第一图书网, tushu007.com

<<未来领导者>>

图书基本信息

第一图书网, tushu007.com

前言

第一图书网, tushu007.com

内容概要

用正确的方式激活组织人浪
以卓越的领导变革管理格局

● IBM曾经就像一支纪律严明的军队，员工只有绝对的服从与执行，此种商业模式能否依旧畅通无阻？

● 通用电气对其物质产权不加保护，甚至给竞争对手大方透露商业机密，此等气度源自何种基础？

● 房利美公司因为财务报告违规而面临高达4亿美元的巨额罚款，实为诚信买单？

● 花费10年时间编写而成、仅有薄薄一张纸的“强生信条”，竟然是通吃王牌？

现今企业组织的架构，犹如美洲生态雨林系统，高度联结，相互协作，昔日的壁垒式管理必将退出商业博弈的舞台，代之以更扁平化、更人性化、更具意义与价值的自我管理。
《未来领导者》应时而生，掷地有声：“方式创新”就是引领未来管理新趋势、掀起组织人浪精神、实现组织持续成功的根本引擎和原动力。

《未来领导者》通过对各行各业的案例分析、尖端研究，以及对著名企业领导者、管理者、专家的采访，为我们呈现了管理的艺术和精髓，而这正是主流社会一直珍视与倡导的。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

多弗·塞德曼
全球顶尖管理哲学大师
LRN 创始人兼CEO
哈佛法学院硕士
牛津大学哲学、经济学学士

最炙手可热的企业优势循环顾问
过去十年全球前60名思想家之一

由多弗·塞德曼创建的LRN 公司致力于为大型企业提供合规与职业道德方面的咨询与解决方案。其首创的“方式”管理理念风靡全球100
多个国家，已帮助1000 多万人从商业竞争中脱颖而出。
世界500 强企业中有200多家是LRN
的客户，包括迪士尼、麦当劳、强生、易趣、宝洁、维亚康姆、诺斯通、3M、雷神、陶氏化学等。

塞德曼经常出席行业高峰论坛，每年参加夏季达沃斯并作为特邀嘉宾作主题演讲，其观点被数以百计的媒体引用。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

致中国读者信
比尔·克林顿推荐
托马斯·弗里德曼推荐
丹尼尔·平克推荐
权威媒体推荐
新版序言
前 言
第一部分
新平面化时代企业组织所面临的挑战
谷歌、亚马逊、雅虎是以囤积专业知识、制造商业机密，还是分享信息问鼎全球？
IBM
曾经就像一支纪律严明的军队，员工只有绝对的服从与执行，此种商业模式能否依旧畅通无阻？
曾经让我们顶礼膜拜的商界翘楚，或因学历造假、或因头衔假冒而辜负了我们的信任，信用可否重新拾回？

第1章 财富引擎巨变：土地—资本—信息
财富积累的零和游戏
游戏规则变了：从囤积知识到分享信息
第2 章 通信技术是把双刃剑
利益协作：在雨林系统中制造人浪
价值差异：阻挡人浪的新壁垒
现代通信技术真的无所不能吗？

透明化时代：信用变得脆弱但更具价值
顺流直上，寻找未来出口
第3 章 通过内部创新打造坚实企业
想做就做，远远不够
缩短“ 变数带 ”，找准立足点
规则日渐式微，“ 方式 ”日渐凸显
创造差异化竞争优势的杀手锏
以新的方式获取如鱼得水的能力
第二部分
价值本位的思考方式引领未来管理新趋势
贪婪不仅无益，而且有悖于人类本性。
利己，利他，孰轻孰重？
世纪之交，美国国会推出新法案应对接踵而至的企业丑闻，企业界却反其道而行之，愉快地发挥着他们破坏规则的创造力，规则、法案效力几何？
两家医疗公司（耶南药厂和UMHS）对待患者采取南辕北辙的举措，是“ 可以 ”规则与“ 应该 ”价值的激烈碰撞吗？

