

《带队伍》

图书基本信息

书名：《带队伍》

13位ISBN编号：9787506494472

10位ISBN编号：7506494477

出版时间：2013-3

出版社：张超 中国纺织出版社 (2013-03出版)

作者：张超

页数：303

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

前言

一天，一个小男孩问迪士尼的创办人华特·迪士尼：“华特先生，是你画的那只非常可爱的米老鼠吗？”“不，孩子。那不是我画的。”华特微笑着对小男孩说。“那么你负责想那些非常好笑的笑话和点子吗？”小男孩对这位迪士尼老板的回答感到不可思议。“没有，这些也不是我擅长的。”最后，小男孩疑惑地瞪大了眼睛，因为他难以理解这个什么也不会的人怎么会拥有这么大的公司。小男孩继续追问：“华特先生，那么你到底做些什么工作啊？”华特笑了笑，回答：“有时我把自己当做一只小蜜蜂，从片厂的一角飞到另一角，搜集花粉，给每个人打打气……我想，这就是我的工作。”通过华特和小男孩的对话，我们可以得出这样的结论：作为领导者不一定是专业能力最好的，但一定会替团队中的成员打气，有着很好的领导力，是团队中的灵魂人物。也正是在华特·迪士尼和罗伊·迪士尼两兄弟的有效领导下，创建于1923年的迪士尼公司现在已经成为全球最大的娱乐公司之一，跻身于世界500强。领导力，简而言之就是指领导者率领部属开展工作、推动工作和完成工作的本领。严格说来，领导力不单是管人的能力，还是影响人的能力；不单是激励下属的说教能力，更包括感化下属的身教魅力；不是仅仅靠自己行动，而是号召大家一起行动。在不断变化的新形势下，每位领导者都需要不断提高领导力。那么，领导力应该包括哪些方面的内容呢？具体说来主要包括以下几项：一、指明方向的能力：不仅能够给自己确定未来发展方向，而且要能够为团队确立切实可行的发展目标；作为领导者始终应该清楚，做任何事情都要有明确的目标，都要有明确的方向，否则，纵有千军万马也只是一盘散沙。二、凝聚人心的能力：事业发展的根本在于团队的领导，如果把事业比作一棵大树的话，那么，领导便是这棵大树的根和干，而团队中的所有队员都是这棵大树的枝和叶，事业发展的条件在于整个团队的高度凝聚和每一位成员的紧紧追随。三、鼓舞士气的能力：领导必须能够鼓舞士气。士气在什么时候需要鼓舞？当然是在事业发展遭遇困难、障碍、挫折甚至短暂失败的时候，这种时候最需要领导依然能够保持坚强、激情、自信与执著并把这种精神扩大、影响和“传染”至其他团队成员之间。四、沟通协调的能力：社会的矛盾也就是人际矛盾，而人际矛盾的产生基本上都是缘于沟通失效——双方都在说着对方无法理解的话，都认为理在自己一方，都在试图说服对方，从而导致沟通失效。领导应是公平与合理的化身，在坚守公平合理的同时，必须做好沟通协调工作。五、建立统一战线的能力：这里的统一战线包括领导班子内部的统一战线，也包括领导者与上下之间以及其他同僚之间的统一战线，还包括其他一切可资利用的统一战线。统一战线的建立、深入与维持是领导者日后事业取得胜利的关键所在，因此，作为团队领导，就要尽一切可能去组建统一战线，让自己的力量成为别人的力量，也让别人的力量成为自己的力量，如此，我们的事业将无往而不胜。正是因为领导者的这些能力对于整个企业起着不可估量的作用，因此领导者领导力的培养不仅意义非凡，而且势在必行。本书致力于领导者领导力的提高与开发，在编排上将领导力划分为领导者素质、战略规划、决策能力、事业理想、意志能力、变通能力、创新能力、人格魅力、人力资源、细节管理、人才培养、合理授权、管理制度、团队建设、危机管理等十八个方面加以归类论述。全书不仅系统阐述了领导者应具备的能力，还详细提供了提高这些能力的方法，是领导者走向卓越的敲门砖。本书在精彩论述的同时，添加了许多经营管理中的经典案例，使得枯燥的方法变得生动、形象。在这些精心挑选的案例中既有关系企业命运的宏观策略，也有细致入微的管理技巧；既容纳了管理学中的经典法则，也罗列出了成功人士的非常手段。阅读本书的同时你还能向世界一流的管理者学习他们宝贵的经验，进而将这些经验运用到实际的企业管理中，使自己成为一名优秀的带队人。本书对于今天各行各业的广大读者，尤其是年轻管理者有着积极的借鉴和指导意义：如果你是准备进军领导层的后起之秀，那么你需要阅读本书；如果你已经跃居领导层之上，你依然需要阅读本书；如果你想成为下属眼中的好领导，成为下属心中的楷模，那么你更加需要阅读本书。还在等什么，赶快开始阅读吧！

