

<<魅力领导力>>

图书基本信息

书名：<<魅力领导力>>

13位ISBN编号：9787563918799

10位ISBN编号：7563918795

出版时间：1970-1

出版时间：耕涛 北京工业大学出版社 (2008-05出版)

作者：耕涛 著

页数：253

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>

<<魅力领导力>>

前言

魅力——领导者的非权力影响力魅力，是指一个人能够对他人产生吸引力的内在素质和外在表现。领导者的魅力，不在于他权力的大小，而在于其权力影响之外的一种能让下属和群众产生敬佩、信服的自然征服力。

对领导者来说，魅力是为官立业的根本，是事业成功的关键。

一个领导者，要实现成功领导，除了要有过人强制性影响（如传统因素、权力因素、资历因素等）之外，更关键的是要具备超过一般人的自然性影响力，又称非权力影响力，从而更有效地影响或改变被领导者的心理和行为。

魅力就是产生这种影响力的重要因素。

古人云：“德不厚者，不可以使民”、“为政之德，譬如北辰，居其所而众星拱之”。

法国总统戴高乐曾说：“那些具有品格的人会放射出磁石般的力量，对于追随的人来说，他们是最终目标的象征，是希望的象征。”

香港著名企业家李嘉诚在总结其多年的管理经验时说，一个人要成为团队的老板，只需有权力、地位就可以实现；但要成为团队的领袖，就必须有人格的魅力和号召力。

这些都说明魅力的重要性。

由此可见，人格魅力既是领导者的一种形象，能给人以无言的教育；又是一种力量，能给人以鼓舞和鞭策；也是一种表率，能给人以示范和引导。

领导者的魅力具有三方面的作用：一是一个有魅力的领导者更能获得公众的认同，从而使公众甘于接受其领导。

作为一个领导者，如果不具有优良的品格，他就领导不动一个团队，其领导的资格也只是一个摆设。

二是领导者的魅力有助于实现有效领导。

孔子说：“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”

一个有魅力的领导，他的行动，本身就是一种无声的命令。

领导者的独特魅力，可在无形中加强群体或组织的整体性，使被领导者和领导者共同进退、荣辱相依，从而加快组织目标实现的进程。

三是良好的领导魅力能够使领导者得到下属的拥护、爱戴和支持，促进事业的发展。

反之，即使权力再大，也难以服众。

常言道：为官一时，做人一世，做官要先做人。

追踪古今中外政治家的从政轨迹，我们不难发现，仅靠权力树立起来的威严都不是长久的，而靠独特魅力树立起来的领导威信却是具有永恒价值的。

领导者的魅力不是与生俱来的，必须经过长期实践磨炼。

本书从领导者魅力的外在形象到内在素质，全方位地为领导者量身打造，只要你认真阅读它，你就一定能够从中获益。

<<魅力领导力>>

内容概要

一个有魅力的领导者才是一个成功的领导。
要么是你去领导别人，要么是别人领导你，而你的魅力将决定谁是座椅，谁是骑师！

<<魅力领导力>>

书籍目录

一章 良好个人形象是魅力的底牌一、永远不要轻视对形象的塑造二、不凡气质是最好的名片三、要对自己的着装负责四、优雅的举止为形象加分五、让微笑永远挂在脸上六、强化和放大你的“最美”七、无论对谁都要守时八、认真对待自己说过的话九、时刻保持昂扬的姿态第二章 领导魅力从何而来一、人格魅力决定凝聚力二、正直做人才能魅力做事三、平易方可近人四、真诚做人诚信做事五、谦虚是人生的法宝六、节俭是一种美德七、用宽容开启一片广阔的天地八、时刻保持清醒的头脑第三章 别让情绪毁了你的魅力一、心态才是你真正的主人二、善于控制和支配自己的情绪三、保持乐观的心态四、自信才能取信于人五、冲动是魅力的杀手第四章 学习是魅力的保鲜剂一、谁都离不开学习二、学习能增加生命的高度三、今天，你学习了吗？四、做一个善于学习的人五、学习不是一天两天的事六、自学是最重要的学习方式七、要学习，更要实践第五章 如何做一个魅力型领导一、信任他人并明确地表示这种信任二、让下属和你拥有同一目标三、满足下属的精神待遇四、用真实的愿景鼓舞人心五、不要吝啬帮助下属六、让下属感到工作的愉悦七、和下属亲密接触八、自励而不自大，自谦而不自卑九、亲自参与解决问题的活动十、身先士卒，绝不躲在员工的身后十一、保持对事业的忠诚第六章 尊重的魅力无处不在一、懂得尊重人才能让别人尊重你二、善待每一个下属三、尊重下属的每一份劳动四、尊重下属的个性与差异五、尊重下属的知情权六、尊重下属的隐私七、真心欣赏下属八、设身处地感受下属的想法第七章 魅力从沟通开始一、要善于与下属沟通二、经常诚实地与下属交谈三、别将自己的意见强加于人四、用下属自己的语言交流五、要善于倾听下属的意见六、不要吝啬对下属的赞美七、选择最恰当的时机批评下属第八章 幽默也是一种魅力一、幽默能让你的口才魅力无限二、幽默是一种善意的批评三、幽默能为你赢得好人缘四、幽默可以增谊添情，融洽人际关系五、培养自己的幽默感第九章 魅力领导五不要一、不要无事空忙二、不要言无节制三、不要故作姿态四、不要瞎作指挥五、不要挑人缺点

