

从技术走向管理

人人都学得会的领导力

主讲人：邱智纯





邱智纯

- 连续创业者，终身学习、学习型组织倡导者
- 山东大学高级工商管理硕士（EMBA）
- 一书一课（樊登读书企业版）认证翻转师
- CIO研习社创始人
- 深圳市大智云科技有限公司 总经理
- 曾担任深圳市联合信息科技股份有限公司 首席产品官
- 曾担任深圳市腾泰翼科技有限公司 技术总监
- 曾担任深圳光汇石油集团股份有限公司 IT经理

智慧课堂，让学习更纯粹

自我介绍

- 姓名
- 职业
- 家乡特产
- 最喜欢的一部电影或一本书
- 在工作中印象是深的一件事
- 最想让自己成长哪一方面能力

先用一分钟时间，组成一句让人记得住的话，姓名联想

分组 游戏

- ✓ 从一个游戏开启我们的快乐学习
首先离开椅子，围成一圈，开始我们的
抓手指的游戏~
- ✓ 所有人不能说话，想办法在3分钟内按照来深圳的年月日，从前到后来排序，排成一队
- ✓ 从**1-5依次报数**，并牢牢记住自己的数字！
念到同一数字的分别坐到对应的组里，
重新组队！

积分 规则



团队分组

分组完毕后，各小组迅速回到自己的位置上，迅速选出

队长，队名、口号

完成后举手示意，按照完成先后顺序为小组加分



问答环节

课程内有抢答环节，由每组安排一个代表回答，抢答请举手示意；

在讲师说开始之后，才可以抢答，否则扣1分；

回答正确的小组加分，答错扣1分，请思考清楚再回答。

备注：讲师和主持人拥有绝对加分权。

- √ 所有积分统计将由助教记录在白板之上，
- √ 活动结束后，积分排行第一的小组将获得奖品！

课堂 约定



学习基准：

1. 积极参与
2. 保持专心---手机调至震动或者静音状态，
响手机、玩手机、接电话的小组-5分
3. 利用“停车场”来放你想问的问题
4. 享受学习过程
5. 暗号：最高品质，静悄悄



“一个公司和一个国家的未来所拥有的唯一竞争优势，就是他们的员工和人民与竞争对手相比，是否拥有更快的学习能力！”

