



女性高管 缺乏前瞻能力吗？

针对高层主管的一项研究结果对女性来说可谓喜忧参半,喜的是在多个方面女性表现优于男性,忧的是女性的“远见”逊于男性。这究竟只是人们的错觉还是确实如此还有待研究,但这“弱点”却可能阻碍部分女性在职场的晋升。

女性高管有“远见”吗？

INSEAD 学院教授哈米尼亚·伊瓦拉(Herminia Ibarra)和博士生奥蒂利娅·奥博达鲁(Otilia Obodaru)的研究表明,女性高管的前瞻能力以及基于远见为机构制定战略方向的能力逊于男性。

不过,伊瓦拉指出,不管是错觉还是不幸的事实,都并非没得补救。

她说:“世上没有培养前瞻能力的课程。”她指出,女性唯有多参与社交,建立人际网络以便测试自己的想法,培养前瞻能力。

伊瓦拉指出,很多人幻想只要端坐山顶,就会灵感顿生、远见倍增,这是不切实际的。

“培养远见的务实做法是了解社会和行业趋势,积极与人沟通,以发现商业环境中的危与机,并评估自己的机构是否做到审时度势。”

伊瓦拉和奥博达鲁对“INSEAD 全球领导力中心”向 2800 名女性收集的共 22244 项领导力评分进行了全面的研究。

研究结果出人意料:在绝大多数领导力评分项目上女性得分都不差于甚或高于男性,唯独在“前瞻能力”一项处于劣势。而这可能是阻碍更多女性晋升高层的原因之一。

“很难证明这是事实还是纯粹是感觉,但于企业高层而言,感觉已足以构成事实。”身为 INSEAD 组织行为学教授的伊瓦拉表示。

为寻根究底,伊瓦拉与奥博达鲁深入研究,并揭示了三种可能是导致“女性缺乏前瞻能力”这一观点的缘故。

其一:女性可能并非缺乏远见,而是她们采用了不同的方法来规划长远策略。她们在制定政策方向时可能偏重团队协作,考虑多方意见。惟在商业环境中,令同僚及下属折服的可能不是协作精神,而是独立远见。

其二:女性可能具有远见,但她们不愿提出没有事实和数据支持的观点,因为女性的主见较易受到质疑。

其三:女性可能并不看重前瞻性主张。一些女性对前瞻性主张持怀疑态度,甚至认为前瞻性主张只是耍嘴皮子。一些受访的女性表示,她们认为执行日常工作才是至关重要的。

“她们认为,最要紧的是脚踏实地地执行日常工作,确保工作贯彻实施,而不是空谈。”伊瓦拉在接受 INSEAD 智库网采访时说。

前瞻能力可以培养

令人欣慰的是,前瞻能力是可以培养的,女性可以做到更具远见。伊瓦拉说,女性需要有良好的学习楷模,也要努力建立更大的人际网络。

人际网络有助于人们接触不同意见以及发现新趋势。而通过人际网络,女性可以培养自己的前瞻能力。

“我们不赞成企业领导者闭门造车;反之,我们鼓励他们参与社交,借此培养远见卓识。”她说。

研究报告的作者还认为,女性也需要学会如何有效传达她们的意见想法。

“如何以令人信服的方式传达意见想法,如何做到不仅使同僚信服,还令更广大的听众心服口服。”伊瓦拉说。

有一点不管男性或女性在职业生涯转变中都必须引以为戒的,伊瓦拉称之为“身份陷阱”。

她警告:过去的成功并不能保证未来一定成功,过去工作中大有作为的某种技能在新的更高层岗位上未必管用。

“更高层的岗位不但需要不同的技能,而且对身份、强项、贡献、价值及时间分配等各方面都具有全新的定义。因此不管是男性或女性主管,都要提防堕入身份陷阱。” (商评网)

闽商的“术”

近些年来,关于“优秀企业”、“卓越企业”乃至“伟大企业”的评比甚嚣尘上,令人摩拳擦掌,蠢蠢欲动。但静下心来反思,资产额、利润率、负债率……对于所谓优秀基因的拿捏,是否过于指标化,以至于在自我局限的路上越走越窄?

