

<<犹太人的领导圣经>>

图书基本信息

书名：<<犹太人的领导圣经>>

13位ISBN编号：9787802490628

10位ISBN编号：7802490626

出版时间：2008-1

出版时间：中华工商联合

作者：[瑞士] 莱克

页数：202

字数：50000

译者：刘海弟

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>

<<犹太人的领导圣经>>

内容概要

没有一本书像《尼希米记》，两千四百年来一直被犹太人奉为领导学经典；也没有一本书，在写作超过两千四百年后，仍然在指导数以亿计的现代人如何领导他们的团队去完成一项工作。

直到今天，世界上许多卓越的领袖们依然从这本书中获得灵感和智慧。

这本书就是犹太人的历史经典——《尼希米记》

<<犹太人的领导圣经>>

作者简介

鲁迪·莱克（Rudi Lack），GLIFA机构的创始人和董事，该机构服务全球上百万人群。鲁迪曾在国际组织“青年使命”担任领导职位，从事管理和销售工作。他在全球100多个国家发表演讲，目前与妻子居住在瑞士。

<<犹太人的领导圣经>>

书籍目录

前言1 领袖应当是可亲近的?2 领袖对他人的事务和需求感兴趣?3 主管知道如何应对坏消息?4 执行总监知道何时停止行动?5 执行官需要慈心和同理心?6 领袖知道如何祈祷?7 领袖有耐心?8 管理者不戴面具?9 首领礼貌而谦恭?10 带头人合理使用心理技巧和精妙的交际手腕?11 领袖善于引发他人好奇心并诱导发问?12 伟人在做重大决策前都要祈祷?13 领袖知晓何为谦卑?14 管理者清楚时间表并做明确承诺?15 指挥者对棘手问题有预见?16 卓越的人有远见有计划?17 领袖和上帝建立关系, 和人建立关系?18 负责任的人乐于接受和寻求帮助?19 领导人知道何时展现天赋和其他通行证?20 管理者保守机密?21 首领不会匆忙开始工作?22 有影响力的人首先应当是研究者和事实发现者?23 领袖知道如何构建精干灵活的团队?24 有远见的人能辨认机会?25 领袖了解权柄的脉络?26 老板首先给出坏消息?27 企业家是提出解决方案的梦想家?28 执行者做事给出清晰理由?29 雇主给员工坚定的信念和勇气?30 领袖有热情和感染力?31 领袖要建立倍增和积极的团队?32 带头人以宣告信念来抗击敌对者?33 执行官是鼓励他人下决心的行家?34 管理者告诉对手破坏和敌对的结局?35 领袖不会把妇女搁在一边?36 上层领导清楚员工安排和工作绩效?37 领袖考虑员工的需求和利益?38 伟人可以直接批评?39 领袖用祈祷来回应敌对?40 进度报告是领导的一部分?41 指挥者对敌意有清楚的认识?42 首领是问题的解决者?43 伟人听得了丧气话?44 不论是摩萨德还是中情局都需要其上级掌握消息?45 领袖善于发现薄弱环节和做防范?46 老板需要关注家庭?47 领导要提供先进的工作设备?48 成功者知晓如何收尾查验?49 命令链需要经常被领导跟踪?50 领袖用正确方法鼓励员工?51 领袖持守岗位且不断追求?52 领头人亲自带领大家工作?53 领袖把合适的人放在合适的位置?54 领袖要做勤奋的典范?55 领袖处理问题考虑实际情况和能力?56 领袖身边要有众多交流者?57 领袖审视工程的全貌?58 雇主知道如何在危机时团结众人?59 长官和士兵打成一片?60 企业家拒绝特权?61 好老板接纳抱怨?62 领袖情绪激动是允许的?63 执行官花时间去思索?64 管理者在行动上毫不迟缓?65 强烈的正义感是领导力的关键?66 老板应当实事求是?67 身居高位的人勾销债务来帮助债权人?68 领袖提出好建议?69 领袖主动抓住最佳时机?70 指挥者通过律师来确保合同生效?71 执行总监有时需要表现力?72 卓越的人追求和睦和共同敬拜上帝?73 领袖有自我牺牲精神?74 有人格魅力的人正直诚实?75 领袖因他人成就欣喜?76 领袖拒绝浪费时间的邀请?77 领袖做事设置优先次序?78 指挥者坚决抵抗压力?79 伟人用严肃的辩护回应诽谤?80 领袖有时不得不走出去会见某些人?81 执行官辨认潜在危险并加以避免?82 领袖委派有能力的人?83 指挥官把能力复制给他人, 把诀窍教给他们?84 首领不懈地追随上帝, 以获得来自上帝的新启示?85 负责人要会用统计?86 管理者要保证会计工作正确进行?87 领袖赏识和聘请有专才的人?88 领袖要有敏锐的心?89 执行总监带领人们走正当的路?90 领袖懂得授权原则?91 领袖在金钱奉献上做榜样?92 乐队指挥不断寻找天才?93 有人格魅力的人带领举办庆典和欢宴?94 企业家敢于冒险?95 领袖勇敢主动地纠正错误?96 雇主发现和资助有需要的人?97 领袖监察违规和不公正之事?98 领袖做警告并给予员工修正机会?99 伟人按法规行事?100 领袖要传讲企业历史?101 领袖带领他人活出价值