第4 章 发现本能：从“ 利己 ”到“ 共赢 ”
人类“ 利他性本能 ”
第一印象对建立信任关系非常重要
信任扩大合作与互利
协作联结信任与价值观

顶着信仰思考
第5章 转变观念：从“规则”到“价值观”
规则“有效，但未必有价”
与规则共舞：在规则范围内驾驭价值观
思考的差距：我可以做什么VS我应该做什么
“应该”才能在本质上激发组织人浪
从“可以”到“应该”，水到渠成
第6章 调整认知：从“认知失调”到“认知和谐”
也许一次“心不在焉”就能将你淘汰出局
警惕微观失衡，宏观崩盘
当心认知失调与犬儒主义毁掉公司
掌握应对认知失调的策略
消除企业中的摩擦内耗
真正做到“内和谐，外成功”
第三部分
三维合一的行为方式开拓未来管理新领域
房利美因为财政违规而面临高达亿美元的巨额罚款，透明化暴露“企业性格”？
杨百翰大学的一项调查显示：最不受信任的买方所支出的成本比最受信任的买方高出倍，这个数据，可让你心惊动魄？
一次握手，一句“好运”，就完成了一桩价值
0多万美元的钻石交易，买卖双方使用的真正货币是什么？

第7章 透明：制造和保持人浪的强大力量
摸准公司“性格”
不可逆转的透明化趋势
真实营销
道歉并不危险，危机也是转机
真诚展现，弱势也能变优势
透明，企业应有的行为态度
第8章 信任：企业的软素质,硬通货
信任填补“变数带”，创造经济优势
延伸信任，制造更多人浪
TRIP之旅：创造信任，利用信任
信任乃商业本能
如何催生信任
为信任设一道门槛
第9章 声誉：企业的通行证
声誉，一切行为方式的包容和见证
声誉增进信任，声誉资本买来持续成功
只能赚取声誉，不能管理声誉
构筑声誉，不从信任的悬梯上失足
第四部分
自我管理的企业文化掌控未来管理新方向
通用达拉谟中心不加任何管理，却年年突飞猛进，非凡何在？
花了0年时间编写而成、仅有薄薄一张纸的“强生信条”，
00多年来深深烙印在每位员工内心，这究竟是一种负担，还是一张通吃王牌？
麦当劳引以为豪的“三角凳文化”，我们能否真正理解？

第10章 重塑企业文化
文化就是企业的DNA
企业文化的 个频谱
企业文化的 个方式特征
第11章 树立自我管理式企业文化
为何要选择自我管理式企业文化
自由与约束并重，收益才能最大化
从规则的被动者到价值的主动者
在企业的日常经营中践行共同价值观
自我管理式企业文化中参与者都能掀起人浪
未来领导者走向卓越之旅
第12章 成就未来卓越领导者
新视角：领导力理论框架
领导力的 种属性
领导者必备的 种心态
回到起点：方式决定一切
后 记
致 谢