《带队伍》

内容概要

《带队伍:高效能管理者提高领导力的18个法则》将领导力的提高细分为十八个部分，全方位讲解领导力的提高及意义，并选取了众多经典的管理学案例，让您在轻松、生动的案例中体会到管理学的乐趣与奥秘。打造卓越的领导力，从阅读《带队伍:高效能管理者提高领导力的18个法则》开始。

《带队伍》

书籍目录

第一章清廉正派，管理者一定要是下属的榜样 说到做到，一诺千金 身先士卒，以身作则 胸怀宽广，有容乃大 坚持原则不动摇 用高标准严格要求自己 不偏不袒，一视同仁 主动承担责任 第二章志存高远，理想的高度决定事业的高度 进取心是成功的敲门砖 不断进步，你才受敬重 虚心向下属学习 领导者要有新目标 志存高远，超越期望 你的位置在更高处 第三章无穷魅力，领导一定要有让人甘心追随的气质 亲和力让你有人缘 做一个有威信的领导者 用好心情感染大家 做个幽默的领导者 关心下属，巧用“南风法则” 寻找最佳领导风格 第四章坚韧不拔，领导的意志力左右团队的意志力 坚持就是胜利 在逆境中看到希望 在压力下保持镇静 用信念敲开成功的大门 意志力决定成败 第五章放眼全局，管理者要从战略角度思考问题 企业一定要有远大的目标 统筹规划，把握整体 放眼全局，抓住局部 预测趋势，调整目标 拓展眼界，前瞻未来 第六章精于决策，管理者要在关键时刻作出正确判断 领导者即决策者 培养决策力 发挥集体构想的优势 正确地判断形势 决断只能是自己做 当断不断，反受其乱 第七章发号施令，准确而有效地发布任务 命令必须落实到人头 命令的方式要因人而异 命令的内容要言简意赅 令出独门，坚决执行 领导者应该以身作则 第八章揽住人才，事业需要众人的打拼 留住人才是关键 靠诚心招揽人才 不看学历看能力 知人善任 让合适的人做合适的事 用人不疑，疑人不用 合理调配，人才互补 在合理的竞争中锻炼员工 第九章巧妙授权，领导者不要大包大揽 工作上切忌大包大揽 选好授权对象是关键 大权抓到底，小权放到位 授予权力，不等于放弃权力 做到有效授权的5大要点 第十章薪心并用，金钱激励少不了 把下属的利益放在首位 满足员工的物质需求 裁员不如加薪 让优秀下属多得回报 福利注重人性化 第十一章因势利导，要善于点燃员工的工作激情 巧妙地激励下属 让每位员工精神抖擞 激起员工的好斗心 赞扬，让员工更有激情 多点自由，多点活力 批评也是鼓励的重要方式 第十二章完美沟通。让成功畅通无阻 建立全方位的沟通机制 领导者应该少说多听 拉近与下属之间的距离，沟通无障碍 让下属打开心扉 “蜂舞法则”的启示 坦诚面对下属的诉苦 第十三章注重细节，于细微之处见成败 细节管理决定企业成败 见微知著，在细节中解读下属 能完成100%，绝不只做99% 于细微处聚拢人心 不要忽视“小人物” 第十四章通权达变，在不断的变革中求发展 在“变”中求生 相机而行，灵活应变 破解冲突，引领变革 权变，重在活学活用 此路不通，就绕道而行 第十五章善于创新，有创造力的团队才有生命力 物竞天择，创新者为上 用创新展示生命活力 另辟蹊径，敢为天下先 创新的价值在于实践 打破常规，走创新之路 创新，让你事半功倍 第十六章严明制度，用制度管人 按制度办事 好制度胜过一切说教 制定合理的薪酬制度 创设公平的淘汰机制 规章制度要及时完善 巧用热炉法则，实现惩处有度 不能把纪律当摆设 第十七章临危不乱，巧妙处理商业危机 提高警惕，增强危机意识 从容地应对危机 在危机中发现契机 危机来时不要隐瞒员工 应对危机要及时 第十八章精诚团结，众人划桨开大船 以蚂蚁精神打造团队 团结合作，是企业繁荣的根本 团队规则不容破坏 发挥优势，更要弥补劣势 防止团队的内耗 在团队内部保持信息畅通 参考文献

