

<<领袖性格>>

图书基本信息

书名：<<领袖性格>>

13位ISBN编号：9787301131114

10位ISBN编号：7301131119

出版时间：2008-1

出版时间：北京大学出版社

作者：余世维

页数：183

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>

<<领袖性格>>

内容概要

很多企业管理者只能算是“领导”，能称得上“领袖”的少之又少。
领袖和一般人有什么不同？
什么人可能会成长为领袖？成为领袖的关键在于培养一般人所不具备的领袖“根性”。
“根性”就是根本性格，仿佛一棵大树，从树根、树干衍生出许许多多的枝叶。
性格决定命运，人们的失败，往往并不是因为能力的不足，而是由于性格的缺陷。
余世维博士首度以“根性”为主题，贯通今古，以古代帝王为证，结合我国企业家或成功或失败的例子，深入、生动地剖析了一个成功的管理者应该具备哪些性格特质，如何塑造这些性格特质，帮助管理者塑造真正的领导力，成为全方位的成功领袖。

<<领袖性格>>

作者简介

余世维博士，当今中国广受欢迎的实战型管理培训大师，美国诺瓦大学公共决策博士，美国哈佛大学企业管理博士后，英国牛津大学国际经济学博士后。

现任名仕领袖学院院长、名仕硕学管理顾问有限公司总经理、上海交通大学海外教育学院国际领导力研究所所长，曾任日本航空公司台湾地区副总经理、美爽爽·雅诗兰黛化妆品公司驻美副总经理、美国富顿集团中国总经理等职。

他的管理课程“寓观念于谈笑间，蕴哲理于诙谐中”，不仅案例丰富，而且能实实在在地为企业提供针对性的解决方案。

2005年度他再次荣获“中国企业十大最具魅力培训师”、“中国企业十大最具魅力咨询师”称号，并被授予“2005年度杰出贡献奖”，2007年度荣获“2007商战名家排行榜中国十大领导力专家”荣誉称号。

服务客户：统一、3M、飞利浦、柯达、朗讯、西门子、波司登、贝尔、华瑞制药、三得利、中国电信、中国移动、摩托罗拉、蒙牛乳业、联合利华、中央电视台等国内外著名企业、机构和北大、清华等知名高校。

经典课程与著作：《管理者情商》、《领导商数》、《赢在执行》、《职业经理人常犯的11种错误》等。

<<领袖性格>>

书籍目录

第一章 根性与能力：塑造领袖人物的两把宝剑 领袖性格与操控能力 性格决定命运 能力决定成败

第二章 领袖根性之一：沉稳 今古论证：康熙与崇祯 “沉稳树”根性分析 1.沉稳的人，遇到公司危机不会惊慌失措 2.沉稳的人，面临有人“叛变”不会一筹莫展 3.沉稳的人，碰到市场逆转不会无计可施 4.沉稳的人，面对重要的投资决策不会草率从事 沉稳如何磨砺 1.不要随便显露你的情绪 2.不要逢人就诉说你的困难与遭遇 3.征询他人意见前先思考，但不要先讲 4.不要一有机会就唠叨你的不满 5.重要决定尽量与人磋商，至少隔夜再发布 6.走路与说话不要慌乱

第三章 领袖根性之二：细心 今古论证：女皇武则天 “细心树”根性分析 1.细心的人，不会空喊目标和口号 2.细心的人，产品与服务不会不专业、不内行 3.细心的人，在竞争中不会总是后人一步、低人一档 4.细心的人，在执行过程中不会看不出破绽与漏洞 细心如何培养 1.对身边所发生的事情，常思考其因果关系 2.对做不到位的执行问题，要发掘其根本症结 3.对习以为常的做事方法，要有改进或优化的建议 4.养成有条不紊和井然有序的习 5.经常去找别人看不出来的毛病或弊端 6.随时随地对不足的地方“补位”

