

<<商业个性与领导模式>>

图书基本信息

书名：<<商业个性与领导模式>>

13位ISBN编号：9787509533291

10位ISBN编号：7509533295

出版时间：2012-2

出版时间：中国财政经济出版社一

作者：泰德·普林斯

页数：281

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>

<<商业个性与领导模式>>

内容概要

传统领导力评估方法都是围绕单一的维度进行的。

尽管这些维度非常重要，但仅从一个维度进行分析无法全面地反映出领导者的特质。

本书与其他领导力评估方法的不同之处在于，作者将领导者商业个性的各个维度整合到一个模型中进行分析，这一模型就是作者创立的“佩斯领导力业绩模型”（Perth Leadership Outcome Model）。

该模型为评估领导者的领导力提供了一个全新的视角——领导者的商业个性对企业业绩的影响。

通过多年来对现实中大量领导者（包括上市公司的领导者，也包括私有企业的领导者，包括著名的企业领导者，也包括中小型企业的领导者）的商业个性进行观察和研究，作者发现，领导者特定的商业个性对企业业绩带来的影响是有规律可循的，这使得领导者可以根据本书中提供的模型进行自我评估，发现自己的优势与不足之处，并通过建立团队和自我修正等方式对不足之处进行弥补，从而提升企业业绩，同时使自己获得更大的成功。

本书适合于各种规模企业的CEO、部门经理和其他参与企业管理的人以及希望成为企业管理者的各类人员阅读和借鉴。

<<商业个性与领导模式>>

作者简介

泰德·普林斯 (E. Ted Prince) 博士是佩斯领导力研究院(Perth Leadership Institute)的CEO和创始人，是全球公认的领导力和财务绩效方面的专家。

