

<<最有效的员工激励法>>

图书基本信息

书名：<<最有效的员工激励法>>

13位ISBN编号：9787501787418

10位ISBN编号：7501787417

出版时间：2010-4

出版时间：中国经济

作者：吕叔春

页数：266

字数：220000

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>

<<最有效的员工激励法>>

前言

我们常常想，世界著名的大企业，他们是如何激励员工的，以至于员工死心塌地地为他们卖命，甚至仅长一寸的绳子，都不遗余力地为公司节约呢？

如果没有领导的以身作则，没有领导与下属全面地、无障碍地沟通，恐怕很难做到这一点。

可以说，领导以身作则，才能使下属自觉追随；领导忘我工作，这种激情才能感染下属。

其实，在领导与员工之间，横亘着一个无形的、巨大的鸿沟，这个鸿沟的大小，往往能预见一个企业的未来。

在古代，往往那些能与士兵一起同甘共苦的将军，在作战时，他所统帅的士兵特别勇猛。

为什么呢？

常跟下属在一块儿，下属的优缺点他知道，部队的哪些方面需要改进，可以轻松获得，这种完全的沟通方式，难道不是他胜利的原因之一吗？

用到企业也是一样，领导者广泛与下属交流，乐于听取员工意见，让众人的智慧散发出光芒，然后不就可以成竹在胸、气定神闲、运筹帷幄，使企业立于不败之地吗？

当然说到激励，最直接的还是企业的薪金。

每个人都是一个社会人，都需要在这个社会担一份责任。

所以，薪金的多少是一个人工作的动力，决定了员工积极性的大小。

但如果是一个固定的薪酬，干好干坏一个样，这样，也许员工在工作之初，还有点干劲，但久了之后，就成了当一天和尚撞一天钟了。

那些世界著名的企业正是看到了这一点，所以推出了股权激励，让员工与企业风险共担、利益共享。

这无疑有助于员工积极性的提高。

员工在这种情况下，与企业休戚相关，成了一个存亡共同体，又怎么会不以企业为家，使出浑身解数、全力以赴为企业服务呢？

<<最有效的员工激励法>>

内容概要

员工是企业很重要的一个元素，从某种程度上说，员工强，则企业兴；员工弱，则企业败。然而仅有好的员工，企业就一定能兴盛发达吗？

也不见得。

所以，企业管理者要掌握一定的激励方法，使员工焕发出百分之百、甚至百分之二百的力气，全心全意为企业做事。

大家对世界著名大企业都是耳熟能详的，他们从风雨中走来，从全世界数以亿计的企业中脱颖而出，已形成完备的管理机制。

那么，他们是如何激励员工的呢？

在这本书中，您能了解到相关内容。

本书分八章，分别从管理者以身作则、听取员工意见、建立各方面的交流渠道、薪酬激励、关爱激励、培训激励、赞赏激励以及制度激励等方面探讨如何对员工进行激励。

本书通过大量内容丰富、生动详实的案例，力图使管理者对激励能有深刻、细致的理解。

同时，本书侧重方法，管理者通过本书，可以掌握行之有效的方法，从而有的放矢地对员工进行激励

。

<<最有效的员工激励法>>

书籍目录

第一章 管理者以身作则，做员工的榜样 第一节 领导以身作则，下属全力追随 第二节 狂热工作，以激情感染他人 第三节 树远景目标，激励他人 第四节 “斥责+身教”激励法 第五节 榜样的激励力量 第六节 以身作则，以德服人 第七节 以身作则，更要有魄力，讲诚信 第二章 听取员工意见，众智思考独裁行动 第一节 重视员工意见，让员工畅所欲言 第二节 群策群力，鼓励员工参与公司管理 第三节 “建议箱”集众智法 第四节 发挥众智，做正确决策 第五节 要兼听，不要偏信 第六节 实行走动管理，随时听取意见 第七节 通用电气如何集思广益 第三章 建立各方面的交流渠道 第一节 适当沟通，增进激励 第二节 建立完善的沟通系统 第三节 加强上下交流，提高员工积极性 第四节 沟通模式的构建 第五节 非正式沟通，促内部交流 第六节 更开放的信息，更好地交流 第七节 网络沟通法 第八节 集体讨论，加强部门交流 第九节 不拘形式，高效会议交流法 第四章 薪酬+奖金，最直接的激励法 第一节 设计薪酬的注意事项 第二节 合理奖励标准，激发员工潜力 第三节 薪酬的直接激励艺术 第四节 奖励“走钢丝”的人 第五节 与实绩挂钩的奖励 第六节 薪酬的激励作用 第七节 IBM的薪酬激励 第八节 期权激励的几种模式 第九节 长期潜在收益激励法 第十节 员工持股，利润共享 第十一节 浦东大众的股权激励方案 第十二节 员工持股，助企业走出困境 第十三节 大众持股的激励模式 第十四节 股票增值权激励 第十五节 沃尔玛的利润分享计划 第五章 建立一个团结的大家庭，增强企业员工的归属感 第一节 定期活动，凝结人心 第二节 制造“柔性”气氛 第三节 提倡“企业如家”的精神理念 第四节 与下属打成一片 第五节 营造宽松环境，激发员工的灵感 第六节 共享利益，让员工有归属感 第七节 用关爱赢取员工忠诚 第八节 善于沟通，亲和员工 第九节 与员工同甘共苦 第十节 推进员工的自我管理 第十一节 给员工自由的空间 第十二节 关心员工家人，就是关心员工 第十三节 重视每一位雇员 第六章 各种培训、“洗脑工程”不可少 第一节 选择恰当的培训模式 第二节 交叉培训“洗脑”法 第三节 不同层次人才培养方法 第四节 培训是一种双赢策略 第五节 培训有助企业创效益 第六节 培训能吸引、稳定人才 第七节 IBM的魔鬼式培训 第八节 迪斯尼：分类培训员工 第九节 松下的在职培训模式 第十节 微软：在实践中学 第七章 认可、宽容并存，增强员工的积极性 第一节 赞赏——直接而有效的激励方式 第二节 鼓励员工参与管理 第三节 认可员工，提供晋升机会 第四节 充分授权，人尽其才 第五节 满足员工的自我实现 第六节 给员工选择的权利 第七节 适当指出美中不足，促员工追求卓越 第八节 给员工处理问题的自由 第九节 联想的人才激励 第八章 建立激励员工的制度，解除员工的后顾之忧 第一节 员工激励的理论基础 第二节 建立激励制度 第三节 组织制度激励法 第四节 松下激励员工的21点技巧 第五节 完备福利，员工少忧 第六节 给员工安全环境 第七节 企业健康保险计划的几种形式 第八节 企业健康保险计划 第九节 贝尔的福利激励

