

<<引爆团队领导力>>

图书基本信息

书名：<<引爆团队领导力>>

13位ISBN编号：9787504741240

10位ISBN编号：7504741248

出版时间：2012-2

出版时间：中国财富出版社

作者：戴冠宏 著

页数：267

字数：309000

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>

<<引爆团队领导力>>

前言

团队领导力的核心是团队领导效能问题。

关于这个问题，戴冠宏老师把影响团队领导力的因素归纳为十八个方面，是迄今为止对团队领导力问题最系统的解读，也是培训史上的一次重大突破。

十八个方面是十八剂提升团队领导力的奇方妙药，对于企业领导而言，非常实用。

作为培训圈的一员，对我的启发也相当大。

这是因为不仅仅在做类似专题培训时可以直接用，还可以举一反三，在做其他专题时，借鉴这样的思路。

我仔细研究了这十八个方面，感受到戴冠宏老师的独到之处。

首先，作者将问题化繁为简，抓住了问题的实质和根本，直接明了，简单实用。

影响团队领导力的因素其实很多，戴冠宏老师的独到之处在于在众多的影响因素中，经过精心挑选，筛选出了十八个与团队领导力相关度最大的因子，并逐一加以讲述说明。

虽然研究问题的广度相对变窄了，但是深度却加深了，焦点更加集中，这样一来，效果非常好。

其次，我觉得关于团队领导力问题，戴冠宏老师归纳得非常准确到位。

从企业的战略规划、执行力、激励机制、企业管理以及企业文化等诸多方面，挑选出了十八个关键点，真可谓是拨冗见精、画龙点睛，没有一定的功底，是万万做不到的。

这样的归纳总结，能够更好地帮助人们抓住团队领导力的“七寸”，即团队领导力的关键点。

这十八个关键点其实也是提升点，只要从这些方面入手，就能有效提高团队领导能力。

另外，作者在讲道理的过程中，深得论述说理之奥妙，并不是干巴巴的高谈阔论，而是旁征博引，引用了大量贴切而又生动的实例。

这样一来，道理更容易讲清、讲透，读者更易于接受，说服力更强。

灵活的说理方法使得说理过程不干巴生涩，极大地增强了读者阅读的兴趣和说服力。

不论是内容，还是写作思路，这都是一本很好的企业培训实战宝典。

中华讲师网CEO 翁建江 2011年11月

<<引爆团队领导力>>

内容概要

企业是否有生命力，是否有发展前景的标准何在？
是依赖企业先进的理念还是雄厚的资金？
是依赖企业科技含量的高低还是依赖拥有知识分子的多寡？
本书通过十八个章节的详细分析，深入浅出地揭示了企业生命力的关键在于团队领导力！
十八个关键点是十八剂理疗团队领导力的奇方妙药；十八个关键是十八招提高团队领导力的独门秘籍。

<<引爆团队领导力>>

作者简介

戴冠宏 2011年度杰出演讲家全球华人五百强讲师
2006年度中国十大实战派培训师中国企业教育培训五十强培训师中国著名领导力与团队建设专家
<<生命源动力>>系列课程创始人 现任:
国内多家培训机构特聘首席教练国内多家企业团队建设首席顾问深圳市博康文化传播有限公司总经理
世界华人商务中心联合总会常务理事世界弘扬关公文化总会副秘书长兼教育顾问

<<引爆团队领导力>>

书籍目录

前言
引爆团队领导力一 共同的价值使命
企业基业常青的秘密
信仰的力量
立足高处，奠定长远
引爆团队领导力二 公认的核心领袖
核心而非中心
领导——企业的灵魂
做团队的CEO
远见让你赢在起跑线上
以身作则，做企业的推动者
引爆团队领导力三 明确的团队目标
目标是团队的指南
用目标锁住团队
天使与“魔鬼”
给员工找准“参照物”
引爆团队领导力四 完整的战略规划 28
完美的战略规划
团队要强，战略要“狂”
战略越精炼，执行越彻底
战术水平VS战略思维
引爆团队领导力五 严格的执行制度
没有计划，执行等于零
制度激发执行力
别让执行制度变了样
引爆团队领导力六 强烈的行动意向
让员工了解自己的价值
激励员工的战斗性
肯定员工的成就
用“危机感”激发员工潜力
引爆团队领导力七 准确的人员定位
为员工设定工作坐标
识人辨才，你也要“有一套”
管理者也是责任承担者
网罗一流人才，培养企业精英
引爆团队领导力八 清晰的职责分配
将军别干士兵的活
不明情况不指挥
要信任下属的能力
引爆团队领导力九 高度的焦点集中
聚焦于团队愿景目标
从个人到团体愿景
有力的团队协作与配合
把团队变成一个拳头
引爆团队领导力十 有效的沟通协调