——《哈佛商业评论》



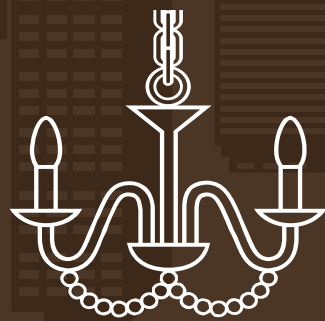
学习 目标

1. 了解为什么要从技术走向管理
2. 理解什么是管理和管理者角色
3. 掌握做好管理的一些方法工具

你期望学到什么？
请写下3点！



听到很多人抱怨“新生代”员工（90后）
越来越不好带，为什么？
说说你的看法。



为什么走向管理？



从精兵到强将之路

15+

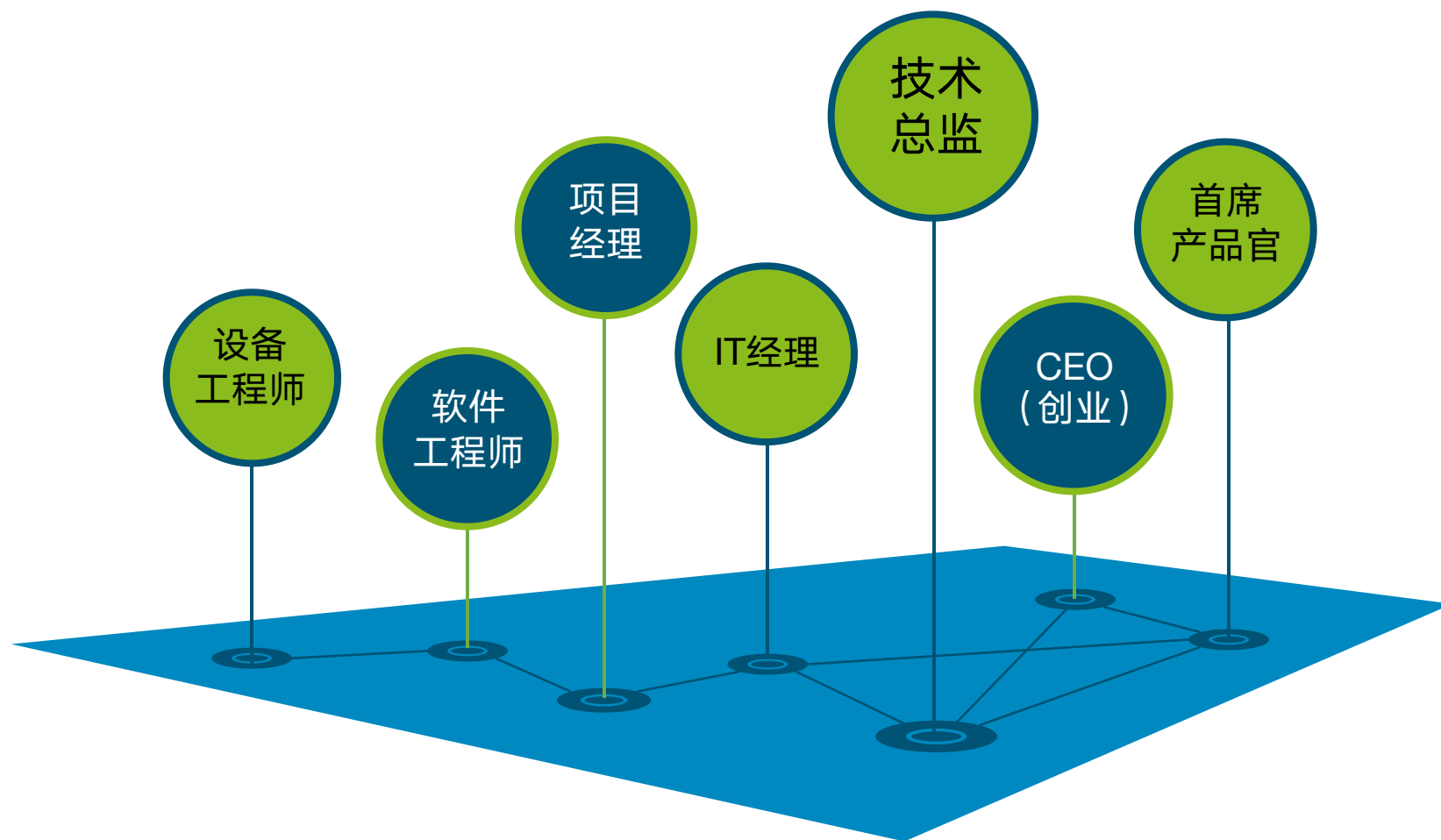
IT/互联网的工作

60+

软件项目的实施

100+

技术团队的管理



过去的成功经验也许是最可怕的



猴子偷帽的故事



45年职业生涯的3大阶段



远见：如何规划职业生涯3大阶段

1

加添燃料，强势开局 （15年）

- 可迁移技能
- 有意义的经验
- 持久的关系

2

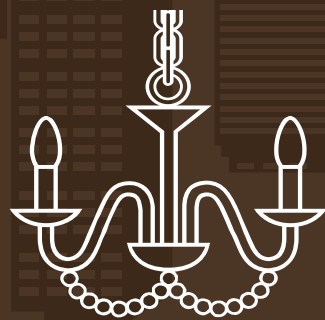
聚焦长板，达到高点 （15年）

- 我擅长什么？我爱好什么？这个世界需要什么？
- 创造精通技能的秘方就是意愿和时间。
- 把眼光从小圈子中解放出去。

3

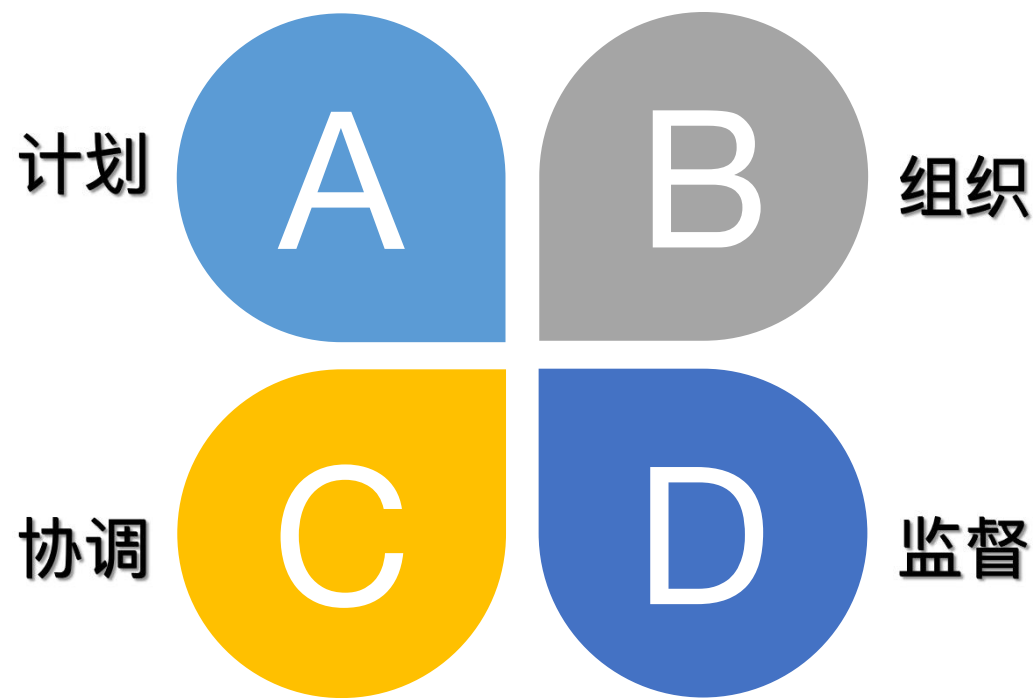
