

<<首席学习官CLO>>

图书基本信息

书名：<<首席学习官CLO>>

13位ISBN编号：9787509716762

10位ISBN编号：7509716764

出版时间：2010-7

出版时间：社会科学文献出版社

作者：侯锴

页数：206

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

组织发展为专业工作领域的职业细分持续性地创造条件，也为职场精英提供了广阔的空间。

关于组织分工理论，经济学鼻祖亚当·斯密（Adam Smith）早在1776年的《国富论》中就以制针业为例做了诠释：“如果他们各自独立工作，不专习一种特殊业务，那么他们不论是谁，绝对不能一日制造二十枚针，说不定一天连一枚也制造不出来。

他们不但不能制出今日由适当分工合作而制成的数量的二百四十分之一，就连这数量的四千八百分之一，恐怕也制造不出来。

”斯密指出，劳动生产力的最大增进，以及运用劳动力时所表现的更高的熟练度、技巧和判断力，似乎都是分工的结果。

这一看似简单的经济学观点，却极大地改变了世界向前发展的速度。

亚当·斯密不仅提出了劳动分工的概念，而且在其理论中还包含着关于职业技术教育方面的思想。

而恰恰是这一点，对于我国当前组织学习发展和职业技术教育具有积极的影响。

随着经济全球化程度不断深化和加剧，未来组织所面临的发展空间和竞争环境也正在不断发生着深刻的变革，规模优势下的低成本制造正在被高新科技的持续创新所替代。

全球制造业格局下的“世界工厂”已不再是中国的专利。

## <<首席学习官CLO>>

### 内容概要

中国企业大学校长的职业化培养开发是当前中国企业组织学习还没有来得及思考的课题。

本书前瞻的观察视角与大胆解读，必将推动中国首席学习官职业群体的发展成熟。

企业大学，商战的“黄埔军校”；首席学习官，指挥未来学习竞争的首领；《首席学习官》，引领中国组织学习的蓝本教材。

每一位领导者都应当成为一名合格的首席学习官，学习是可持续之本和竞争之源，《首席学习官》让中国企业大学校长卓见未来。

让学习成为“首席”，让学习驱动战略；战略学习，《首席学习官》的使命。

## 作者简介

侯锴，马来西亚科技大学工商管理博士（DBA），中国企业大学发展论坛（China Corporate University Development Forum，CCUDF）执行秘书长，清华大学继续教育学院卓尔管理咨询中心企业大学首席专家。

## &lt;&lt;首席学习官CLO&gt;&gt;

## 书籍目录

面向未来的首席学习官（代前言）	第一章 首席学习官（CLO）概述	1.1 首席学习官的诞生背景
1.2 首席学习官的概念界定	1.3 首席学习官的使命	第二章 首席学习官与组织管理
2.1 首席学习官与组织战略	2.2 首席学习官与组织发展阶段	2.3 首席学习官与企业类型
2.4 首席学习官与组织环境	2.5 首席学习官与组织变革	2.6 首席学习官与组织文化
2.7 首席学习官与企业信息化建设	2.8 首席学习官与人力资源管理	第三章 首席学习官的职业发展
3.1 首席学习官与企业大学	3.2 首席学习官与CXO们	3.3 首席学习官的角色
3.4 首席学习官的职责与工作内容	第四章 首席学习官的胜任素质	4.1 学者的研究成果
4.2 首席学习官的胜任素质模型	第五章 首席学习官的职业化开发与培养	5.1 首席学习官的职业化
5.2 首席学习官的职业发展	5.3 首席学习官的选拔	5.4 首席学习官的培训与开发
5.5 对首席学习官的评价	第六章 中国式首席学习官	6.1 中国式首席学习官的生存环境
6.2 中国式首席学习官的培养方略	第七章 首席学习官面临的挑战及应对措施	7.1 走出地位与角色尴尬
7.2 准确把握组织学习方向	7.3 开展学习型组织建设实践	附录1 企业大学访谈调查问卷
附录2 企业大学校长/首席学习官调查问卷	附录3 首席学习官自检表	参考文献元年（后记）

