

<<国企赢家思维>>

图书基本信息

书名：<<国企赢家思维>>

13位ISBN编号：9787511407054

10位ISBN编号：7511407056

出版时间：2010-12

出版时间：中国石化出版社有限公司

作者：王承来

页数：340

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>

<<国企赢家思维>>

内容概要

本书结合作者二十余年的国有企业基层领导和企业管理工作经验，总结了四种赢家思维模式，即战略思维、人本思维、校正思维、水平思维。

相信《国企赢家思维》的出版会对渴望成功的人有一定的指导作用。

彼得·德鲁克强调：“领导艺术就是远见。

”毫无疑问，在混沌不明中辨认航向是件困难的任务。

但谁能保持对未来的敏感、以开放的心灵接受新思维，谁就更有可能成为下一轮的赢家。

书籍目录

第一章 赢家思维——企业发展的翅膀

第一节 赢家思维的内涵是什么

- (一)人类思维科学的革命
- (二)思维方式的基本特征
- (三)赢家思维的主要特征
- (四)不同标准的思维分类
- (五)赢家思维的机遇意识

第二节 为什么要学习赢家思维

- (一)思维决定着企业的成败
- (二)思维影响着事业的成功
- (三)落后缘于思维方式的僵化
- (四)赢家思维是一种进步思维
- (五)建立新国企需要赢家思维

第三节 如何尽快掌握赢家思维

- (一)遵循思维生成规律自我提升
- (二)对照赢家思维标准强化训练
- (三)思维运用必须坚持谨慎原则
- (四)努力培养强烈的机遇意识
- (五)企业家要做高处能胜寒的人
- (六)正确处理市场与上级的关系

第二章 赢家思维之战略思维——驾驭大局的武器

第一节 战略思维的基本性内涵和表征

- (一)经营性与管理性思维的融合
- (二)战略思维的五大重要表征
- (三)战略思维的四大基本方式
- (四)如何有效发挥战略思维功能

第二节 战略思维是领导者的基本素质

- (一)企业领导要勤于进行战略思考
- (二)国企领导要自觉培养战略思维
- (三)认真学习掌握马克思主义哲学
- (四)认识规律并不断提高理论水平
- (五)要以求真务实的精神开拓创新

第三节 企业管理应当上升到战略层面

- (一)企业持续发展必须遵循道与理
- (二)是否需要战略与规模并不相关
- (三)下属企业的发展需要战略支撑
- (四)主动放弃一些曾经成功的观念

第四节 战略思维要与企业实践相结合

- (一)要时刻对企业发出战略式提问
- (二)问题越是复杂越需要战略思维
- (三)企业转型时期更需要战略思维

第五节 要始终牢记应该怎么办的问题

- (一)决策者要有高瞻远瞩的战略眼光
- (二)提高国企领导科学预见的能力
- (三)战略思维的根本是抓主要矛盾

<<国企赢家思维>>

第六节 提高战略思维能力的主要途径

- (一)在理论武装中加强党性修养
- (二)善于总结实践经验并借助外脑
- (三)在调查研究中掌握真实的信息

第三章 赢家思维之人本思维——科学发展的核心

第一节 人本思维的基本性内涵和表征

- (一)人本思维理念的形成与发展
- (二)人本思维是科学发展观的核心

第四章 赢家思维之校正思维——正确地做正确事

第五章 赢家思维之水平思维——企业成功的引擎

章节摘录

思维是人类大脑能动地反映客观现实的过程，是人类开动脑筋认识世界的过程中进行比较、分析、综合的能力，是人类大脑的一种机能。

思维是复杂的、多形态的，一个人同时并存着几种不同形态的高度发达的思维。

一般把思维分为三种基本类型：一是直观动作思维：又称实践思维，指思维时能直接感知思维对象，并通过思维者自身的动作去影响思维对象的一种思维活动。

工程师、体育运动员等的思维活动都具有直观动作特点，教练员讲解有关体育战术如足球、篮球、排球等也要用直观思维。

直观动作思维是凭借直接感知，伴随实际动作进行的思维活动，实际动作是这种思维的支柱。

二是具体形象思维：也叫直觉思维，指在思维时用唤起形象并在想象中对形象进行加工改造的一种思维活动。

艺术家和文学家在进行艺术构思的思维过程中，就充分地进行着这种形象的加工改造和组合的活动。

比如构思一幅画、一座雕塑、一个情节、一个戏剧场景等，都要进行形象思维。

表象是直觉思维的支柱，而表象是当事物不在眼前时，在个体头脑中出现的关于该事物的形象。

在解决复杂问题时，鲜明生动的形象有助于思维的顺利进行。

这种思维是一种面型思维，借助具体形象思考、由画面入手，设计美术的人比较擅长，属于价值型思维。

这种思维是一种软思维，直觉思维发达的人拥有感性脑、祖先脑和潜意识，喜欢把价值观、道德观作为依据，善于接纳变化以及冲突矛盾，经常有灵感顿悟，基本上依赖于各种观念的融合。

编辑推荐

“从前，有一个爱尔兰人在沙滩散步，捡起了一个瓶子。打开，放出了一个魔鬼。魔鬼为了报答他，愿意满足他两个愿望。爱尔兰人说出第一个愿望：要一瓶永远喝不完的酒。魔鬼办到了。爱尔兰人又说出第二个愿望：还要一瓶永远喝不完的酒。”

读到这儿，您或许疑问：都有一瓶永远喝不完的酒了。干嘛还要第二瓶呢我诚恳地告诉您，您已经离成功不远了，下一个赢家很可能就是您。

历史 总是掌握在赢家手中.....

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>