

《把问题摆在桌面上》

图书基本信息

书名：《把问题摆在桌面上》

13位ISBN编号：9787040159059

10位ISBN编号：7040159058

出版时间：1899-12

出版社：高等教育出版社

作者：托比亚斯

页数：209

译者：刘斌

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《把问题摆在桌面上》

内容概要

这本《把问题摆在桌面上》的素材多数取材于托比亚斯在工作中所做的日志，书中详细叙述他在担任世界500强公司总裁时所遇到的种种问题及亲历的各种事件，读来鲜活灵动，饶有趣味。更难得的是，这位令人景仰的商界领袖在书中推心置腹、侃侃而谈，向人们揭开了顶尖领导者的社秘面纱，告诉人们如何才能像总裁等高层管理者一样思考、行动、沟通，从而帮助人们开发出迈向事业高峰的领导人特质。

《把问题摆在桌面上》

作者简介

兰迪·托比亚斯（Randall Tobias），1993年被聘为礼来制药公司的董事长和CEO，1998年退休后继续担任公司名誉董事长，在礼来制药公司任职之前，他在AT&T公司长期担任副总裁，并且负责与中国政府签订了历史上第一个大型跨国电信合作项目。

《把问题摆在桌面上》

书籍目录

第1章 解困良方 一张便条 奥凯姆法则第2章 幽娄之船 再见，贝尔公司 公司愿景 发明还是创新？ 随风摇摆第3章 苦涩的香槟 应急计划 从无可奉告到开放沟通 意外的悲伤 直面困境 第一个9-11第4章 来自小镇的教益 印第安那雷明顿 母亲的榜样 马的感觉 农场、农作物、牲畜和野营篝火第5章 求学生涯 乔丹河上的生活 变化的世界 篮球和音乐 实践计划 军队岁月第6章 晋升法则 管理者还是领导者 升迁法则 领导者必备特征 其他领导者的观点第7章 相互关系 附加值 变革中心 成功的秘密 生活的救世主 灵活政策第8章 业务魔方 足球理论 保持等待 关注组织结构 不断变化的业务魔方 超重的冠军第9章 风险决策 灰呢绒西装 如何生产糖果 在风险间选择 买一声“哇噻”第10章 悄然离去 团队协作 在台上 时间表 火炬的传递 救火队 调整方向 结语 领导力箴言

《把问题摆在桌面上》

精彩短评

1、 这是一本关于企业领导力的经典之作，本书的核心在于通过作者的亲身经历，使读者能够很轻松的获得“怎样将领导力集中于使得各种外部变化转换为公司的竞争优势”的秘诀。作者兰迪·托比亚斯曾先后担任AT&T和礼来制药公司的副总裁和CEO，是全球少数几位在世界500强中的两大公司里都取得巨大成功的职业经理人之一，他与GE的杰克·韦尔奇、IBM的郭士纳等人被称为“20世纪90年代最伟大的CEO”。

从1993年出任礼来公司CEO起，在短短的5年时间里，托比亚斯使礼来公司的市值增长了5倍多，并赢得了所有人的尊敬。他在礼来公司所推行的“奥凯姆法则”（所有现象都能够用最简单的道理来解释）、“互惠互得原则”（兼顾公司与员工两个方面的利益）、“足球理论”（团队内部倾向于收益最高的业务，而忽视其他业务）、以及实用的战略“业务魔方”，等等，几乎成为企业界面临变革时最标准的解决方案。

在AT&T的经历使得托比亚斯坚信在商业活动中，持续的变化是绝对无法回避的，在应对变化的时候，“企业领导人越早认识到变化本身也能代表核心竞争优势，就能越早体会到成功”，而且“变化很象火，管理它，利用它，就能体会它燃烧带来的温暖；忽视它，管理不善，就会殃及自身”。

在面对变革前，托比亚斯认为如果没有一个强有力的、鼓舞人心的公司愿景，任何组织都是难以取得成功的。他认为一个领导者在变革中应该具备的素质：说服大多数人支持一项必须做出的决定；高效地将公司目标与员工、股东和新闻界进行沟通；能够迅速果断地执行确定的方案等等。