佛语有云,“跳出三界外,不在五行中。”企业或许不需要进入如此的清凉境界,但如何摆脱乱花渐欲迷人眼的世俗评判标准,以自己对他大势的坚守、对商道的思辨作为企业经营和长远发展的核心坐标,却是一个永恒而关键的话题。以此来观察当下风头正劲的闽商,会得出一些颇有意味的心得。

而闽商中的佼佼不群者,其在喧嚣浮

躁的商界中对大势的坚守尤为难能可贵。何为大势?就房地产市场而言,价格的涨跌、成本的升降、政策的变化并非大势,中国数十年城镇化无可阻挡的进程和现代化企业制度与文化的建立完善才是真正的大势。

“善弈者谋势,不善弈者谋子。”这些善于把握因循大势者,不会因规模冲动而上市,而更加注重提早打通资本市场通道,以上市公司的健全性和规范性提升自身;不会人云亦云地盲目扩张,而是在有把握的区域深耕细作,磨炼自身内力;不会钻政策空隙牟取短期利益,而是成为积极的政策践行者,投入海西建设大潮,以民生的高度关注城镇居民的幸福指数;不会过分纠结于家族化和职业经理人之间的取舍,而是圆润地创出“内外结合、家族传承”的中庸

经商的第一技巧：雄辩是银 沉默是金

犹太人有一句老话：雄辩是银，沉默是金！且不论这句话对不对，在我们研究要怎么说话之前，应该先了解要怎么不说话，因为言多必失。而遵循这一原则会让人受用无穷，个人的威望会因为沉默而得到提升。

晚开价就多赚了 8 万美元

人们从来都希望了解别人头脑中的想法,而把自己的思想封闭起来,不让别人窥探到。这样可以增加神秘感,不但使别人无法洞察自己的真实意图,而且还会让自己显得高深莫测。

犹太人认为,在商业或私人交际中,无言常常是最好的选择之一。与善于交谈的人谈判,如果您能倾听对方说话,最后您肯定是赢家。因为人们不习惯沉默,即使一分钟沉默都像一个世纪那样长。这就是找喜欢说话的人做生意的好处。比如销售人员只顾自己一个劲地说产品如何如何好,而不会倾听的话,他就无法了解顾客的想法。一个成功的交易过程是——自己只说三分之一的话而把三分之二的話留给对方去说,然后,倾听。再过一会儿,顾客就会主动掏出钱包。

比如美国大发明家爱迪生研发出自动发报机之后,他想卖掉这项发明及制造技术然后建造一个实验室。因为不熟悉市场行情,不知道能卖多少钱,爱迪生便与夫人米娜商量。米娜不知道这项技术究竟能值多少钱,她一咬牙发狠心地说:“要 2 万美元吧,你想想看,一个实验室建造下来至少要 2 万美元。”爱迪生笑道:“2 万美元,太多了吧?”米娜见爱迪生一副犹豫不决的样子,说:“我能看行,要不然,你卖时先套套商人的口气,让他先开价再说。”当时,爱迪生已经是一位小有名气的发明家了。一位商人听说这件事情后愿意买爱迪生的自动发报机和制造技术。在商谈时,这位商人问到了价钱。因为爱迪生一直认为要 2 万美元太高了,不好意思开口,于是只好沉默不语。这位商人几次追问,爱迪生始终不好意思说出口,正好他的爱人米娜上班没有回来,爱迪生心想,我还是等到米娜回来再说吧。

最后,商人终于耐不住了,说:“那我先开个价吧,10 万美元怎么样?”这个价格非常出乎爱迪生的意料之外,爱迪生大喜过望,当场不假思索地和商人拍板成交。后来爱迪生对他妻子米娜开玩笑说:“没想到晚说了一会儿,就多赚了 8 万美元。”



