

# 《领导力》

## 图书基本信息

书名：《领导力》

13位ISBN编号：9787505737546

出版时间：2016-11-30

作者：亚历克斯·弗格森,迈克尔·莫里茨

页数：320

译者：叶红婷,柴振宇

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](http://www.tushu000.com)

# 《领导力》

## 内容概要

本书是曼联功勋教练弗格森和红杉资本主席莫里茨联手之作，全面解析弗格森38年的领导心得——如何打造并管理一支永葆战斗力的队伍。以前我们说“好公司要像个家庭”，但是人员高速流动已经成为常态，真正的领导者应该学会把“公司打造成球队”。领导者不是让员工平庸地在一家公司做一辈子，而是激发他们对成功的渴望，挖掘出他们额外的、自己都意识不到的潜力，在为企业取得成绩的同时获得自我能力的提升和成就感。

# 《领导力》

## 作者简介

亚历克斯·弗格森爵士，1941年出生于苏格兰戈万。1974年，进入东斯特灵郡对和圣米伦对，开始了足球教练的生涯。1986年，进入曼彻斯特联队，在执教的26年间，带领球队夺得了38次冠军，其中包括5个足总杯冠军、13个英超冠军和2个欧洲冠军杯冠军。1999年，曼联获得“三冠王”。弗格森被授予爵士爵位。2013年，弗格森宣布退休，担任曼联队董事，同时还在哈佛商学院开设领导力课程。

迈克尔·莫里茨爵士，出生于英国卡迪夫。20世纪70年代末从牛津大学毕业后，在美国《时代周刊》担当记者。1986年，加入红杉资本，参与投资过苹果、谷歌、PayPal、京东等公司。2012年，成为红杉资本主席。

## 书籍目录

### 第一章 成为你自己

如果你是一群人中的领导者，那么弄清楚他们是怎样的人是大有裨益的——他们的成长环境如何，能让他们发挥出最佳状态的行动，以及让他们感到不安的言辞。而弄清楚这些的必要手段就是：聆听与观察，而这两点的重要性却经常被低估。

聆听

观察

阅读

### 第二章 承认你的渴望

在理想的世界里，我希望选出11位既有天赋又有决心的球员加入我的名单。但是现实并非如此，如果一定要我在下面两种球员中做出选择：一种是天资极佳，但是缺乏决心和对成功的渴望；另一种是比较优秀，但是有着极强的决心和毅力，那么我宁可选择后者。第一种球员也许会在短期内有不错的发挥，但是他们缺乏足够的耐心，不能给球队带来稳定和凝聚力。

纪律

工作效率

能动性

信念

### 第三章 化零为整

要想运作出一支优秀的球队，首先需要建立优秀的团队组织，并且组织中的全部要素都要各司其职。当我对曼联进行了整体评估之后，我决定对整个俱乐部进行重建，而不仅仅是球队。虽然你可以花钱砸出一支球队，赢得短期成功，但是这并非长久之计。一支球队的建设是需要耐心的，需要建立一个完整的组织团队。

组织

准备

管道

### 第四章 吸引别人

建立并运营一支球队是一项永恒的事业。在漫长的赛季里，球队中总会有那些风华正茂的年轻人努力希望跻身一线球队；同时，也有些曾经的主力球员正在走下坡路。这就意味着一流的球队需要不断地做出调整。在我组建球队时，我总是试图确保队伍中有几位能够打多个位置的球员。这样一来，在伤病困扰球队或是出于技战术需要时，教练可以拥有更加灵活的选择。

团队合作

队长

### 第五章 设定标准

要想自己的球员发挥出最佳状态，用铁棒打是不管用的。你需要赢得他们的尊重，让他们习惯成功的感觉，并让他们相信自己还有进步的空间。领导能力中很大一部分是开发出另外5%的潜力，而这潜力连当事人本人都不得而知。

优秀

鼓舞

自满

### 第六章 识人有术

每当我进行面试时，我希望发现面试者有何雄心、他们是否只是把这份工作当作一块垫脚石。除了他们的素质和资历，我们还希望弄清楚他们的忠实程度。我所寻找的是热情、一种积极的态度、眼神的交流和个人的勇气。

求职

人际关系网

炒鱿鱼

第七章 专注

无论是在阿伯丁还是在曼联，只要阵容上没问题，我通常会把失败或是不尽如人意的结果归结于：我们没能做到什么，而不是我们的对手做了什么。我发现这是一种很好的对待失望的方式，因为这意味着我们还占据着主动，还可以改进。

时间

分心

失败

批评

第八章 传达信息

对于球员来说，传达信息的方式很重要。虽然我喜欢对球员发脾气是出了名的，但是当我们在比赛中大比分落后时，我却很少大发雷霆。其次，保持冷静并且确保我的意见是非常明确的，这也很重要。最重要的是我要传达的信息、我对其的把握以及传达的方式。

说

写作

回答

第九章 领导不是管理

我的工作就是制定非常高的目标。我的工作就是让人们相信自己能够做到之前认为自己做不到的事情。我的工作就是画出一条之前从未走过的道路。我的工作就是让每个人都相信世界上没有不可能。这就是领导和管理之间的区别。

老板

控制

授权

决策

第十章 底线

任何一位领导者都是推销员，他必须向自己的集团内部和外部进行推销。任何希望成为优秀领导者的人都需要善于向他人推销自己的想法和愿望。有时你需要劝说别人去做他们不想做的事情，或是向他们推销一些想法，那些他们做梦都感觉做不到的事情。

买球员

节约

报酬

谈判

经纪人

第十一章 技术与信息

就像在其他运动中一样，在足球界也有很多数据迷。统计信息固然很重要，我也会去看这些数据，但是这并不能成为我组建球队的依据。数据更适合被用来衡量标准是否得以保持。没有任何一台机器能够告诉你一名球员是否偷懒，态度是否端正。这些证据往往就在我眼前：不在屏幕上，而是在球场上。

创新

数据过载

机密

第十二章 竞争与环境

你不能根据自己的对手和竞争者定义自己，或是因为他们做了一些事情而改变自己的战略和方式。当你的竞争对手做出不理智的事情时，你也很难保

持清醒的头脑。在商界，如果你的对手降低了价格，或是向电视广告投入了大笔的资金，那么你很容易就把这当成了正确的经营途径。

对手

全球市场

第十三章 全新的挑战

如果一个人从自己曾经负责的岗位上退下来时还与曾经的团队保持联系，并试图保留自己当初握有的权力，这对于他的接班人来说是不公平的。你必须放手，让这位新人和新的管理体制去做他们认为最应该做的事。

到来

离开

新的节奏

# 《领导力》

## 精彩短评

- 1、期待了一年多 看了一个月 爵爷没有修过任何管理学的经历 但谁能说他不是管理学大师呢？ 质疑一下国内版的封皮为什么不跟原版保持一致呢
- 2、弗格森在曼联的成功诀窍。注重纪律，用鼓励关注激发人性，发掘球员潜能。
- 3、2017希望阅读的管理学著作，实战中总结的领导力法则。
- 4、大咖读书会--很有启发

# 《领导力》

## 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](http://www.tushu000.com)