

<<从专家到管理者>>

图书基本信息

<<从专家到管理者>>

前言

随着内部专业人士和外部客户对专业服务公司的需求不断增加，专业服务的性质正在不断发生变化。在这样的发展趋势下，资深合伙人、实践小组负责人以及其他专业服务公司或专业服务行业的领导者们，非常渴望得到一些指导，即如何在充满变化的世界中，领导和管理专业服务公司。

然而很不幸的是，现在大多数领导者们仍然沿用老套的框架和陈旧的思维模式，作为权宜之计，并试图利用这些陈旧的东西来应付新挑战。

对很多领导者而言，他们面对新挑战时所做出的反应，要么是延长工作时间，直至自己筋疲力尽；要么是想当然地认为，通过更加频繁的出差，可以使问题得到有效控制；又或者，当市场变动时，将更多的精力放在市场细分上；再或者，不停地招募最优秀、最聪明的人才，认为人才投资会带来长期的回报，增强人力资本的生存能力。

我们的写作目的，就是为了那些已经看到专业服务公司的领导或管理方式亟待变革。

却苦于没有一个适合的框架来应对变革的领导者们。

在本书中，我们将介绍一种“整合的领导模型”，该模型的设计旨在刺激领导者转变思维方式，推动高效能的公司领导者实行期望的变革。

<<从专家到管理者>>

内容概要

好专家一定是优秀的领导者吗？

如何让自己从专家成长为领导者？

本书从领导者的成长轨迹的角度，提供了一个整合的领导模型，要想让公司保持长久不衰，作者界定了有效的领导者必须实施的四项关键活动：明确战略方向、确保合伙人和员工对方向的承诺、推动战略的执行和以身作则。

<<从专家到管理者>>

作者简介

托马斯·德朗

哈佛商学院组织行为学教授，曾任摩根士丹利公司执行董事兼首席发展官，主要研究有关人员、组织变动和全球化的组织战略问题。

曾在《哈佛商业评论》等重要学术刊物发表多篇学术文章。

<<从专家到管理者>>

书籍目录

第1章 好专家不一定是优秀的管理者 第2章 什么是成功的专家&管理者 第3章 认识你所在的企业 第4章 认识你所从事的工作 第5章 认清自己在市场中的位置 第6章 明确公司的长期发展方向 第7章 获得专业人士的一致承诺 第8章 执行面面俱到的细节管理 第9章 做一个专家&管理者的完美榜样 译者后记

<<从专家到管理者>>

章节摘录

插图：尽管，相比赢得全球范围的6 000个专业人士的承诺，获得220位合伙人的承诺要容易得多。但我们的观察表明，即使是规模庞大的公司也能够建立一些机制，来确保关键人物的参与和联系，从而获得高度的承诺。

这样的例子不胜枚举，麦肯锡公司、贝恩公司、亿康先达国际咨询公司（Egon Zehnder International）、年利达事务所（Linklaters）等机构都采用了类似的会议来增强合伙人与专业人士之间的凝聚力和承诺，因为获得承诺、建立联系确实能给公司的得失带来实质性的影响。

还有很多其他的工具和行为可以帮助领导者在公司与实践层面建立承诺，遵循价值。

建立承诺，让关键人物参与到重要的决策制定中，认可“正确的”行为，如果这些都做到了，就能产生巨大的力量，有力地传达领导者的诚意，以及领导者对公司目标的信任。

而忽视这些行动的领导者则会承担风险，酿成苦果。

如果专业人士没有受到为共同目标而努力的激励，他们最后常常会破坏公司的努力。

获得员工对共同方向的承诺，听起来似乎不应该优先考虑，但事实上应该放在首位去考量。

我们也要认识到，在我们生活和工作的这个时代，愤世嫉俗、讽刺挖苦、悲观主义比以往任何时候都更加盛行，在年轻的专业人士中间，尤其如此。

他们能迅速地察觉到最糟糕的情况，产生怀疑的态度。

毫无疑问，普遍的裁员趋势与公司丑闻让这种负面的态度更加严重。

然而，如果领导者能够获得员工对共同方向的承诺，就意味着向专业人士们提供了一种潜在的“解毒剂”，可以帮助他们抵制“有毒”的想法。

如果领导者能够吸引员工的思想 and 心灵，就可以帮助员工建立一种积极的、包容的态度，进而激发员工更大的努力与热情，最终公司将大为受益。

<<从专家到管理者>>

后记

许多中国的企业领导都熟知毛泽东说过的一句话：“在政治路线确定后，干部就是决定因素。

”这句话言简意赅地说明了在国家发展和建设过程中，领导干部的重要性，同样，这句话也适用于企业当中。

一个企业在经过了慎重思考、深入探索、大胆创新后，制定出了正确的战略方向、发展目标，那么，摆在企业面前最重要、也是关键性的因素就是它的领导者。

高效能的领导者能够带领自己的企业又好又快地发展，反之，则会阻碍或制约企业的发展。

值得一提的是，在发展迅速、瞬息万变的今天，如何成为一个高效能领导者，越来越受到人们的关注，也成为了一个企业领导不可忽视的重要课题。

一个真正能够做到“高效能”的领导者，必然能够“运筹帷幄之中，决胜千里之外”，能够将精力恰如其分地按照主次轻重合理分配，能够合理地调动人力、物力、财力，能够有效地激发员工的创造性、主动性和积极性——上述这些，正是许多领导者孜孜以求的目标。

在各种类型的企业当中，专业服务公司的领导者面临的挑战尤为艰巨、复杂、深刻，他们需要具备更高的效率，更充沛的精力、更敏锐的洞察力、更有效的执行力。

<<从专家到管理者>>

媒体关注与评论

要想让公司长久立于不败之地，就要让所有的合伙人都承担领导角色。

该书以前瞻性的思维看待问题，发人深省，极富感召力，是各个领域合伙人的必读书籍。

——摩根士丹利主席前首席执行官 约翰·麦克对于如何在追求成功的专业人士之间建立团队合作和包容的文化氛围，这本书提供了一个清晰的路线图。

——安永会计师事务所主席兼首席执行官 詹姆斯·特黎这本书见解深刻，极富洞察力。

我们要求在高伟绅律师事务所担任管理角色的每个人都要阅读这本书。

——全球最大的律师事务所高伟绅执行合伙人 大卫·蔡尔兹本书成功地提供了令人信服的例子，说明了专业服务公司管理者面临的现实问题，提出了既有见识又务实的建议，让人受益匪浅。

——华信惠悦咨询公司董事长兼首席执行官 何立杰

<<从专家到管理者>>

编辑推荐

《从专家到管理者:领导者的成长轨迹》由摩根士丹利、安永、哈佛商学院合力打造。

<<从专家到管理者>>

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>