### <<统驭>>

### 图书基本信息

书名:<<统驭>>

13位ISBN编号:9787550206939

10位ISBN编号: 7550206937

出版时间:2012-7

出版时间:北京联合出版公司

作者:杨思卓

页数:211

字数:151000

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

### <<统驭>>

#### 前言

亲爱的朋友,很高兴认识你,我是杨思卓。

从你第一眼看到这本书起,一个领导者和他的私人顾问的缘分就开始了。

你肯定看过一些讲领导力的书,也上过一些管理课,但一定还有一些问题没有解决,而且旧问题没 有解决的时候,新问题又出现了。

好像当领导的宿命就是不断解决问题。

不!最好的领导者不是能够解决问题,而是能够让问题不存在。

我在最近10年里做了100多位企业家的私人顾问,讲了500多堂领导公开课,研究过许许多多企业领导者的难题。

可以说,是探索着领导者的探索,困惑着领导者的困惑,痛苦着领导者的痛苦,快乐着领导者的快乐

我之所以能够帮助领导者解决问题,绝非因为比他们更了解问题,而是因为比他们更知道问题的原因所在,并用许多人的实践去补充一个人的实践。

人生苦短,我们生命的极限在现有医学条件下也就只有百年,而许多人用了10年、20年去犯一个错误。

这是在浪费生命呢,还是在自杀?其实,有些错误,别的领导者也犯过,他们用了30年时间找到了正确 的路径,如果你也遇到了同样的问题,借鉴他们的经验就可以少走许多弯路。

与其在黑暗里寻寻觅觅,不如借一片灯光找到出路。

菜鸟级领导与骨灰级领导有什么区别?菜鸟级领导解决浅表问题,骨灰级领导解决根本问题;菜乌级领 导自己辛苦解决问题,骨灰级领导借助他人解决问题。

这本书为什么叫做"私房课"?"私房"两字本身就包含了隐秘和诱惑,比如私房钱、私房话、私房菜,等等。

私房菜,顾名思义,就是私人的菜、私家的菜。

其实,私房菜是官府菜的延伸,从前官府的厨师制作菜式均围绕"细致"两个字。

从官府出来的厨师在官府菜的制作基础上,为迎合主人口味,进一步将烹饪技术融汇发挥。

久而久之,自成一个类别,也就是私房菜。

私房菜最为风行的时期,应属晚清和民国。

当时形成了好几大家族,在北京除了谭家菜,还有段家菜、任家菜、王家菜,这些家族有财力也有精力去开发自家的私房菜。

在企业界,经常发生不学MBA的人领导MBA,不懂MBA的人打败了MBA的情况。

其实在商业博弈中,当一个正确的策略为多数人所认同的时候,正确就变成了谬误。

就好比大家都走在同一条路上,走的人多了,这条道路也就拥堵了。

回顾一下,最近几年有很多企业做大做强了,是因为他们遵从了MBA理论吗?不是,是因为他们有自己独特的一套做法,本能地避开了大家都走的路。

## <<统驭>>

#### 内容概要

《统驭》是一本把企业家困惑那些事儿一次讲清楚的书!

一堂私房课,开启一趟悟道修炼之旅。

商海沉浮,应当秉持什么样的商道?

竞争激烈,如何提升经营绩效?

人才难觅,怎样解决用人的难题?

到底怎样做,才能保证企业持续成长、基业长青?

……管理大师杨思卓先生在10年间做过100多位企业家的私人顾问之后,针对企业老板头疼的诸多问题,首次系统阐述六度统驭理论:"精诚为道,运筹为术,组织为器,人才为本,制度为体,文化为魂",带你修炼六个方面的能量,帮你完成从攻城略地到运筹帷幄、从创业有成到基业长青的惊险一跃,成长为新经济时代的企业领袖。

一堂犀利、生动的私房课,提升你的领袖力!

### <<统驭>>

#### 作者简介

杨思卓,著名领导力专家,资深企业家教练。

历任北京大学领导力研究中心副主任、北京大学社会责任与可持续发展研究室副主任;中央人民广播电台"思卓书坊"主持人、ILC国际领导力中心总顾问、中商国际管理研究院执行院长。

