第一图书网, tushu007.com

<<领导者影响力指南>>

图书基本信息

书名：<<领导者影响力指南>>

13位ISBN编号：9787509209806

10位ISBN编号：7509209803

出版时间：2013-1

出版时间：中国市场出版社

译者：孙灿

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

前言

你为什么需要阅读本书？
　人际关系是人类存在的基石。
身为人类的我们是最为社会化的物种之一，仅次于蚂蚁、白蚁和蜜蜂！
我们是社会化和政治化的动物，同时具有独立和互相依存的个体意识。
我们就是人际关系本身，人际关系的功能之一决定了我们的生命质量。
　在商界中，不管你的工作职能如何，占据日常工作的很大一部分都是和他人打交道。
作为一名领导者和管理者，你需要尽可能地关注影响力、沟通、创建和发展有效的工作人际关系，正如你重视自己工作的技术或功能性一样。
因此，不论你从事什么职业、职位高低如何，也不论你就职于哪家企业组织，人际关系都会给你的效率、名誉和成功带来影响。
如果你无法有效地建立人际关系或是对他人造成影响，那么就绝对称不上是一名真正的领导者或管理者。
　管理者是如何成为管理者的呢？
事实上，你是如何走上管理者的岗位的？
你是否先是步入大学或是大专学习管理知识三四年，然后成为一名见习经理，还有素质高、经验足的高级经理对你进行指导和监督，并经常对你进行一对一单独辅导，让你从他们丰富的经验中获益匪浅呢？
如果你像其他大多数管理者一样，那么很有可能并不是这样的！
更有可能的是，你先是受到了一些专业知识的训练，比如机械、市场营销或是金融，然后进入了某家公司努力工作，然后因为出色的工作表现得到晋升，成了一名管理人员。
又或者，也许你根本没有受过什么专业培训，而只是凭借自己的能力在公司中一路爬上来：因为你的聪慧、勤勉、能力出众、适应性强而且足智多谋，而被提升到管理者的位置上来。
　听起来很熟悉吧？
如果的确如此，那么你就和我们在全球各地的培训课程和研讨会上见到的大多数管理者一样。
他们在自己的专业领域拥有熟练的技能，工作勤勤恳恳，表现出出色的能力，从而得到晋升。
唯一的问题就在于，很多管理者并没有、或是很少有机会受到“成为一名管理者或领导者意味着什么”的培训。
他们在某些特定领域拥有非常熟练的技术，然而，尽管他们也许在人员管理方面富有兴趣和天资，却从来没有受到过这方面的专业培训，从而帮助自己得到提升，获得新的岗位所需要的技能。
　有一名管理者在和我们分享时说道，当他刚刚踏上管理者的岗位时，心中“非常恐惧”，因为他从来没有受过这方面的培训，远离了自己的“舒适区”。
除此之外，因为他在自己前一个工作岗位上的表现非常出色，因此人们对他的期望值很高，觉得他应该对自己在新岗位上应该做些什么了如指掌。
再加上他所在的企业文化中向别人寻求帮助会被看做是软弱的表现——这无异于开出了一剂“管理灾难”的处方。
正如这名管理者所言，“我只能硬着头皮顶上了！
”看似很简单，但也许并非如此！
　让我们弄清楚这一点：许多管理者和领导者都必须游刃于“专注于眼前任务”和“专业知识”之间，而且还要擅长领导力和管理中最重要的一个方面——处理人际关系。
从一方面来说，要专注于任务、行动和结果，而从另一方面来说，要关注人和通常难以捉摸的人员管理。
　作为一名领导者或管理者，你的人际关系不仅限于你的下属和你的上级，而要将你与其保持定期联系的所有人涵盖在内。
这就意味着你需要变得善于创建、发展和维持有效的工作人际关系。
这不仅仅是单向的过程，而是需要各方面、领导者和被领导者都积极参与其中的。

