

# 《领导力的第二本书：从经典学领导》

## 图书基本信息

书名：《领导力的第二本书：从经典学领导力（精装）》

13位ISBN编号：9787111522974

出版时间：2016-1-27

作者：刘澜

页数：208

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)

# 《领导力的第二本书：从经典学领导》

## 内容概要

本书作者从上千册以领导力为主题的书籍中，精选了13本最具启发性的经典作品，提炼了它们的精华内容，加上作者的专业解读，为读者呈现了一道浓缩的领导力大餐。

本书分为定义篇、行为篇、角色篇、文化篇和人性篇五个部分，分别聚焦于领导力是什么、领导者做什么、领导者当什么、跨文化领导力和领导力的人性面这些领导力的重大问题。本书解读的13本经典按其主要内容，分别归入这五个部分之中。它们对领导力的主要问题，提供了迄今为止最具启发性的答案。

本书解读的13本领导力经典是：

伯恩斯《领导力》

科特《变革的力量》

海菲兹《没有容易答案的领导力》

本尼斯《领导者》

库泽斯和波斯纳《领导力挑战》

柯林斯《从优秀到卓越》

圣吉《第五项修炼》

蒂奇《领导力引擎》

加德纳《领导心智》

沙因《组织文化与领导力》

特姆彭纳斯和汉普顿-特纳《跨越文化浪潮》

巴达拉克《沉静领导》

马奇《论领导力》

# 《领导力的第二本书：从经典学领导》

## 作者简介

刘澜

专注于领导力的研究、培训、教练和咨询，担任正道领导力中心（[www.taoleader.com](http://www.taoleader.com)）首席顾问。曾经担任《世界经理人》杂志和网站总编辑、长江商学院案例研究中心副主任等职务，拥有北京大学博士和哈佛大学硕士学位。

刘澜出版有《管理十律》《领导力十律》《领导力就是说对十句话》等多部中文管理著作。其英文著作Conversations on Leadership由著名出版公司Wiley出版，并被翻译为韩文出版。

2010和2011年，刘澜连续应邀参加"哈佛商学院年度领导力论坛"，是收到该论坛邀请的唯一的中国领导力专家。

# 《领导力的第二本书：从经典学领导》

## 书籍目录

詹姆斯·马奇序

前言 为什么读领导力经典

第一部分

定义篇：领导力是什么 /1

第一章 变革型领导力 /2

领导力是什么 / 领导力的特性 / 领导者的策略 / 伯恩斯的贡献

第二章 领导与管理的区别 /12

领导力是变革的力量 / 领导变革八步走 / 变革的最有效方式

第三章 领导力是解决适应性问题 /24

思考领导力的两个新角度 / 领导力是解决适应性问题 / 领导力的五项战略 / 领导者如何自我管理

第二部分

行为篇：领导者做什么 /37

第四章 领导者做正确的事 /38

第一件事：通过愿景管理注意力 / 第二件事：通过沟通管理意义 / 第三件事：通过定位管理信任 /

第四件事：管理自己

第五章 领导力的五大实践 /45

以身作则 / 共启愿景 / 挑战现状 / 使众人行 / 激励人心 / 优点和缺点

第六章 第五级领导者的修炼 /54

第五级领导者的特征 / 第五级领导者的修炼

第三部分

角色篇：领导者当什么 /71

第七章 领导者的三种角色 /72

五项修炼 / 三种领导者 / 三种角色

第八章 领导者是老师 /90

领导者要有可教的观点 / 可教的观点的四大要素 / 把可教的观点变成故事

第九章 领导者是讲故事的人 /105

从多元智力到领导力 / 领导者通过故事领导 / 不同心智的故事观 / 对不同心智讲故事 / 三种领导力

故事 / 三种领导者

第四部分

文化篇：最高的领导力 /119

第十章 组织文化领导力 /120

文化是什么 / 基本假设 / 领导者如何打造文化 / 打造学习型文化 / 与沙因讨论

第十一章 跨文化领导力 /137

文化的七个维度 / 企业文化的四种类型 / 没有一种最好的方式

第五部分

人性篇：多面的领导力 /153

第十二章 沉静领导力 /154

两种领导力 / 沉静领导力的策略 / 沉静领导者的美德

第十三章 领导力的基本难题 /164

领导力的中心问题 / 《奥赛罗》的领导力课程 / 《圣女贞德》的领导力课程 / 《战争与和平》的领

导力课程 / 《堂吉诃德》的领导力课程

致谢 /192

# 《领导力的第二本书：从经典学领导》

## 精彩短评

1、书中评论其他关于领导力主题的书：陈词滥调。看完后，觉得这本书也可以归位其他关于领导力主题的书。

# 《领导力的第二本书：从经典学领导》

## 章节试读

### 1、《领导力的第二本书：从经典学领导力（精装）》的笔记-第5页

交易型领导：领导者采取主动，与追随者进行交换。交换的本质可以是经济的、政治的或者心理的：比如候选人和选民之间的选票交换；比如一个人展现好客之道，以换取另一个人听取自己倾诉伤心之事。在这样的交易中，每一方都清楚另一方的权力资源和态度。双方的目的是相关的，可以通过交易过程来促进，但也局限在交易过程之中。交易双方并没有把他们长期结合在一起的目的。变革型领导力：也许在开始的时候像交易型领导力一样，双方有尽管不同但又彼此相关的目的，但最终会融合到一起，而且最终会变成道德领导力。提升了领导力和追随者双方的道德水准，对双方都有洗心革面的变革作用。

### 2、《领导力的第二本书：从经典学领导力（精装）》的笔记-第4页

领导力与权力不同：

权力是一种关系，权力的行使这，动用自己的资源，向权力的接受者施加影响，是为了实现自己的目标，不管这些目标是否也是权力接受者的目标。而领导力的发挥，则是为了实现领导者和追随者共同拥有的目标。因此，领导力实在竞争或冲突的条件下发挥的，因为追随者并不天然具有和领导者共同的动机，领导者需要去争取追随者。而赤裸裸的权利不承认冲突，因此也不会去争取。

# 《领导力的第二本书：从经典学领导》

## 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)