

<<全智慧领导商数>>

图书基本信息

书名：<<全智慧领导商数>>

13位ISBN编号：9787801972330

10位ISBN编号：7801972333

出版时间：2005-6

出版时间：企业管理

作者：唐培根 编

页数：241

字数：300000

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>

<<全智慧领导商数>>

内容概要

全智慧领导者的八项修炼： 1、领导人要无情地不断升级团队。

他要把每一次见面都视作团队训练的机会，去评估、教导、建立团队的信心。

2、领导人不仅要让追随者看到远景，而且要让他们生活在其中，在其中呼吸。

3、领导人要进入追随者的内心，去激励、鼓舞他们，而非远距离式的指令。

4、要在机构内建立正直、热情的气氛，告诉别人自己坚持什么，反对什么。

5、要敢于作出不受欢迎的决定。

6、要具有无限的好奇心，乐于探索新的可能性。

7、用于承担风险，进行探索。

8、不羞于庆祝。

与人们所常常持有的看法不同，领导人与团队共同进行庆祝，常会增加团队的活力与亲和力。

作为企业的领导者，他的真正任务并非单单制定所谓的“远景目标”，而应该是领导人员、战略、运营三大流程，这就要求领导者具备“全智慧”的领导才能。

本书将从决策、计划、执行、沟通、教育、逆境、魅力、文化八大领导商数入手，全面告诉您企业的管理者如何获得必需的才能，以及运用这些才能实现企业内部人员、战略和运营的有效对话。

<<全智慧领导商数>>

书籍目录

第1章 全智慧商数：成就卓越的基石 商数——企业领导者的成功之本 破解国内企业领导者低商数之谜 领导商数在企业管理上的具体应用 第2章 决策商数：领导者的指南针 科学决策给企业带来成功 科学决策的行为准则 制约领导者决策商数的心理陷阱 国内外知名企业成功决策案例分析 第3章 计划商数：目标管理的艺术 目标管理——企业前进的灯塔 领导者易陷入的目标管理误区 让员工了解你的目标 细节管理——突破目标管理的瓶颈 质量、数量和利润的“三角恋” 第4章 执行商数：完成任务的学问 执行——实现目标的基础 管理者角色定位与执行 解析企业执行不佳的宏观原因 影响领导者执行商数的微观因素 走出企业执行难的怪圈 第5章 沟通商数：走近员工思想 身在高层，赢在沟通 关注员工心理——高效沟通的途径 搭架与员工的沟通之桥 薪酬沟通的误区 用爱心温暖团队 第6章 教育商数：打造你的金牌员工 领导不是“领着跑” 员工是企业的名片 点燃员工个体智慧的火花 给员工授权的艺术 如何留住核心员工 第7章 逆境商数：从压力中释放自我 第8章 魅力商数：做个有亲和力的领导 第9章 文化商数：企业发展的智力保障 附录

章节摘录

书摘 即使是像跨国公司那样的庞然大物，经理人个人的作用也举足轻重。能否在日理万机中张弛有度，看效率；能否在大敌压境时保证企业的利益，看反应力；能否在日常经营中保证优质高效。

能否具有在转瞬即逝中把握商机的快速反应，是经理人能否成功的首要素质。

经理人应该在现有岗位上从现在做起，讲求效率，做事干练，眼力好，出手快。

从一开始做就不返工，不重复劳动，这是强调品质管理的德国人的成功经验。

“倒流程”是丰田的发明，不积压、不浪费，也就是高效率的产生。

说到中国人自己，张瑞敏创造了“5E法”并成为海尔文化的精髓。

一个渴望成功的经理人，只有在日常工作中做到干净利落和老成持“重”，一旦需要做出快速反应时才能举一反三，游刃有余，彰显大将风度。

过去的和一般的经理人，其反应带有条件反射，即“刺激”才“反应”的动物性，体现的是农耕时代和工业文明的惰性。

而在转轨时期。

因为不能处理好自己与环境的关系，特别是不能首先提高份内工作的效率，便在与他人和其他部门的合作中“踢皮球”和“窝里斗”，最后形成“大企业病”，在久治不愈中消磨了意志，扼杀了创造，变得世故圆滑，变成小人和市侩。

在自己都不认得自己中走向人生的“低谷”。

P13 心理学的“从众”是指个体受到群体态度或行为的刺激后所表现出来的趋向。

从积极效用看，从众是个体在社会认知和社会适应方面的重要机制，也是个体自我调节和自我防卫的心理武器，因为我们总是需要参考其他人特别是多数人的意见，总是需要和其他人特别是多数人站在一起，获得认同、支持。

然而，也应该看到，从众并非一般意义上的模仿，它是以个体所感受到的社会认知和社会适应的压力为特征的。

在从众的情况下，个体可能会简单地服从群体而放弃自己的意见，这实际上也是决策的心理障碍之一。

从众意向在决策过程中的“趋向性”说明了个体在群体活动中所存在的追求“标准化”的心理反应。

这种反应经心理实验证明有下述特点：注意效果增强，记忆相对转向长时记忆，联想相对转向有指向联想；与此同时，解决问题的能力判断的准确性下降，独创的论据和思想由单独工作条件下的66%降至33.4%，依从性相对增加。

毫无疑问，民主决策和集体决策应该是群体决策的原则形式。

但如果把民主决策、集体决策的优势概括为“乐队效应”，那就错了。

决策如果过分强调其“一致性”就会僵化决策机制，阻碍决策的科学化。

而在从众意向的支配下，也容易产生所谓的“冒险转移”。

因为在群体决策中，人们敢冒决策风险的水平远远高于个人决策冒险的平均水平。

P32

<<全智慧领导商数>>

媒体关注与评论

书评财富商学院的9堂领导艺术课 卓越管理者的LQ妙方 “企业家精神是‘超经济的’事物，它深刻地影响着，而且的确引导着经济。

” 为什么有的领导可以驾驭数万人的跨国企业，而你却不能团结区区几个下属？
为什么有的领导可以迅速将任务分配到每个员工，而你的命令却不能被下属有效执行？
为什么有的领导可以瞬间完成多项任务，而你耗时许久却不能完整地执行一项使命？

本书将从决策、计划、执行、沟通、教育、逆境、魅力、文化等八个方面告诉你答案…… “管理者把事情做好，领导者做对的事情。

” “我们有太多的主管，却没有足够的领导者……要成为伟大的领导者须抛开自我意识，知道自己欠缺什么能力。

”

<<全智慧领导商数>>

编辑推荐

为什么有的领导可以驾驭数万人的跨国企业，而你却不能团结区区几个下属？
为什么有的领导可以迅速将任务分配到每个员工，而你的命令却不能被下属有效执行？
为什么有的领导可以瞬间完成多项任务，而你耗时许久却不能完整地执行一项使命？
本书从决策、计划、执行、沟通、教育、逆境、魅力、文化八大领导商数入手，全面告诉你作为企业的管理者，如何获得必需的才能，以及运用这些才能实现企业内部人员、战略和运营的有效对话。

<<全智慧领导商数>>

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>