托比亚斯也是一个组织里的沟通高手，他改变了礼来公司过去的无可奉告的闭门式的沟通方式，他更崇尚开放的沟通方式。因为他知道留下信息真空经常是可怕的错误，如果由员工，或者是媒体和分析人士来填补这些真空，那他们就会填上自己可预测的最差的情景，只要经过真正的努力才能营造出开放的沟通氛围，把问题摆在桌面开诚布公的对待和处理这些问题，在当今企业界，领导人没有良好的沟通技能，就会很大程度上损害公司的财务业绩。

这本《把问题摆在桌面上》的书中内容取材于托比亚斯在工作中所做的日志，整本书里详细叙述了他遇到的种种问题及亲历的各种事件和解决方式。还有他充满睿智的关于领导力、文化和价值观、公司愿景、变革、沟通等方面的感悟箴言。向读者展现了企业管理实践中的独特心得，读来鲜活灵动，饶有趣味，受益良多。

《把问题摆在桌面上》

精彩书评

1、这是一本关于企业领导力的经典之作，本书的核心在于通过作者的亲身经历，使读者能够很轻松的获得“怎样将领导力集中于使得各种外部变化转换为公司的竞争优势”的秘诀。作者兰迪·托比亚斯曾先后担任AT&T和礼来制药公司的副总裁和CEO，是全球少数几位在世界500强中的两大公司里都取得巨大成功的职业经理人之一，他与GE的杰克·韦尔奇、IBM的郭士纳等人被称为“20世纪90年代最伟大的CEO”。从1993年出任礼来公司CEO起，在短短的5年时间里，托比亚斯使礼来公司的市值增长了5倍多，并赢得了所有人的尊敬。他在礼来公司所推行的“奥凯姆法则”（所有现象都能够用最简单的道理来解释）、“互惠互得原则”（兼顾公司与员工两个方面的利益）、“足球理论”（团队内部倾向于收益最高的业务，而忽视其他业务）、以及实用的战略“业务魔方”，等等，几乎成为企业界面临变革时最标准的解决方案。在AT&T的经历使得托比亚斯坚信在商业活动中，持续的变化是绝对无法回避的，在应对变化的时候，“企业领导人越早认识到变化本身也能代表核心竞争优势，就能越早体会到成功”，而且“变化很象火，管理它，利用它，就能体会它燃烧带来的温暖；忽视它，管理不善，就会殃及自身”。在面对变革前，托比亚斯认为如果没有一个强有力的、鼓舞人心的公司愿景，任何组织都是难以取得成功的。他认为一个领导者在变革中应该具备的素质：说服大多数人支持一项必须做出的决定；高效地将公司目标与员工、股东和新闻界进行沟通；能够迅速果断地执行确定的方案等等。托比亚斯也是一个组织里的沟通高手，他改变了礼来公司过去的无可奉告的闭门式的沟通方式，他更崇尚开放的沟通方式。因为他知道留下信息真空经常是可怕的错误，如果由员工，或者是媒体和分析人士来填补这些真空，那他们就会填上自己可预测的最差的情景，只要经过真正的努力才能营造出开放的沟通氛围，把问题摆在桌面开诚布公的对待和处理这些问题，在当今企业界，领导人没有良好的沟通技能，就会很大程度上损害公司的财务业绩。这本《把问题摆在桌面上》的书中内容取材于托比亚斯在工作中所做的日志，整本书里详细叙述了他遇到的种种问题及亲历的各种事件和解决方式。还有他充满睿智的关于领导力、文化和价值观、公司愿景、变革、沟通等方面的感悟箴言。向读者展现了企业管理实践中的独特心得，读来鲜活灵动，饶有趣味，受益良多。

《把问题摆在桌面上》

章节试读

1、《把问题摆在桌面上》的笔记-有印象的两点

去图书馆翻书时，想找的那本没找到，顺手拿起了旁边这本《把问题摆在桌面上》

只看了一部分，有几个有印象的点。

奥凯姆理论：所有现象都能用简单的道理来解释。

足球理论：在球场上，一群小孩过分聚集足球附近。当企业选择研发方向或者营销业务时，也常出现这种情况，生活中也是如此，能闲庭细步，波澜不惊之人少之又少。

所处环境是不断变化的，在改变中认清方向，把握住历史潮流。

《把问题摆在桌面上》

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:www.tushu000.com