<<引爆团队领导力>>

双向沟通协调

领导有效沟通的艺术

用真实的情感与团队成员交流

有效沟通与冲突管理

和谐管理，让沟通无处不在

引爆团队领导力十一 强化的标准训练

精英是训练出来的

低标准等于没标准

在培训中导入企业意志

引爆团队领导力十二 绝对的服从执行

执行是政令畅通的基石

没有服从就没有执行

建立强势执行团队

引爆团队领导力十三 诚实地面对事实

用事实说明真相

正视危机才能处理危机

解决危机，要勇于身先士卒

做企业最优秀的“主治医生”

引爆团队领导力十四 宽容地接纳失误

要勇于面对错误

主动承担责任

把下属失误当成你的错

给下属注入信心

推功揽过，宽容员工

引爆团队领导力十五 即时的心态调整

下属不是“出气筒”

微笑是调整心态的良方

控制情绪，顾及下属情感

提高掌控情绪的能力

引爆团队领导力十六 规范的行为修正

认清自我才能定位准确

领导者也是执行者

只有落后的领导，没有落后的员工

领导要以身作则，带头执行

企业家，背负一个企业的责任

引爆团队领导力十七 适时的激励团队

发掘表扬的妙处

激励产生创造

多进行感情投资

刚柔相济，完美结合

引爆团队领导力十八 持续的学习创新

打铁还需自身硬

领导力的核心是学习力

勇立时代潮头，时刻充实自己

做学习不辍的领导者

<<引爆团队领导力>>

章节摘录

版权页：企业基业长青的秘密 企业都盼做大做强，都想基业长青，这是毋庸置疑的。但依靠什么来支撑，依靠什么来实现？

对此，并非所有企业都十分清楚。

中国乃至世界百年老字号企业的实践证明，企业职业化，员工专业化、智能化，是企业久盛不衰的重要因素。

北京市一位药店的老板，他的职业素养很强，很讲究职业精神。

这家药店广受中外顾客的青睐。

一次，有位美国纽约医学中心的专家找到药店老板要买10千克丹参的茎和叶。

药店老板答应第二天给专家药品。

但是，药店员工跑遍了北京城也没有买到。

原来，丹参是根入药，茎和叶子一般药店里是没有的。

于是，老板发动员工想方设法到各地采购。

有的员工说：“拿丹参的根去凑合吧！”

他不要，我们就拿回来，也不算失信！”

但是老板认为经商诚信是最重要的，一要货真价实，二要讲究信用，职业良心迫使他必须尽最大努力实现对顾客的承诺。

最后，老板的司机说，自己家住西山，那里的农民常上山采丹参。

于是，老板带上几名员工，开车去了西山。

天黑时，他们才在当地药农的帮助下采集了一麻袋的丹参回家。

第二天，老板及时地把10千克丹参的茎和叶子给了美国顾客。

这个美国人很吃惊地问：“老板，你是从哪儿弄来的？”

我是因为在美国买不到丹参的茎和叶子，才跑到中国来的。

”药店员工给美国顾客讲了老板收集丹参的经过，他听后很感动。

回国后，这位美国专家不断地向这家药店发来订单。

他非常信任这家药店，知道这家药店最讲诚信，即使有的药品价格高一点，他也愿意，双方建立了长期的合作关系。

同仁堂，始建于1669年。

这家拥有340年历史的中华老字号，员工换了一代又一代，领导更新了一届又一届，体制变了一次又一次，然而，员工的职业精神却在其优秀文化熏陶下熠熠生辉。

“炮制虽繁必不敢省人工。

品味虽贵必不敢减物力”，“修合无人见，存心有天知”，“同修仁德，济世养生”。

20世纪40年代，风霜雨雪、世事动荡，掌门人乐家老二乐柏年在早会上一再说：“世态变，同仁堂的人心不能变。

药是什么，药就是老百姓的命，我们绝不能为要钱而要了老百姓的命！”

