

<<说故事的领导力量>>

图书基本信息

书名：<<说故事的领导力量>>

13位ISBN编号：9787507419689

10位ISBN编号：7507419681

出版时间：2008-4

出版时间：中国城市出版社

作者：李岚 编

页数：229

字数：120000

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>

<<说故事的领导力量>>

内容概要

美国著名的管理大师麦可·波特曾说：“一个管理者的能力表现并不在于指挥别人，而是在指挥自己跳出最美的舞蹈。

”意即新一代的管理者，除了指挥别人为公司拼业绩，以及充实自己的专业技能之外，还必须具备管理者的特质与能力。

本书归纳了成功管理者必须了解的管理领导哲学、企业经营管理的调控谋略、人力资源管理的协调要诀等行动准则，并且利用深入浅出的管理故事，进一步告诉你管理领导的秘诀，帮助你发挥个人的管理潜能，建立现代新世纪的领导风格。

不论你现在是管理阶层的高阶经理人，还是想要更上层楼的高阶主管，或是想要开发领导管理潜能的职场新秀，透过本书，你都能了解如何定自己的格局、如何规划企业发展的愿景，以及如何有效带领团队，进而建立属于你的管理领导模式，同时带动团队成长，共同追求卓越表现，更让自己的领袖魅力，在商场上发光发热！

<<说故事的领导力量>>

作者简介

李岚，留美企管博士，其主要研究领域为策略规划、电子商务管理、组织开发以及人力资源管理。专精于策略性人力资源管理、国际人力资源管理、文化与组织管理、工作动机与策略性奖励制度、知识管理与组织创新、领导与管理发展，以及人力资源管理信息系统等方面的研究。

曾

<<说故事的领导力量>>

书籍目录

CHAPTER 1 管理者的领导哲学 1.巩固自身实力和企业根基为要 2.改善组织内部的弱点,提升整体竞争力 3.掌握有利销售时机,当机立断 4.即时找出问题根源,并立即解决 5.以犀利的洞察力因应外界变动,确保企业永续经营 6.注意每个小问题的开端,并立即处理 7.领导人要积极提升自我并开阔视野 8.必须兼顾企业规范与创新变通 9.管理者要能有效凝聚团体共识 10.客观挖掘问题的症结点 11.要有“随时准备奔跑”的心态 12.快速发现危机的征兆,并立即解决 13.提升自己的眼界和判断力,不可盲从 14.对决策利弊要善于权衡与拿捏 15.发掘与培养人才是奠定企业兴旺的根基 16.将自身的目的和对方的利益相结合,才能说服对方 17.识人和用人是管理者的降备能力 18.合法营利与人际关系的重要性 19.像狼一样勇往直前、不屈不挠 20.遇到困境要有重新开始的勇气和决心 21.发觉细微的市场机会,并不断创新进步 22.放弃眼前小利,才能获得长远利益 23.敏锐的判断力掌握成功的契机 24.在商场上永远不可轻信敌人的话 25.解决问题比追究责任更为重要 26.谈判时要冷静与沉着 27.管理者要有当机立断的魄力 28.管理者必须培养多方才能 29.领导者要信任人才并有效分权 30.企业要能让合作者赖你而生,让人才为己所用 31.要以身作则,严以律己宽以待人 32.凡事过与不及都不好 33.判断谣言真伪的智慧

管理 一、你扮演好管理者的角色了吗 二、培养领袖魅力 三、要随时抱持危机意识,不断求新求变 四、成为具有发展性的主管 五、成为有勇气的管理者 六、管理者的姿态与生活 七、管理者应具备的六大能力 八、识别人才,惟才是用 九、善于自我反省 十、拥有不徇私的肚量 十一、激励你的部属 十二、做好情绪管理 十三、赢得部属的信任

CHAPTER 2 企业经营管理的调控谋略 1.领导者要亲自参与本身应做的事 2.要谦虚为怀 3.要能关注细节,避免因小失大 4.要进一步分析问题的根源,不只解决问题的表面 5.制定的目标要明确具体 6.指定政策的同时,也要制定执行计划表 7.面临商场竞争时,要避免两败俱伤 8.运气不会常有,好运要靠自己创造 9.勇于革新,制度要因时制宜 10.保持高度警觉心 11.“小狗经济”产生的效益 12.打造品牌特点,永续经营 13.组织设定的目标与管理方法要统一化 14.各部门要相互协调,建构有系统机制 15.接纳土虱角色,可刺激成员活力,提升工作效率 16.领导组织不可多头马车 17.分析风险成本,决定攻守 18.做得好比快更重要 19.商场合作应事先订好协议 20.融入市场才能赚钱,独门市场采必能获利 21.顺应时势,适时裁撤冗员 22.绝不盲从,塑造企业特色才能永续经营 23.惟有互补合作,才能生存与发展 24.商机来临时,不可将有利资源一次用尽 25.企业要具备核心技术 26.培养企业的核心竞争力 27.借力使力,有时会带来更多利益 28.等待最佳时机的智慧 29.寻求发展时,要先衡量自身能力 30.资源整合与有效运用的重要性 31.执行力的重要性 32.不要妄想独占所有利益 33.各司其职,分工合作 34.根除旧习,决心变革 35.锱铢必较,防堵不当的资源浪费 36.集中力量,各个击破

