第一图书网, tushu007.com

<<领导力>>

图书基本信息

书名：<<领导力>>

13位ISBN编号：9787802557772

10位ISBN编号：7802557771

出版时间：2011-4

出版时间：企业管理出版社

作者：陈俊昊

页数：197

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

内容概要

领导力决定企业大小、强弱、成败，从某种意义上说，它是导致企业成败的最重要因素。领导者的领导力越强，所在企业各方面的水准就越高。

领导力可以后天练就，并不是天生被赐予的。本书对领导力做了全面的剖析和透视，从告诉读者什么是领导力以及领导力和执行力、影响力之间关系入手，到检视自己的领导力存在哪些问题、如何提升领导力，全面阐释了真正的领导者应具有的领导特质、提升领导力的掌控方法和训练技巧，旨在帮助位居领导岗位的你打开真正高效激励、高效管理的领导力开关！

第一图书网, tushu007.com

作者简介

中国顶级企业教练
打造领导者第一领导力资深讲师
中国培训界十大影响力人物
2008年中国十大新锐讲师
企业长青教育集团共同创始人之一

<<领导力>>

书籍目录

推荐序1 领导有力百争鸣，柳暗花明又一村
推荐序2 领导力就是战斗力，领导力决定执行力
自 序 从现在的地方，到要到达的地方
第一部分 破解领导力
第一章 看懂领导力——你是一个有领导力的领导者吗？
领导力是什么
成为领导者不等于有领导力
领导无力的12个症结
领导力是执行力的支撑
领导力是战略落地的保障
领导力是每个领导者的必修课
第二章 增强领导力——卓越领导修炼
一眼看透问题本质
拥有良好的精神状态
发展组织自身的能力
寻找企业持续发展的妙方
企业基业长青之道
第二部分 提高领导力
第三章 特质修炼——怎么做才更具领导力？
领导者要有敢去赢的决心
真心实意做人才能获得他人信赖
卓越领导都是不自大不虚夸的人
做人要诚信，做事要公正
火车跑得快全靠车头带
第四章 方法掌控——卓越领导必须具备哪些方法？
卓越领导的精髓就是牺牲
做个受尊敬的领导者
领导者要不断提升核心圈素质
说对话才能做对事
领导力提高是一个日积月累的过程
成功领导办事有优先次序
成为一个培养领导者的领导者
要在正确的时机采取行动
卓越领导会授权且能授对权
第三部分 强化领导力
第五章 赢得人心——卓越领导带好团队的必备法则
缺乏影响力的人不会领导他人
你是什么样的人决定了你能吸引到什么样的人
主动与人建立起亲善关系
适时做出重大决定的能力
善激励的领导更具影响力
领导者要准确把握企业航向

领导者要会为他人提升价值
第六章 团队打造——打造高效能团队的必要前提
榜样的力量
每个团队都需要向往的空间
高效能团队都有高执行力
要绩效管理，不要管理绩效
营造一个公平竞争的环境
第七章 领导风格——卓越有效地领导团队的绝妙招式
每个领导都有自己的一套
学会用愿景目标拉动人心
借用严格的制度推动团队前进
使用强势的管理打造一支“服从团队”
第四部分 魅力领导
第八章 魅力领导——首先，成为有人格魅力的领导
成为理性与激情的化身
大肚能容，胸怀决定成就大小
重要的是要给员工归属感
拥有幽默的力量
具有讲故事的能力
第九章 点燃激情——学会激励你的下属
首先，要了解你的下属
乐意去帮助下属成功
让激情层层传递
利用好团队聚会
坚持用一对一指导
敢于让下属超越自己
第十章 管理下属——如何管下属才肯听且服管？