第四章 领袖根性之三：胆识 今古论证：秦始皇与成吉思汗 “胆识树”根性分析 1.有胆识的人，在需要力排众议时不会瞻前顾后 2.有胆识的人，发现百年难得一遇的机会不会犹豫不决 3.有胆识的人，对于不能再用人不会一再容忍 4.有胆识的人，在应该果断处置的当下不会畏首畏尾 胆识如何铸就 1.不要常用缺乏自信的 词句 2.不要常常反悔，轻易推翻已经决定的事 3.在众人争执不休时，不要没有主见 4.遇到不公不正、不仁不义之事，不要一味沉默 5.面对自视甚高的干部或员工，注意其逾越举动 6.不要忘记谁是主管，处罚人不要不好意思 7.对已经想好退路的尝试，可以鼓励自己放胆一搏

第五章 领袖根性之四：积极 今古论证：汉武帝刘彻 “积极树”根性分析 1.积极的人，做任何事情都不会欠缺主动 2.积极的人，将计划付诸实施时不会半途而废 3.积极的人，在事情不顺的岔口不会无力扭转形势 4.积极的人，被人赏识时不会表现平平、错失机会 积极如何建立 1.每天做一件实事 2.找一两件无论如何都要坚持的小事 3.计划开始实施时，要常想有没有更进一步 4.部门或公司士气低落时，表现得阳光乐观 5.做任何事情都要用心，因为有人在看你 6.事情不顺时重新寻找突破口

第六章 领袖根性之五：大度 今古论证：齐桓公小白 “大度树”根性分析 1.大度的人，不会刻意打压不同的意见与声音 2.大度的人，为其卖命的手下不会纷纷出走 3.大度的人，受过其恩惠的人不会见死不救 4.大度的人，在春秋战国的市场中不会到处树敌 大度如何修炼 1.不要刻意把本是伙伴的人变成对手 2.对别人的小过失、小错误不要斤斤计较 3.将佛法中的“三施”作为学习范本 4.避免权力的傲慢和知识的偏见 5.任何成果和成就都应与人分享 6.必须有人牺牲或奉献时走在前面

第七章 领袖根性之六：诚信 今古论证：唐太宗李世民 “诚信树”根性分析 1.诚信的人，在道德缺失的社会中不会随波逐流 2.诚信的人，品牌价值不会突然崩塌 3.诚信的人，永远不会缺少老客户 4.诚信的人，不管做什么都不会靠不住 诚信如何树立 1.做不到的事情不要说，说了就要努力做到 2.虚的口号或标语不要常常挂在墙上或吊在嘴边 3.针对客户提出的“不诚信”问题，拿出改善方法 4.停止一切“不道德”的手段 5.耍弄“小聪明”是从诚信向不诚信的过渡 6.除了“劳动模范”，更应该推选“诚信模范” 7.产品或服务的诚信代价就是品牌成本

第八章 领袖根性之七：担当 今古论证：宋神宗赵项 “担当树”根性分析 1.有担当的人，出现任何问题都不会怕事 2.有担当的人，在一片慌乱时不会临阵脱逃 3.有担当的人，不会粉饰太平 4.有担当的人，手下犯错时不会推卸责任 担当如何打造 1.检讨任何过失，先从自身或自己人开始反省 2.项目结案后，先审查“过错”再列述“功劳” 3.认错从上级开始，表功从下级启动 4.着手一个计划，先界定清楚权责 5.对“怕事”的人或组织要挑明说 6.对勇于承担责任造成的损失，公司应该承担结语 培养领袖根性的成功法则 成功法则一：短板原理 成功法则二：根性互补原理 成功法则三：80/20定律

<<领袖性格>>

章节摘录

我们常常使用“领导”这个词，许多人以身为领导为荣，也有许多人为成为领导而努力。其实，这个名词指的只是一个职位，也许它能带来一些权力，也许能带来一些地位，但同时也意味着要承担相应的责任——当人家都叫你领导的时候，你就必须像个领导。

