

<<领导者的备忘录>>

图书基本信息

## &lt;&lt;领导者的备忘录&gt;&gt;

## 前言

用领导者的备忘录去领导别人 一位经理向他的高层管理团队简要介绍了来年的计划，内容涉及产品发布、定价压力和分析师的担忧。

事实证明，这次非现场陈述很有吸引力，也令人振奋，但奇怪的是，那一刻感觉并不完善，机会也就这么浪费了。

与他们私底下对这位经理的了解相比，房间里在座的管理者并没有了解到多少东西。对于经理总体上如何看待他们，以及对他们每个人分别有怎样的期望，他们一无所知。更糟糕的是，他们对那一刻的方法了解更多，而对他们所要追求的更大的目标和战略却知之甚少。如果将领导力比作一张织物，那么，经理最终在多条主线之间来回穿梭，却无法纺成整匹布。

这听起来熟悉吗？应该吧。

我在美国及其他国家的领导力发展工作证明，像这样的会议总是以多种语言举行，这令在场的人普遍感到恐慌。

有时，问题只是缺乏经验：有效地领导部下是一项复合技能，可以通过实践得以加强。

但是，我的研究和观察表明，管理者在工作中，可以学习飞行员或外科医生那样使用备忘录，这不仅可以减少失误，甚至在许多情况下还可以消灭失误；这不仅可以用于会议这样的常规事务中，而且，当工作、生意乃至生活面临危机时，这种简单的方法也会产生效果。

这就是我写《领导者的备忘录》(The Leader's Checklist)一书的原因。

本书展现了15项任务关键型的领导力原则，这一核心内容是久经考验的，而且，令人吃惊的是，在公司或国家之间，这些原则竟然大同小异。

总的来说，无论面临怎样的挑战和环境，或是处于什么时刻，它们都会为作决策提供模板。

持续改进 在第一部分中，我将对构成“领导者的备忘录”的15项原则进行定义，并和大家一起探讨它们在各种不同场合中的应用，如华尔街、南北战争以及在国际关注下实施的一次大胆救援。

我还将提供一份“用户手册”——一系列提示，旨在帮助领导者作好应对任何情况的准备——而且，我还要告诉你如何检查及重新检查自己对这些原则的应用。

这项测试非常关键。

学会如何领导他人是一项个人能力，它会随着重复运用和经验的积累而不断提高。

因此，检查和修正“领导者的备忘录”构成了一个学习圈，它有助于确保其所有原则都是必要的、完整的，并且是和个人环境相关的。

自本书首次出版以来的较短时间内，我收到了许多管理者的来信，他们正是这样做的：将这些原则应用到他们的工作生活中，以及我们所处的经济困难时期的迫切需要中。

从更广泛的角度来看——联合国和世界经济论坛，万事达和美敦力，以及礼来公司和IBM，此外还有其他一些组织——他们向我反馈的问题是，他们觉得哪些方面需要给予更多的重视，或是进行更多的调整，以及什么可以特别有力地击中要害。

在你全身心地投入这份备忘录中之前，我有机会在《领导者的备忘录》增订版的这篇前言中向你传达他们的实践智慧和直接经验。

既可以把这看成是《领导者的备忘录》一书的强调版，为你提供实地体验；又可以把它看成是一种激励，当你能够更充分地阐释15条标志性训词时，你对它的理解就会更具批判性。

我相信，这些原则是永恒的，但是，就像经营状况一样，环境是不断变化的。

在行动中缺失 虽然《领导者的备忘录》一书是通过15项原则定义的，但是，很多管理者告诉我，根据他们的经验，有3项原则在行动中容易缺失。

管理者说，在某些情况下，他们在执行领导力的过程中极少用到它们，或者已经不怎么使用了。

而且，他们也很少看见本应接受这些原则的其他领导者使用它们，这已是司空见惯的事了。

不管怎样，结果都是相同的：当一个企业无法运行时，就会采取折中的领导方式。

这些管理者发现，对于他们自己和其他人而言，最少遵守的是以下三项原则： 尊敬同一屋檐下的人：要对那些为你工作的人表示信任和支持。

采取令人信服的交流方式：以人们永远不会忘记的方式交流。

## <<领导者的备忘录>>

把共同利益摆在第一位：以共同目的为先，狭隘 的价值观排最末。

为什么违背这三项原则比实践它们更为体面?我猜答案取决于一个事实，那就是，很多管理文化并没有充分强调，或是把这三项任务关键型原则写入他们的领导力发展大纲中。

然而，不论出于何种原因，人们都能强烈地感受到它们的缺失，而且，结果证明，对于公司声誉、底线乃至国家利益而言，这种缺失有时还会导致灾难性的后果。

.....

<<领导者的备忘录>>

内容概要

<<领导者的备忘录>>

作者简介

<<领导者的备忘录>>

书籍目录

<<领导者的备忘录>>

章节摘录

<<领导者的备忘录>>

编辑推荐



<<领导者的备忘录>>

名人推荐

<<领导者的备忘录>>

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>