

<<如何拥有号召力>>

图书基本信息

书名：<<如何拥有号召力>>

13位ISBN编号：9787801518361

10位ISBN编号：7801518365

出版时间：2004-5

出版时间：第1版 (2004年1月1日)

作者：王朝辉

页数：241

字数：250000

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>

<<如何拥有号召力>>

内容概要

管理者与下属的关系是管理工作中的基本要素，但在工作实践中，这两者之间却往往不能和谐地统一起来，管理者真正的号召力总是很难形成。

如何才能形成管理者真正的号召力？

一个管理者，如何才能让下属忠诚地追随？

其实，你的下属忠诚地追随着你，追随的是管理者的号召力，也可以说追随的是管理者的领导魅力。

一个管理者，更想形成强大号召力，仅仅依靠权力是远远不够的。

它应该建立在由管理者宽广的胸怀、敏锐的眼光、科学的领导艺术、高尚的人格构成的领导魅力的基础之上。

权力是有限的，而号召力是无穷的。

比陆地大的是海洋，比海洋大的是天空，比天空大的是领导者的号召力。

有了足够的号召力，一个管理者就会形成一个强大的抗干扰的领导磁场，就没有创造不了的奇迹。

《如何拥有号召力》通过大量生动事例，精彩地讲述了一门赢得人心的学问。

通过本书你将发现——有号召力的管理者以宽广的胸怀容纳人，广开思路，笑迎挑战，海纳百川；有号召力的管理者以敏锐的眼光引导人，知识常新，思维常新，拥有火一样的工作热情；有号召力的管理者以科学的领导艺术统率人，知人善任，适当授权，善于激励；有号召力的管理者以高尚的人格魅力影响人，与下属真诚互动，不甘平庸，严格自律。

管理者的号召力，来自于管理者以及整个团队对于事业的忠诚。

赢得人心，让每一个精英人物都追随你！

<<如何拥有号召力>>

书籍目录

第一章 号召力的本质 引起别人的兴趣 温柔的力量 让别人说“是” 怎样使人很快喜欢你？

罪犯与总统 让别人心甘情愿 你想要什么 另一种心理学 第二章 拥有号召力的两个要素 第一节 语言强化你的话 多赞美下属 让下属觉得自己重要 激励员工的热情 用发问代替命令 沟通与说服 争辩中没有胜利者 小心说话时的毛病 你说话让人讨厌吗？

你真的不知道该说什么？

交谈的技巧 说话也需要水平 提升你的魅力 有些话是禁忌 第二节 关心 关心下属的另一面 有效地指挥 利用“鲇鱼效应” 员工也需要被尊重 满足员工的心理需要 为下属着想 团结同事 要容忍下属犯错误 让自己的话更有说服力 如果你有一个固执的员工 如何让员工支持你的改革 让属下自愿与你合作 第三章 拥有号召力的三种品质 第一节 勇气 第二节 积极 第三节 责任心

<<如何拥有号召力>>

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>