口含着棉花买房的王先生

对于说话的技巧,台湾作家刘墉先生在他的书中写道——坏话好说、狠话柔说、大话小说、笑话冷说、重话轻说、急话缓说、长话短说、虚话实说、废话少说,如此才能把话说到点子上,说到对方的心窝里。但最关键的技巧是,一个人他能把话咽回去“忍住不说”。可见一个人会说话与不会说话,说话与不说话,也仅在那一念之间,也都是生活中的小事和细节,但人们如何把握退一步说话、想好了说话、沉默不语,所反映出来的却是大文章和大学问。

一次刘先生的上海朋友老王,去浦东看房。售楼小姐帮老王打开车门时问:先生是第一次来我们社区?老王没说话,只伸出两根手指。噢!第二次了。小姐把眼睛睁得老大,上一次是??老王没搭腔,对她笑了笑。

进入电梯间,小姐掰着纤细的手指说,我们还剩下三个保留户,160 平米、270 平米和 310 平米,您要?老王伸出三根手指。小姐又把眼睛睁得老大,按了 27 楼的钮,转过身歪着头打量着老王,哆哆地说:您好有威仪哦,您一定是大老板吧?老王点点头。售楼小姐夸张地拍了一下自己的脑袋:我真笨噢,还没问您贵姓呢。老王伸左手,用右手在上面画了三横一竖。噢!王董事长。失敬!失敬!小姐带着老王,一间一间参观。这原来是样品屋,也是全区视野最好的一户,本来不想卖的,小姐扭扭脖子,撇撇嘴,可是,可是您知道最近建筑业不景气,我们只好割爱了。看老王没说话,又加一句,而且是大减价割爱。老王还是没吭气,小姐又跟上来说,您不是来过吗?那您

在闽商文化研究中,有“新旧闽商”之别——旧者主张“爱拼才会赢”,敢于蔑视陈规,不走寻常路,以外向和进取的姿态游走于商界;新者则在继承传统的基础上,更加重视合作之术、国际化视野和资本道路,智慧和制度成为更关键的要素,注重打造品牌、引入职业经理人等,以积极入世的态度将自身国家乃至世界大势紧密联系,走向了“儒商”的阶段。

新路。

与很多福建房企打过交道后,一个最直观的印象是,闽商房企的产品做得非常精细,完全不逊于港商粤商,对于产品品质和服务的要求极高。可以说,品质的追求已深深地浸入这个群体的血脉中,是他们信以立道的脊髓,而绝非敷衍作秀;但同时,公司经营方面却非常激进,常常以高杠杆和大手笔拿地惊动四座,从这里却还能看出“三分天注定,七分靠打拼”的拼搏冒险精神的痕迹。

新闻商之“道”

但这些仅仅是这些新闻商房企之“术”,真正值得观察和揣摩的,则是新闻商之“道”。作为中国传统商帮中最具国际化精神的群体,新闻商越来越注重全球视野的企业家文化和高度现代化的管理制度与企业文化,致力于将中外两种文化和两股资本水乳交融地汇合,既不拘泥于传统,也不刻意盲目地追逐潮流,而是形成一种全新的商道体系与经营理念。

自古以来,受到自然条件和海洋文化根深蒂固的影响,闽商很少有结成盟约的

抱团发展,而是更加依赖“单打独斗”的鲑板文化,怀有相信个人打拼定能胜天的英雄情结,因此也有“宁为鸡头不为凤尾”的创业原则。

如今,旧一代闽商特立独行的不合作精神已经逐渐淡化,新一代地产闽商成长于新的商业时代,受到更多时代气息和政策环境的影响,开始改变古已有之的习俗,变得更加务实开放。同时,市场形势也在急剧变化,高地价、地方保护主义、政策风险、拆迁难度等因素更加凸显,在这种复杂的情况下,主动“请进来,走出去”,握起同行的手,同舟共济,已经成为新一代闽商近年来越来越明显的趋势特征。

