

<<强将手下无弱兵>>

图书基本信息

书名：<<强将手下无弱兵>>

13位ISBN编号：9787504734068

10位ISBN编号：7504734063

出版时间：2010-7

出版时间：中国物资出版社

作者：马银根

页数：277

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>

<<强将手下无弱兵>>

内容概要

在现代企业的团队中，各个部门的负责人相对于基层员工来说，就是一个个强将，他们具备好的工作思路、管理模式，具有大局意识和责任意识，对于整个员工队伍的建设及工作目标的实现具有举足轻重的作用。

强将是榜样。

领导者能否被部属所接纳，关键在于他的人格魅力，这直接影响到他的领导力。

形象塑造源自于实际工作中的言行。

因此，作为领导者应注意自己的一举一动，用超强的办事能力，公平、公正、公开的领导作风，敢于担当的精神，为部属树立榜样。

<<强将手下无弱兵>>

书籍目录

第一章 强将是榜样 1.强将是志者 2.强将是决策者 3.强将是执行者 4.强将是应变者 5.强将是进取者 6.强将是自信者第二章 强将选精兵 1.人心不同，各如其面 2.知人知面要知心 3.择优录取，选择良才 4.走出第一印象的怪圈 5.要选人，先看是否有德 6.眼睛可以反映一个人的大概 7.选人不能看出出身门第第三章 强将用精兵 1.优秀的领导者从了解部属开始 2.人才互补，各展其能 3.爱护人才，尊重人才 4.一诺千金，以信为本 5.用宽广的心胸容纳人才 6.量才适用，人尽其才 7.扬长避短，用人不求十全十美第四章 强将养精兵 1.为下属描绘美丽的愿景 2.为将之道，当先治心 3.树立员工的主人翁思想 4.上下同欲者胜 5.领导者要具有“魅力” 6.培训是企业持续发展的力量源泉第五章 强将携精兵 1.大胆起用人才中的拔尖者 2.果断授权，乐于放权 3.中西合璧，大胆起用洋人 4.让员工安排自己的计划 5.不论资排辈，提拔年轻人 6.大力培养接班人第六章 强将聚精兵 1.积极有效地倾听 2.构建和谐团队文化 3.理解冲突，利用冲突 4.掌握高超的人际沟通艺术 5.放下架子，缩短距离 6.实实在在的“尊重”每一个人第七章 强将励精兵第八章 强将信精兵第九章 强将统精兵第十章 强将率精兵

<<强将手下无弱兵>>

章节摘录

(4) 注意抑制统一组织内部派系组织的消极作用现代社会组织内部，普遍存在着非正式的派别关系，如同学、同乡、师生、亲戚等，管理者也应从刘备身上吸取经验教训，注重对派别行为进行引导，使之发挥积极作用，抑制消极作用，以维护统一组织的亲睦和谐与团结一致。

(5) 注重个体间的协调与配合如同一个人的肌体，只有身首四肢各安其位，才能行卧自如。一个组织，在所有成员团结一致的基础上，也应当进行科学的分工，使组织成员各就其位，各展所长，从事各自能够胜任并有兴趣的工作。

互相协作，彼此配合，组织才会充分地发挥其功能。

当然，创造亲睦和谐的小气候绝不是说在组织内只求一团和气而不讲原则、不要规章制度。

如此，则组织内个体的行为就失去了约束，人们便会随心所欲、为所欲为而成为一盘散沙，会失去为实现组织目标应有的统一意志和战斗力。

组织内部团结一致，左右亲和，有益于员工的身心健康，便于工作积极性的发挥，产生高昂士气。

否则，上下异心，左右矛盾，内耗增大，组织士气低落，员工的积极性便无法发挥了。

要实现上下同欲，从根本上讲，就是上下的利益必须一致，没有共同的利益，仅仅依靠空洞的说教，充其量只能是貌合神离。

在西班牙的巴利阿里群岛上，法国人曾开办了一个多国服务公司，经营多年，却囊空如洗，不得不撤离该岛。

其后，那些饭馆、饭店、酒吧间的工作人员自己组织了一个合作社，合作社的主任既是领导者，又是端盘上菜的服务员。

按规定，领导者最高工资不得超过清扫工的一倍半，大家利益一致，工作十分卖力，生意非常兴隆，一年中赚取了7000比塞塔。

合作社上交的税金是西班牙同行的两倍，每个职员除了领取工资以外，年终还得到了巨额奖金。

<<强将手下无弱兵>>

媒体关注与评论

我更害怕由1只狮子领导的100只羊，而不是由1只羊领导的100只狮子。

——塔列朗领导力和学习能力对每个人都是必不可缺的 ——约翰·菲茨杰拉德·肯尼迪管理在系统之内起作用，领导力对整个系统起作用 ——史蒂芬·柯维管理是把事情做好，领导力是做正确的事情。

——彼得·德鲁克

<<强将手下无弱兵>>

编辑推荐

《强将手下无弱兵》：培养管理者领导力和凝聚力的权威指南。
一头狮子带领的羊群可以战胜一头绵羊带领的狮群，兵熊熊一个，将熊熊一窝。

<<强将手下无弱兵>>

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>