<<最有效的员工激励法>>

章节摘录

它必须成为文化的一部分，并通过培训和会议而不断加强。

杰克·韦尔奇说过：“在通用电气，学习是‘我们的血液’”。

(4) 对促进学习型文化的行为进行奖励：督促管理者将奖励与企业所预期的结果相联系。

当杰克·韦尔奇刚就任的时候，股票期权严格地限定于通用电气管理层中的出类拔萃者。

他把这一切改变了，使数以万计的通用电气员工参与该计划。

(5) 在必要的时候向顾问咨询：广泛地使用顾问。

将其学习的重点集中在关键的事情上，例如培育企业核心价值观。

杰克·韦尔奇从不忌讳承认他需要他所能得到的这些智慧并且有时要求助于外部专家。

杰克·韦尔奇决定发动一场遍及全公司范围的行动，即“群策群力”计划，鼓励员工就公司业务中存在的弊端，坦率地向上级主管提出自己的看法。

“群策群力”实质上是疏通内部意见的程序，其宗旨是使包括最高经营者在内的全体职工通过集体住宿训练，提出各自的困难，集思广益，寻求共同的解决意见。

最终的目的是让各部门的各级成员都能直接参与确定公司目标、决策及成果。

特别值得一提的是，建立在“让每一个人参与竞争”基础上的“群策群力”，是通用电气公司发动全体职工动脑筋、想办法、提出合理化建议以改进工作效率的一种活动。

这种活动体现着通用电气公司内部经营战略的精神，以至于有人把它视为是通用电气公司“管理革命的象征”。

“群策群力”的理念是杰克·韦尔奇1988年9月在位于纽约的克劳顿维尔逗留期间首次提出的。

那天在座的是来自公司各个层次的管理人员。

对杰克·韦尔奇来说，那天真是令人沮丧。

听众们频频向他发问，其中有不少问题是他几年来多次听到的。

他只是简单地说不知道来答复大多数此类提问。

<<最有效的员工激励法>>

媒体关注与评论

毫无疑问，一个领导者拥有鼓舞激励人的能力是很重要的，但一个好的领导人不但要具有洞察力而且还要具有沟通的能力。

——比尔·盖茨我不威胁员工，也不雇用会威胁员工的主管，而是采用激励的方法，就像教练，不断给球员精神鼓励，让他们感到兴奋。

我最重要的事，就是要雇用好的领导人，然后他会雇用其他好的领导人，A级的人会雇用A级的人，B级的人只会雇用C级的人，所以公司必须小心翼翼留住最好的人。

——麦思尼利如果一个人因犯错而被摒于升迁管道之外，他以后可能会再也提不起劲，也无法再对公司产生任何贡献。

——盛田昭夫只要好好照顾你的员工，公司业绩自然会好。

——比尔·葛培特表扬是一种极其有效的鼓励形式。

——玛丽-凯·阿什感情的投入所产生的力量是巨大的。

——约翰·利文尔

<<最有效的员工激励法>>

编辑推荐

《最有效的员工激励法:世界著名企业激励员工的8大手段》编辑推荐：解析世界顶尖企业的成功激励模式。

世界500强优化秀企业员工激励模式手段借鉴。

在我们的生活中最让人感动的日子总是那些一心一意为了一个目标而努力奋斗的日子。

哪怕是为了一个卑微的目标而奋斗也是值得我们骄傲的，因为无数个卑微的目标累积起来可能就是一个伟大的成就。

金字塔也是由每一块石头累积而成的，每一块石头都是很简单的而金字塔却是宏伟而永恒的。

br 十个失败的领导者，九个不懂得激励下属。

br 十个失败的企业，九个忽视激励员工。

br 拒绝失败，请你从激励下属和员工开始！

br 8大激励手段使你的管理水平与世界500强企业比肩！

<<最有效的员工激励法>>

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>