

<<带队伍>>

图书基本信息

书名：<<带队伍>>

13位ISBN编号：9787545410792

10位ISBN编号：7545410793

出版时间：2012-1

出版时间：电子工业出版社

作者：晏本亮

页数：164

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>

<<带队伍>>

前言

美国著名心理学家马斯洛说过这么一句话：“心若改变，你的态度跟着改变；态度改变，你的习惯跟着改变；习惯改变，你的性格跟着改变；性格改变，你的人生跟着改变。

”这句话被诸多职业人士，尤其是培训从业者奉为经典。

于是，他们在训练自己或他人的时候，总是热衷于从思想开始。

而市场上也出现了思维决定人生、态度决定人生、心态决定人生、性格决定人生等诸多观点。

这些观点思路清晰，逻辑严密，理论上也是正确的，可是改变思想有那么简单吗？

不说别人，就说你自己，你改变下思想试试，成功的概率有多少？

思想的难以改变，主要体现在两个方面：第一，改变需要一个长期的过程。

来想想自己的思想是怎么形成的吧，它是到现在为止，你之前人生的全部积累与沉淀。

所以，要想改变自己现在遵循的标准和行事准则，你很可能需要付出更多的时间，才能让自己调整好状态和建立新的思想系统。

并且，人是不可能片段式生存的，不是接受了新的思想就可以完全和以前割裂开来，而是仍然受到以前经历的影响。

所以，改变需要一个很长的过程。

第二，改变受环境的约束。

即便有一天你的思想改变取得了不小的成就，可如果周围的环境没有任何改变，久而久之，你的思想还是会回到原点。

这是为什么呢？

因为思想的产生和环境有着密切关系。

这样一来，你之前所有的学习和改变都将付诸东流。

所以，与其执著于改变思想，不如放下包袱，摆脱环境的约束，行动起来，用行动改变自己的人生

。当自己的人生发生改变以后，你所处的环境肯定也就发生了变化。

比如，你的职位得到了晋升，那么你之后所要接触的人和所要面对的事，自然也会大不相同。

而当你逐渐适应了新岗位时，你会发现自己的思想和态度也已经随之改变了，一切都是水到渠成，浑然天成。

因此，行动起来吧，只要你行动了，一切都将改变。

<<带队伍>>

内容概要

作为一名中基层管理者，谁不想带出一支能征善战的虎狼之师？
谁不想创造骄人的业绩？
谁不想既被上司赏识，又被下属爱戴？
想要达成这些目标，你就必须修炼自己的行动力。
那如何修炼自己的行动力呢？
本书给你答案。

《带队伍(中基层领导者行动力法则)》根植于作者晏本亮十多年的管理与培训经验，将管理艺术融于现实案例，贴近工作与生活实际，极具实操性，是中基层领导者提高领导力、带出高绩效队伍的实用读本。

《带队伍(中基层领导者行动力法则)》它教你如何发现行动力，提高自己的领导力，快速当上中基层领导；它教你如何发挥行动力，让自己不但会做事，而且会做人；它教你如何升级行动力，提高队伍的战斗力和战斗力，打造自己的金牌团队；它教你如何活用行动力，把握“道、术、势”三大法器，成就非凡人生。

<<带队伍>>

作者简介

晏本亮，携程培训主管，PTT认证培训师，全球创业指导基金会资深志愿者讲师。拥有十多年的基层团队管理及员工培训积累。

擅长的培训领域：一线团队领导力；精益服务流程管理；员工的自我成长等。

<<带队伍>>

书籍目录

第一章 领导基于行动力

第一节 发现你的行动力

行动力就在你身边

意识引导行动，想到才能做到

你的注意力在哪里，你的世界就在哪里

第二节 行动力就是敢想敢做

行动力就是敢于带头

行动力就是敢于把大山变成垫脚石

第三节 行动还要定好位

站对位置，得人心

位置摆不正，队伍受打击

第四节 行动起来吧

想那么多干吗？

去了就知道了！

向着目标奔去，不必拘泥于形式

第二章 领导意味着责任

第一节 领导力源于给予

物质的帮助

方法和道理的传授

心灵的激荡

真心“投桃”，定能“收李”

