

<<中小企业老板要懂得的管理心理学>>

图书基本信息

书名：<<中小企业老板要懂得的管理心理学>>

13位ISBN编号：9787504739728

10位ISBN编号：7504739723

出版时间：2011-10

出版时间：中国物资出版社

作者：周锡冰

页数：242

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>

<<中小企业老板要懂得的管理心理学>>

内容概要

编者周锡冰相信：世界上每一位CEO、经理人、企业家、营销总监，以及每一个市场营销人员都应该阅读这本书，每一位公司董事、顾问、投资人、新闻记者、商学院学生，每一个对世界最成功企业的出众特质有兴趣的人，也都应该阅读这本书。

《中小企业老板要懂得的管理心理学》从老板的领导与权力心理学谈起，一直到老板的危机管理心理学，全书共七章，主要是为了更好地解决中小企业老板在日常经营管理中遇到的诸多问题。

作者简介

周锡冰：中国本土化管理资深管理专家，区域经济研究青年学者，浙商研究资深管理专家，中国家族企业问题研究中心主任，中国本土企业软权力研究中心研究员，中国标杆企业案例营销中心研究员，北京华夏圣文管理咨询有限公司首席咨询师，签约财经作家，资深财经畅销图书策划人。

成果介绍：发表财经管理类作品数百万字，常年研究联想、海尔、青岛啤酒、国美、娃哈哈等大型企业。

代表作品有：《顺势突围：复苏时代的中国企业生存密码》《中外家族企业成功之道》《命门：中国家族企业死亡真相调查》《马云教你创业》《史玉柱教你创业》《丰田式成本管理》《联想：中国IT企业国际化品牌行销之道》《娃哈哈营销革命》《格力非常道》《青啤百年攻略》《雁阵规则》《中小企业28种激励误区》《领导潜规则》《中国冠军企业的长尾战略》《解读浙商》等。

