

领导商数



[领导商数_下载链接1](#)

著者:余世维

出版者:北京大学出版社

出版时间:2005-7

装帧:简装本

isbn:9787301091739

管理不等于一手遮天，果断不等于专断，团队不等于群体，沟通不等于开会，客户满意

也不等于客户忠诚；

照顾好你的员工，员工就会照顾好你的客户，进而照顾好你的利润；

天天讲沟通，可是往上沟通没有胆（识），水平沟通没有肺（腑），往下沟通没有心（情），怎么办？

.....

本书是当今中国最受欢迎的管理培训师余世维先生继《赢在执行》《企业变革与文化》之后隆重推出的又一经典力作，深入浅出地讲述了提高领导商数、掌握管理技能的全新方法，全书诙谐幽默，案例以小见大，尽显余先生的语言魅力与演讲风采，掩卷遐思，则有醍醐灌顶、茅塞顿开之感。

作者介绍:

目录:

[领导商数 下载链接1](#)

标签

管理

余世维

领导力

管理学

管理学习

04豆瓣推荐

领导商数

财经·管理

评论

领导总结工作搞不好的原因：一是像寡妇睡觉，上面没人；二是像妓女睡觉，上面老换人；三是像和老婆睡觉，自己人老搞自己人。

算是有点内容。

温故而知新

可看可不看的书，看了没啥坏处，不看也无须遗憾，依然是dr余的风格，samsung,disney.....such boring cases yet

推荐~

通俗易懂。几点收获：一是善于授权，做个教练式领导；二是关注员工，善于纠错和激励，而不是善于批评；三是要有威信，除了合法权和强制权，还要成为专家和典范；四是建设团队，要有促进主人翁精神，群策群力，加强协作，合理控制、利用冲突，消除破坏团队因子；五是向上沟通多出选择题，水平沟通求同存异，向下沟通给空间、敢放手、促反思；六是企业文化要形成价值认同，要直观，很大程度上来自领导的文化；七是以客户为中心，以问题促发展，善于决策轻重缓急，善于用人，进而提升执行力。

还不错

做培训的能做到如此,好像只有寥寥几个.欣赏...

只是着意拎出一些新理论搞搞噱头，但浅显易懂，也可看看。

余师傅是我人生的第三位老师……

07年读过，当时把领导力相当看重，最近读郎来了，原来还有更高级的，有兴趣的可以两边都读一下，体会一下职业经理人与经济学家的不同观点

讲了领导的一些管理技巧和实例，实用。

[领导商数 下载链接1](#)

书评

[领导商数 下载链接1](#)