在国外一般不太叫领导这个字眼，在公司里面最多就是称呼头衔，比如某经理、某厂长、某副总；更流行的是连职位都不叫，名片上也只印着“协调人”，意思是一个领导者的主要职责是协调资源，大家彼此之间都直呼名字，比如，“Hi, Mark”或者“Hi, MARRY”。

其实，无论是身居高位或是被呼领导，都不如成为一个领袖来得有意义。

领导和领袖这两个名词是大有区别的：当人家叫你领导的时候，你也许不像个领袖；也许人家认为你是一个领袖的时候，你不必是个领导。

领袖性格与操控能力领袖和一般人有什么不同呢？什么人可能会成长为领袖？做一个领袖肯定要具备一定的能力，但更重要的是要具备领袖根性。

根性就是根本性格，根性与能力是塑造领袖人物的两把宝剑，这两者是有区别的。

就像人的两条腿，左腿代表的是根性，右腿代表的是能力，两条腿都很健康，我们才能够正常行走，任何一条腿有问题，我们都会受到影响。

因此，我们以后分析别人或对照自己像不像个领袖，或者能不能成为领袖，最好把这两条腿都研究一下，分清是左腿不良于行还是右腿有毛病，免得混为一谈，搞不清楚是根性还是能力的问题。

性格决定命运习惯决定性格，性格决定命运。

有很多对领袖人物的描述、期盼、观察或总结，最后都可以追溯到几个基本根性。

而我们要想成为领袖，就要注意培养这些重要的性格。

人往往并不是失败在自己的能力上，而是失败于自己的根性。

因为我们过于看重能力，过于重视文凭，以至于以为拥有了这些就会成就一番事业，事实上根本不是如此。

习惯决定性格，性格决定命运。

科学家们研究发现，90%以上的人智商介于90~115分之间：也就是说，大家的智商都差不多。

其实，人和人之间本没有太大区别，如果你想成为领袖，关键就在于培养一般人所不具备的领袖根性。

越早培养这种性格，以后成就事业的几率就越大，许多伟人的成功证明了这一点。

越早了解这个道理越好。

我现在已经60岁了，到了我这种年纪研究根性，已经有些晚了；四五十岁的人要改变根性也有点晚，因为“江山易改，秉性难移”，可能要花很多力气才能改变；二三十岁的人要特别注意自己的根性，而孩子是开始培养根性的最好时机。

精华摘要根性就是根本性格。

有很多对领袖人物的描述、期盼、观察或总结，最后都可以追溯到几个基本“根性”。

而我们要想成为领袖，就要注意培养这些重要但一般人又比较欠缺的性格。

具备了做领袖的根性，有朝一日你真的坐到那个位子，就会自然而然地成为一个领袖；如果你不具备这种根性，即使侥幸坐上高位，也不会长久。

根性就像一棵树，从树根、树干衍生出许许多多的枝叶。

在小小的种子时，也许还什么都看不出来，慢慢发芽长大，就能感觉到它到底能不能长成一棵大树。

一开始选错了苗子或没有培养好，以后就很难变成一个领袖人物。

就像你种下一棵小苗，对它说“长吧，长吧，赶快长吧”，但如果它只是小小的灌木，再怎么样也不可能如你所愿成为高高的赤松。

领袖根性可归纳为七种：· 沉稳 · 细心 · 胆识 · 积极 · 大度 · 诚信 · 担当

<<领袖性格>>

后记

培养领袖根性的成功法则在培养领袖根性的时候，应用以下三个成功法则可以起到事半功倍的效果。
成功法则一：短板原理一个木桶能装多少水并不取决于桶壁上最长的那块木板，而是取决于最短的那块。

