字看做同义词的时候011即使天塌下来，也要保住自己的形象015顶级的自豪感是指注视着变化的自己020一个富人的贫穷妄想024任何人都有只属于自己的橡皮筋031只有自信的人才能变简单037浪费人生的罪恶042乐观主义与肯定主义有什么不同046跟自己站在同一边也是一种尊严051所有的事情都有过去的时候056林子深处有条分岔路061人到中年该告别的一些东西066第二章人生的正午需要朋友CEO的关系经营被魔法之网套住了吗072打开心灵的故事讲述法078人际关系中我们真正需要的084失误让我们变得更成熟090狗也不喜欢被人指指点点094猫都比老婆亲098我的经验就是整个世界102人到中年需要朋友106一旦停止就只能越过的你110第三章从头脑到内心的旅行CEO的感情经营想法是引擎，感情是汽油114耀眼的成就不是这一切118素描图，人生图少改为好122在不安的时代活下去的方法126从头脑到内心遥远的旅行131我感受故我存在135身体此时正在听你说话139我的胃肠和肝脏在想什么呢143第四章领导者有时也想问路CEO的组织经营哪种CEO有资格上天堂148最棒，最耀眼152成为CEO之前，我是一名职员156不要在别人的修道院里讲你的规则161组织是活动的生命体166警惕在组织里传播的流感病毒170不合拍的人也要包容174抑压的愤怒会招来消极攻击的陷阱178浪子无法回归182不敢对自己的失败负责任，是件可耻的事情186有时也需要比自己更聪明的参谋190人情味是领导应具备的能力之一194应对危机的领导的姿势199星期一早晨九点的心脏麻痹205第五章家庭，支撑你内心的最佳搭档CEO们的家庭经营无条件地爱着210家庭，是最稳固的后盾216真正的家长需要进行六次成长223爱缺乏对于两个男人的影响229夫妻是一家盈亏自负的企业233男人必知的女性心理243男人也不知道的男人心理248婚外恋，已婚男人的所谓浪漫254年龄带给我的乐趣262

