

决定管理者领导力的6个维度

宏成

无论你是小公司的管理者还是某一行业的领导者,掌握这6个领导力维度,可以提高领导力效率,成为优秀的领导者。

●格局要高

企业的竞争,本质上是领导者的竞争。而领导者的竞争,则聚焦于格局。也就是带领一群人做事,让这群人看到美好的未来,不但现在好,未来也好。

领导和管理不同,领导侧重于“领”,管理侧重于“管”。“领”,相当于领路,倾向于战略方向和战略目标,所以格局要高。

●用人要信

领导是一项艰巨的工作。用人最大的突破,在于信任人。中国式管理的“黑洞”,是建构于情义观之上的熟人模式。除了“自己人”之外的,都是“非我族类”的陌生人,都不可相信,而对“自己人”,则会充分信任,甚至放弃原则。

华为对高级干部有忠诚的要求,但指的是对事业、对华为的忠诚,而非对某人的忠诚。员工只要做好自己的事,对华为有贡献,不需要讨好谁。这不仅是一条重要的驭人术,还可以说是一条经商铁律。

宁可提高选拔人才的标准,也不能在任用了一个人之后再怀疑他。领导者最重要的能力之一就是识人和用人。识人要明,不能误用错配。用人要信,不



能怀疑。

●处事要公

民不畏我严,而畏我公,这是每个优秀领导者的管理箴言。处事一定要公正公平,大家才会信服。单位的一把手,既是这个单位的领路人,又是这个单位所有事情的决策者,还是处理各种事务的裁判者,因此处理各种事情要“公”字当先。一是你的一言一行,都贴有“公”字标签,不能有丝毫的私心。二是做决策要以集体利益为重,不能有失偏颇。三是面临不同抉择时,要考虑公正为要,不能失去平衡。不然政令不通,难以服众,工作就难以开展。

●律己要严

君子以细行律身,不以细行取人。君子在小事上严格要求自己,不在小事上苛责别人。我们立身处世要严以律己、宽以待人,方能远离祸患,得到别人的尊重。一个人如果做不到严于律己,

个人魅力就无从谈起。律己就是无声的命令。

●沟通要勤

组织中80%的问题是沟通问题,所以,管理就是沟通。提升领导力就是提升沟通力,一是要听,二是要勤。勤于沟通、敢于沟通,对上对下都是需要的。对上沟通,要经常与上级领导汇报工作进度,出现问题要及时汇报,在沟通中展示自己及团队的能力。对下沟通,除了督促、要求别人做事情,也要找时机拉家常、谈心。

●责任要担

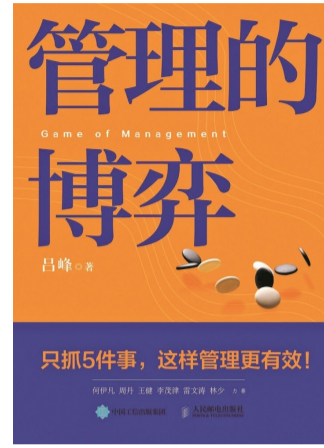
管理者最难以忍受的,应该就是下属不仅没完成任务,还推卸责任。更高层级的管理者对低层级的管理者,也是同样的感受。作为领导,勇于担当既是职业素养又是职责所在,如果见了问题就躲,见了责任就推,何来领导力。

在管理者的角色中,责任、沟通、执行、心态和结果这五个方面相辅相成,共同构建了优秀管理者的形象。责任使管理者能够为团队的成功负起责任,良好的沟通保证信息的准确传递和团队的协作高效,果断的执行力让计划不再停滞,平和的心态使团队在压力下依然高效,以结果为导向让一切行动都具备意义和价值,只有这五个方面全部到位,管理者才能真正发挥领导的效果,带领团队取得持续的成功和进步。

书籍推荐

《管理的博弈》

吕峰 著 人民邮电出版社

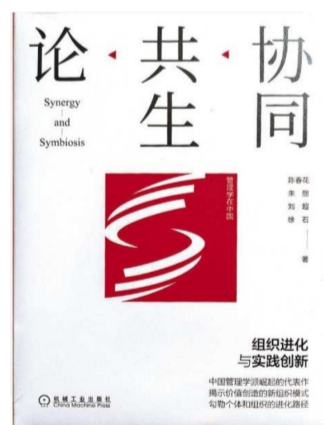


与管理相关的著作汗牛充栋,但都绕不开一个核心问题“别人为什么要听你的”。这隐喻着管理是一场没有终点的博弈,而真正的管理高手,一定是正和博弈大师,在他的游戏中没有输家。这本书解析了有效管理的基石——计划、组织、控制、领导和人员配备,正是这些基石铺就了通向正和博弈的必由之路。