上司也需要关怀

第二节 执行是领导的使命

敢于执行，才是当领导的料

执行不越位，管好自己那一亩三分地儿

执行不找借口，没条件创造条件也要执行

先执行，再理解

不光会执行，还要会表现

第三章 做事要像个领导

第一节 会观察

想当个好领导，先要当好侦察兵

搞清上司的需求

学会从不同的角度看问题

第二节 会学习

学历、资历，一个都不能少

技能是硬本事，随时随地都能学

车需要“拉缸”，人也需要

好记性不如烂笔头，记录是提升的开始

奉行拿来主义，没啥不好意思

发生过的事情不能就这么过去了

第三节 会汇报

既要做事，又要跟上司汇报

不但要汇报，而且要会汇报

你也需要向下属汇报

<<带队伍>>

第四节 会沟通

无声胜有声的手势

微笑是最好的名片

常拍肩膀，让下属跟定你

手握手，心连心

眼神，洞悉一切于无声之中

身姿，传递你的态度

第四章 展现你的领导行动力

第一节 做一个有理想的领导

做一个有理想的人不可耻

队伍也需要理想

让好的理想变成大家的理想

第二节 做一个会讲故事的领导

讲故事比发号施令更有影响力

讲什么样的故事才有效

怎样讲故事才有效

练习讲故事，让自己成为故事大王

第三节 做一个有人情味的领导

想当领导，先当个好人

如何做一个好人

学会请客吃饭，轻松当好人

第五章 升级你的领导行动力

第一节 树立自己的威信

新官上任三把火，先立威

教育从娃娃抓起，立威从小事抓起

人无信不立，不轻易作出承诺

第二节 铁的纪律与人性化管理

纪律是手段，不是目的

把握纪律的底线，将工作艺术化

第三节 打造自己的金牌团队

有了知识管理，还愁无人可用？

想用对人，要先选对人

培训就要真枪实弹，不能光嘴里跑火车

曲线救国，用行为改变员工的态度

量化绩效，让考核有根有据

末尾员工“杀”不尽，不如善待之

掌握小技巧，用人不再难

第四节 好领导，会激励

不发钱，也可以激励下属

不信任，好心也成驴肝肺

目标与奖励，一样都不能少

工作本身有吸引力，才是对员工最大的激励

管理在乎的是结果，而不是过程

第五节 营造良好的团队氛围

占领舆论的高地

营造好的团队氛围，从管好自己开始

<<带队伍>>

第六节 建好自己的组织

我们都身在组织当中

组织建设的分

组织建设的合

不以改革者自居，而要着眼于生产力

第六章 活用你的领导行动力

第一节 不管环境如何变化，定要活出自我

环境合适，你的发展才顺畅

环境改变了，你要做的是应对，而不是逃避

境由心生，环境好不好，关键看你怎么想

有能力就改变环境，没能力就适应环境

第二节 把握当领导的三大法器

你的成功谁做主？

三大法器缺一不可

第三节 打铁还须自身硬，当领导要先修道

当不当领导都要修道

心胸有多大，世界就有多大

决定未来的不是能力，而是目标

少一点抱怨，多一些改变

掌握前人经验，少摔跟头

爱是动词，爱就要行动

身边的人决定你的未来和发展

第四节 妙手才能回春，当领导要懂得练术

好方法比人性更可靠

想当人中之“钻”，就得先历练

藏拙不如献丑

第五节 识时务者为俊杰，当领导要学会明势

人人都在势中

三思而后行，明势而后动

顺势而为，事半功倍

想当领导，就要学会借势

带好队伍，从明确自己的势开始

附录 员工眼中领导什么样

<<带队伍>>

章节摘录

1994年冬天，我在一个装修工地上打零工。

一行十几个人，大多都干过装修，只有两个是新人，一个是我，一个是“大哥”——刚从劳改农场放出来的。

他话也不多，和我一样，就知道埋头干活。

有一天早上，工头说要讲80包水泥运到五楼，说完就走了，而我们就开始唧唧喳喳地议论怎么运。

没有工具，电梯也还没有投入使用，只能靠人扛上去了，但是大家都不愿意扛，因为太吃力。

就这么议论了半小时，还没有定论，大家也一直没有动。

这时，“大哥”站起来说：“干吧，先干起来再说。”