优化长尾，发挥持续影响力 （15年）

- 试验，自愿接受挑战。
- 创业，开辟全新疆域。
- 管理学习曲线，保持关联性。



什么是管理？





管理者需要做的四件事

用**正确**的人
按照**正确**的方法
将**正确**的事情
做**正确**

管理的价值在于提高效率和降低风险

提高效率

好的管理能够使企业用更少的人，在相同的时间和成本范围内产出更多的符合质量要求的产品，从而可以达到降低企业劳动力成本以提高企业竞争力的目的。



降低风险

李自成的经验教训告诉我们，如果仅有正确的盈利模式而不加强管理，就会增加企业的风险而导致企业迅速地失败。



高层
营造氛围

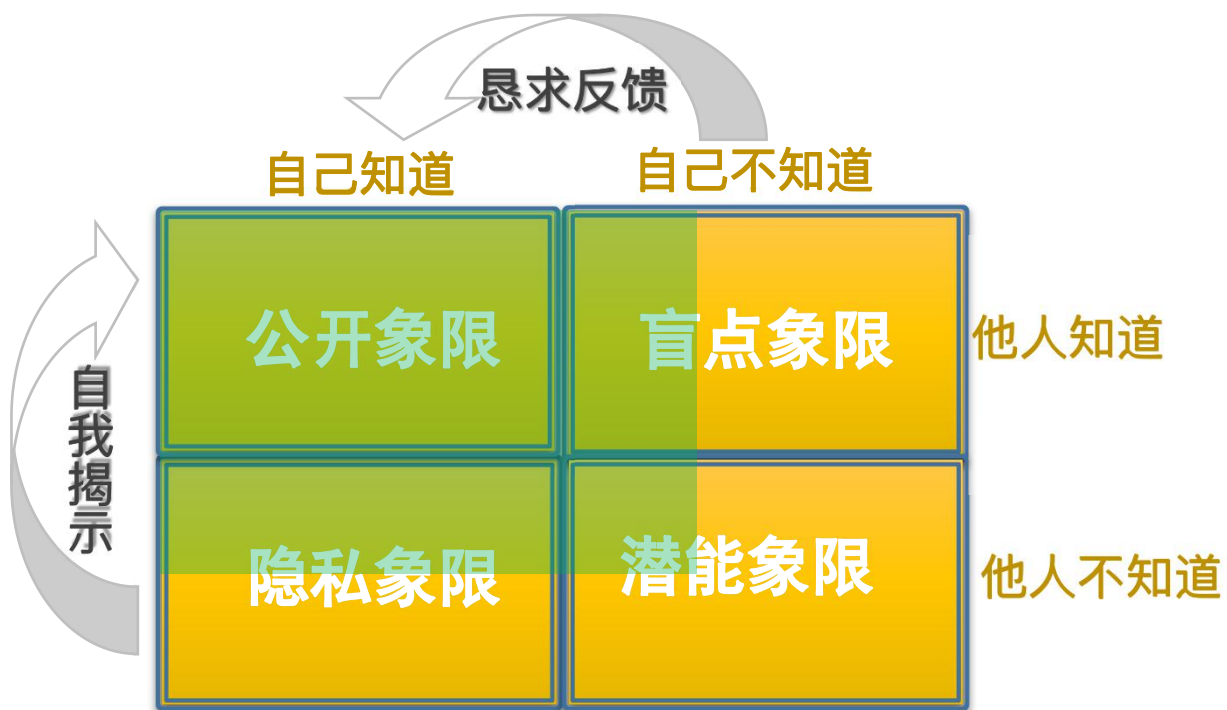
结论：

管理级别越高，「领导」角色的权重越大；

反之，「执行」角色的权重越大

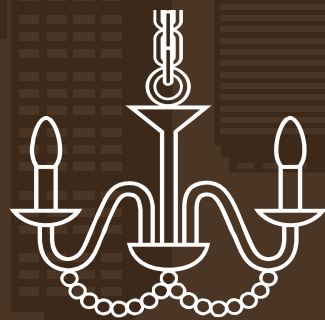
基层
使命必达

中层
面面俱到



获得「尊敬和信任」的两种方法

- 不断自我揭示，扩大**公开象限**
- 不断恳请反馈，缩小**盲点象限**



怎样做好管理？



二级反馈

2 给予赞扬 并说为什么 / 是什么
(表扬并告诉他原因)

