

<<对手团队>>

图书基本信息

书名：<<对手团队>>

13位ISBN编号：9787509315453

10位ISBN编号：750931545X

出版时间：2009-11

出版时间：中国法制出版社

作者：宋卫东

页数：214

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>

<<对手团队>>

前言

2008年，奥巴马当选为美国的新总统，为传奇国度美国又添了一个新的传奇。人们茶余饭后津津乐道的不仅是草根总统的成长历程，还有奥巴马的政治智慧。

此时，一个名词进入了人们的视野：对手团队。

在竞选期间，奥巴马多次提到《Teamofrivals》一书。

这本书由普利策奖得主多丽丝·卡恩斯·古德温所著，讲述前总统亚伯拉罕·林肯如何吸收政治对手进入内阁班底。

前纽约州联邦参议员威廉·西沃德是林肯最大的对手，对林肯很蔑视。

林肯赢得总统选举后尽弃前嫌，邀请西沃德进入内阁。

林肯还任命民主党对手斯坦顿担当负责防务事务的二把手，任命另一名共和党对手出任财政部长。

林肯说：“我们需要最强大的人。

这些人正是最强大的人。

我无权阻挡他们为国家效力。

”试想一下，如果你不能消灭你的对手，而对手可能对你很不利。

那你会怎么做呢？

毫无疑问，最好的办法就是把他纳入自己的团队，分他一杯羹。

奥巴马的对手团队就是这么一招高明之棋。

于是，拜登成了副总统，希拉里当上了国务卿。

拜登也曾两次竞选总统，在民主党总统候选人中，拜登参议员是唯一对奥巴马公开表示过负面意见的人，他曾说：“奥巴马尚不具备当总统的条件。

”奥巴马让拜登当副总统，可以防止这个对手在参议院一手遮天，搞小动作。

前第一夫人希拉里一心想当总统，这次败在奥巴马手下，肯定不会就此甘心。

因此，奥巴马干脆把她吸纳进来，不但可以让希拉里才尽其用，而且可以在2012年谋求连任时减少一个挑战者，可谓两全其美。

的确，如果不能消灭对手，那就切断他们对付你的机会。

把他们放在自己的眼皮底下，甚至吸纳为自己的正式成员，化敌为友，这才是高明中的高明。

英国政治家和作家本杰明·迪斯雷利曾经说过一句很著名的话：“没有永恒敌人，也没有永恒的朋友，只有永恒的利益。

”我国西汉著名史学家和文学家司马迁说：天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。

既然大家都是为了一个共同的“奋斗目标”，既然可以走到一起，那就应该常常牵手，多多合作。

至于怎么走到一起，不仅需要宽广的胸怀，更需要智慧。

本书以林肯把对手纳入自己的团队这一政治智慧为切入点及立足点，向读者——尤其是一个团队的领导者讲述了把对手纳入团队的好处、靠什么吸引对手加入你的团队、如何让昔日的对手在团队中发挥积极作用而不是一味地跟你对着干、如何调和团队中的“嫡系”与对手之间的矛盾、如何让对手成为你的真心拥戴者以及如何避免对手团队中的一些误区。

全书逻辑清晰，阐述中事理结合，把美国特有政治制度下的领导策略与中国的历史与现实相结合，总结出了带有中国特色的用人与管人智慧，相信会对所有的领导得、管理者都有所裨益。

<<对手团队>>

内容概要

假如你在领导一个团队，而团队中却有人专门与你唱反调，你该怎么办？是疏远他、冷落他，还是“放逐”他、甚至坚决“消灭”他？

美国历史最优秀的总统亚伯拉罕·林肯给我们提供了一个全新的思路：把专与自己唱反调的对手纳入自己的团队，让他与你存在共同的利益。这样，一方面他成了你的帮手，而不再是对手；另一方面，把他放在你的眼皮眼下，他所有的“小动作”你都能看得一清二楚。

本书就以林肯把对手纳入自己的团队这一政治智慧为切入点及立足点，向读者讲述了把对手纳入团队的好处、靠什么吸引对手加入你的团队、如何让昔日的对手在团队中发挥积极作用而不是一味地跟你对着干、如何调和团队中的嫡系与对手之间的矛盾、如何让对手成为你的真心拥戴者以及如何避免对手团队中的一些误区。

全书逻辑清晰，阐述中事理结合，把美国特有政治制度下的领导策略与中国的历史与现实相结合，总结出了带有中国特色的用人、管人以及为人处事的智慧，相信会对管理者、领导者大有裨益。