20年来杨老师一直奋斗在管理实践、咨询、培训、研究一线。

杨老师具有企业老总、政府领导、大学教授、管理顾问四重经历,独创六维领导力和六度统驭理论, 是深受企业家、领导干部和培训界推崇的管理大师。

他所创"思卓私房课"系列,思人所未思,道人所未道,精辟、透彻,生动、幽默,系沉淀十年,厚积薄发的独家原创课程。

他服务过的客户有工信部、工商银行、东风日产、三一重工、中国人寿、美的集团等。

他的学员包括梁稳根、王传福等众多知名企业家。

他的主要著作《六维领导力》《黑钻顾问》《领导者的15堂读书课》等皆成为业界学习的经典。

### <<统驭>>

#### 书籍目录

引言 从吃私房菜到听私房课 第一章 大势观澜:英雄短命,领袖长青 财富英雄的"前车之鉴" 新经济面临全新挑战 看得见的高度,看不见的能量 新领袖,决胜六度空间

第二章 基业长青:正道的能量 一阴一阳,财富自有非常道 不解"财商"注定频频受伤 同一个市场,未必同一个梦想 商场并非战场,竞争不如竞合

第三章 绩效倍增:运筹的能量 追求高效,别把业绩当绩效 天天追利,怎样让利追你 做实业需"牧场",玩资本需"猎枪" 二次创业,重在核心能力

第四章 知本制胜:人才的能量 学会造血,打造企业的铁军 没有高薪,高手这样"留人" 用好能人,更要用好小人

第五章 优势互补:组织的能量 事业兴旺,需要"黄金搭档" 冲突频繁,性格乃是根源 基业常青和组织传承 麻将里的哲学:集大成者成大业

第六章 令行禁止:制度的能量 玩家千方百计,庄家一定之规 企业的一法两制三规范 企业风险雷达和制度防范 业绩挂帅,制度为王

第七章 同心同德:文化的能量 企业动力强劲,安装四引擎 企业文化出色,调配三原色 领袖魅力无限,修炼六品格 健身需补钙,健脑需补书 升级头脑,还需借助"外脑"

### <<统驭>>

#### 章节摘录

版权页: 插图: 失败的原因在于失衡 有些人坐在家门口卖了十几年茶叶蛋卖得也挺好,自得其乐

有人说那不叫有道,其实,那也可以叫有道,只不过道行比较低,毕竟他并没有失衡。

那是一种低水准的平衡。

大部分小商贩都处于低水准平衡,而大起大落的企业家是属于高水准的不平衡。

如果能够保持大企业持续发展,就叫做高水准的平衡。

当年上海首富周正毅为什么会失败?

因为他缺少厚道,精明过头了。

他跟别人做生意,自己一定要赚钱,而且他赚了人家的钱,还要让人家觉得不爽。

直到他被抓进监狱,还欠了很多人的钱,包括香港的一些中介机构也在起诉他,人家帮助他买壳上市 ,可是当初他答应给中介机构的佣金直到进了监狱都没有给足。

周正毅和别人做生意的时候,本来双方都应该分10,但是他给人家的是9,每次他都要占别人的便宜,自己会得11。

周正毅所代表的道是"9、10、11",

其实,李嘉诚所代表的道,总结出来也是"9、10、11"。

但是,李嘉诚的算盘是这样的:和别人做生意,本来双方应该各分10,他会给别人11,自己只要9。 这就是厚道,厚道里有没有精明呢?

也有的。

如果应该给别人10的时候,你给了他9,别人可能也说不出来什么,因为他目前还得依靠你。

但是如果在应该给别人10的时候,你给了他11,那他会怎么想?

他应该是大喜过望的,因为他在心里估计很可能只能分到9,没想到最后分到了11,完全出乎意料。 他尝到了甜头,下次还会再跟你做生意。

可能第二次跟你做生意的时候他依旧很审慎,第三次跟你做生意的时候还是很审慎,一直到做了很多次生意之后,就会放弃了对你的戒备。

然后就变成了你说什么,他就做什么,他觉得跟着你不会吃亏。

开始的时候,李嘉诚也出一些本钱,大家一起做生意,一旦他的品牌建立起来之后,他就算不用拿钱 也照样做生意,他的个人品牌就是钱。

比如在某某地方拿到一块地,有1000亩,大概需要投资60亿元,他一说,弟兄们,咱们一起做了十几年生意,我最近又有一个机会买1000亩地,需要60多亿元,大家谁来投资?

和他合作的那些人知道,如果投资了一定会有好结果的,于是都会来投资。

60多亿元在10分钟之内就聚齐了,之后年回报率达到了50%。

原来讲好的给你20,结果他给你25,你肯定会高兴。

其实李嘉诚自己什么都没出,也分得了25。

可见,做大商人的人,信誉和精明是一体的。

企业家怎么防止好心没好报。

作为企业家,有时候你可能知道自己有多少诚,却不知道自己有多少精。

你跟朋友讲义气、跟客户讲义气,但是不懂得识人,做了好事,给人让了利,结果还有可能受了伤。



#### 编辑推荐

《统驭:价值68万的企业领袖私房课》主要讲述了企业家的领导力修炼问题。 在激烈竞争中争得一席之地,披荆斩棘开创企业的时候,企业家需要一份一往无前的勇气。 当企业发展到一定规模以后,要逐步壮大,要取得更好的发展,需要企业家有一种运筹帷幄的智慧。

从创业到守业的转变,需要视角的改变,需要理念的改变,需要行为方式的改变。 有些人改变得彻底,企业持续壮大,自己也从创业英雄变成了企业领袖;有些人不懂改变,企业遭遇 瓶颈,辛辛苦苦几十年,依旧只是个草莽英雄。

著名管理大师杨思卓老师为企业家的转变专门开了一份小灶,精心调理出领导力私房课,文字风 趣幽默,风格轻松活泼,寓教于乐,将领导力理论娓娓道来,不落俗套。

## <<统驭>>

### 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