

<<纳谏-如何发现并用好建言>>

图书基本信息

## <<纳谏-如何发现并用好建言>>

### 内容概要

为什么大部分的领导都在试图改变企业失败的局面？

为什么大部分人在担任了新的高级领导职位的时候都遇到了失败？

正如这本突破性的著作所言：失败的原因在于忽视了一些帮助，或者在面对问题时采用了错误的建议，又或者询问了错误的问题。

如果不是因为这些原因，情况会大有不同。

每位领导都是建议的采纳者，这些建议来自朋友、配偶、下属、上司、董事会成员以及专业顾问。但是，很少有领导知道如何去充分利用他们得到的建议。

当这些问题对于企业来说很关键，对于他们个人成功也很重要时，领导常常不能从他得到的建议中找到解决办法。

为什么？

答案很复杂，可能因为领导缺乏经验，或者对问题过于情绪化。

然而，这个时候对于建议的选择和管理能够决定领导的成败。

作者首次深度剖析了领导如何最有效地利用他们得到的建议来指导关键变革。

本书探讨了建议的类型、领导面对挑战时最合适的顾问，以及领导最应当求助的进言者。

成功的领导可以从不同的顾问中获益。

作者还提供了一种能够构建平衡进言网络的方法，这样的网络可以帮助领导适应不同的管理风格，并面对不同的环境。

本书也明确了好的建议采纳者应当具备的态度和行为。

作者从自己40年的顾问从业经验中提出了诸多观点，引用了30多个案例，分析了成功和失败采纳建议的情况。

本书强调了领导经常忽视的问题，帮助那些经验丰富和充满抱负的领导掌握纳谏这项关键的技能。

<<纳谏-如何发现并用好建言>>

作者简介

丹·钱帕，在三领域为领导和董事会提供建议：CEO的更替、持续有效的经营改进和文化变革，以及企业高层如何执行新的战略。

他与迈克尔·沃特金斯合著了《从头做好》。

要了解他更多的背景，请查阅WWW . DanCiampa . com。

<<纳谏-如何发现并用好建言>>

书籍目录

引言 进言者的观点 从专业到商业 分析来自建议需求方的意见致谢第一章 帮助的悖论 引入变革, 掌控局面 变革组织的内在挑战 为什么有经验的管理者仍然需要建议 帮助的悖论 三个基本建议第二章 管理者为何不能成功采纳建议 “这是唯一的机会” “我可以自己做” “我更注重战略而不是公司政治” “我知道我是对的” “管理者需要为错误做好准备” 领导的五个错误: 案例分析和实践研究 第三章 建议采纳的新框架 采纳建议的基本规则 仔细分析建议采纳的规则 第四章 采纳建议的类型——战略的、运营的、政治 的和个人的建议 战略方面的建议 运营方面的建议 政治方面的建议 个人方面的建议第五章 进言者的类型——专家、有经验的人、能产生共鸣的人和伙伴关系的人 专家型进言者 有经验的进言者 产生共鸣的进言者 合作伙伴关系的进言者第六章 平衡的艺术 平衡进言网络 熟悉加适应 关系的潜能 共同管理但自己承担责任 进言关系的前提 我愿意和这个人共事吗第七章 伟大的建议采纳者的态度和行为第八章 倾听——专业的技巧和其他关键的成功因素写在后面的话——进一步思考注释延伸阅读作者简介

## <<纳谏-如何发现并用好建言>>

### 章节摘录

插图：第一章 帮助的悖论面对变革新地位的领导者第二类领导者包括那些最近升迁为公司或分支机构高管的人，他们被公司从外部引入，或从内部被选拔上来。

他们希望得到变革的进程表，主要是因为他们来接替那些未能完成增长或预期收益的高管的。

他们的组织并没有破产，也不是处于转型阶段的紧迫状况之中，大部分公司运转良好，但他们的董事或CEO为了避免未来的隐患，要求他们必须改变一些传统的做法。

大部分人都经历了一些惊人的变革，最终导致了管理变革和管理者更替。

这类组织和第一类领导者所在的组织面临了同样的问题，但他们的新领导不得不对特殊的挑战表现出心甘情愿。

每个人应当利用现有组织优势，学会新定位。

如果这类人是由公司从外部聘人的，他们要接受新的企业文化，形成新的联盟，取得他人信任。

在他们为成为高管前，没有支持和顾问的情况下，也要考虑其他人的想法。

对于那些第一次当CEO的人来说，一项良好的议程会获得投资者和分析师的信任。

大部分继承高管职位的人不太适应新的领导岗位，但这一阶段对于他们的早期成功非常重要，因为机构背景和成员的忠诚对他们来说都很重要。

他们不得不采取曾使用过的完成挑战的步骤，很多时候他们要考虑来自老板、员工和他们自己的高期望。

## <<纳谏-如何发现并用好建言>>

### 媒体关注与评论

如果你不能采纳建议，并且正确使用建议，那你就不能把自己称做真正的领导。

如果你希望学会如何成为一名好的建议采纳者，并且成为有效的领导者，那么请阅读本书。

——欧洲商学院教授、起源顾问公司创始人、《成败90天》的合著者 迈克尔·沃特金斯没有哪位领导在所有的情况下都能解决问题。

丹·钱帕在倾听、管理方面独特的方法，这些方法能够帮助管理者将想法转变为行动。

本书可以帮助那些真正寻求帮助的人找到他最需要的方法。

——萨拉·李公司董事长兼CEO布兰达·巴恩斯本书中，丹·钱帕以清晰、实用的方式突破了传统的观点，找到了我们常常忽视的问题的解决方案。

——加拿大铝业公司前总裁兼CEO特拉维斯·恩金作为一名高管，你在职业生涯中可能会花费许多金钱去求助建议者。

本书中引入八胜的案例、精彩的逻辑分析将告诉你以往的做法过于浪费，并能够帮助你在未来作出好的决策。

请采纳我的建议——认真阅读一下本书。

——凯斯西储大学企业发展和心理学教授、畅销书《先决领导》合著者 理查德·E·博亚兹学会如何采纳建议是无价之宝，不仅在商业领域如此，而且在健康与医疗、人际关系、个人理财和人生目标等方面都能助你一臂之力。

丹·钱帕用他的经验和学识写出了一本轻松有趣、开卷有益的书。

如果你想改善工作和个人生活，一定要阅读本书。

请采纳我的建议，向专家学习。

——峡谷牧场健康中心主任医师 马克·利波恩斯

<<纳谏-如何发现并用好建言>>

编辑推荐

《纳谏:如何发现并用好建言》：哈佛经管图书简体中文版全球独家授权

<<纳谏-如何发现并用好建言>>

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>