

知识管理，组织智商与组织变革实践 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/289/2021\\_2022\\_\\_E7\\_9F\\_A5\\_E8\\_AF\\_86\\_E7\\_AE\\_A1\\_E7\\_c123\\_289421.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E7_9F_A5_E8_AF_86_E7_AE_A1_E7_c123_289421.htm)

知识管理实际上解决的是企业管理中1 1 13的问题，即系统组织的力量小于个人力量的综合。对于个人的潜力，往往只发挥了很少的一部分，谁也不知道自己的潜力究竟有多大？至于组织和人是一个道理，谁能知道自己的组织究竟有多大的潜力呢？一个人、一个组织能否成功，关键在于系统运作的机制，以及由此机制所演化出的学习、应变、创新的能力。这种能力被有效地激发出来，往往可以释放组织巨大的能量。而一旦核心思想、核心管理模式、核心竞争力演化出来，组织的潜力才能真正被开发出来。为了激发组织潜力，运用集体智慧培养组织的应变和创新能力。首先要做的就是让企业像一个健康的人那样根据自己的需要去学习，根据环境的变化去思考，根据社会的需求去工作，不断的发展自己以适应社会的环境。中国的古代崇尚道法自然，组织运作的规律也一定符合自然发展的规律。要找到这些规律，组织不依靠集体的思考力是不可能做到的。往往组织里很多才能出众的人被埋没，最重要的原因之一就是才能出众的人的智慧不是集体的智慧。而一个组织要能发展的好，他所拥有的优秀组织个体的智慧一定要能传播给组织其他的人。否则再优秀的个体也无法发挥他真正的潜能，而组织也不能获得快速的进化。这就如同自然界一个动物种群，往往强壮的、聪明的动物个体得以繁衍。组织面对外界环境也应该有这种自我进化的能力。而这种简单的道理说起来很容易，实践起来却非常困难。由于人的境

界和各方面的差异，简单的道理往往最容易被人忽视。组织中无休止的争斗和内耗，部门内阻，团队沟通不畅，决策失误等等问题时刻困扰着各种组织。每个组织都会有组织智商，关键是这种组织智商是不是有很好的规划？是不是有机制确保集体的智慧能得以实施？是不是有好的方法和手段作为载体系统地去运作？这样演化下去有很多的问题，可以以知识管理为核心配合其他办法逐步解决。而知识管理的一大问题就是涵盖面太广，理论太多缺乏实践。似乎什么都是知识管理，又什么都不是知识管理。这就阻碍了人们对知识管理的应用和理解。而自然的知识管理过程应该是融入到企业发展的实践中的，与其他各门学科相结合，使组织智商不断更新，使组织中枢获得更强的支持，使组织的各种要素能迅速渗透到组织机构中去。自然的知识管理不是革命，而应该是改良。不论任何一个组织都像自然界的生物一样，有促进其生长的因素，有阻碍其发展的因素。在组织当中，这些因素都是并存的，应该发扬促进的因素，减少阻碍因素的危害，才能获得自然的发展。中国有句古诗：不识庐山真面目，只缘生在此山中。在组织内部的人往往最难了解组织的全貌。但是知识管理却又需要组织内的人们去应用。这就产生了一个设计和执行的矛盾。解决这个矛盾，首要的问题是知识管理的领导一定是有很高素质的复合型人才，同时应结合系统论来设计和实施组织管理体系。其次是在组织的各级部门都有持续推动知识管理的人才，形成网状的团队，并有相应的措施和机制保证持续不断的推进。对于企业而言，其实最终要是创造利润，一切的管理手段和措施都是为了保证企业更好的获利。由于组织智商的系统运作和组织中枢的强力支持

，知识管理体系将成为组织强大的核心。而这种核心的力量从一开始就很强大，对外界的反应很敏捷，因为它依托的是整个组织的智慧和力量。这种力量如果不用于获利，而只用于提高工作效率这样的问题，确实有点大材小用。因此，组织的知识管理体系最重要的是与组织市场和销售部门的结合。比如对竞争对手的跟踪分析，对行业市场的挖掘，运用组织中枢的力量系统运作市场等等。可以说，公司的销售总监和市场总监是最应该应用知识管理的人选。而知识经济对销售人员的要求也越来越高，知识型的销售人员才使市场最受欢迎的。知识管理主要解决的是公司整体对市场和销售部门的支持。而知识管理和客户关系管理结合才解决销售团队的培养问题。如果知识管理能够获利，那么将会有千千万万的企业去关注和应用知识管理。而知识管理首先是一种管理理念和方法，不需要很多成本就可以应用。从这个角度讲，组织最需要的是学习，同时学习知识管理，本身就是培养组织学习的能力。其次，知识管理也需要手段和工具，本身应用信息化已经成为共识，问题在于企业需要能够产生效益的信息化。因此知识管理的首要目的还是为企业取得利益。综上所述，知识管理应该是组织变革的核心。只有真正了解自己的组织，人们才能做出正确的判断。只有正确的判断，我们才能做出相应的推理和实践，这属于演绎法的范畴。知识管理同系统思考结合起来，形成组织核心。知识管理同市场结合起来，形成获利点。知识管理同学习型组织结合起来，形成组织快速学习和创新的能力。当然还可以演绎很多，但是只有正确的切入、持续的推进、快速的学习和创新，知识管理才会真正成为企业管理的核心。 100Test 下载频道开通，

各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)