<<管理之心>>

章节摘录

什么总是那么复杂呀 任何人都希望自己的人生能够简简单单没有累赘。

要想如此就必须变简单。

为了变得简单，最需要的就是自信感。

如果有自信感的话就更容易变得自由自在。

而且，只有自由自在的人才能简单地对待每一件事。

在此要讲的是某个企业的宣传队长的故事。

他是一个每天24小时都一直忙个不停的人，行程总是排得密密麻麻，各种各样的约会也很多。

虽然就他的职业特性来说，每天都需要见很多的人，但是他的这种程度多少有些严重。

甚至是那些不一定非得要参与的事情，不去也可以的聚会，不见也可以的人，他全部都照顾周全，所以对他来说，不管时间还是能量总是处于不足状态。

对他来说，东奔西走的工作本身就是一件值得炫耀的事情。

因为不管在谁看来他都是在认真地生活，而且也能够在自己拥有的人脉关系里感受到很强的自信心。

但是，他身边的人的想法却有所不同。

他与公司的同事都没有什么机会交流，甚至家人以及朋友都认为他“太过分了”。

他过分地干预很多事情，话多，焦躁不安慌手慌脚的样子让别人看了很不舒服。

再加上，虽然他那样费心费力，但是业绩并不是很优秀。

有一天危机找上门来。

他被从定期升迁的人员中淘汰了下来。

于是他向他的上司询问为什么会变成这样，追问事情的来龙去脉。

听到的答案是他完全没有想象到的。

“你总是把事情变得很复杂，而且辩解也很多，过分的行为也很严重。

如此一来业绩却还总是提升不上来。

我也想问你到底是什么问题？

到底为什么会那样？

要把问题稍微看得简单一点！

”他没想到对于自己的样子，自身的看法竟然与身边其他人的看法之间存在如此大的偏离，对于这一个事实，他受到了很大的冲击。

在接受了咨询治疗之后他才明白了自己在那段期间里存在什么样的问题。

问题在于很低下的自尊心。

在别人看来，他是在一个很端正的家庭里成长起来的模范生。

但是，事实却稍微有所不同。

他成为模范生是为了顺从有暴力倾向的父亲的权宜之计。

而且，虽然他出身名牌大学，但是由于没能进入自己希望的大学，所以经受了不小的挫折，因此被别人所不能理解的自卑感折磨着。

他东奔西走地扩大自己的人脉关系，就像是无所知一样喧哗，完全都是为了补偿他的卑微的自尊心而采取的自救措施而已。

在进行了咨询治疗之后他才理解自己的行动中的累赘，才知道有很多是多余的。

也知道了由于自己的自卑感使自信心不足，从而鼓动了很很多毫无用处的行动。

他为了在行动中减少多余的话，只说必须要说的话，有意识地进行努力。

最大的变化就是，不知道是从什么时候开始，他不再过多进行辩解。

这全都是由于他有了自信心。

他变成了一个姿态非凡的人，开始给人一种感觉，那就是即使不用费力去做，也能让人感觉到在他内心深处拥有一种内涵。

看到他的变化，我又想起了杰克-韦尔奇曾经说过的一句话，“只有自信的人才能变简单”。

在自己心里寻找钻石 再给大家介绍一个咨询的例子。

<<管理之心>>

假设最高分数为10分的话，他的能力能得7分或8分。

但是，问题是他本人却认为自己只有2分或3分的能力。

不论去什么地方他都努力不让自己显眼。

虽然不是没有成功的野心，但是他自己总是认为自己并不能成为那样的人才，所以总是蜷缩不前。

他那样做是有原因的。

本来就是很容易害羞的性格，从小的时候开始就不能从父母那里得到认可，在上学时期也曾经被别人疏远过。

但是，他生来就品性善良，能力也很出众。

只不过是性格上属于不会站在其他人前边的类型，所以不能充分地发挥自己的力量而已。

如果在他的成长过程中有人发现了他隐藏的资质并对他进行激励的话，他很有可能就不会是现在这个样子。

但是很可惜，在他小的时候没有人向他伸出援助之手来牵引他。

如果他天生就拥有积极向上的性格，充满热情地去开拓未来的话，故事可能就会发生变化。

但是，在现在的情况下去假设过去是毫无意义的一件事情。

而且，在这个世界上，我们不会相信自己对自己做出的判断。

所以比起他的能力，不合理的自卑感阻碍了对他的真实的评价。

最终，他渐渐地消沉，被驱使着走上了一条毫无意义的人生道路。

但是，值得庆幸的是，发现他隐藏的资质以及能力的人出现了。

他曾经在一个研究项目组工作过，那个人就是担任他们外部咨询工作的一个大学教授。

由于教授的周旋，他成了那个有名的组织的组长。

他自己也认为这次值得试一试。

因为有了发现自己的才能并相信自己的人，他也因此而获得了力量。

但是没过多久，他就再一次从会议中退了出来。

因为手下员工中有一个横冲直撞的人让他陷入了困境。

对队长的话也随便顶撞，不管怎样教导，那人都坚持到最后，说不知道自己错在什么地方，死扛着。

于是他再一次遭受了挫折。

他认为这是由于自己的能力不足，所以才连一个队员都不能好好掌控。

最终他由于承受不了压力来做心理咨询。

接受了几个疗程的心理咨询之后，他才明白了自身的问题所在。

也明白了由于没能处理好能力与自卑感之间的关系，所以一直蜷缩生活到现在。

没有比自身的偏见更难打碎的东西了。

在自我启发之前，不管是谁，说了什么话都完全听不见。

但是，人的一生中最大的快乐是什么？

从自身发掘新的方面，发掘出自己的新能力的快乐，以那个能力为基础，朝着自己所希望的样子变化，也就是发现自我的快乐。

任何人都拥有比自己所认为的大得多而且多种多样的潜力。

只不过是没能够得到将潜力发掘出来的机会，所以大部分都被掩盖了而已。

就是因为不能相信自己所具备的能力而被自卑感所折磨，还有比这更巨大的人生损失吗？

如果想明确地了解自己的能力以及位置的话，每天只要抽出5分钟的时间就足够了。

在5分钟的时间里只集中于进行自我省察的练习。

在进行了那样的自我省察练习之后，就能够唤醒自己潜在的直观力。

而且还可以通过那个直观力获得对于在现在这一瞬间我所能做的是什麼，应该要将事情朝着哪个方向推进的明确的答案。

我把它称为“内心的伸展运动”。

就像我们的身体需要伸展运动一样，我们的内心也需要伸展运动。

有必要明确地认识自己现在处于什么位置，自己所能发挥的能力是到什么程度。

根据我相信世界的程度，世界也会给予我相应的信任。

<<管理之心>>

因此只有先相信自己的能力，才能抓住成功。

如果能够通过精细的自我省察来提醒自己现在处在什么样的位置，在现在的情况下能做好的事情是什么的话，就能够从自己的内心深处发掘出还没能来得及被使用的“钻石矿脉”。

P37-41

编辑推荐

说起经营与精神医学，也许人们会觉得两者是风马牛不相及的两种领域，但实际上，它们在许多方面都有着共同点。

第一，两个领域都以人为研究对象；精神医学是从根本上研究人类的一门学问，而在经营方面，近来最热门的话题不也正是人吗？

如果想要对一个人有所了解，那么就不得不解读其内心；第二，比起短处，更注重长处：精神医学从本质上发掘我们所具有的能力及优势，并帮助我们培养这些待开发的“资源”。

经营也是如此。

任何一个企业的经营都存在着风险，假如果过分注重风险，企业将无法迈步，企业要通过在竞争环境中依据自身优势进行规划布局，从而达到发展赢利的目的；第三，最终目标相似：精神医学的最终目标，是开发个人的潜力及创造力。

经营的目标则是挖掘企业的潜力及创造力，让企业在同行业内形成差异化，具备独特性。

所以，作为企业的管理者，培养自身洞察力并学会解读人的心理就变得势在必行了。

杨昌顺编著的《管理之心：领导者的内心经营》像一名有着客观说服力的导游，从自我管理、关系管理、感情管理、组织管理、家庭管理等以上几个方面，使您能够反复揣摩管理的意义。

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>