<<魅力领导力>>

章节摘录

八、认真对待自己说过的话不论是在日常的生活中还是工作中，一个人的信用越好，就越容易打开成功的局面，能更有效地与人沟通、做好工作。

要让信用成为你的名片，让每一个与你打过交道的人都记得你的好名声，要让你的诚实、可靠在他们的心中扎下根，所以，必须重视你所说过的每一句话并将承诺付诸行动。

我们要始终相信一点：上帝总是会对那些讲话算数的人给予多一点的照顾，食言是人生之中最大的陋习，必须改正这一缺点，才能成功地推销自己。

历史上著名的改革家商鞅为了尽快实施自己的变法主张，不惜设定计谋树立“守信誉”的形象。

公元前350年，商鞅积极准备变法。

他将准备推行的新法与秦孝公商定后，并没有急于公布。

他知道，如果得不到人民的信任，法律是难以施行的。

为了取信于民，商鞅想了一个计策。

他挑了一个咸阳城赶大集的日子，在中午时分由一队侍卫军士在鸣金开路声的引导下，一辆马车向城南走来。

马车上除了一根三丈多长的木杆外，什么也没装。

这引起了一些有好奇心的人前来观看，结果这些人又引来了更多的人，人们都弄不清是怎么回事。

人越聚越多，跟在马车后面一直来到南城门外。

军士们将木杆抬到车下，竖立起来。

一名带队的官吏高声对众人说：“大良造有令，谁能将此木搬至北门，赏给黄金10两。”

”众人议论纷纷，可谁也说不清是怎么回事，因为谁都没听说过这样的事。

有个青年人挽了挽袖子想去试一试，被身旁一位长者一把拉住了，说：“别去，天底下哪有这么便宜的事，搬一根木杆给10两黄金，咱可不去出这个风头。”

”有人跟着说：“是啊，我看这事弄不好是要掉脑袋的。”

”人们就这样看着、议论着，始终没有人肯上一试。

官吏又宣读了一遍商鞅的命令，仍然没有人站出来。

而在城门楼上，商鞅不动声色地注视着下面发生的这一切。

过了一会儿，他转身对旁边的侍从吩咐了几句。

侍从快步奔下楼去，跑到守在木杆旁的官吏面前，传达商鞅的命令。

官吏听完后，提高了声音向众人喊道：“大良造有令，谁能将此木搬至北门，赏黄金50两！”

”众人哗然，更加认为这不是真的。

这时，一个中年汉子走出人群对官吏一拱手，说：“既然大良造发令，我就来搬。”

50两黄金不敢奢望，赏几个小钱还是可能的。

”中年汉子扛起木杆径直向北门走去，围观的人群又跟着他来到北门。

中年汉子放下木杆后被官吏带到商鞅面前。

商鞅笑着对中年汉子说：“你是条好汉！”

”说罢他拿出50两黄金，在手上掂了掂，说：“拿去！”

”搬一根木桩就得50两黄金的消息迅速从咸阳传向四面八方，国人纷纷传颂商鞅言出必行的美名。

商鞅见时机成熟，立即推出新法，第二次变法就这样取得了成功。

你被人信任的程度与你取得成功的几率是成正比的，有多少人信任你，你就拥有多少次成功的机会。

“信”具有一种不可抗拒的人格魅力，但我们在这里强调不要轻率地对人作出许诺，并不是说一概不许诺，而是凡事要三思而后行。

1.言而有信，做人讲原则常言道“说出去的话如泼出去的水”，覆水难收；如果做人言而有信，那么做事就有一种人格的力量来担保。

20世纪60年代末期，当领带大王曾宪梓还在做泰国丝领带的时候，位于香港中环的龙子行是当时中等偏上的百货公司之一，与曾宪梓也常有业务往来。

有一次，曾宪梓因为急着要去泰国订购泰国丝领带原料，临行前才给龙子行订购泰国丝领带的经理报

<<魅力领导力>>

了价。

对方虽及时预订了20打领带，但因为时间关系，并没有签订书面协议。

当曾宪梓到达泰国进货的时候，才发现泰国丝的价格已经上涨，如果按照自己原来的报价将领带卖给龙子行，无论如何也赚不到钱，而且还会赔掉运费。

但曾宪梓想到做生意最关键的是“执事以信”，宁可自己亏本，也要信守诺言，于是他还是照当初口头协议的价格，原数给他们送去了领带。

虽然做生意的目的就是追求利润，但这里涉及的是一个做人的原则问题。

曾宪梓只是临行前给对方经理报了价，且没有签订书面协议，他完全可以跟对方说原料价格已经上涨，所以成品价也得有相应的上调，但说话人是以严肃的态度来对待自己说过的话的。

中国有句古语，叫“君子一言，驷马难追”，意思就是说正人君子要讲信义，不能因任何原因而改变自己的诺言。

曾宪梓宁愿自己亏本也要履行先前的决定。

这一次赔钱下一次可以再赚，但如果一个人的信誉丢掉了，不是一朝一夕就可以重新培养起来的。

封建时代的弄臣为了取悦于皇上，说皇上是金口玉言，这虽有阿谀奉承之嫌，但若从另一个角度来考虑，也有积极的意义。

皇上因为是金口，所以不能出尔反尔，说每一句话之前都得三思。

这种对语言的把握是谨小慎微的，可是这样的结果是，每一句话都有价值。

什么话说出来就不能咽回去，做人的信誉时刻不能丢。

守信谁都会说，也明白其中的道理，但常有人因为一些特殊的原因而不能履行自己的诺言，作为一个领导者，尤其应该注意这方面。

比如说当下属做了一件很令自己高兴的事的时候，有的领导者总会脱口而出许下一个什么诺言。

而他们的许诺大多和升职、加薪有关，这就让下属引颈期盼。

可由于工作繁忙，他也许说过之后就忘记了，这样的结果会极大地挫伤下属工作的积极性。

<<魅力领导力>>

编辑推荐

《魅力领导力》由北京工业大学出版社出版。

<<魅力领导力>>

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>