书中说,真正的高手都在苦练基本功。阅读完书籍,你会发现,企业变革之路上只有夯实内力,增强定力、保存体力、强化免疫力,才能熬过寒冬、迎接明媚的春天。

《协同共生论》

陈春花 朱丽 刘超 徐石 著 机械工业出版社



北京大学国家发展研究院陈春花教授及其团队花10年时间深入一线研究,探索数字化时代有利于价值创造的新组织模式,以及个体和组织的进化路径。

本书探讨了协同共生效应,提出了协同共生的框架和管理模型,探索了数字技术如何通过协同共生重构企业价值。

名言智语

其实我们每个人的生活都是一个世界,即使最平凡的人也要为他生活的那个世界而奋斗。

——路遥

时间是由分秒积成的,善于利用零星时间的人,才会做出更大的成绩来。

——华罗庚

工作就是人生的价值。人生的欢乐,也是幸福之所在。

——罗丹



插图欣赏

朱至武 作

读书越多,内耗越少

许朝暮

有人在微博上问蔡澜:“近来事事不顺,觉得人生暗无天日,如何解解?”蔡澜只回了两个字:“读书。”

仔细一想,还真是这么回事。人与人虽际遇不同,所处的困境却大抵相似。你遇到的迷局,前人早已摸索过;你面临的难题,书中也都有答案。迷茫的时候,不妨从书中找到慰藉。

作家毕淑敏说:“书不是棍棒,却会使人坚韧有力;书不是羽毛,却会使人飞翔。”每一本书里都有指引你前行的良师,承载你情绪的益友,尽力为你排忧解难。

难。哪怕书不能立即给你答案,也能在你身陷迷雾时,给予你内在的从容。

疲惫的时候,从书中获得滋养。人的身体要及时补充营养,心灵也要经常给予滋润。读书,就是精神层面上的滋养,静下来读书,才能给自己的精神世界注入一汪活水,让生活重新焕发生机,就不会在琐碎的事情上消耗、沉沦。

孤独的时候,从书中觅得寄托。爱读书的人,心怀浩瀚天地,抬头可见满天星辰,俯首博览万千风景。在书海中遨游久了,你的生命会变得辽阔,再也不会

被一时的孤寂所束缚。

绝望的时候,从书中寻得出路。读书的人和不读书的人最大的区别是什么?有人说,不读书的人精神是贫瘠的,而善读书的人,他们的内在世界就像一棵树,在绝境中也能开花结果。

对任何人来说,读书,都是一味反内耗的良药。无论你是否茫然失措、焦虑烦躁,还是空虚无助,都不妨多读读书。一个人读的书越多,抵御俗世烦恼的免疫力就越强。只要不停止阅读,生活的沼泽就永远困不住你。

向新而生 成就不同

易成新路

向新而生 成就不同

●2024年8月31日 第1期 新闻热线:0371-89986338 投稿邮箱:jxy@300080.cn



中共河南易成新能源股份有限公司委员会主办

李毛到易成新能调研时强调

对标补差 育核占先 朝着一流目标迈进

核心阅读

●对标是最简单、最便捷、最易操作的管理提升工具。要在充分发挥自身优势的基础上,强化对标补差提升,学习优秀企业的经验做法,提升经营管控水平,增强新能源新材料板块的竞争力。

●只有围绕改革做文章,才能进一步优化体制机制,激发干部职工动力活力。

●要培育创新的思维、钻研的劲头、攻关的魄力,努力成为建设世界一流企业需要的企业家、科学家、哲学家。

8月29日上午,集团党委书记、董事长李毛到易成新能调研,并组织召开座谈会。他强调,要认真清当前形势,强化对标补差,加强科技创新,在改革上做文章,在学习上下功夫,高质量推进新能源新材料产业育核占先行动,助力集团加快建设全球优秀的功能材料领军企业。

集团有关部门负责人参加座谈会。

李毛指出,集团20年来在新能源新材料领域探索、发展的方向是正确的,整体构架、组织体系符合当前行业发展趋势,但仍面临着人才短缺、产业产品较“散”的问题。要发挥易成新能管理中心位于郑州的地域优势,紧紧围绕集团高质量发展大局,加大引才、育才、用才力度,将人才力量转化为推动企业高质量发展的强大动力。要扛牢使命责任,深入贯彻落实集团第一次党代会决策部署,围绕“1135”发展格局,高质量推进新能源新材料产业育核占先行动,下功夫找准“核”,铆足劲育好“核”,推动新能源新材料产业在国内占先。

李毛要求,要充分认清当前新能源新材料板块面临的发展形势,找准思路办法,加快行动步伐。对标是最简单、最便捷、最易操作的管理提升工具。要在充分发挥自身优势的基础上,强化

对标补差提升,学习优秀企业的经验做法,提升经营管控水平,增强新能源新材料板块竞争力。要强化科技创新,搭好创新平台,捋顺创新机制,明确创新主体,激发创新动力,提升创新成果落地转化、形成产业的效率效果。要找准创新方向和方式方法,有效整合人才资源优势,让创新成为推动企业高质量发展的强劲动力。

李毛强调,集团高度重视改革,把改革作为破解难题、推动发展的关键一招,只有围绕改革做文章,才能进一步优化体制机制,激发干部职工动力活力。要认清改革的目的和重大意义,总结好在郑煤机集团学到的经验,增强改革意识、树牢改革思维、提升改革能力,重点围绕优化体制机制下功夫,在集团率先做到板块企业全覆盖,激发干部职工能动性、创造性和干事创业热情,逐步缩小与行业内先进企业的差距,朝着国内一流、世界一流的目标迈进。