管理 一、决策过程中,你不能犯下的错误 二、职权划分的重要性 三、只做有实际效益的事情 四、以开放的心胸面对改变 五、同业竞争与合作的取舍 六、企业的组织规模要大小适中 七、健全完备的企业管理制度 八、对于管理制度要弹性应变 九、反省企业缺失,化危机为转机 十、见机决策的决断力 十一、制定优质策略的六大步骤 十二、脑力激荡会议的威力 十三、危机处理的十五种方法 十四、改变低效率的七大步骤

CHAPTER 3 人力资源管理的协调要诀 1.识才的重要性 2.资源分配的马太效应 3.排除偏见,客观地招聘员工 4.管理员工要恩威并济 5.站在部属的立场考量 6.赞美比批评更能激励员工努力工作 7.烂苹果的可怕效应 8.尽早裁撤绩效不彰的员工 9.识才也要懂得用才 10.给予员工公平而合理的工作待遇 11.报酬要能反映出工作能力 12.正确建立员工的自信心 13.培养人才,企业才能永续经营 14.员工的实力就是企业的资拳 15.自以为是的心态和行为,将无法参与团队合作 16.适时加入异质性的成员,刺激组织活力 17.螃蟹合作定律 18.任用具真才实学的人才 19.让工作渗入员工的生活中 20.员工的缺点也可能是优点 21.强调高效率,也要强调合作精神 22.变色龙管理方式 23.做一个能让部属指出自己错误的主管 24.凝聚组织的团结力量 25.对工作进度,要有确实有效的约束机制 26.对员工的管理首重诚信原则 27.让员工不再伪装 28.常与员工保持交流,才能得到支持与协助

管理 一、消除员工对你的疑虑 二、突破和员工的沟通障碍 三、建立学习型组织 四、教会员工如何钓鱼 五、新手管理者轻松上路 六、领导新时代部属的秘诀 七、找寻千里马 八、活用人力资源 九、凝聚公司的向心力

<<说故事的领导力量>>

十、培训员工的具体计划 十一、打造实力坚强的管理团队 十二、激励员工的九大妙招 十三、学会批评员工的技巧

<<说故事的领导力量>>

章节摘录

1.巩固自身实力和企业根基为要有位国王十分觊觎邻近国家的土地与资源，一直想把邻国土地占为己有。

某一天，国王决定发兵攻打邻国，因此召来大臣商量战事计划，所有大臣都不敢有异议。

这时，有位大臣突然仰天大笑，国王便问他笑什么，他答：“我想起了我的邻居，所以忍不住发笑。”

国王问：“你的邻居发生了什么好笑的事？”

大臣说：“有一天，我的邻居送妻子回娘家，半路上看到一个漂亮的妇人在田里锄草，便忍不住跑去和她搭讪，可是当他回头看自己的妻子时，却发现竟然也有别的男人正在勾引她。

这难道不可笑吗？”

国王听完，知道大臣话里的含意，因此打消了进攻邻国的念头，不久后，就听说有敌人打算要攻打他们国家。

领导哲思很多领导者只注意某个人或某家公司对自己造成的威胁，并担心对方会取代自己在公司的地位，因此想尽办法防范特定的人员或公司，殊不知“螳螂捕蝉，黄雀在后”，只顾对付假想的敌人，却忘了要加强自己的防卫能力。

瞻前难以顾后，当领导者将心力完全放在假想敌身上，反而会让自身的防范不周全。

因此，聪明的管理者应该专注于自身企业的发展情况，而不是挖空心思去侵犯他人的利益。

换言之，惟有巩固企业本身的实力，才是让企业永立不败之地的不二法门。

2.改善组织内部的弱点，提升整体竞争力经济学上有所谓的“木桶定律”，意即一个木桶盛水量多寡，不是取决于桶壁上最高的那块木板，也不是取决于木桶的平均高度，而是取决于桶壁上最矮的那块木板。

<<说故事的领导力量>>

编辑推荐

《说故事的领导力量》连续荣登台湾金石堂、博客来、何嘉仁经济类，畅销排行榜NO.1，台湾地区上市2周销量即超越《长尾理论》、《世界是平的》、《叫卖竹竿的小贩为什么不会倒》等畅销书！

风靡全台湾的企业管理人士必读书！

荣获台湾地区年度最佳财经图书！

荣登新加坡、马来西亚、中国香港大众书局及pageone连锁书店畅销排行榜。

寓意深远的小故事，蕴含广博精深的领导哲理。

故事不只是故事，而是管理者的智能锦囊，更是企业经营者的必备秘籍。

超凡的经营智能及领导艺术，尽收其中。

掌握此书精要，人人都能成为管理大师！

你是一个成功的管理者吗？

你想成为一个卓越的管理者吗？

你知道一个成功的管理者必须具备哪些人格特质与能力？

要如何带动企业的整体发展？

如何才能有效领导团队？

《说故事的领导力量》以简要浅明却寓意深刻的小故事，让你立即掌握管理领导的要诀，助你有建立属于你个人的领导风格，发挥你的领袖魅力！

<<说故事的领导力量>>

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>