人际关系很重要的一个部分就是如何取得他人的承诺，让他人认可你的观点，从而完成需要完成的任务。
这对当代管理和领导力来说，是至关重要的一个方面。
还有一个常见的变化就是，从依靠指令和控制的领导力变为通过承诺和参与带来的领导力。
因此，在这种崭新的工作方式中，你该如何确保得到他人的赞同？
又该如何说服他们加入一项新的计划中来？
你应当如何劝说别人，让他们信服？
和别人打交道，得到对方的承诺，源于你是否拥有高质量的人际关系，这也将毫无疑问地对你能否成为一名成功的领导者或管理者产生影响。
我们写作本书主要有两点原因：首先，帮助管理者和领导者，比如正在看本书的你，更好地理解在管理自己多种多样的工作人际关系时难以捉摸却至关重要的方面。
这些方面包括沟通、参与、信任、能量、尊重以及重中之重——影响力。
离开了这些方面，无法带来高效的工作表现。
其次，要帮助你取得信心，赋予你必须的工具和技巧，将理解力付诸行动。
本书源自我们与来自很多不同企业组织的领导者和管理者共事时真实的生活经验，这些企业有大有小，有私有制的也有公有制的，有地方的也有国际化的。
所有事例均来自于真实的管理情况，我们提出的所有意见和建议均得到过尝试和试验。
此书的开始部分，我们会着重帮助你理解人际关系的本质，以及处理人际关系的方法。
接下来，我们会提供一系列的工具、诀窍和技巧，丰富你的“工具包”。
我们写这本书是为了给正在练习过程中的领导者和管理者提供使用的指南。
你也许想从头到尾慢慢品读，又或者，事实上，当你在处理人际关系问题时，倘若需要激励或指导，那么查阅一下本书也是不无裨益的。
我们希望本书能够为你提供帮助，并且在你创建、发展和维持有效而富有影响力的工作人际关系方面发挥实际价值。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《领导者影响力指南:"软技巧"带来"硬实力"》作者迈克·布伦特、菲奥娜·埃尔莎·登特写作其主要有两点原因：首先，帮助管理者和领导者，比如正在看《领导者影响力指南:"软技巧"带来"硬实力"》的你，更好地理解在管理自己多种多样的工作人际关系时难以捉摸却至关重要的方面。
这些方面包括沟通、参与、信任、能量、尊重以及重中之重——影响力。
离开了这些方面，无法带来高效的工作表现。
其次，要帮助你取得信心，赋予你必须的工具和技巧，将理解力付诸行动。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

作者：（英国）迈克·布伦特（Mike Brent） （英国）菲奥娜·埃尔莎·登特（Fiona Eisa Dent） 译者：孙灿

第一图书网, tushu007.com

<<领导者影响力指南>>

书籍目录

前言 致谢 彻底弄清你的人际关系／1 你的人际关系是何种类型／11 了解自己的人际关系／20 什么让人际关系出错／34 人际关系网络／46 留下合适的印象／52 倾听／64 高质量地提出问题／70 信任和真诚／77 关系融洽与心灵相通／88 如何提升自我认知和他人认知／100 情感认知和管理／109 增强政治敏感度／119 如何处理矛盾／128 提出和接受建议／138 挑战管理／148 如何表达赞赏／160 重新看待／170 影响力和人际关系的语言／184 讲故事的艺术／194 产生影响力的方法／208 终结篇／223

