

<<影响力的博弈>>

图书基本信息

书名：<<影响力的博弈>>

13位ISBN编号：9787115272515

10位ISBN编号：7115272514

出版时间：2011-11

出版单位：人民邮电出版社

作者：谭小芳

页数：216

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<影响力的博弈>>

前言

成功的管理者靠什么改变着今天和明天？

靠影响力。

决定管理者是否成功的因素，并非优秀的分析能力、决策能力等，而是被普遍认同的卓越的影响力。成功的管理者也不是指身居何等高位，而是指能够凭借自身的威望、才智，把其他成员吸引到自己的周围，取得别人的信任，引导和影响别人来完成组织目标的人。

拥有卓越影响力的管理者，能够在点滴的管理中去影响组织中的每一个人，他是团队的旗帜，他是团队的作风，他是团队的动力……不少具有良好素养的管理者，他们自信、积极、谈吐优雅、遇事沉着、做事执着、目光高远、善于倾听、诚实守信、以身作则……他们是具有卓越影响力的管理者。

他们是：马云、柳传志、任正非、牛根生、乔布斯、比尔盖茨、稻盛和夫……在他们的团队成员中都可以找到他们影子，他们在影响团队的同时，也在影响着世界。

由此可见，管理者的影响力逐渐成为衡量成功领导的最重要标识。

如何塑造管理者的影响力、如何通过管理者的影响力来吸引员工，让员工由感而动，从而引导员工，创建超级团队，是现今企业管理者们必须修炼的“内功”之一。

当然，管理者在影响员工的同时，其实也是在跟员工的不良习惯、态度等做博弈，是管理者用自身闪光的品质，去博弈员工的短板的一个过程。

管理者的影响力很大程度上是一种“言传身教”的力量，管理者的个人魅力、良好习惯、积极心态、专业程度、敬业精神等都是其影响力的重要方面，都会对员工无形中形成影响，进而是感化、同化，形成团队精神，企业文化。

所以，管理者的魅力来自影响力，而管理者的影响实力来自博弈。

本书从管理者“影响力”培养的角度出发，以“培养自身影响力以及利用自身的优势去博弈员工身上短板”为中心，找到最实用、最简单、最有效的影响员工的方式，让管理化繁从简，复原还真，让读者有品茗之惬意，又有顿悟之快感！

让管理者都能够从中有所发现，有所感悟，从而更加注重自身影响力的培养和修炼，成为影响团队、影响企业甚至是影响世界的卓越的管理者，这也是作者的初衷和本书的宗旨。

最后，以“没有平庸的员工，只有不会影响的管理者。

有影响实力，自然有管理魅力！

”与所有的管理者共勉！

<<影响力的博弈>>

内容概要

管理魅力来自影响力，影响实力来自博弈。

本书通过对管理者和员工之间影响的博弈，找到最实用、最简单、最有效的影响员工的方式，通过对自身影响力的塑造，打造出能够影响团队、影响企业甚至是影响世界的卓越的管理者。

本书主要包括以下方面：

1、优秀管理靠规则，卓越管理看影响。

告诉读者影响力带来的管理才是卓越管理。

2、每一分耕耘，都是一分积累。

影响是“因果报应”，影响是积累出来的。

3、“影”与“响”，影是前提，响是目的，影响的过程，就是管理者和员工短板的博弈过程。

4、利用心理学中的“短缺效应”“权威原理”“喜好原理”影响员工，利用惩罚、激励等方法通过改变员工行为引导员工态度来博弈员工身上的短板。

5、制度管理博弈出的是模范员工，影响造就的则是优秀人才。

6、管理者不可不知的影响员工的博弈技巧。

7、影响力决定管理者境界的高低，博弈改变的是员工、团队、整个企业乃至整个世界。

<<影响力的博弈>>

作者简介

谭小芳著名领导力训练专家，全球500强华人讲师，亚太地区十大金牌讲师，北大、清华、复旦、人大总裁班特聘教授，被众多媒体誉为中国领导力训练“教母”。
她的《总裁领导力》课程被誉为企管界十大必上课程之一，她践行“强国必先强企，强企必先强人”的理念，10年间在亚洲开设公开课2000多场，受训人员达50万多次，帮助500多家企业解决了管理难题，培训了1万多名企业高管，深受学员青睐。
著有图书《忠诚来自孝经》、《弟子规企业读本》、《策动旅游》等

<<影响力的博弈>>

书籍目录

- 第1章 优秀管理靠规则，卓越管理看影响
- 第2章 每一分耕耘，都是一分积累
- 第3章 “影”与“响”，管理者和员工的博弈

<<影响力的博弈>>

章节摘录

版权页： 1.规则是管理的基础，影响是管理的结果 拿破仑曾说：“一头狮子带领的一百只绵羊能轻而易举地打败一只绵羊带领的一百头狮子。

”兵熊熊一个，将熊熊一窝，管理者若不能建立强大的气场对员工施加有益的影响，那么他同领导一百只狮子的绵羊无异。

赵玲就职于某房产公司，今年年初被提升为区域经理。

在业务方面，赵玲样样精通；在管理方面，她事必躬亲。

她在员工中极有口碑，很多“烈马”不服从别人的管理，但是在赵玲面前唯命是从。

在赵玲的“照顾”下，这帮下属成了不折不扣的“赵家军”，赵玲用起来得心应手。

但是在区域销售成绩中，“赵家军”却拖了公司整体成绩的“后腿”，原来“赵家军”只服从赵玲一个人的调度，只要他们被借到别的部门肯定是“恃才傲物”，或者是“拒不听命”。