<<犹太人的领导圣经>>

章节摘录

1 领袖应当是可亲近的 当一个来自犹太的代表团来访时，尼希米不但花时间迎接他们，还和他们所有人在一起很久。

尽管他身处显位、薪酬优厚而且非常忙碌，但对他人而言，他仍然是可亲近的。他的日程表并没有拥挤到连一个新约会都无法安排。

尼1：2那时，有我一个兄弟……同着几个人从犹太来。

我认识一些身居象牙塔的领袖，他们几乎完全无法接近。

感觉他们好像生活在一个气泡里。

一个领袖越是孤僻和高傲，就越不容易看清大环境并作出合理的决策。

在美国我一度想约见一个声名卓著的领袖，可是见他简直比见罗马教皇还难。

我连他的秘书这一关都过不去。

对我而言，惟一和他讲话的机会就是在停车场等他，一看到他在车里就走过去，在他离开豪华轿车去办公室的时候见他一面。

不要让秘书成为拦阻你和其他人交往的障碍，这样你会失去很多得到有用信息的机会。

要知道，你可是要靠“异花授粉”的！

2 领袖对他人的事务和需求感兴趣 尼希米询问那遥远之地的同胞景况如何。

尼1：2我问他们……耶路撒冷的光景。

他并不是只关心自己的事务，而是遥望整个地平线。

领袖的思维不应狭隘，他们应当有广泛的兴趣并知道如何提问题。

调整你的措辞，好让你得到的回答不只是“是”或“不是”。

不要问：“你是否过了个愉快的暑假？”

而应当这样问：“这个假期里你最开心的事情是什么？”