说完，他就扛着一包水泥上楼了。

于是，在“大哥”的带动下，大家都开始扛水泥上楼了。

其实，真干起来也快，一个小时不到活就干完了。

工头办完事回来，看了我们的表现，点点头表示很满意。

半个月后，工头又开了一个工地，安排“大哥”做了我们这群人的带班，当时没有一个人提反对意见。

后来，有人就在私下里议论工头为什么会让“大哥”当带班，大家一致认为是因为他的经历，别人都怕他，他能管住人。

我当时也是这么认为的，可是后来感觉有点不对，因为我不怕“大哥”，其他人，也不怕。

“大哥”平时和我们一样干活，吃住在一起，没有跟谁耍过狠，大家聊天也很愉快。

唯一特别的就是，他喜欢给我们讲一些劳改的事情，大家也都爱听，因为人们对于自己不知道的领域总是充满好奇心，而这对于帮他建立好人缘倒是有一些作用。

现在分析起来，我不否认“大哥”的经历是他成了带班的一个重要原因，但这肯定不是全部原因，最主要的是他能在关键时刻带领大家一起做事，这才是一个领导者必备的素质。

关键时刻能够站出来，敢于站出来，是建立威信、获取支持的最好方法。

我们再来看一个例子。

小贾有一个特别要好的朋友，叫老展，当时他们两个都在一家快递公司上班。

因为流动资金问题，老板拖了员工三个月的工资没有发，可是员工们都等钱吃饭呢。

员工们屡次去要，老板却总是以各种借口推托不给，而员工们也没商量出什么好的对策。

这时候，老展说：“你们如果相信我，就跟我走，我带大家一起去要，不给钱我们就不走了。”

我们一同进退，一定能拿回工资。

于是大家就跟着老展去了，以罢工威胁。

几经交涉，老板被迫当天给大家发了拖欠的工资。

以后，大家就认定老展是自己的头儿了。

十多年后，老展自己开了一家快递公司，弟兄们出人出钱，都来帮忙。

通过这个案例，我们能得出以下结论：第一，领导是带领大家的人，是带头人，所以领导一定要敢于带头，能带头。

第二，领导行为随时随地都会发生，只要有人的地方就需要领导，并且不是你领导别人，就是你被别人领导。

第三，领导行动力是通过事件体现出来的，是做出来的，所以要想当领导，就不要怕事。

行动力就是敢于把大山变成垫脚石之前，我供职过一家旅行服务公司。

公司刚刚成立时，我们的老板便到上海找当地最大的民营旅行社总裁洽谈合作的事情。

一个名不见经传的小公司，怎么能打动人家呢？

不管我们老板怎么“抛绣球”，那位总裁就是不接。

我们的老板并没有灰心，回到北京后他又试图与当时酒店预订行业的老大合作。

功夫不负有心人，经过半年的屡败屡战，我们老板竟然成功了。

公司刚刚成立，又是个不知名的小公司，就试图与行业老大谈合作，人家会答理你？

<<带队伍>>

要想成功，那可真是有点“难于上青天”了。

但是，想而不去做，留下的只能是遗憾。

如果面前有一座山，没有登上去，那它就是你的障碍；登上去了，那它就是你的垫脚石！

案例中，我们的老板就敢于把大山变成垫脚石，他不但敢想，而且能将其付诸行动。

最终，他成功了，站到了山顶上。

联想下自己，如果你想在一个组织里迅速获得较大的进步，该怎么办？

那就要勇敢地参与到最艰难、最有挑战性的活动中去，不要有什么顾虑，因为只有百分百地参与进去，才能有百分百的收获。

比如单位要把业务下放到二三线城市，你就第一个过去，然后把经验拿回来与大家分享。

<<带队伍>>

编辑推荐

本书根植于作者10多年的管理和培训体验，语言风格与故事情节都比较真实，有管理散文的风格，将管理艺术融于现实案例，通俗易懂，可读性强，贴近工作与生活。

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>