

<<领导力21法则>>

图书基本信息

书名：<<领导力21法则>>

13位ISBN编号：9787500691068

10位ISBN编号：7500691068

出版时间：2010-2

出版时间：中国青年

作者：约翰·麦克斯韦尔

页数：229

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>

<<领导力21法则>>

内容概要

《领导力21法则》是一本有力的，不受时空限制的领导原则集锦。

如果你希望自己成为出色的领导者，这些原则是你必须要遵循的，无论你的领导影响范畴在哪里，家庭、工作还是教会。

在每一章里，约翰直击领导法则的核心，他借着他人的成功和借鉴，让你看到你该怎样把这些原则应用在自己的生活中。

你可以实践每一个法则。

如果你是一个成功的学习者，你就能够学会这21个法则并能把它们付诸于行动。

约翰·C.马克斯韦尔从自己的心得中把这些法则提炼出来，深入浅出，以实用的形式表现出来。一旦你开始应用这些领导力法则，你会注意到你周围所有的领导者都在使用。

<<领导力21法则>>

作者简介

约翰·麦克斯韦尔 (John C. Maxwell) 是享誉美国的领导力和人际关系大师, 20多年来一直致力于帮助人们发挥领导力潜能。

每年在全球各地发表有关领导力的讲演, 听众多达几十万, 其中包括财富500强企业、美国西点军校、美国职业篮球联赛等组织和机构。

他还是“最大影响力俱乐部”、音久集团等多家公司的创始人。

其所著《领导力21法则》、《360度领导》、《真正的成功》等都是风靡全球的畅销书。

<<领导力21法则>>

书籍目录

引言1.盖子法则 领导力决定一个人的成效水平2.影响力法则 衡量领导力的真正尺度是影响力3.过程法则 领导力来自日积月累，而非一日之功4.导航法则 谁都可以掌舵，唯有领导者才能设定航线5.增值法则 领导者为他人提升价值6.根基法则 信任乃是领导力的根基7.尊重法则 人们通常愿意追随比自己强的领导者8.直觉法则 领导者善用领导直觉评估每件事务9.吸引力法则 你只能吸引和你相似的人，而无法吸引想要的人10.亲和力法则 领导者深知，得人之前必先得其心11.核心圈法则 一个领导者的潜力，由最接近他的人决定12.授权法则 有安全感的领导者才会授权于人13.镜像法则 看到别人怎么做，大家也会怎么做14.接纳法则 人们先接纳领导者，然后接纳他的愿景15.制胜法则 领导者为他的团队找出一条制胜之路16.动势法则 动势是领导者最好的朋友17.优先次序法则 领导者明白，忙碌不一定等于成效18.“舍”“得”法则 领导者必须先“舍”后“得”19.时机法则 掌握时机与善用策略同样重要20.爆炸性倍增法则 培养追随者，得到相加的效果；培养领导者，得到倍增的效果21.传承法则 一个领导者的长久价值由其继承者决定结语凡事之兴衰成败皆系于领导力

<<领导力21法则>>

章节摘录

插图：不论在哪个领域，你都会发现一些头脑聪明、满腹才华的成功人士，他们由于领导力水平的限制再也无法更上一层楼了。

比如说，苹果公司在20世纪70年代刚刚起步时，史蒂夫·沃兹尼亚克是苹果电脑背后的智囊人物，但他的领导力水平很低。

而他的合伙人史蒂夫·乔布斯却不同，乔布斯的领导力水平非常之高，因而最终建立了一个世界级的大企业，企业资产达到九位数。

这就是盖子法则的巨大影响。

20世纪80年代，我见过唐·史蒂芬森，他是加州圣迭戈全球酒店资源集团公司的总裁。

该公司是国际性酒店咨询公司。

在共进午餐时，我询问了一下他们公司的情况。

现在，他们主要是做咨询业务，而那时候，他的公司主要是接手一些经济效益较差的酒店和度假村的管理工作。

他的公司管理着很多度假胜地，比如说南加州的拉科斯塔。

唐·史蒂芬森说，他们公司的人每次去接管一家机构，首先要做两件事。

第一，培训所有的员工，提高他们的服务水平；第二，解雇原来的领导。

当他告诉我这一点时，我吃了一惊。

“你们要解雇那里的领导？”

“我问他，‘每一次都是这样吗？’”

“‘没错，每次都是这样。’”

“他回答说。”

“你不会先和这个人谈一谈——看看他是不是一个好领导？”

“我又问。”

“不会的。”

“他回答说，‘如果他是一个好领导的话，这个机构就不会陷入困境了。’”

“我心里想，的确如此，这就是盖子法则的效应啊。”

为了达到最大的效力，你必须要想方设法提高这个盖子，减少限制。

<<领导力21法则>>

编辑推荐

《领导力21法则》：世界级领导力大师、人际关系导师《领导力黄金》、《360度领导》作者麦克斯韦尔全新力作。

一切组织和个人的荣耀与衰落，皆源于领导力

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:<http://www.tushu007.com>