这样的提问方式可以保证你得到的回答不是简单的一个“是”或“不是”。

领袖不应当管中窥豹，而要脚踏实地，全面地审视将去经营的领域。

你不应用显微镜，而要用望远镜来观察你要耕耘的领域。

天然的好奇心可以促使人提出很多问题并学到很多东西。

3 主管知道如何应对坏消息 尼希米在听到详细描述糟糕消息后并没有垮掉。

尼1：3……城墙拆毁，城门被火焚烧。

我们不能总是指望得到好消息。

一个主管要有对坏消息的思想准备和经受风暴的毅力，这是生活的组成部分。

领袖要有定力并能够应对打击。

有些身处要职的人坦白地对我说：“不要告诉我坏消息，我受不了，这让我沮丧”。

我对这种做法不以为然。

大卫王和他的600战士来到洗革拉，发现敌人把一切都掳走了，包括他们的妇女、儿童和牛羊，并且敌人已经放火烧城逃走了。

看到废墟，这600人想杀死大卫，因为他们认为大卫应该为这场灾难和他们个人的损失负责。

但是大卫并不恐慌。

他安静在上帝面前并寻求指导，得到指导后，就率众去追击敌人。

领袖不要因坏消息而慌乱。

4 执行总监知道何时停止行动 坏消息对尼希米有如此沉重的影响，以至于他停止工作，坐了下来。

尼1：4我……就坐下。

他必须鼓足勇气，因为现在他不得不去面见国王。

这种悲痛是旁人无法理解的。

好的领袖知道什么时候要停下来。

时刻连轴转的人做不了好领导。

<<犹太人的领导圣经>>

每个人都需要工作和休息的循环往复。

这不单单是在我们得到坏消息的时刻。

放松是上帝日程表上的一部分。

即使是上帝也在造物的第七天休息。

你们身处要职的人知道怎么抽空放松吗？

你们什么时候像给电池充电一样恢复自己的精力呢？

没有任何嗜好的工作狂不懂如何放松，他们不是最好的领袖。

我认识一个著名的德国商人，他深知如何从忙碌的时间表中找到放松的机会。

尽管拥有好几家公司，他仍每年花两个星期携妻子从德国走到瑞士。

有的领袖则选择高尔夫和网球作为自己的消遣。

休闲时刻对每个人而言都是不可或缺的。

5 执行官需要慈心和同理心 尼希米深深地难过，以至于他的行为方式都变了，他悲哀、哭泣、禁食并祷告。

尼1：4我……哭泣，……禁食祈祷说…… 对伤心痛苦的人感同身受，可以反映出一个人真实的人格。

耶稣说：与哀哭的人同哀哭。

一个领袖要知道如何认同伤心的人，他能够理解他人的渴求。

主管不应仅仅为灾难而心烦意乱，他应该去感同身受。

我的一个朋友是顶尖的成功商人，他开了9家公司并有2000名员工。

他曾被一个同事带到印度的贫民区，看到了那些最穷的穷人，他告诉我说：“当我看到这些苦难时，我像个孩子一样哭泣，我决定在印度开一家新的公司。

现在我们给几百个印度人提供了工作机会。

要知道，我们在那里的生意赚不到钱，但我们为穷人做了些好事。

” 一个领袖要有情商，这意味着自省、纪律、动力、心灵相通和社会技巧。

6 领袖知道如何祈祷 尼希米的祈祷从赞美上帝的属性开始。

尼1：4大而可畏的神啊，你……守约，施慈爱。

指出他同胞的过犯和自己人民的罪孽是他下一步的祷告。

尼1：6你仆人……承认我们以色列人向你所犯的罪。

我与我父家都有罪了。

但以理也是如此祷告的。

然后他提起了上帝的应许。

尼1：8求你记念所吩咐你仆人摩西的话说：“……但你们若归向我，谨守遵行我的诫命……”我们只有知道了上帝的应许才能就这些应许提醒上帝！

《圣经》中给出了365种特别的应许，而我们则需要努力去了解更多。

我就特别致力于提醒上帝他所应许过的。

最后，尼希米恳求上帝让自己的计划成功。

尼1：8……求你……使你仆人现今亨通，在王面前蒙恩。

显然他有一个需要王参与的计划，这可不是件容易事；而且需要时机恰当，因为王曾经禁止了圣殿的重建。

尼希米恳求上帝让他得到王的关心。

7 领袖有耐心 在《尼希米记》第一章和第二章之间相隔了4个月的时间。

尼1，基斯流月；尼2，尼散月。

毫无疑问，这段时间是他等待和思考的一段时期。

尼希米要花时间深思，要评估和考虑去做什么、如何找到良策。

他在几种选择中思忖，最后全能者上帝得以把自己的想法在尼希米的心灵和头脑中展现出来。

透过下面的章节可以清楚地看到：尼希米有一个深思熟虑的计划。

而等待的那段时间对于现在他要展开的步骤是非常重要的。

<<犹太人的领导圣经>>

等待的时期是我们明确自己目标的重要阶段。

他也必须等待恰到好处的时机来对王讲这件事，因为亚达薛西王曾经制止了耶路撒冷的重建。草率、不安和急躁的人行事冲动而轻率，这使他们不论在生意场还是教会都做不了好领导。

