

<<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

出版单位：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>

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；菜鸟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，是因为他们有自己的独特的一套做法，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！

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。

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
 - 一分耕耘未必一分收获
- 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。

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>