第一图书网, tushu007.com

<<关键管理问题>>

图书基本信息

书名：<<关键管理问题>>

13位ISBN编号：9787509612392

10位ISBN编号：750961239X

出版时间：2011-4

出版时间：经济管理出版社

作者：汤姆·兰伯特

页数：307

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

内容概要

《关键管理问题：各种商业模式的睿智精要》教会你如何掌握提问的艺术，如何让最优秀的人才创造最高的价值，如何才能主导市场等，

书籍目录

导言 您应该掌握提问的艺术第一章 宏伟蓝图——愿景和使命问题宏伟蓝图第一步——理想未来——我想成为什么？
第二步——旅程开始——我们的现状第三步——愿景第四步-一使命战略第二章 让最优秀的人才创造最高的价值——人员和目标问题让最优秀的人才创造出最高的价值生涯计划让最优秀的人才创造最高的价值工作承担者必须将工作完成到什么程度？
——工作标准招聘流程中的哪些变革已经取得了成功？
我们是否需要刊登广告？
——如果是的话，在哪里刊登？
有没有必要引入招聘专家？
我们需要从竞争者那里挖人吗？
工作的价值是什么？
——工资和福利待遇我们能否从应聘者甄选过程中节省时间？
心里测试我应该提出什么问题？
——为招聘面试做最后的准备面试的一般指导方针我应该向每位候选人提出什么问题？
对待管理和领导的态度我怎样才能从雇用过程中获得最大的价值我怎样来进行工作绩效评价？
我能够激励其他人吗？
我怎样才能有效地分配任务？
有没有人对“过度裁员”发表意见第三章 让员工们一起工作——文化和协作问题理解你的团队能创造并维持成功团队的共享的价值观价值观公司文化成功的团队团队内外的竞争和冲突对抗性的冲突旁观者所看到的第四章 领导能力就是领导者所做出的成绩——企业领导能力问题领导能力导论超凡魅力的领导者超凡魅力领导者的特点注重实效的领导者工具一个领导能力的获胜策略第五章 给我你的解决办法——发现并解决业务问题没有完美的事情三种解决问题的主要工具形态分析和逆向工程对解决问题有帮助的一般性问题把有可能更了解该问题的员工吸纳进来有关创造能力问题最后的分析第六章 决策、还是决定——选择问题人所共知的旧闻一则一项决策“必须”实现哪些效果？
与决策制定者有关的一般性的问题第七章 熟悉数字——财务和绩效问题所有的企业都是现金企业定义营运资本现金流利润和亏损资产负债表以及一些重要的比率预算和制定预算第八章 您可以主导市场！——市场和经销商问题Thatcher女士可能错了市场定位计划市场营销战略市场绩效指标销售报告促销活动一些更深入的问题对复杂主题的一个简单描述案例研究和调查营销顾问公司比大多数公司做得要好.....他们必须做得更好——相信我，我就是一个营销顾问！
广告使切合实际预算的广告获得成功的主要步骤顾问帮助您如何市场定位兰伯特市场营销定位战略审查第九章 建立正确的连接——高利润电子商务问题新生事物的易变性电子商务公司分析像我这样的顾问和新经济(反之便是“旧经济”)对小的(和大的)商用网站(和顾问)的十二点提示第十章 影响力——销售和成功问题聪明地使用问题影响心理学第十一章 让变革物有所值——变革的问题变革时期的行为兰伯特原理——第二次介绍第十二章 停止浪费培训预算——有价值的学习问题构造世界级的知识调查什么是知识管理？
我们的知识管理做的如何——一个自我评价获得成功的一个简单的策略结论第十三章 当其他人有答案时——选择和使用顾问的问题我是否应当使用顾问？
思想起动器会见顾问使用顾问的主要原因考虑做一个简短但能说明问题的演讲在指派顾问时客户享有的权利被委任顾问的道德法典术语表

章节摘录

一位美国的心理学教授和一位全球研究二手车销售人员行为方面的专家（我没有夸张，他的确在研究二手车销售人员行为方面走在前列，二手车销售人员为了达到销售目标，是最优秀的“让人舒服专家”）跟他们的学生进行交流，以发现他们是怎样解决期末考试这一难题。
他会给他的学生提供一些额外的指导，这些指导是以必然会在将来的考试中出现的关键课题领域为基础。
他会给他们做一些额外的辅导，辅导的范围在期末考试中肯定会出现。
他向其中的一半学生解释到，由于学校的评议会要求这次考试要有一个较高的通过率，所以，他必须做出一些额外的辅导。
而且，他要求这些学生做出口头承诺，保证他们会参加每一次的辅导课，这样，就便于他安排补课日程。
学生们非常热情，并保证他们会赴汤蹈火来参与培训课程。
而对另外一半学生，他采取了完全不同的做法。
他要求这些学生做出书面保证他们会参加每一次补课。
紧接着他就开始上课，他故意选择学生们社交活动最频繁的时间、学校里最远的地方、最不舒服的教室来上课，最后，他找到了一间合适的教室--学校里的一所早期建筑，即使在初夏还让人发冷的教室。
这次补课当然对这些参加者都非常有用，但是，上完第一次课后，那些做出口头承诺的学生就开始有人逃课。
上了几次课以后，那些“只做出口头承诺”的同学只有10%～20%还来继续上课，而且，这些同学的逃课率不断上升，到最后只有几个刻苦的同学坚持了下来。
而那些公开签署书面保证的同学都自始至终坚持了下来，因为，他们害怕，如果他们不来的话，他的同学会把他看做背信弃义的人。
向人们提出一个简单的问题：“你能保证做到这一点吗？
”是比较容易，而且，它还倾向于让人们很快地做出回答。
如果你真的想让对方做出保证，你应该更多地提出这样的问题：“你愿意以比较正式的方式做出公开保证吗？
”虽然这两句话相差不大，但是所得到的行为反应却截然不同。
你仍然认为员工公开签署保证履行使命陈述的做法“不现实吗”？

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