如果我当初更深思熟虑、考虑周全，那么我一定能够少犯很多错误。

遇事从正反两方面去掂量是一个领袖必须具备的思考方式。

8 管理者不戴面具 每个人都不得不在王的面前表现得容光焕发，所以当王询问尼希米为什么面带愁容时，他非常惧怕，因为他已经可以被处死了。

（对于脸色哀伤的仆人的惩罚就是死刑。

） 尼2：2于是我甚惧怕…… 他没有隐藏他的愁苦和哀伤。

不戴面具，他表现了真实的自我。

心理学家说我们80%的感情经常被湮没于面具之下。

我们经常努力去做一个事实上并不是自己的人。

使徒保罗说：我今日成了何等人，是蒙神的恩典才成的。

他接受自然的自己。

事实上，他有一次指责使徒彼得，因为他和犹太人在一起时戴着假面具。

当我不必努力成为我所不是的某人时，我感到非常放松。

这代表我了解我所不能做的。

当人们寻求我的辅导时，我会告诉他们我不是一个伟大的辅导者，而是一个愿意帮助别人的人。

我努力避免戴上面具，并竭力持守自己的率直。

这对我来说意味着做一个特立独行者，经常去寻求新的机会，而不是做一个在办公桌后面度过余生的主管或官僚。

9 首领礼貌而谦恭 尼希米用恰当的礼仪来表示对王的尊重。

尼2：3愿王万岁…… 他的应对和举止是值得我们效法的。

领袖要举止得体并知晓礼节。

在与客户或者来自不同文化的人打交道时，应事先搞清楚对方的文化传统，明白自己如何行事才是得体的，并且适当调整自己的举止。

这意味着我的瑞士风格的时间理念在非洲是不恰当的，我需要去适应他们的方式。

在我和非洲人做生意之前我要问他们诸如家庭如何、家里的山羊草料够不够的问题；这同样意味着当我在日本时，我在进屋前要脱鞋并且要坐在地板上吃饭；而在阿根廷，我不会抱怨午休的时候一切业务都停止，而且晚上11点钟才吃晚饭。