他是《卓越领导者的3大财务风格》(The

Three Financial Styles of Very Successful

Leaders)的作者，在学术和专业刊物上发表了大量关于领导力、管理学、人力资源、企业战略和技术方面的文章。

普林斯博士经常被邀请在企业高级主管专业会议上讲演。

在建立佩斯领导力研究院之前，普林斯博士在软件和技术行业有着20多年上市公司和私人公司CEO的丰富从业经验，并具有丰富的企业并购经验。

当前，普林斯博士的主要工作是开展领导力方面的培训项目，内容主要集中在领导人的财务能力、行为金融学和高级主管的商业智慧方面。

他还为世界上一些最大公司的高管和CEO提供领导力和商业智慧训练，并担任佛罗里达大学沃灵顿商学院 (Warrington

Graduate School of Business)的客座讲师，讲授创业学课程，并作为上海财经大学的客座教授讲授财务领导学。

普林斯博士拥有新南威尔士大学 (位于澳大利亚悉尼) 语言和政治学的一等荣誉学士学位，以及莫纳什大学 (位于澳大利亚墨尔本) 政治学博士学位。

<<商业个性与领导模式>>

书籍目录

导言

第1章 CEO对公司绩效的重要影响

基于业绩的领导

决定公司业绩的因素是什么？

同一类公司，同一个市场，不同的领导者

最近的研究：影响企业业绩的是领导者因素还是公司因素？

本章要点：CEO对公司业绩的重要性

第2章 何为商业个性？

CEO的商业个性与公司的成功有联系吗？

商业个性的含义

解构CEO潜藏的使命

行为驱动因素和领导业绩模式

CEO的四种领导业绩模式

本章要点：商业个性的含义是什么

第3章 商业个性如何决定企业战略

领导者企业战略背后的商业个性机制

企业战略和商业个性的演变

CEO会修正其企业战略吗？

为什么商业个性通常会导致失败？

本章要点：商业个性如何决定企业战略

第4章 商业个性如何影响管理技术

管理技术的类型

商业个性对管理技术的影响

哪些因素导致了对管理技术的过滤？

管理技术和使命模式

管理技术和管理模式

管理技术和职业模式

管理技术和领导模式

本章要点：商业个性如何影响管理技术

第5章 16领导力类型和领导力导航图

商业个性的多副面孔

使命模式类型

管理模式类型

职业模式类型

领导模式类型

领导力导航图

这些领导力类型同其他领导力评估方法的比较

本章要点：领导力类型的真正含义是什么

<<商业个性与领导模式>>

第6章 名CEO的商业个性

乐善好施者--科曼·莫科勒（吉列公司）

公司理财者--郭士纳（IBM）

企业变革者--安德鲁·卡耐基（卡耐基公司）和保罗艾伦（微软公司）

观念倡导者--埃德温·兰德（宝丽来公司）和本·科恩（本杰瑞公司）

先知先觉者--罗伯特·麦克斯维尔（麦克斯维尔通信公司）

点石成金者--比尔·盖茨（微软公司）

理智判断者--约翰·瑞德（花旗银行）和沃伦·巴菲特（伯克希尔·哈撒韦公司）

感性营销者--老托马斯·沃森（IBM公司）和约翰

钱伯斯（思科公司）

项目工程师--亨利·福特（福特公司）

项目评估师--迈克尔·戴尔（戴尔电脑）

客户关注者--李·艾科卡（克莱斯勒公司）

客户分析师--山姆·沃顿（沃尔玛公司）

前线指挥官--杰克·韦尔奇（通用电气）和鲁伯特·默多克（新闻集团）...

战役总司令--哈罗德·基尼恩（ITT公司）

谨慎决策者--肯·奥尔森（数字设备公司）和乔治·伊斯特曼（柯达公司）

直觉决策者--罗伯特·诺伊斯（英特尔公司）

本章要点：著名CEO的商业个性

第7章 EO的合作伙伴关系和团队

为什么要研究合作伙伴关系？

伙伴关系的三种类型

合伙方式的五种类型

伙伴关系和公司业绩

伙伴关系和领导力业绩类型

伙伴关系和团队

本章要点：伙伴关系和团队

第8章 示CEO的领导力类型

揭示领导者商业个性的原因

揭示CEO商业个性过程中存在的问题

发现商业个性的原则

商业个性的信号和线索

发现商业个性和领导力类型的技术

揭示上市公司CEO的商业个性

揭示私人持股公司CEO的商业个性

揭示你自己的商业个性

对你自己进行测试

你的领导力导航图

发现不同的商业个性模式很困难吗？

本章要点：揭示企业领导者的商业个性

第9章 EO的使命模式对公司的影响

引言

对影响和经营业绩的评估

使命模式带来的业绩

公司理财者带来的业绩

<<商业个性与领导模式>>

乐善好施者带来的业绩
企业变革者带来的业绩
观念倡导者带来的业绩
各种使命模式出现的频率
本章要点：CEO的使命模式对公司的影响
第10章 EO的管理模式对公司的影响，
管理模式
点石成金者带来的业绩
理智判断者带来的业绩
先知先觉者带来的业绩
感性营销者带来的业绩
各种管理模式出现的频率
本章要点：CEO的管理模式对公司的影响
第11章 EO的职业模式对公司的影响
职业模式
项目评估师带来的业绩
项目工程师带来的业绩
客户分析师带来的业绩
客户关注者带来的业绩
各种职业模式出现的频率
本章要点：CEO的职业模式对公司的影响
第12章 EO的领导模式对公司的影响
领导模式
战役总司令带来的业绩
前线指挥官带来的业绩
直觉决策者的业绩
谨慎决策者带来的业绩
各种领导模式出现的频率
本章要点：CEO的领导模式对公司的影响
第13章 用领导力导航图提升业绩
成功的原则
提升16种领导力类型的商业业绩
本章要点：修正领导力业绩
附录 领导力导航图模板
注释