比如，一个木桶由12块木板围成，其他木板的高度都是50厘米，只有一块木板高30厘米，那么这个水桶最多也只能装30厘米高的水，因为水统统会从缺口处流掉。

因此，要想提高木桶的容量，就应该设法加高最短的那块木板。

就像书中所讲的七种领袖根性，读者朋友多多少少都会具备。

但我们不能沾沾自喜于自己具备哪几种根性，而是要搞清楚哪方面做得最不好。

因为，即使你其他方面做得都不错，但只要有一方面做得不好，可能就是“致命的短板”。

比如，沈阳飞龙的姜伟、红塔集团的褚时健、三株集团的吴炳新、创维的黄宏生，还有曾经的中国首富牟其中，都曾经是我国著名的企业家，也都拥有许多优势，但可能就因为一个“致命的短板”，使他们功亏一篑。

一旦有了短板，就应该马上想办法弥补。

找出自己性格中最薄弱的一项并及时改进，是最有效的途径。

如果没办法补救，那我们可以采用根性互补原理。

成功法则二：根性互补原理七种领袖根性，一个人不太可能面面俱到、全都具备。

既然如此，有短板几乎是肯定的了，那要怎么办呢？

我们可以进行根性互补，也就是说，如果你某方面有短板，就找个在这方面能跟你搭配、弥补你缺点的人。

例如你是总经理，如果你不够大度，那就找个大度的副总；如果你做事情不够坚持，那就找个积极的副总；如果你太急躁，那就找个沉稳的副总。

弗朗西斯·汤森是美国白宫幕僚中非常受总统布什器重的一位。

布什在制定重大战略的时候，她经常坐在旁边。

弗朗西斯·汤森非常冷静，很有眼光，而且没有过于明显的党派色彩，做事不会走极端，而这些恰恰是美国总统布什的短板。

但布什很技巧地组建了他的智囊团，弥补了他性格上的不足。

成功法则三：80/20定律80/20定律又称为帕累托定律，是意大利经济学家帕累托提出的。

他认为，在任何一组事物中，最重要的只占其中一小部分，约20%，其余80%虽然是多数，却是次要的。

事有轻重缓急，什么事情应该先做，什么事情应该后做，什么事情排在前面，什么事情排在后面，都应该心中有数。

比如，一个公司80%的利润是来自20%的客户，一个公司80%的费用是20%的人花掉的，一个公司80%的错误是20%的人犯下的，甚至一个公司80%的电话是20%的人打的。

80/20定律应用在领袖根性的培养上也是一样的道理，要学会抓住重点，首先解决重要问题，然后解决次要问题。

如果你认为哪种性格对你的影响最大，哪种性格给你带来的负面效应最严重，就要从那个方面开始着手补救。

<<领袖性格>>

编辑推荐

《领袖性格:如何塑造管理者的性格魅力》的作者余世维老师是我们接触了解的明星讲师中最有特色、最令人尊重、授课效果最好的一位,也是我们重复请得最多的讲师。他的授课不仅内容丰富,案例实在,时间紧凑,分析透彻,实用性强,容易记忆,形式活泼,生动风趣,而且讲师形象佳,集演和讲于一身。

既能达到很好的现场效果,又能对企业管理产生长期的影响作用。

余世维老师是我们企业备受欢迎的老师。

——上海贝尔余世维老师上课好听,全场精力集中,无人不愿听。

余世维老师讲课联系我们企业实际,有案例、有方法、有观念,便于记忆,利于行动,有后续效益产生。

为此我们一再请余世维老师上课,总公司上,各分公司也上。

——柯达公司通过余世维博士深入浅出的生动讲课,我们发现了自身在管理当中的一些误区和问题,为日后的工作改进提供了很大的帮助。

——广州美国的集团余博士以其渊博的知识,丰富的阅历,饱满的激情,将一些看似深奥的管理讲得深入浅出,不是空洞的说教,而是运用大量的案例,将每一个道理根植于听者的脑子里,使听众明白管理的真谛,操作性也很强。

——鲁能泰山电力作为管理培训方面的大家,余老师的讲座精华已经引起国内诸多企业的关注。其课程借互联网的快速传播,给那些原来对于管理知之甚少的人做了最好的管理启蒙。

——《北大商业评论》

<<领袖性格>>

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>