有时看到来瑞士做生意的其他国家的企业领袖的那种源自文化的不敏感，我实在是震惊不已。他们邋遢的着装和不守时的态度肯定不会帮助他们成为一个好领导。

领袖不应当粗鲁，也不应莽撞。

10 带头人合理使用心理技巧和 精妙的交际手腕 尼希米通过谈起对皇室而言最庄严的地方来打动国王的心，这里所说的就是祖先的墓地。

在埃及，法老上台伊始便开始建造他的坟墓。

（看看金字塔吧。

） 对丧葬之地极其敏感的国王立刻给予了尼希米足够的重视。

尼2：3……我列祖坟墓所在的那城荒凉…… 这时国王开始理解并同情尼希米那忧愁、哀伤的面容。

这里尼希米对心理技巧的应用可谓是提出正确主题的高明一招。

他可以使用别的方法，诸如说“我的同胞正在受苦”，或者“那个作为你帝国一部分的城市需要重建”。

但是相反，尼希米避免提起耶路撒冷，而是用坟墓这个主题来打动国王的心。

找出敏感话题，并且把它作为一个切入点打动你的生意伙伴，这样他们就会仔细地倾听。

11 领袖善于引发他人好奇心 并诱导发问 现在轮到国王想知道更多了。

尼2：4……你要求什么？

<<犹太人的领导圣经>>

国王开始对尼希米心里所想的产生好奇。

毕竟目前的状况需要转变，这个人会一直在这种受辱的境地下活着吗？
他有没有想过补救的方法呢？

当然，在经过四个月的思考之后，尼希米清楚知道自己想要什么。

此外，他还祈求这个被提问的时刻的到来。

（见尼希米记1章？

尼希米的生活奢华、安逸，四周都是仆人和卫兵，然而现在他要将自己投入一种穷乏的境地中，
他要去建设家乡。

人们想知道你的计划，想知道你打算如何去影响这个颓废的世代。

这是一个渴求答案的世界。

当别人问起时，你是否有一个深思熟虑的答案呢？

12 伟人在做重大决策前都要祈祷 尼希米那如电报般简短的祷告开始了，在此之前他已经为此祷告了四个月。

此外，他还在这过去的120天里禁食并细细思考这些事。

尼2：4……于是我默祷天上的神。

好的领袖不依赖自我，他们知道智慧的源头乃是上帝！

尼希米的卓越之处在于：他就伟大的工作向上帝询问，并通过依赖上帝来实现那伟大的工作。

他和全能者是如此合拍，以至于不必在此时此地就跪在上帝面前，这不需要。

他只是在再次给王递上酒杯之前如呼吸般做了个祷告，而后在上帝的帮助下，说出自己机智的提议。

在主管们身处会议室做重要决策之前，如果他们经过了更多的祷告，那么事故和失败可能会少很多。

13 领袖知晓何为谦卑 尼希米并没有这么说：“好吧，我们是流亡者，现在是我们回归家乡的时候了，我们曾蒙受不公，现在我们要拿回我们的权力和财产。

我要回家！

”不是这样，尼希米通过柔和的方式一步一步把国王引导到让他回归耶路撒冷的最终要求上来。

尼2：5……王若喜欢，求王差遣我…… 他机智柔和地进入这个议题，直到最终提出请求。
他让王来做决定，并求王来差遣他，他自己不做任何的操纵。

权威来自我们向别人的谦卑。

伟大的领袖在功成名就之前都是服侍自己上司的。

看看以利沙，那个时候可没有什么自来水，所以《圣经》中说他倒水在以利亚（他的上司）的手上。

在他诚心诚意服侍他的上级之后，他成为了领导，而且他所创造的奇迹是他前任的两倍。

我曾花相当多的时间谦卑地服侍一些有影响力的人，直到我有了领导他人的能力。

但即使是现在，作为文学出版工作的主管，我仍然谦卑于董事会。

14 管理者清楚时间表并做明确承诺 他必须精确地计算自己的行程和时间表，任何事情都事先在他头脑中做了认真的设计。

他的时间表可能就钉在他办公室的墙上。

领袖知道如何定计划以及下一步往哪里去。

在提出方案前要深思熟虑，这些深深激励你的东西同样会鼓动你的手和你的口。

这时他给了王一个明确和精心策划的时间表，这对他的上司而言很好接受。

很多领袖经常优柔寡断，他们的话没法相信。

易变的含糊主张和时间表不利于激发信心。

《圣经》上说：是就说是，不是就说不是。

当我告诉我在美国的供应商，我要在这周把几万美金转过去来付我们的账单，我就要尽我所能来实现我的承诺，并告诉银行来完成转账。

因为我给了我的生意伙伴一个确定的时限，无疑我就得兑现我的话并完成我的义务。

如果你是个演讲者，在应允去做演讲之后尽量不要取消承诺，而要实现你的诺言。

<<犹太人的领导圣经>>

15 指挥者对棘手问题有预见 他必须预见旅行中的问题，所以提前做好安排；他可不想在经过其他地界时遇到拦阻，他不能接受耽搁；他清楚那些地方官的狭隘思维，他决心不受任何的旅行拦阻。

尼2：7.....王若喜欢，求王赐我诏书，通知大河西的省长准我经过。

这一下他得到了合法的通行证，所有需要的签证都盖了章，从伊朗的宫殿到以色列的平安行程都一路绿灯了。

如果我们有更多的远见，我就会事先拿到非洲喀麦隆的入境签证。

然而我没有，并认为我能在机场拿到签证。

结果，我的入境被拒绝，我不得不坐着载我来喀麦隆的同一架飞机飞回瑞士。

没有获准入境，在机场等待的那两个小时对我而言是最昂贵的两个小时。

领袖知道他们确切的需要并做出周密的计划。

16 卓越的人有远见有计期 他确实事先就为建筑材料的事做了安排。

他深知“正是时候”的含义。

尼2：8又赐诏书，通知管理王园林的亚萨..... 尼希米知道这个他不得不打交道的官员是谁。

他不想因为没有足够的建筑材料而让工人们受挫，工程不能因为没有木料而拖延。

直接去面对你需要面对的人，并提出要求。

这是一个非常珍贵的策略，不但在生意场上如此，在日常生活中也是这样。

远见和事先周密的计划是极其重要和不可或缺的。

当我打算到另一个大洲去继续几星期的培训时，我要在一个月前就做预备。

我把学习材料打包托运到我要去工作的地方，当我到达那里的时候，已经有几吨的文献等着我了，我把这些材料提供给成千上万的人，因为我不想只在口头上与人做辅导和交流。

事先筹划是我生活的一部分。

在某个地方没有供给可用的事对我来说是极其罕见的。

我曾见过很多疏于筹划的领袖，因为他们总是为短期的目标而努力。

他们总是绝望地搓着双手并叹息说：“要是我料想到这个或那个，并且事先做了预备就好了。

”然而机会早就一去不返了。

<<犹太人的领导圣经>>

媒体关注与评论

鲁迪·莱克从《尼希米记》中总结了101个领导力原则，并把它们运用到我们21世纪的领导领域中来。

它不仅适合个人研习，也适合团队共同学习。

——Christoph Wyss 瑞士商业联盟的主席，律师 鲁迪·拉克精通《圣经》中的领导精髓。他在全球演讲，能让众多领袖承担起责任，为什么？

因为他和他们建立关系。

——Don Heckmann，教育家 这本书揭示了《圣经》中的永恒的领导原则，这些原则在销售人员、牧师同样适用。

鲁迪总结出的这些原则强调品格、热情和忠诚，正是21世纪领导力的核心。

——Gilbert Lindsay，美国 World Wide Printing 主席

<<犹太人的领导圣经>>

编辑推荐

《尼希米记》里的101个领导原则。
2400年来，《尼希米记》一直被犹太人奉为领导学经典；2400年后，它仍在指导以亿的现代人领导他们的团队。
2004年前的犹太人圣典，二十一世纪的领导力核心。

<<犹太人的领导圣经>>

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>