管理类试题--领导素质修养类(八) PDF转换可能丢失图片或格式,建议阅读原文

https://www.100test.com/kao\_ti2020/458/2021\_2022\_\_E7\_AE\_A1\_ E7 90 86 E7 B1 BB E8 c25 458822.htm 领导者如何解决棘手 问题【参考答案】所谓棘手问题,就是情况复杂、困难较多 、阻力较大、头绪较乱、积重 难返的问题。这类问题,在任 何领导工作中,都可能会遇到。凡属真正的棘手问题,一般 都具有以下特征:一是复杂性。它是由复杂 多变的客观存在 决定的。有的问题本身就是一团乱麻,加上其它因素,从而 使每个细节上的差错,都可能引发出新的或更为严重的问题 ,有的问题是"拔起萝卜带起泥",旧问题未解决,新问题 又出现。二是严重性。棘手问题经 常伴随着比较严重的性质 与后果,要么为国法所不容,要么事关重大,对个人或单位 影响深远,群众反映强烈、上级领导关注,三是敏感性。这 类问题 常常与某些人的切身利益密切相关,所以处理起来, 这些人就会很敏感,很关注,四是突发性。应当说,棘手问 题的形成常常呈累积性,但这类问题的 爆发又往往呈突发性 , 势头猛, 变化快, 瞬息万变, 难以驾驭, 等。 领导者对棘 手问题的处理应当把握以下几点。 (一)增强"诊断"的准 确性解决问题,首先要探明"病因","病因"不明,就难 以"诊断病情"。尤其是对那些较为复杂的综合性"病症" ,更应在搞清"病因"上下功夫,以免"误症","错诊" ,铸成大错,给问题的解决带来新的困难。为此 ,必须掌握 好准确"诊断"的思想方法与操作方法。第一,实事求是是 准确"诊断"的前提。具体说来,一是要弄清基本事实。一 个较为复杂问题的基本事实是多方面的,有历史的,也有现

实的,有主观的,也有客观的,有大环境的,也有小环境的 。对这些基本事实必须搞 清,否则就不可能做出准确的"诊 断"。二是要抓住事实的本质。对于复杂而又认识不一的多 种"事实",要排除各种人为因素及"折光"现象的干扰, 透过现象,抓住本质。三是要把握事实内在的联系。构成同 一个问题的种种"事实",它们是相互联系、相互制约、相 互转化的,深刻分析它们的内在 联系及其辩证关系,可以使 认识逐步深化,有利于做出全面的"诊断"。第二,集体领 导是准确"诊断"的保证。俗语说:"智者千虑,必有一失 。"面对情况复杂而又有难度的棘手问题,任何高明的领导 者也不可能万 无一失,考虑不周产生失误都在所难免。但是 , 作为一级领导集体, 研究分 析问题就有着极大的优越性。 领导成员开诚布公地各抒己见和分析利弊,可 以从各个角度 把问题分析得更全面、透彻。每个成员的聪明才智和建设性 意 见,能够在相互研讨、相互砥砺中产生思想火花,从中找 出最可行的办法。 领导集体在认识上高度一致和班子的团结 和谐,能为棘手问题的最终解决提供可靠的保证。 (二)增 强"配方"的针对性寻找"病因"是为了"对症下药",以 便"药到病除"。而用什么"药"治"病",则是"配方" 的问题了。"配方"的过程,就是研究制定解决问题办法的 过程。一个比较好的办 法,应当具有以下特征: 第一,办法 应在比较、优选中产生。有比较才有鉴别,有优选才能找到 最佳。同时通过领导集体的认真比较和精心优选,又促进了 领导成员对于方 案及具体做法的理解,更加有利于各项措施 的落实。 第二, 办法应将执行过程中可能发生的意外情况考 虑进去,制定相应的 应急措施。任何高明的办法也不可能没

有疏漏,一个复杂的问题常常隐含着多种激发矛盾的诱因。 对此,领导者要有足够的认识,要保持高度的警惕,要有相 应的防范措施,以唯事实按预定的方向发展。 第三,办法应 尽可能地考虑长远。解决问题不能只图一时痛快,急功近利 ,更不能以感情代替政策。必须始终把对上负责与对下负责 统一起来,把对当事人的一时一事的负责与对单位建设的长 远负责一致起来,以体现政策 的最大感召力、从而收到最好 的效果。 (三)增强"治疗"的科学性一个棘手问题的解决 ,需要领导者做大量艰苦细致的工作。这当中,最为常见的 、也是行之有效的工作就是领导者与当事人的思想交锋。 第 一,对于有糊涂认识的一般群众和当事人,领导者的谈话应 当入情入理。就是说,谈话应在平等、和谐、探讨的气氛中 进行。这时,领导者应让 当事人和一般群众充分阐述自己的 意见之后,再迅速而准确地做出判断,针 对问题的要害给予 答复。领导者这时的谈话,应以通俗明了的理论晓其理,以 高度负责的精神动其情,以严密的逻辑思维促其服,为问题 的最终解决营 造一个良好的环境和群众基础。 第二,对于思 想结疙瘩、一时难以想通的当事人,领导者的谈话应当有 耐 心。这时,当事人会找出多种理由,为自己的言行辩解。有 时当事人明明走进了误区,但迟迟不能自拔。对此,领导者 应表现出极大的耐心,灵活运 用疏导等谈话技巧,真正做到 以情感人,以理服人。第三,对于犯有严重错误或无理取闹 的当事人,领导者的谈话应当具有 威慑力。在问题的是非已 经清楚,而性质又比较严重的情况下,领导者的谈 话必须表 现出原则性,旗帜鲜明地指出问题之所在,后果危害之所在 , 使其 在迷途中猛醒,幡然悔悟。 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