

《打造总裁》

图书基本信息

书名：《打造总裁》

13位ISBN编号：9787508620244

10位ISBN编号：7508620240

出版时间：2010-6

出版社：中信出版社

作者：唐荣明

页数：197

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.tushu111.com

《打造总裁》

前言

推荐序 亲爱的中国读者朋友，我十分荣幸地向你们推荐这本书。本书作者唐荣明先生是一个让我一直很感动的老朋友、好同事！在读完这本书后，你会知道他是一个多么不可多得的人才！最让我感动的是，当年我帮他办留美学习手续的时候，他就许诺将来要回国，要为中国的发展而工作，当时我半信半疑。今天，他毅然放弃了在美国的锦绣前程，回到中国，这实在令我佩服之至。

1987年我在大连认识他的时候，我就知道他将会是一个非凡的人。后来，他去美国学习、工作，我亲眼目睹了他的成长：他的智慧和能力，为美国同学和老师所欣赏，他

《打造总裁》

内容概要

《打造总裁:突破你的层次,走向卓越人生》讲述为什么有些人能够带领团队打硬仗,却不容易留住核心员工?面对巨大的决策压力和市场挑战,哪一类管理者更容易带领团队走向成功?在一个跨国企业中,什么样的人才更胜任跨文化管理的工作,带领企业完成国际化的发展道路?《打造总裁:突破你的层次,走向卓越人生》是一部告诉你如何成为卓越领导者的书,更是一本成功管理者的人生指南。

《打造总裁:突破你的层次,走向卓越人生》从提升团队能力和个人发展层次的目标出发,开发了一套完善而科学的评估与提升系统,首次提出了独裁型、个性型、依赖型和融合型四种个人层次概念。《打造总裁:突破你的层次,走向卓越人生》对每种层次的思维模式、行为特点、心理根源和客观结果进行了深入分析,还提出了突破路线图,即通过震慑行动、心灵手术、破壳而出、化蝶飞舞四个步骤,勾勒出完成自我超越的路径。尤其有助于当今的跨国企业管理者认清自我和团队个性,更好地提升团队创造力和工作业绩。

《打造总裁》

作者简介

唐荣明，寰球立德管理咨询有限公司（GLI）创办人兼董事长、首席顾问及总裁教练，美国吉尼弗亚ODU大学系统管理哲学系博士，美国CIIS大学“全美最年轻”的博士生导师（32岁开始担任），现任美国Saybrook University大学博士导师及客座教授。

GLI在解决个人、团队以及组织

《打造总裁》

书籍目录

推荐序 自序 第一部分 分清你的层次 第一章 你知道自己是谁吗？ 第二章 层次：认清你自己 第三章 独裁型 第四章 依赖型 第五章 个性型 第六章 融合型 第二部分 突破你的层次 第七章 突破路线图 第八章 独裁型的突破 第九章 依赖型的突破 第十章 个性型的突破 第三部分 融合领导力的打造 第十一章 融合之道 第十二章 融合领导力的修炼 后记 突破自我走向卓越

《打造总裁》

章节摘录

推荐序 亲爱的中国读者朋友，我十分荣幸地向你们推荐这本书。本书作者唐荣明先生是一个让我一直很感动的老朋友、好同事！在读完这本书后，你会知道他是一个多么不可多得的人才！最让我感动的是，当年我帮他办留美学习手续的时候，他就许诺将来要回国，要为中国的发展而工作，当时我半信半疑。今天，他毅然放弃了在美国的锦绣前程，回到中国，这实在令我佩服之至。

1987年我在大连认识他的时候，我就知道他将会是一个非凡的人。后来，他去美国学习、工作，我亲眼目睹了他的成长：他的智慧和能力，为美国同学和老师们所欣赏，他

《打造总裁》

媒体关注与评论

唐博士是个杰出的领导人才，毫无疑问，他将通过提高个人及公司的能力来改变这个世界。”

——斯坦福大学 大卫·沙顿 博士

唐博士对我们的影响之大是从来没有的。我们从他

那学到了很多很多的东西。

——IBM 国际部经理 丽莲·乔恩

唐博士的融合方法使我

们的团队成为美丽和谐的一体！每个人都感觉到正向的氛围，并且，工作起来像一群好友那样默契无间。我强烈推荐任何有团队问题者马上用他的方法！

——苹果公司开发部项目经理 琼恩·葛

扎瓦

《打造总裁》

章节试读

1、《打造总裁》的笔记-第1页

序言很忽悠，"宇宙的发展"都出来了，看看再说

2、《打造总裁》的笔记-第197页

为什么这类书籍总让人感觉就是机场书店循环播放的所谓成功学讲座的文字版啊？最大的问题就是作者想用一本书解决太大的问题比如世界的规律宇宙的发展，结果可想而知

3、《打造总裁》的笔记-第84页

前面写了四个层次：独裁 依赖 个性 融合。到目前为止，这书还是广告为主

4、《打造总裁》的笔记-第147页

个性型的突破不容易，因为他们往往活的很舒服，有些道理

《打造总裁》

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.tushu111.com