一级反馈

1 给予赞扬
(口头表扬)

0级反馈

0 什么都不说
(无动于衷)

负面反馈

- 给予批评和指正
(对事不对人)



你必须注意的三个误区



Tips：想要抓住重点，高效沟通，你要记住三点：

- 找到“**核心关注点**”
- 用数据和事实作“**论点**”
- 给出一个小小的“**行动点**”



约法三章，先说清楚

第一步：建立君子协定

第二步：建立机制

第三步：解决问题

打开边界，一起想办法

首先，要建立统一、清楚的节奏感

其次，想要打开边界，你还需要主动往前一步。

最后，需要更加开放的心态，去找到更多合作共赢的方式。



Tips：别一个人吃午餐

管理90后员工：游戏化组织需要具备的四个特征



要有宏大的
目标



明细明确的
规则



即时反馈



自愿参与

视频 播放



《什么是领导力》视频 10:35 ~ 18:50

知识 抢答

(答对每空10分)

填空题：

1. 执行者主要是对 结果 负责。
2. 管理者的主要角色是通过 别人 来完成 工作。
3. 领导者是通过 营造氛围 来提升 员工绩效。

知识 抢答

(答对10分)

2. 沟通视窗分为哪几个部分？（多选）

- ☒ A 公开象限
- ☒ B 隐私象限
- ☒ C 盲点象限
- ☒ D 潜能象限

知识 抢答

(答对10分)

3. 如何才能不断扩大你的公开象限？
(多选)

- ☒ A 不断自我揭示
- ☒ B 恳请反馈
- ☐ C 不要拥有秘密
- ☐ D 不断开发你的潜能

知识 抢答

(答对10分)

4. 公开象限不断放大，我们收获的是什么？（多选）

- ☒ A 尊敬
- ☐ B 喜欢
- ☒ C 信任
- ☐ D 朋友

知识 抢答

(答对10分)

5. 二级反馈的前提是什么？（单选）

A 塑造

B 揭示

C 倾听

☒ D 真诚

知识 抢答

(答对10分)

6. 塑造他人的行为是在他做了 () 事情的时候? (单选)

☒ A 正确的

☐ B 错误的

台下 演练

小丽带着梦想，入职销售部3个月，一直未能产生业绩，同时入职的3个伙伴都失去信心离开了，小丽心里也很着急，但她相信，自己的选择销售是正确的，只要坚持学习和持续行动，一定会有成果的，果然，第108天时，有一个客户和小丽签约了，小丽心里非常高兴，第二天，小丽带着愉快的心情上班了，她在公司碰到了经理。。。

上台 演练

每个小组安排3人来
上台进行演练
(每组3分钟)



事实+感受+表扬过程+动机+意义+鼓励

1. 事实+感受：昨天签单+非常高兴
2. 表扬过程+动机：108天的坚持学习和持续行动+选择销售是正确的
3. 意义：你的成功案例为公司培养新的销售人才树立了标杆
4. 鼓励：这是一个非常好的开始，你的潜能非常大，请再接再厉！



- ✓ 学习《可复制的领导力》的音视频课程。
- ✓ 可以听相关的书籍：
《赋能：打造应对不确定性的敏捷团队》
《联盟：互联网时代的人才变革》
- ✓ 学以致用，刻意练习

✓ 为什么走向管理

我的故事：从精兵到强将之路

能力陷阱：过去的成功经验也许是最可怕的

职业发展：规则职业生涯的3大阶段

✓ 什么是管理

管理就是通过别人来完成工作

管理者角色：管理的三种角色

沟通视窗：如何获得尊重和信任

✓ 怎样做好管理

向下管理：通过游戏化激励90后员工

跨部门沟通：如何巧应对

向上汇报：你必须注意的三大误区



80%

YOUR TEXT HERE

20%

YOUR TEXT HERE



冠军花落谁家？

颁奖典礼





每人一句话

总结今天的学习感受

满意
调查





讲师：高建华

- 中国企业顶层设计第一人。
- 曾在惠普工作17年，从工程师到中国惠普公司助理总裁，是中国最早一批具有国际化经验的高级经理人之一。
- 曾任苹果中国的市场总监，为了挖他，苹果甘愿出3倍年薪。
- 中国第一个CKO（首席知识官）

主题：个人职场的顶层设计

形式：15天共学群（微信群打卡）

时间：12月9日 20:00开始

报名：49.9元（原价：99元）

礼物：一书一课VIP体验月卡一张

全勤打卡可获得49.9元的全额退款



长按或扫一扫报名

全体合影留念