李毛指出,新能源新材料产业是发展的新领域,“新”就意味着不能靠老经验推进各项工作。要在学习上下功夫,对相关专业的行业、产品等进行认真钻研,弄清原理和逻辑,做到知其然又知其所以然。要培育创新的思维、钻研的劲头、攻关的魄力,努力成为建设世界一流企业需要的企业家、科学家,在重点难点上求突破,为企业创造出实实在在的价值;要成为哲学家,更好地理解社会发展规律,把企业发展方向把握得更准、更正。

李毛强调,要对未来发展充满信心,只要大家共同努力,就一定能够推动企业实现跨越发展,培育出数家核心企业、独角兽企业和国内一流企业,实现新能源新材料产业育核占先的目标任务,助力集团加快建设全球优秀的功能材料领军企业。

会后,李毛到新能源新材料板块供应链管理有限公司调研,对有关工作提出要求。

创刊词

秋风送爽,佳节将至,在公司改革发展发展的关键时期,《易成新路》如期诞生了。《易成新路》的创立旨在阐述企业理念、传播企业文化、促进企业管理,搭建一条企业与职工互动交流的桥梁。《易成新路》不仅仅是企业的宣传阵地,更是凝聚易成人思想和智慧的精神家园。希望大家利用好这一平台,抒发声展自我,为企业发展营造良好的精神风貌。

易则成,变则通,行大道,三十余年不忘初心兢兢业业,三十余年改革突破砥砺前行,乘时代之东风蓄势待发,我们有理由相信,易成新能必将在竞争激烈的新能源新材料“蓝海”之中乘风破浪,踏出一条波澜壮阔的易成新路。值《易成新路》创刊之际,让我们同心同欲奋楫力行,共同托起易成新能更加美好的明天!

对标「四千精神」建设核心市场

李延河出席新能源新材料板块供应链管理公司揭牌仪式

8月19日上午,集团新能源新材料板块供应链管理有限公司揭牌仪式在郑州海联大厦举行。集团总经理李延河出席仪式。

集团副总经理王安乐出席仪式,集团有关部门和驻郑企业负责人参加仪式。

王安乐在仪式上致辞。他说,成立统一销售平台,有利于引进先进营销理念,发挥专业优势,及时敏锐捕捉市场信息调整销售策略,更好展示企业形象,提升品牌价值;有利于整合资源、统筹研判、综合调度,形成握指成拳、联合出击的强大合力;有利于强化“产学研销”一体化运作,形成上下联动,进一步放大协同效应。希望大家站位大局、胸怀全局,跳出产品思维销售产品、立足用户思维抓好服务,聚焦市场思维引领变革,培养和弘扬企业家精神,继续保持良好协作精神,以切实举措带动育核占先行动落地生根、开花结果。

李延河、王安乐为新公司揭牌。

在随后召开的座谈会上,李延河指出,当前,市场形势复杂,不确定因素较多,各行各业竞争日益激烈,特别是新能源新材料行业,内卷、竞争更加激烈。在这种市场形势下,要充分认识到专业化销售的重要作用,开拓核心客户作为当前的首要任务,全方位提升开拓市场的能力水平。对于企业而言,市场至关重要。市场是企业的舞台,企业的核心就是不断创造客户、开拓客户、为客户服务。目前,企业与企业之间的竞争主要靠核心专长、核心产品,要积极为石墨电极、负极材料、全钒液流电池、碳化硅半导体粉体等高质量、品牌好的集团核心产品开拓市场,真正做到能创收、有收益。要增强协同意识,强化内外统筹、讲战略、讲策略,考虑边际收益、毛利率和质量效益。要提高认知、形成共识,加大对新公司的支持力度,按照预期的规划和要求,高效顺畅推进新公司建设。

李延河强调,要对标浙商的“四千精神”,练就过硬本领。新成立的销售队伍都是经过板块精挑细选出来的,面对严峻的市场形势、竞争压力,必须练就过硬本领。集团提出要培养四支核心队伍,其中就是要对标浙商的“四千精神”,打造一支具有“四千精神”的专业化营销队伍。要明确目标,在公司成立之初就坚持高标准、严要求,高起点建设销售队伍。机制是关键,机制要配套,要同步、要推进,通过“基薪+绩效”的激励政策给大家提供舞台,让每个人充分展现自己的本领、能力去开拓市场。要制定好正向激励、刚性考核政策,树牢“谁能在舞台上为易成新能、为整个板块作更多贡献,谁就能拿高收入、在平台上站得住”的鲜明导向。

李延河强调,新公司要通过专业化队伍的组建、配套机制的建立、活力的迸发以及后四个多月的努力,在“红海”市场的残酷竞争和“蓝海”市场的激烈技术竞争中打开局面,增收盈利,努力实现更高质量、更可持续的发展,取得优异成绩,不负集团党委、集团的信任和期盼。

王安乐就推进新公司建设提出要求。

(本版稿件据《中国平煤神马报》)