书籍目录

第一章 老板的领导与权力心理学

- 一、老板的领导魅力与权力无关
- 二、伟大企业老板的领导能力取决于他的特质
- 三、造就伟大的领导者是领导力的具体体现
- 四、老板的行为将决定下属的行为

第二章 老板的激励管理心理学

- 一、伟大的领导力在于如何激励下属
- 二、有效的激励需要营造可信的氛围
- 三、激励的需求因人而异
- 四、加薪并非是激励的最好方法

第三章 老板的团队管理心理学

- 一、没有团队意识的群体只不过是一群乌合之众
- 二、1+1>2的团队效率是任何企业都梦寐以求的
- 三、中国企业不缺乏精英，缺少的就是团队精神

第四章 老板的授权管理心理学

- 一、授权的关键在于高度信任下属
- 二、授权下属既控制又给空间
- 三、找到有能力的下属并授权给他

第五章 老板的沟通管理心理学

- 一、没有“沟通能力”的人不能做老板
- 二、沟通应因人而异
- 三、沟通应选择正确的渠道

第六章 老板的用人心理学

- 一、老板就是一个出色的伯乐
- 二、知人善任，人尽其才
- 三、用人要疑，疑人敢用

第七章 老板的危机管理心理学

- 一、中国企业遭遇的最大危机是老板危机
- 二、危机事件的处理不能采用常例
- 三、应对危机的关键在于如何调控危机

参考文献

后记

章节摘录

版权页：一个优秀老板的领导能力主要取决于老板自身的领导风格、领导方式以及他自身的素质、开发下属的潜能、合理授权、设岗定帅等多个因素。

而在实际的管理中，企业硬权力只是老板领导力的一个很小部分。

对此，通用电气前CEO杰克·韦尔奇（Jack Welch）在接受《华尔街日报》记者采访时，很坦然地说出了自己的成功之道。

他说：“一个成功的领导者，必须有着英雄或者明星般的魅力，让全体员工真心喜欢和信服，而不是以权威的方式使下属唯命是从。

过时的组织动作方式，宛如老旧的城墙在逐渐倒塌。

”当我们回顾杰克·韦尔奇的经历，我们就很容易发现杰克·韦尔奇的领导才能。

20世纪80年代，杰克·韦尔奇从入主通用电气起，在短短20年间，他将一个弥漫着官僚主义气息的公司，打造成一个充满朝气、富有生机的企业巨头。

在杰克·韦尔奇的领导下，通用电气的市值由他上任时的130亿美元上升到了4800亿美元，排名也从世界第十提升到第一。

他所推行的“6西格玛”标准、全球化和电子商务，几乎重新定义了现代企业。

当杰克·韦尔奇在2001年9月退休时，他被誉为“最受尊敬的CEO”、“全球第一CEO”、“美国当代最成功最伟大的企业家”。

如今，通用电气旗下已有12个事业部成为其各自市场上的领先者，有9个事业部能入选《财富》500强。

杰克·韦尔奇带领通用电气，从一家制造业巨头转变为以服务业和电子商务为导向的企业巨人，使百年历史的通用电气成为业界真正的领袖级企业。

可以说，杰克·韦尔奇改变了通用电气，同时也展现了杰克·韦尔奇的伟大领导力。

其成功论断显然是他大半生经验的总结，就好像一位诗人曾说：“上行下效，法令的领地，永远比不上统治者的一言一行。

”然而，在很多中小企业中，部分老板通常都把企业硬权力看得非常重，因为他们不明白，伟大的领导力不是依靠硬权力，而是要靠自己的影响力。

在《伊索寓言》中，有这样一则小故事：一只小山羊爬到一农家的高房顶上，其下有一匹狼走过。山羊以为自己身居高位，野狼莫奈它何，便骂道：“你这傻瓜，笨狼。

”狼于是停下来说：“你这胆小鬼，骂我的并非是你，而是你现在所站的位置。

”从《伊索寓言》的小故事中可以看到，在现实社会中的一部分领导者，尤其是那些中小企业老板，难免会因自命不凡而盛气凌人。

在很多中小企业中，老板的强势因为其在长时间的经营中的成功经验而成，并等于其领导力。

因而，难免造成一种自大之心理。

此种中小企业老板常以其头衔自豪，妄发言论或任意否决；一平日好管闲事，走起路来神气十足，俨然不可一世的样子。

比如，“年轻人应该多学习，像我当年便是十分爱动脑筋的。

”“最近人才越来越少，越来越差劲。

”像上述那样喜欢如此数落下属，白抬身价的中小企业老板不在少数。

下属们尽管表面上不敢吭声，心中却私下对着干，甚至是在某些重大决策上不执行。

当然，在西方企业管理中非常强调领导力，美国古典管理学家、科学管理的创始人弗雷德里克·温斯洛·泰勒就做过一份调查，结果显示：有85.27%的人依靠权力来管理企业，也就是说，有不少领导者并非靠“影响力”，而是靠“权力”来工作。

最好的证据是：当他即将退休时，即可发现下属一反常态，不再听其指挥了。

当他尚有头衔时，经常可以听到下属阿谀奉承的话，一旦将离去，再也无人对他百般讨好了。

对于任何一个中小企业老板来说，权力与影响力并非成正比，它只是一部分中小企业老板影响力的一个客观因素。

<<中小企业老板要懂得的管理心理学>>

许多中小企业老板虽然有了权力，但是却毫无影响力，总会有些溜须拍马的下属围绕在身旁，就像蜜蜂飞向花丛采蜜一般。

这些下属也是为了获得一点点利益，才如此趋炎附势的。

像这样的下属，即使身边再多，也是多余的。

作为中小企业老板应该知道这其中的“利用”关系，如果中小企业老板沉溺在那种甜言蜜语和奉承话中不能自拔，那么这个老板肯定是一个不成功的老板，因为依靠这样的下属，企业永远也不可能获得良好的发展。

后记

我们相信：世界上每一位CEO、经理人、企业家、营销总监，以及每一个市场营销人员都应该阅读这本书，每一位公司董事、顾问、投资人、新闻记者、商学院学生，每一个对世界最成功企业的出众特质有兴趣的人，也都应该阅读这本书。