”麦当劳已生存50来年，可口可乐超过110年，杜邦已经超过200年，西门子将近300年。

这些企业之所以长寿，一个重要的因素就是职业化精神坚持得很好。

如麦当劳的食品烹制，严格控制时间，稍有超时就作废，顾客再多，也决意坚持现烹现卖，从不先烹后卖。

我国一些快餐店就与此大不相同：早晨炸的油条没卖完，中午做成菜卖；早晨蒸的包子没卖完，中午热后接着卖。

企业经营很不规范、不职业化。

至于一些员工不求有功，但求无过；三心二意，敷衍了事；明哲保身，怕负责任；一味抱怨，不思解决的心态，更是与职业化的要求格格不入。

<<引爆团队领导力>>

媒体关注与评论

以前也看过不少关于领导力的书，唯有此次拜读我的好友戴冠宏老师的大作《引爆团队领导力》，犹如醍醐灌顶、拨云见日。

——中国建筑装饰行业第一品牌 金螳螂集团董事副总裁 孙云辉 《引爆团队领导力》一书是一本适用于中国企业领导者管理团队的实战型指导工具书，我们团队自从导入书中的系统后，明显提高了企业的生产力和综合竞争力。

——中国保暖裤第一品牌 银河集团总经理 刘云剑 这几年是领导力书籍出版的春天，而能像我的好友戴冠宏教练的著作《引爆团队领导力》一书那样一语道破、清晰领导力管理本质的却凤毛麟角。

——中国SHOPPING MALL第一品牌 铜锣湾集团董事局主席 陈智 《引爆团队领导力》是一本集战略、战术于一体的领导力系统的书籍，相信戴冠宏教练的这本潜心力作，一定会带给中国的企业家更多的领导力能量。

——中国平板太阳能第一品牌 五星太阳能集团董事长 胡广良 戴冠宏教练倾力大作《引爆团队领导力》一书让我们有章可循，有战略、有战术、有目标、有方法、有实践操作可行性，戴冠宏教练的团队领导力思路一定会引爆企业成长力。

——中国触摸应用第一品牌 “方派平板” 阿达电子总经理 肖兴朝

<<引爆团队领导力>>

编辑推荐

<<引爆团队领导力>>

名人推荐

以前也看过不少关于领导力的书，唯有此次拜读我的好友戴冠宏老师的大作《引爆团队领导力》，犹如醍醐灌顶、拨云见日。

——中国建筑装饰行业第一品牌 金螳螂集团董事副总裁 孙云辉 《引爆团队领导力》一书是一本适用于中国企业领导者管理团队的实战型指导工具书，我们团队自从导入书中的系统后，明显提高了企业的生产力和综合竞争力。

——中国保暖裤第一品牌 银河集团总经理 刘云剑 这几年是领导力书籍出版的春天，而能像我的好友戴冠宏教练的著作《引爆团队领导力》一书那样一语道破、清晰领导力管理本质的却凤毛麟角。

——中国SHOPPING MALL第一品牌 铜锣湾集团董事局主席 陈智 《引爆团队领导力》是一本集战略、战术于一体的领导力系统的书籍，相信戴冠宏教练的这本潜心力作，一定会带给中国的企业家更多的领导力能量。

——中国平板太阳能第一品牌 五星太阳能集团董事长 胡广良 戴冠宏教练倾力大作《引爆团队领导力》一书让我们有章可循，有战略、有战术、有目标、有方法、有实践操作可行性，戴冠宏教练的团队领导力思路一定会引爆企业成长力。

——中国触摸应用第一品牌 “方派平板” 阿达电子总经理 肖兴朝

<<引爆团队领导力>>

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>