<<对手团队>>

作者简介

宋卫东，1967年2月出生，山东省滨州市人，工商管理博士，党政管理研究生。

现任中国国际跨国公司研究地（国家商务部主管、正在更名为中国国际跨国公司促进会）副秘书长兼商务合作部部长。

曾在组织部门工作十二年，有丰富的管理实务经验。

近十年来，从事跨国公司的实务与研究工作。

<<对手团队>>

书籍目录

第一章 像林肯那样思考——把死对头纳入你的团队 1 有些人与其放在外边不如圈在里边 2 巧用“马蝇效应”，让“刺儿头”听话 3 人无完人，太计较反而坏事 4 不要让自己的情绪影响工作 5 用坚定的姿态去影响与改变反对者 6 对“异己者”也要信任，充分发挥他们的长处 7 用“游动式沟通”化解与对手的误会 8 “爱”能够化解一切矛盾 9 做一个“鸭式管理者”，让对手发自内心地尊重你

第二章 对手的力量——把对手纳入团队的好处 1 让最有能力的人为自己做事 2 让对手按照你的想法做事 3 把对手放在眼皮底下，让他无法耍花招 4 “以他排他”才能做到“相抵相消” 5 “引狼入室”才能让领导者时刻保持清醒的头脑 6 制约授权，更能发挥对手才能 7 怪人有怪才，大胆使用收奇效 8 对有能力的“刺儿头”念念“紧箍咒”

第三章 无利不起早——拿什么吸引你，我的对手？ 1 摒弃前嫌，豁达大度，让对手为自己所用 2 既往不咎，化解敌意，把对手拉上你的船 3 了解对手，才能弹无虚发 4 重金之下，把强大的对手化为“鱼腩” 5 想让人服从你，先拿利益说话 6 投其所好，喜欢什么，就给他点什么 7 扶上马，还要再送一程

第四章 赢在博弈——驱使对手效力的策略 1 以个人魅力折服对手第五章 摆平分歧——调和团队中不同派别的矛盾第六章 攻心之术——让对手不但口服，而且心服第七章 这些事情要警惕——避开对手团队中的“雷区”

<<对手团队>>

章节摘录

不称职的管理者总是排除异己。

从短期看，这似乎避免了“异己者”对自己的威胁，实际上，这样做同时封死了自己发展的道路，而且还把那些“异己者”永远地推向了己方的对立面。

而好的管理者能够把对手纳入自己的圈子，一方面是将对手置于自己的掌控之中，更重要的是让他们的才干为己所用。

林肯当选为美国总统后，为了加强团结，他任命竞选对手威廉·西沃德担任国务卿。

在当时，傲慢的西沃德以一种屈尊的姿态接受了国务卿这一职务，他对林肯依然保持着以往那种批判的态度。

西沃德头一次到白宫见林肯的时候，他看见林肯正在擦皮鞋。

于是，他挖苦总统说：“总统先生，你要知道，在华盛顿，我们是从来不会擦自己的皮鞋的。”

这时候，林肯以诙谐的口吻问道：“是吗？”

国务卿先生，那么你们不擦自己的皮鞋，擦谁的皮鞋呢？

林肯从来不怕重用己方的对手，无论是以往的对头，还是现在的对手。

在他重用的人中，有四位原来都是总统候选人，也就是自己的竞争对手，他们是国务卿西沃德、财政部长蔡斯、司法部长贝茨和陆军部长卡梅伦。

在美国历史上，很少有总统会这样做，因为，即便不能任人唯亲，但至少也不能重用对头呀！

而事实上，开始的时候，这些人也确实对总统不是很服气，还让林肯受了不少窝囊气。

这时候，我们就要说一下林肯与蔡斯的关系了。

蔡斯也是总统候选人之一，他对总统职位早就虎视眈眈，最后在竞选中输给了林肯，但他并不服气，他坚持认为自己要比林肯强得多，所以处处与林肯作对。

而让人最难接受的是，蔡斯刚刚进入内阁，就立即宣布他要在下一次选举中跟林肯竞争共和党候选人提名。

除此之外，他还要求完全控制财政部的人事任命。

为了要挟总统，蔡斯还特别喜欢辞职，仅在任财政部长期间他就4次提出辞职。

当时，蔡斯的竞选主管曾经写了一封“绝密信”给许多报纸的主编，他在信中断言：林肯如果再次当选，那么民族的荣誉与自由事业就都要受到损害；而蔡斯则不同，他比任何人都更适合担任总统的职务。