我们如此斗胆声明，并非因为我们写了这本书，而是因为书中提到的中小企业老板在经营管理中实施管理心理学确有很多可供借鉴之处。

中国古代就有丰富的管理心理学思想。

例如，春秋末年军事家孙武在《孙子兵法》一书中就写道：“道者，令民与上同意也，故可与之死，可以与之生，而不畏危。

”孙武强调领导与下属之间意愿协调一致的重要性，这在今天看来也是十分重要的管理心理学原则。

中国古代的管理哲学思想充分反映在关于人性的争论上。

荀子认为“今主人性，饥而欲饱，寒而欲暖，劳而欲休，此人之性情也”（《荀子·性恶》）。

孟子则认为，“人之善也，如水之下也”。

中国古代管理心理学思想已经受到管理心理学家的广泛重视。

不难看出，管理心理学作为一种新型的管理方法备受中国上千万中小企业老板关注。

对此，美国前管理协会会长赫尔雷格尔教授指出：“21世纪管理学的趋势是管理的心理学。

”而国务院前总理朱镕基曾提出：“今天到了要大力提倡改善中国的管理和发展中国管理科学的时候了。

确实需要强调：管理科学和管理教育也是兴国之道。

对管理的重要性，宣传得还太少，要大力宣传加强企业的经营管理，要大力提倡振兴中国的管理科学。

现代管理当然是西方起步早，而我们也可以看看人家是怎样发展的，促进大家转变观念，适应市场，重视管理，学会用人。

”不管是中国古代的孙武、荀子以及国务院前总理朱镕基，还是赫尔雷格尔教授都在阐述管理心理学带给组织管理的巨大作用。

这就要求中小企业老板在日常的经营管理中，必须懂得运用管理心理学去管理自己的团队。

本书从老板的领导与权力心理学谈起，一直到老板的危机管理心理学，全书共七章，主要是为了更好地解决中小企业老板在日常经营管理中遇到的诸多问题。

在这里，感谢《财富商学院书系》、《火凤凰财经书系》的优秀人员，他们也参与了本书的前期策划、市场论证、资料收集、书稿校对、文字修改和图表制作等。

参与本书服务的人员有：周锡冰、赵丽蓉、周斌、金易、何庆、李嘉燕、陈德生、丁芸芸、徐思、李艾丽、李言、黄坤山、李文强、陈放、赵晓棠、熊娜、周芝琴、周凤琴、苟斌、余玮、欧阳春梅、文淑霞、占小红、史霞、陈德生、杨丹萍、沈娟、刘炳全、吴雨来、王建、庞志东、姚信誉、周晶晶、蔡跃、姜玲玲等。

任何一本书的写作，都是建立在许许多多人的研究成果基础之上的。

在本书的写作过程中，笔者参阅了相关资料，包括电视、图书、网络、报纸、杂志等资料，所参考的文献，凡属专门引述的，我们尽可能地注明了出处，其他情况则在书后附注的“参考文献”中列出，并在此向有关文献的作者表示衷心的感谢！

如有疏漏之处敬请有关文献作者海涵，并请告知我们，以便在本书修订过程中及时改正。

本书在出版过程中得到了许多教授、企业总裁、职业经理人、媒体朋友、人力资源管理专家、企业培训师、业内人士以及出版社的编辑等的大力支持和热心帮助，在此表示衷心的感谢。

由于时间仓促，书中纰漏难免，欢迎读者批评指正。

(E-mail: zhouyusi@sina.com.cn) 作者 2011年4月10日于北京紫竹院公园

媒体关注与评论

道者，令民与上同意也，故可与之死，可以与之生，而不畏危。

——《孙子兵法》 21世纪管理学的趋势是管理的心理学。

——美国前管理协会会长 赫尔雷格尔教授

编辑推荐

《中小企业老板要懂得的管理心理学》指出管理的实质是什么？
管理心理学对于管理实践的指导意义和现实价值又是什么？
如何才能让他人努力工作？
是命令他、强迫他？
还是影响他、激励他？
对于任何一个合格的企业管理者而言，“知彼知己”方能“百战不殆”。

名人推荐

21世纪管理学的趋势是管理的心理学。
——美国前管理协会会长 赫尔雷格尔教授

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>