制度法则：制度面前，人人平等
先人后事：找到合适人选
用人之长，将优势变强势
用感动和惊喜创造员工忠诚
用心管理，关注员工成长
后 记
附 录 领导力评估

章节摘录

版权页：亲和力是指使人亲近、愿意接触的力量。
优秀的领导者总是设法与别人建立亲和关系，不论他们是与整个组织作交流还是与个人单独共事。
你的亲和力越大，你与追随者的关系就越牢固，来自追随者的帮助也就越多。
弗雷德里克·道格拉斯是19世纪一位卓越的演讲家和黑人领袖。
据说他具有超凡的亲和力，每次他讲话，总能打动别人。
历史学家莱罗内·班纳特这么描述道格拉斯：“ 他能够让大家嘲笑一个大谈基督教义的蓄奴者，也能让大家亲身感受到黑人女奴遭蓄奴者残酷虐待时所受的羞辱，又能使大家听到一位黑奴母亲被迫与孩子分离时的啜泣声。
透过他，人们会哭泣、会咒骂、会感同身受。
透过他，人们可以切身体会到奴隶制的败坏。
”在中国的民营企业中，发展速度能用“ 可怕 ”这个词来形容的，蒙牛绝对是其中之一了。
而带领蒙牛跑出“ 火箭 ”速度的牛根生就是一个个性鲜明、极具亲和力的企业家。
他青年时生活很窘迫，在伊利从一名刷瓶工做到副总裁，公司出资18万元要给他买一辆桑塔纳，而他却把这笔钱用在了下属身上。
还有一年，他将自己的108万元年薪分给了众人……有些领导者对亲和力法则不以为然，因为他们认为自己身居高位，想着“ 我是老板，我有职权，给别人'威严'才能巩固我的权力，你们这些雇员，都应该主动来接近我 ”。
但是遵守亲和力法则的领导者并不这样想，他们比别人提前迈出一步或同时迈出第一步，他们亲切但是有威严，他们主动与人亲善但不讨哄别人。
如果克罗克试图以老板自居，要求别人主动接近自己，恐怕他也不可能成功地创立麦当劳。
那么，如何建立亲和力呢？
不管你是站在台上慷慨激昂地演讲，还是和员工共事，都要做到以下几点，因为道理其实都是一样的。
第一，了解自己，展现自我。
如果想与别人建立亲善关系，必须先对自我有一个全面的、客观的认识：自己是什么个性的人，性格中的优点和缺点分别是什么，有什么爱好，在哪方面有出众的能力，自己最大的资本是什么，最大的不足是什么，要实现什么样的人生目标，现有的资源是什么，通过努力可以获得哪些资源，自己需要却仅凭自己的能力很难得到的资源又是什么……找那些了解自己、关系不错的亲戚和朋友来回答上面的问题，如果他们的答案与你的自我预期有很大的不同，那你就需要认真审视一下自己了；找一个专业的导师或通过其他途径提升自己的内在修养，从而提高自我意识水平；找到优势，把自己的优势运用到管理中；积极地对待自己不足的地方并尽量克服。

编辑推荐

《领导力》顶级企业领导力教练，中国培训界十大影响力人物。
快速提升——引爆下属工作热情锻造领导者强大领导魅力成就领导者——使下属自愿追随并达成团队目标的核心能力企业持续赢利，基业长青的领袖之道。
领导学说古已有之，其博大精深之处，虽皓首穷经亦难完全会意，故其精要至今已渺渺不为人知。
而管理则为今人之说也，区区百年历史，其风头似已压领导之说，但其刻薄寡恩蔽陋百出，已显颓态。
领导学说亟待重现于世重整于经，这是无数专家的共识。
何谓领导者？
怎样才算真正的领导？
高明的领导者，不像草商那样好勇斗狠，不像儒商那样取其一而不全，不像哲商那样虽通其意而过虚，也非禅商那样虽是领导之未来，却过于高妙而难急就…真正的领导者，应折哲商与禅商之衷。
唯有如此，才能将领导力发挥得淋漓尽致。
如今，市场竞争日趋激烈，人才竞争业已成为企业成败之关键。
一流的企业有一流的人才，因为一流的企业有一流的领导者。
所以，企业领导者领导力的强弱对其经营成败无疑具有决定性的作用。
提升领导力，让企业家、行业领袖成为企业教练，无疑是对中国企业、中国经济的推动！
而这既是领导者应具备的才能，更是企业家的责任。

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