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

后记

如果你对餐馆老板的期望只限于提供基本餐饮服务，那丹尼‘梅尔的表现一定会让你跌破眼镜。
梅尔是纽约unio玎Square c疵创始人，他的公司如今已经发展成美国连锁餐饮业最成功的代表之一。
在他的著作《欢迎光临》：让顾客钟情一生的服务体验》(Setting the Table)中，梅尔这样写道：“我们生活在一个全新的商业纪元中。
我确信，在这个新纪元里，在市场中站稳脚跟的本钱不再是简单地提供服务，而是这些服务背后所蕴含的热情好客的经营态度。
仅仅拥有质量过关的产品，或者按合同履行基本服务，已经不足以让你从大批竞争对手中脱颖而出…
‘服务’是一种独白：餐馆单方决定要做的事，并制定服务标准，而‘好客’是一种对白。
要想站在顾客一方，则需要全心全意地倾听，然后给予深思熟虑、优雅、得体的回应。
出色的服务和出色的好客兼而有之，才能出类拔苹。
”　在方式时代，热情好客、顾客的感受这些概念已经超越7餐饮服务业，开始适用于商业经营中的每一个方面。
梅尔所表达的重点就是一种消费体验：在一个对话式的社会里，仅仅做到脸上挂着微笑，或者在电话铃响第=声的时候接听已经不够T。
现在，高度透明、高度互联的世界环境使得每一个人都能看穿作为代理物的服务标准，并直接评判企业与其员工是通过何种方式在和自己打交道。
企业不得不开始重视客户的切身体验，因为在方式时代，这些体验能通过更加发达更依赖于每位员工为了企业的最大利益而独立行事并始终如一的能力？
　我们先考虑另外一个问题。
在管理学畅销书《基业长青》中，吉姆·科林斯和杰里·波拉斯考察7数家以开拓和冒险精神而闻名的大型企业，并尝试为这些企业总结出7一串“企业开拓者的核心意识形态”。
或者按照他们自己的定义来说，这些核心意识形态“指导并鼓舞了这些企业内部的员工群体”。
这串清单的一部分如下：　3M：创新力、坚忍不拔的经营态度　美国运通：传奇色彩的客户服务　花旗集团：扩张精神、冒险精神、进取心、自信　菲利普·莫里斯公司：“赢”的企业文化　宝洁：持续的自我革新　默克集团：卓越的业绩　这些都是赫赫有名的行业巨头，每一家上榜企业都拥有一段悠久的历史和旁人无法比拟的成就。
然而我想问的是：你能直接地达成“创新”“扩张”。
赢”，或是“卓越业绩”的目的吗？
你能不能通过决定性的手段确保自己做出“卓越的业绩”？
“赢”或是“传奇色彩的客户服务”是否能够激发你的士气？
“进取心”或者“自信”能够指导自己日常的工作吗？
在当时，《基业长青》的出版的确拥有划时代的重要意义(我在创建LRN的时候就从中吸取了不少知识)，但是当下我们的世界已经发生了可观的变化。
　……

媒体关注与评论

雅虎财经频道　《未来领导者》告诉人们：让你和你的公司脱颖而出的不是你做了什么，而是你做事的方式，这些方式让你鹤立鸡群。
　北京大学社会责任与可持续发展研究中心副主任 杨思卓　作为一个未来的领导者，不但要知道如何凝聚人心，而且要学会制造“人浪”。
读了多弗·赛德曼《未来领导者》，你会看到，这就是方式的力量。
　哈佛商业评论网　中国改革开放三十年，一直秉承的价值观是“发展就是硬道理”，但要发展成为一个真正的强国，要发展成为强大的企业，就不能不讲道理。
价值观决定价值，方式比结果更重要。
《未来领导者》这本书告诉我们，在这个日益透明开放的时代，价值观和行事方式不仅仅是一种说辞，更是驱动企业和组织实现目标的力量源泉。
　价值中国网　信息在全球范围的快速传播和流动，帮助人们在选择商业大趋势、大方向时不易犯太大的错误。
然而，竞争和运营环境中同时出现的极端的速度、和高度的复杂性，又让人们对自己即使已经确定的目标，也常常是可望而不可及。
这样的背景之下，“知识”比“思想”更重要、“方法”比“方向”更重要，就是“怎么做”比“做什么”更重要！
　投资脉搏创办人、思博资本高级合伙人及亚太区行政总裁 张宗永　英谚有云：“如果你不能打败它，就加入它。
”我们活在一个信息爆炸的年代，科技带来的透明度令我们不得不重新审视过去的思考、行为、管理方式。
个人如此，企业亦如是。
我相信企业的目的永远是逐利，但什么才是“大利”，是值得大家思考的问题。
塞德曼的《未来领导者》带给我很大的启发。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

第一图书网, tushu007.com

名人推荐

第一图书网, tushu007.com

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