“绝密信”很快传开了，这成为了林肯的支持者攻击蔡斯的理由。

蔡斯受不了了，于是写信给林肯，信中表示他对“绝密信”一事毫不知情，并说如果林肯不相信，他辞职。

林肯是怎么做的呢？

他二话不说就接受了蔡斯的谎言！

一方面，林肯对外宣称他没有读到“绝密信”，并表示“我不会去读它”。

另一方面，林肯还表示，从国家的角度考虑，蔡斯应该继续当财政部长。

我们从用人的角度说，林肯对待蔡斯的做法充分体现了“有些人与其放在外边不如圈在里边”的精明。

在当时复杂的状况下，林肯当然不愿意蔡斯跑到内阁以外去搞反对白宫的活动，同时他也不想给外界留下共和党分裂的印象。

还有，蔡斯这个人确实很有能力，当时他确实是财政部长最合适的人选。

就这样，“绝密信”事件平息了，但这种脆弱的合作关系肯定难以持久。

由于蔡斯三番五次地以辞职相要挟，林肯的不满终于无法抑制了，当时，两个人只要一见面，就会吵得不可开交。

此时，林肯已经意识到，这样下去将会对工作产生负面影响，他开始改变策略了。

不久之后，蔡斯又一次故伎重演，第五次向总统提出辞职。

但这一次蔡斯失望了，因为林肯这次没有忍让，而是痛快地接受了蔡斯的辞职。

<<对手团队>>

不过，林肯再次表现出他的政治才能，他任用了蔡斯的支持者费森登接任财政部长，并让他继续蔡斯的财政政策。

而更加出乎人们意料的是，在蔡斯以为自己的政治生涯将就此终结的时候，林肯却提名他出任首席大法官的职务，这让很多人都想不通。

好心人就提醒林肯说：“蔡斯在背后经常说您的坏话，您为什么还要重用他呢？”

对于这个问题，林肯在一次谈话中给出了答案，他说：“蔡斯是个能力很强的人，但他的野心差点就毁了他，在当总统这一点上我认为他有点疯狂了。

他最近的表现让人失望，有很多人对我说'现在该让他完蛋了'，可是我不赞成让任何人完蛋！

如果一个人还有能力做事，而且能做好，我们为什么不让他去做呢？

”正所谓天下无废人，然后无废事。

其在林肯这里得到了很好的注解。

有意思的是，正是蔡斯——这个美国历史上第一个反对奴隶制的最高法院首席法官——主持了林肯第二个任期的就职仪式。

<<对手团队>>

媒体关注与评论

“对手团队”理念是奥巴马赢得总统竞选的关键。

奥巴马视“对手团队”为组阁理念和用人原则，将曾经的对手希拉里（现美国国务卿）、拜登（现英国副总统）等人纳入团队。

奥巴马效仿林肯组建的团队被称为对手团队。

——综合美国各大媒体、英国独立报、新华社、人民网、新浪网、腾讯网、网易、搜狐网、南方人物周刊等数百家媒体报道什么是政治？

政治就是把敌人的人搞得少少的，把自己的人搞得多多的！

——《建国大业》毛泽东语我难道不是住消灭政敌吗？

当我使他们成为我的朋友，政敌就不存在了。

——林肯（美国第16任总统）作者旁征博引，娓娓讲述了数百个经典的中外历史事件和现代管理实例。

本书闪耀着管理、思辨、博弈及为人处事的智慧，读来津津有味，不忍释手。

——朱俊德（管理培训专，畅销书）《不可不知的1000个职场常识》作者）

<<对手团队>>

编辑推荐

《对手团队:跟林肯、奥巴马们学用人、做人》是管理的最高艺术是化敌为友，让对手为你工作！美国最优秀总统的组阁教材，中国最出色帝王的用人之道，“对手团队”，中西合璧的管理智慧。没有永恒的对手，只有永恒的利益，没有对手的团队，不是好团队，团队是必须发挥对手的鲶鱼效应！

管理的实践证明，把对手纳入自己的团队有以下好处可以让最有能力的人才为自己卖命做事把对手放在眼皮底下，让他无法耍花招可以让团队中不同势力的利益达到均衡提醒领导者时刻不忘居安思危保持清醒激励成员竞争协作打造曼联般无敌团队对手团队理念践行者：团队：林肯团队 奥巴马团队 微软 本田 索尼.....人物：刘邦 刘备 诸葛亮 唐太宗 武则天 康熙 乾隆 毛泽东 周恩来.....

<<对手团队>>

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>