章节摘录

插图：彼得（Peter）是汽车配件超市连锁店中最大商店的部门经理。

连锁销售战略并非仅仅是销售设备，而且是“销售知识”。

因此该店雇用的经理们均是技术上的行家里手，该店许诺凡超额完成销售指标就给予奖励。

可是，彼得很快发现他整日忙于管理琐事，很少有时间同顾客接触。

另一方面，售货员缺乏专业知识，又因为得不到奖金而缺乏销售的积极性。

为解决这个问题，彼得将他的部门改组成一个小组，销售员在组内分担管理责任，比如创新、订货、布展等。

结果，彼得发现自己有了较多时间去为顾客服务，并在技术上支持销售员。

此外，他还把销售员送出去进行培训，使他们能更好地为顾客服务。

彼得所在的部门在所有连锁店和本店内一直比其他部门干得出色。

经过相当的努力之后，彼得说服了最高管理层将他领导的部门的销售员们列入发奖金的计划之内。

即使在彼得升迁至整个连锁店的采购代理人之后，他待过的部门仍业绩不凡。

因为整个连锁店的经营不尽如人意，彼得深深感觉到他所在部门的经验可以推广到所有连锁店，以求得整体更大的改进。

在好几次管理会议上，他提出了这个问题。

首席执行官（和他的继任者）要他把具体建议提出来。

彼得认为他得到了首席执行官个人的支持，但在连锁店竭尽全力想保持其竞争力时，首席执行官却未按彼得的建议行事。

首席执行官赞赏彼得的成就，将之归功于彼得本人非凡的才能，但不认为彼得所提出的方法也适用于其他地方，尽管彼得领导的部门在他升任其他职位两年后仍比其他部门干得出色。

彼得很满意自己的工作并认为自己是忠于公司的，尽管他感到公司坐失良机，但仍留了下来。

## 后记

去年的这个时候，我曾为《企业大学战略》写过一个题为“十年”的后记，既是对中国企业大学发展十年表达自己的一些感触，也是对自己“一不小心”踏入人力资源开发领域从业十余年后一些肤浅的自我认识。

然而，面对飘然逝去的十年所镌记下的林林总总的中国企业大学群体，再回顾自己曾经走过的企业大学实践，竟然数不上些许成就或值得自鸣得意的“成功”，更多的是跌跌撞撞在企业大学实践中所留下的那满是疤痕的印迹，不禁独自怆然于此十余年间的褴褛蹒跚——曾经舞台华丽却要戴铐佩镣去高歌猛进，曾经的战略“迷航”竟因“精明”的绩效导向歧途，曾经“无意苦争春”却终难逃“宫廷殉葬”……虽谈不上遇到过什么“古灵精怪”，却也算体验过企业大学创建过程中的“异”彩纷呈。不过，凡此种种的经历和体验倒也给我不少“成就感”，一如近年来一些企业大学负责人在与我交流企业大学运作中的困惑时，我都会报以会心一笑，因为他们正在经历的困惑大都是我曾经经历过的风景。

从这个角度而言，组织学习发展与企业大学实在是一门实践的应用学科。

## <<首席学习官CLO>>

### 媒体关注与评论

在建立学习型组织已经成为共识的今天，首席学习官在组织中的功能至关重要，值得每一位领导者深入思考。

《首席学习官》前瞻的观察视角与大胆解读，必将推动中国首席学习官职业群体的发展成熟。

——王欣，微软（中国）有限公司副总裁兼公共事业部总经理学习可以培养一流的人才，学习可以催生一流的思想，学习可以成就一流的战略，学习可以实现一流的发展。

中国实施“人力资源强国战略”急需一批一流的首席学习官。

CLO将是引领中国未来发展的希望所在。

——穆占芳，中共中央党校副教授、博士每一位领导者都应当成为一名合格的首席学习官，学习是竞争之源和可持续之本，《首席学习官》让中国企业大学校长卓见未来。

——崔学良，圣象管理学院院长企业大学，企业商战的“黄埔军校”；首席学习官，指挥未来学习竞争的最高统帅；《首席学习官》，引领中国组织学习的蓝本教材。

——徐永洲，横店东磁管理学院副院长从企业战略到组织发展，企业大学是最有效的组织学习发展模式，而首席学习官则是推动组织学习的最佳人选，《首席学习官》正在为中国企业组织学习和发展推波助澜！

——汤彪，西子联合大学教务长



编辑推荐

《首席学习官CLO》：中国企业大学发展论坛（China Corporate University Development Forum，CCUDF）是在党的十七大及《国家中长期人才发展规划纲要（2010 - 2020年）》、《国家中长期教育改革和发展规划纲要（2010 - 2020年）》提出“人力资源强国战略”的背景下所成立的中国组织学习与企业大学领域公益性、学术性的企业大学专业论坛。

中国企业大学发展论坛旨在推进中国企业大学和战略组织学习体系的科学规划与发展，实施企业大学战略的前瞻观察与研究，汇聚、传播和创新中国企业大学的最佳实践与管理理念，打造中国企业大学研究与实践领域的学术交流平台。

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>