章节摘录

版权页： 插图： 主题七妒忌和嫉妒 在人际相处时，如果一方对另一方产生了嫉妒心理，进而演变为妒忌，那么就会影响两人的正常相处。
通常表现为行为的微小变化、小小的讽刺挖苦、时不时说上几句“ 你运气真好啊 ”之类的话、相处时间变少、在别人背后风言风语；还有一些非语言类的变化，比如很难再与别人对视，等等。
一方对另一方产生嫉妒或妒忌心理的原因有很多，根据很多领导者和管理者的建议，以下是其中的一些： 被提拔为某个工作小组的领导； 被提拔到某个更高的职位； 与别的一群人发展新的人际关系； 别人得到了你觉得自己更为称职或理应得到的工作； 发现别人和你做着同样的工作，却比你挣得更多； 发觉别人比你的福利好。
妒忌和嫉妒是很难被察觉的，处理起来也很有挑战性，特别是当某人生来就带有这种特性时。
具有影响力的领导者和管理者意识到，对付妒忌和嫉妒最好的办法就是花大力气和带有这些情绪的人相处，持续不断地让他们知道，他们是你人际关系网络中极具价值的成员。
主题八审判态度 从某种程度上说，我们都会对别人评头论足。
我们基于他人的外表、行为、语言、工作、能力和许多其他的特性，对他人作出判断。
当我们说起某人持有“ 审判态度 ”时，意味着这个人对每个话题都会发表带有强烈感情色彩的意见和看法，并公开与他人分享自己的看法，不管他们是不是真的了解这个话题。
通常来说，具有这种特性的人就好像“ 时间蚕食者 ”，他们不光要和别人分享自己的看法，还要事无巨细地详尽解释。
与之相伴的，是他们倾听能力和对别人观点理解能力的欠缺，所以和这种人相处显得特别困难。
如果某人一直表现出自己持有“ 审判态度 ”，那么对于和他交往的人来说是一种耐心上的考验，想要对这些人有所影响，也是非常困难的。
如果在Google上试着搜索一下“ 持有审判态度的人 ”，出来的结果超过100万条。
我们不用细看这全部100万条搜索结果，只需要看前面几条，就会发现，人们对持有审判态度的人抱有恶评，而且觉得和他们共事简直令人无法容忍。
最简单的解决办法就是，离这种人远远的，彻底忽视他们，但是有时候这并不可能。
如果这些人恰好是你的上司，或是某个资深同事，又该怎么办？
有影响力的领导者和管理者会想出一些应对策略，通常包括对于自身行为的一些调整。
你可以尝试使用以下方法： 更多地使用坚定和理智地影响他人的方法； 如果被某个持有审判态度的人打断了自己的话（这些人通常具有这种特性），必须很快表明自己的观点——“ 请先让我说完 ”或是“ 在你打断我之前，我想跟大家解释的是…… ”； 必须意识到，持有审判态度的人，最多也就是对你的想法表示接受，而不可能真心实意地赞同。

编辑推荐

《领导者影响力指南:"软技巧"带来"硬实力"》是为了给正在练习过程中的领导者和管理者提供使用的指南。
你也许想从头到尾慢慢品读，又或者，事实上，当你在处理人际关系问题时，倘若需要激励或指导，那么查阅一下《领导者影响力指南:"软技巧"带来"硬实力"》也是不无裨益的。

名人推荐

“全球企业组织都在告别传统的‘命令与控制’的领导文化，更为青睐合作型企业文化，而这其中，带来影响力和赢得追随的能力是至关重要的技巧。
对于期望给自己的人际关系对象带来最大程度的影响力的管理者来说，本书为他们提供了绝佳的资源。
”——罗伯特·科维奇（Robert Kovach）博士，思科合作领导力中心主任“在现代工作环境中，单凭技术知识是不足以让人们取得职业成功的。
具备建立人际关系以及为他人带来影响力的能力才是关键。
本书作者菲奥娜·登特与迈克·布伦特作为人际关系方面的专家，写作风格明快，全书充满了实用的工具、事例和有用的诀窍，价值无法估量。
这本书将帮助管理者理解如何将自己的管理风格的作用发挥到极致，创立良好的人际关系，并且更为有效地给别人带来积极有效的影响力。
”——琳达·霍尔比契（Linda Holbeche），霍尔比契合伙人公司联合董事，《人力资源领导力》（2009）及《人力资源与商业战略匹配》（2009）作者“你想取得的职业成就越大，巧妙地产生影响力就显得越发重要。
迈克·布伦特与菲奥娜·登特向我们展示了明确、实用和细致的方法，令你轻松应对棘手的对象和情况，同时保持优雅和果断。
”——马克·麦克高（Mark McGergow）博士，工作问题解决方案中心（Centre for Solutions Focus at Work）

第一图书网, tushu007.com

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