

<<必胜战役>>

图书基本信息

<<必胜战役>>

内容概要

本书介绍了如何选择必胜战役和如何打赢必胜战役，所谓必胜战役是指根据组织面临的主要困境，选择必须要解决的问题，集中优势资源逐个突破。

<<必胜战役>>

作者简介

彼得·基灵(Peter Killing)

他是瑞士洛桑国际管理学院(IMO)的战略学教授，加拿大西安大略大学Ivey商学院毕业的博士，曾在该校任教20年，在加入洛桑国际管理学院前为经理人教育系的副主任。

他为很多公司做过咨询项目，如雀巢(Nestle)、宝马(BMW)、百事可乐(PepsiCo International)、苏格兰·纽卡斯尔集团(Scottish & Newcastle)、利乐拉伐集团(Tetra Laval)和泰莱集团(Tate & Lyle)。

<<必胜战役>>

书籍目录

第一章 必胜战役之旅

什么是必胜战役?

我们要解决的问题是什么?

什么是必胜战役之旅?

这是适合你的正确方法吗?

第一部分 准备旅程

第二章 认识你的启动条件

四个启动条件

制定必胜战役路线图

你从何处开始?

第三章 领导必胜战役需要什么?

领导规则

情商是否重要?

你准备好领导战役实施了吗?

第二部分 发动团队

第四章 打开窗户：共享未来与现实

一个月之后：星期一上午

必胜战役架构

打开窗户

从情感开始

扩大理智的视野

你需要打开什么样的窗户?如何去打开?

第五章 确定战役：在碰撞中做出决定

在碰撞中做出决定

头脑风暴，列个长清单

现实检验：每场战役都很重要并且能取胜吗?

确认必胜战役的决选清单

应用现实检验：愤世嫉俗者与忠实信徒

关键时刻：最后确定决选清单

你的必胜战役决选清单上有什么?

第六章 遵守一个日程计划：打破隔阂

为什么要遵守一个日程计划?

树立主人翁意识

确定赢取战役胜利的条件

最终确定高层行动计划

遵守团队规则与行为规范

做出个人承诺

准备发动组织

你能得到全面的承诺吗?

第三部分 实现梦想

第七章 发动组织

把日程与组织结合起来

协调整个组织

保持动力

走向成功：完成最后10%

<<必胜战役>>

我们该如何发动组织一并使它运转下去?

第八章 从帐篷到帐篷：联合利华的冰激凌之旅

启动仪式：发动团队

跳出组织的泥沼

实现梦想：发动组织

从帐篷到帐篷：两年之后

一位领导的个人观点

第九章 从必胜战役之旅的成败中得出的经验与教训

必胜战役之旅的成功

从成功必胜战役之旅中汲取的五大经验

从失败必胜战役之旅中得到的三大教训

最后的思考

附录A 必胜战役之旅路线图

附录B 丹尼森调查：问题

附录C 使用外部助手

<<必胜战役>>

章节摘录

第一章 必胜战役之旅 什么是必胜战役？

“必胜战役”是个能带来活力的词。

“战役”一词说明有竞争对手，还要决一雌雄，而“必胜”则说明战役的紧迫性和重要性。

因此，对于那些不满足于经营现状的管理者来说，他们从直觉上就会发现必胜战役理念的吸引力，也就不足为奇了，而且也不难让他们相信，他们应该花上一周时间，带着高层团队来明确他们的必胜战役是什么，并探求制胜之道。

我们在五年前开始了这一探索。

从那时起，我们已经学到了很多关于如何选择战役，如何在战役中制胜的内容。

开战伊始，达成共识和鼓励动员实际上只是这一旅程的开始，更大的挑战是要调动整个组织持续地投入到既定战役中去。

一场必胜战役需要一年或者更长时间的不懈努力，谢斯凡德尔·格拉夫（Kees van der Graaf）是联合利华的冰激凌必胜战役之旅的领导者，在第八章“从帐篷到帐篷：联合利华的冰激凌之旅”中讲述的故事充分地说明了这一点。

正如谢斯所证明的，必胜战役之旅并不会越走越容易——领导者切莫以为旅程会自动前进而袖手旁观或放松下来休息。

我们学到的第二件事情是：必胜战役之旅不只是一次理智的旅程——思考做什么——它还必须是一次情感的旅程。

要打赢必胜战役，你需要让所有层面上的人从感情上积极投入到既定战役中去，并开始像一个真正的团队一样，朝着共同的目标一起努力工作。

组织上的隔阂壁垒也必须永远破除掉，这需要改变思维定式，在纯粹的理智旅程中这也是不会出现的。

我们最后学到的是领导力。

我们与20多位领导过必胜战役的管理者合作过。

他们中有的是大企业的首席执行官，有的是大企业的部门经理，有的是中小企业总裁。

不管背景和职位如何，他们中的大多数人都认为，必胜战役的实施过程就是他们发挥个人领导才能的过程，因为他们发现只靠职权是无法推动组织前进的。

这也同样适用于他们的领导团队。

所以领导者需要关注的重点应该是在倾听、评价、劝说以及随机应变上。

……

<<必胜战役>>

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>