赵玲是不折不扣的“强将”，但是却“惯”出一帮“弱兵”。

究其原因，源于赵玲没有对员工施加正确的影响，没有将员工导向一个良性的发展方向上去。

微软的一位副总裁曾经说过：“我已经意识到，成功不在于成为一位大权在握的领导者，或者是事必躬亲的指导者，而是在于带出高效的员工，带出高效的团队。

”“赵家军”没有整体的规则意识，将自己定位在“赵玲”的手下这个位置上，而不是公司的员工的位置上。

如果赵玲能用自己的影响力来影响，并用规则来规范这些手下，必然能够事半功倍，因为规则是管理的基础，影响是管理的结果。

管理者和员工间是存在着链状效应的，管理者和员工可以在工作的过程中相互影响。

打一个浅显的比喻，每个人都是自己领土的国王，大国可以凭借自己的力量对小国进行自己观点的倾销，也就是说管理者更容易凭借资深的力量对员工进行感染。

一旦这种感染是良性的，那么员工便能朝着管理者的预期那样发展；一旦这种感染是恶性的，那么产生的负面效果较之不施加影响的后果有过之而无不及。

当然，你要完成“倾销”过程，首先要确保自己足够强大，只有领导者保持自身的优秀，员工才会自觉向你看齐。

那么怎样确保我们的影响是良性的呢？

擒贼擒王。

从自身做起 商鞅变法前曾用“一诺千金”来强调立法的势在必行，管理者也可以从自身做起，来强调和确立规则的重要性和权威性。

范文群是酒店经理，他能力出众，初上任的时候也曾烧过三把火，大刀阔斧地进行过改革。

只是改革的成效非一朝一夕能见到，所以范文群的酒店还是外甥打灯笼——照舅(旧)。

保洁人员三天打鱼两天晒网。

后厨人员长期小偷小摸，前台人员经常给关系户开发票等，让范文群束手无策。

观察几天，范文群发现：只要是自己一段时间来得都晚点，那员工的迟到率便节节攀升；要是自己坚持早到，出勤率便也高了。

范文群这天正好迟到，走进财务室要求扣除自己的奖金，还将扣发通知贴在酒店的显眼处，晚间例会的时候又着重强调了酒店纪律，并说明要奖罚分明。

这次例会后，酒店的风气果真蔚然一新。

有道是“上梁不正下梁歪”，上行下效并不是随便说说的。

如果你迟到，就不要指望你的员工准点上班；如果你将规章制度视为儿戏，也千万不要指望你的员工郑而重之。

范文群的“自罚”，确立了规章制度的权威性，让员工们明白，规章制度是不可撼动的，如此便将员工归纳到“圈”中，更加便于他施加影响。

<<影响力的博弈>>

媒体关注与评论

<<影响力的博弈>>

编辑推荐

《影响力的博弈:有影响实力自然有管理力》编辑推荐：1、实用性。

《影响力的博弈:有影响实力自然有管理力》作者谭小芳老师，多年来从事企业管理方面的培训，和管理者的长期接触。

《影响力的博弈:有影响实力自然有管理力》正是作者多年来管理实践的经验之谈，有外企，有国企，也有民营，以及作者的亲身经历，《影响力的博弈:有影响实力自然有管理力》所提供的理论和方法都具有一定的代表性、借鉴性，对管理者具有一定的指导和借鉴意义。

2、宣传性。

《影响力的博弈:有影响实力自然有管理力》作者谭小芳老师，长年站在企业经营、管理、顾问、培训业务的第一线，对《影响力的博弈:有影响实力自然有管理力》的目标读者宣传大有裨益。

3、有效性。

作者本人常年为多家企业的中层管理者做职业培训，接触的是最真实的案例，最真切的感受，作者对管理者影响力方面的不足之处看在眼里，记在心中，并且专门针对管理者影响力的培养辅以一些必要的技巧，提供了最有效的培养管理者影响力的方法。

4、独特性。

《影响力的博弈:有影响实力自然有管理力》是从"影响力"的角度出发，培养管理者、领导者自身的影响力，从而改变与员工博弈局面，打造最具影响力的管理者、领导者，在市场屈指可数的同类书中亦是观点独到，出类拔萃，而管理的过程，亦是管理利用自身优势去博弈员工身上短板的过程，这也是一个影响的过程，这一观点和理念，本身就是一大独特卖点。

5、启发性。

《影响力的博弈:有影响实力自然有管理力》的作者常年为企业高中层的领导者管理者做在职业培训，其观点新颖，从企业制度到人性关怀，从员工心理状态到管理者境界，详细周到，思维缜密，重点突出，这是一个资深讲师多年的经验之谈，亦是管理者从优秀走向卓越的一堂职业生涯必修课。

<<影响力的博弈>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>