版权页：说到做到，一诺千金 诚信，不仅是中华民族的传统美德，更是做人最基本的品德之一。它的基本含义就是诚实守信，它要求一个人首先要具有诚实的品德和境界，尊重事实，表里如一，既不自欺也不欺人；其次，要求人们在与他人交往时履行自己应承担的责任，信守诺言，言行一致，言出必行。人无信则不立，说的是诚信对于一个人的重要性；而作为一个企业的领导者，诚信更是不可或缺的。随着经济全球化的发展趋势的加剧，企业赖以生存和发展的环境发生了巨大的变化，伴随着激烈的市场竞争，企业想在这样的环境中占有一席之地，不仅需要正确的战略、优秀的管理、先进的技术和有效的营销，更重要的是企业经营管理者必须具备高度的诚信。“每个成功的企业都拥有一个以企业家为核心的高素质的经营管理者群体来支撑。”领导者是企业凝聚力的核心，如果企业领导者自身不讲信用，必将对整个企业的诚信体系带来不利影响。在企业诚信建设中，企业领导者起着关键作用，有了诚信，企业才能更顺利地实施其战略，推行其管理，利用其技术，整合其营销。失去了诚信，企业的战略即使再正确，也不可能得到好的实施，最终只能成为美好的空想。一个成功的领导者必然是言而有信，说到得做到。只有做到了“言必行，行必果”、“一诺千金”才能让下属感觉到你的果敢、守信和出色；一个不遵守自己诺言的领导者，就会失去信义，朝三暮四、朝令夕改的做法只能让下属不知所以，也会让下属感到领导者的无能和无德。“一诺千金”的故事可谓是耳熟能详，这个故事赞颂的就是汉代的季布。他最守诺言，答应别人的事从不食言，人称“得千金不如得季布一诺”，由此可见诚信对于一个人是多么的重要啊。有一个顾客走进一家汽车维修店，自称是某运输公司的汽车司机。“在我的账单上多写点零件，我回公司报销后，有你一份好处。”他对店主说。但店主拒绝了这样的要求。顾客纠缠说：“我的生意不算小，会常来的，你肯定能赚很多钱！”但是店主非常严肃地告诉他，这事无论如何也不会做。顾客气急败坏地嚷道：“谁都会这么干的，我看你是太傻了。”店主也火了，他要那个顾客马上离开，到别处谈这种生意去，因为他是无论如何也不会违背诚信，做这种投机的事的。这时顾客突然露出微笑，并满怀敬佩地握住店主的手说：“我就是那家运输公司的老板，我一直在寻找一个固定的、信得过的维修店，你就是我要找的最佳的合作伙伴，你还让我到哪里去谈这笔生意呢？”小到修理厂，大到跨国的大企业，诚信都是必不可少的。领导的追随者们总是渴望领导者能够心口一致，矢守诺言，说到做到。一个领导者，只有诚实地履行自己的诺言，才能赢得下属的支持和拥护；如果领导者言而无信，甚至欺骗下属，那么他的威望就会下降，做起工作来也会阻力重重。假如领导者许诺给下属培训一个深造的机会，就要确保在承诺的时间如实地提供；如果领导者说将在年底进行业绩考核，那么无论有多大的压力也要如期完成；如果领导者承诺下周一起草方案，那么就一定要及时地将方案叫出来，不管这期间发生什么事。作为领导者最忌讳的就是开空头支票，只承诺不行动，不仅会打消下属的积极性，还会影响领导者在下属中的威信。虽然人人都知道诚信的重要性，但是还是有些领导者不够重视自己的诚信。甚至有的嘴上说一套，做的却是另一套，言行不一，很难让人信服。还有些领导者喜欢说套话、空话，不仅毫无意义，反而引起下属、员工们的不满和反感。例如，有的领导总是在开总结会的时候说“我们听取了客户的意见，采纳了员工的建议”，或“我们欢迎你们提出建议与观点”。可是实际上，客户和员工根本没有感觉到公司的重视；而对于员工提出的建议，领导者往往置若罔闻。有些领导者标榜自己“以与下属沟通为荣”，但这往往只是夸夸其谈，根本没有任何行动。对于领导者来说，说到做到、言行一致是一个巨大的挑战。领导者必须确保自己所说的能够成为事实。领导者在做任何声明时，一定要严肃谨慎，切记要一诺千金。企业领导者的诚信在企业的经营过程中起着重要作用，承诺的兑现更是作为领导者的责任。承诺的兑现，让所有等待了许久的人有一种心满意足的喜悦，更坚定了他们的未来就在手中的信念，而那些伸向领导的也不再是讨要报偿的手，而是充满热情的、助公司发达的有力臂膀。

《带队伍》

编辑推荐

《带队伍:高效能管理者提高领导力的18个法则》致力于领导者领导力的提高与开发，在编排上将领导力划分为领导者素质、战略规划、决策能力、事业理想、意志能力、变通能力、创新能力、人格魅力、人力资源、细节管理、人才培养、合理授权、管理制度、团队建设、危机管理等十八个方面加以归类论述。

《带队伍》

名人推荐

做企业三件事：搭班子、定战略、带队伍。——联想集团名誉董事长柳传志 今天，卓越领导力的关键在于影响他人的能力，而不是职位所赋予的权力。——领导学家奥利维耶·布朗夏尔 管理者的责任是播种、复制组织的价值观，分享解决问题的方法。——麦肯锡公司创始人马文·鲍尔

《带队伍》

精彩短评

1、本书在一些教育方法上与其他一些书籍雷同，如果有和此书差不多的书籍，就可以忽略了！

《带队伍》

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：www.tushu000.com