因此,我们越来越多地看到闽商之间的密切合作,甚至主动与进入福建的外来企业握手言和,在走出福建后也乐于与外埠企业联袂,尤其是在海峡两岸融合大势所趋之下,对于华侨、台商、港商等资源纵横捭阖地整合更是蔚然成风。“纵成必霸,横成必王”,在闽商的发展历程中,一个新的合纵连横时代正在拉开序幕。

在大势的坚守和商道的思辨下,新闻商在不断崛起和重塑价值的过程中,已经开始超越儒商的阶段而走向“哲商”,去积极思考人与人、人与社会、人与自然的关系,吸收老庄“天人合一”的道家思想和佛家的去除物欲、自我修身养性的思想。在经商时,新闻商总能从促进当地经济文化发展的层面融入这个地区的房地产市场,依靠高度的智慧、和气的态度和敬业的精神去和善处理好各种关系,能够跳出一城一池的得失,从更高的层面去把握大势之道,这本身就是一种哲学智慧的境界。

一位企业家说过,“成功,就是以自己的方式贯穿企业发展的始终。”在众多的竞争、诱惑下,能够坚持企业自己的生存哲学和经商之道,这就是一个成功的企业,无论其规模、利润如何。新闻商,正在以这种“哲商的坚守”,不断赢得业界和市场的尊重,开辟一个崭新的伟大时代。

(吴墨)

便宜,我上午是跟孙太太去的,由陈经理亲自接待。老婆拿出一张纸,比孙太太当初买,足足便宜 1 万。你多少?一把抢去老王手里的价目表,看一眼,叫了起来,什么?比我的还低 1 万?

老王看房子,从头到尾,没说半个字,甚至没花半个钟头,却可能比那些自以为聪明、有关系、充内行的人,获得更好的待遇。这就因为沉默是金,那沉默不代表没有声音,而显示了他的深藏不露。偏偏在那深藏不露之中,他又透露了一些令对方困惑的消息。哪些消息?他让对方知道了他的身份,知道他是第二次去,知道他对屋子的情况十分了解,知道他清楚行情。甚至让对方知道他清楚那房子的缺点。而销售方却对老王一无所知。

什么也不说,帮老王占领了有利地形。销售公司在明处,老王在暗处。如果老王离开了,销售公司的人就再也抓不住他了,好主顾就丢掉了,到嘴的肉就飞掉了。所以,我们什么时候说,什么时候不说,是有讲究的:如果你不是内行,或者只是半瓶醋,最好不说,因为仅半句话,就能暴露自己是外行。更重要的是,话多或故作内行的时候,也是最容易分神的时候,因为你的精力都拿去充内行了,就失去了戒备。

沉默如零在数学中的作用

在日常交往中,沉默往往会给你带来益处。在某些场合,沉默不语可以避免失言。许多人在缺乏自信或性格内敛时,相貌时,可能会不假思索地说出不恰当的话而给自己带来麻烦。

大多数人不善于等待,而等待往往是适用于各种情况的一种策略。有时片刻的沉默会产生奇特的效果。研究谈话节奏的学者们认识到,有张有弛的谈话在人际交往中至为重要。心理学教授格罗德·古德曼解释说:“沉默可以调节说话和听讲的节奏。沉默在谈话中的作用,就相当于零在数学中的作用。尽管是‘零’,却很关键。没有沉默,一切交流都无法进行。”

正确的交流由两个方面构成:既被人关注,又关注别人。安静、专心地倾听会产生强大的魔力,使谈话者更加心平气和、呼吸舒畅,连面部和肩部都放松下来;反过来,谈话者也会对听众表现得更加温和。

当你发怒、焦虑或自己想大发雷霆时,请你喝上一杯水或是握着自己的双手,然后露出你的微笑。这种简单的方法或许可以帮你控制住情感。在与别人的交往中有时更需要忍耐和沉默,我们必须认识到沉默与精心选择的词语具有同样的表现力,就好像音乐中的音符与休止符一样重要。沉默会产生更完美的和谐及更强烈的效果。

(田东升)