<<商业个性与领导模式>>

章节摘录

在很多小企业中也会有战役总司令类型的领导。

在这种情况下，这类人的气质及个性就会越加突出。

如果一个企业是创业型的公司，那么这类人往往就会给企业带来更多的负面影响，即使企业需要他的个性来平衡过多的创业冲动。

市场影响力并非战役总司令所擅长的，因为他们对计划和谨慎策略的过度依赖使他们无法提高市场影响力。

然而，由于他们是以命令为导向的，我们很容易就能发现这类领导人，因为他们的管理模式都高度相似。

在这一点上，他们与那些很难被外界发现的授权型领导不同（有时，即使在企业内部也很难发现这类领导）。

因此，这类企业的市场影响力处于中等水平，这种影响力更多来自于以纪律严明著称的企业形象，而非他们在市场营销领域所付出的积极努力。

这类公司的销售影响力同样也不大。

在这类企业中，销售人员被企业牢牢掌控，所有行动整齐划一，这让我们联想到罗斯·佩罗（Ross Perot）的销售人员，他们以军队式的管理而闻名。

纪律及专注会弥补销售团队所缺乏的激情。

这样的销售团队有非常高的一致性。

他们往往受到恐惧的束缚，但是同时也能获得较好的结果因此，此类公司的销售影响力和销售效率至少属于中等水平，并很有可能达到较高的水平。

这类人在产品性能方面的表现非常优秀。

他们用具体的计划来展现完美的产品，并且可能会根据客户偏好进行仔细的调整。

但这类人的缺点是：他们领导的组织可能太重视计划而缺少对客户需求的把握，而且这些计划更多的是与公司的预算及预测挂钩。

然而，计划导向性使得公司对客户要求及投诉的处理非常缓慢，员工们经常陷入错综复杂的内部流程中，使得很多客户需求得不到满足。

结果，这类公司的客户满意度往往只能处于平均水平或者更低。

营运是这类领导的强项。

企业内部流程非常完善。

他们会为所有事情制定流程和计划，包括销售、营销、产品及行政。

企业中还存在一种严格的等级制度。

这就导致了企业各项支出居高不下。

因此，员工生产率较低，太多的员工从事大量的计划和控制职能的工作，并常常迷失在这一过程中。

这类公司的员工满意度属于中下水平。

对于个人而言，如果他们的价值观与公司文化相符，则周密的计划流程安排会提升满意度。

而对于那些更有进取心或者缺乏耐心的人来说，这样的流程则会令他们失去动力。

这类公司的财务表现通常属于中等偏低水平。

一方面，广泛的审查及规划活动导致公司文化偏向经济节省的模式，因此预算往往经过精心策划并且确保其有效实施。

另一方面，这种文化滋生了一批形式主义及弄虚作假、搬弄数字的人。

另外，用于规划和维护公司内等级制度的经费往往会超过企业的实际收入。

因此，虽然凭借领导人对企业的集权控制，此类公司不会陷入危机，但其实际利润往往不高。

与整个行业相比，此类公司无论是短期估值还是长期估值都不算太高。

战役总司令的命令导向既带来了优势又带来了劣势。

企业有良好的组织和纪律，这是维护产品及服务质量的力量来源。

但是，这类领导人又往往非常死板，导致其他建议及意见往往被忽略，这使得企业缺乏生机，估值永

<<商业个性与领导模式>>

远无法提高。

下面我们来看一个战役总司令的案例，其中的领导者是来自于“管理服务公司”（虚构的公司名）的雷（Ray）。

这是一家信息技术服务领域的公司。

雷是一个坚定的领导者。

他的决定通常代表了企业的决定。

公司总是有许多的会议，每件事情都被记录下来并且被仔细安排。

雷的公司还会不断地制定预算并进行预测，而且在执行预算方面非常出色。

企业能够提供高水平的服务，并由此获得了较高的毛利。

’但是，雷也非常固执。

他不会接受善意的意见。

他抵制服务上的创新，这使得他暴露在竞争中。

企业最终被竞争对手收购。

他的固执导致他的服务缺乏创新，而其他的竞争者开始不断入侵他的业务领域。

虽然他的毛利很高，但是其客户增长已经停滞并且开始下滑，于是他的公司估值开始下跌。

如果他想要让公司继续存活下去，唯一的出路就是被收购。

在收购以后，虽然公司希望雷继续留任，但他还是辞职了，因为他不能够融入一个可以挑战其权威的企业。

.....

<<商业个性与领导模式>>

编辑推荐

泰德·普林斯所著的《商业个性与领导模式(有效提升你的事业与公司业绩的领导法则)》中的理论是笔者根据对实际工作的观察总结出来的。

笔者基于近20年的工作体验和观察，从实证的角度建立了本书中的重要概念。

书中绝大部分观点是笔者提出的，也有一些是从现有的理论中借用的。

然后，作者以此为基础开始了一个研究项目。

<<商业个性与领导模式>>

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>