

<<360度全方位领导力>>

图书基本信息

<<360度全方位领导力>>

前言

真正的领导力是全方位领导力 2006年与麦克斯韦尔先生一起晚餐，麦老问我如何看待他的领导力理念。

我答，你的领导力理念与其他西方名家的不同，其他人大多强调领导力的向外扩展；而你的书强调向内修炼。

麦老颌首，说他未来几年会写一部超越他的《领导力21法则》的“大书”，从领导力的原点来阐释领导力的内涵，即从自我层面阐述领导力——自我领导扩展到组织领导；先带领自己，再领导组织、团队，为他人、社区和社会增加价值。

麦老的书和他的研讨会，在中国经历了一个曲折的过程。

从2000年开始引进中国到现在，已十余年。

开始读者寥寥，听者寂寂，关注者不多，近几年愈加火热，有人称麦老在上海的一场讲演，培训公司总营收近亿人民币。

具体数据无可考，但火爆场面是事实。

麦老领导力在中国10年的传播路，似乎也可映照中国商业界、政界中人的心路历程。

我的体会有三点：第一，麦老的书重唤和建立自我，正契合当下人们的心态。

当商界、政界精英们愈来愈掌控这个世界的时候。

却发现越来越无法掌控自己。

他们在商场、政绩中愈挫愈奋、愈战愈勇，恨不得用光速向前冲的时候，却发现南辕北辙，离自己的内心愈来愈远。

把一切当作工具的时候，却发现自己猛然也“被”工具了。

而“被”的人。

竟然是自己。

自己把自己“被”入了滚滚红尘，“赢得了世界，失去了自己”，最终还会失去世界。

麦老所强调的回归内心，建立自我，在建立自我（自我领导）的基础上向外领导——向下领导（带领下属）、向上领导（领导上级）、横向领导（领导同僚），并建立领导力团队，即一改领导力的传统思维窠臼，通过“360度全方位”模型赋予领导力全新视野、内涵和生命力。

无论你身居中层，还是高层，努力实践“360度全方位领导力”将大大提升领导效能，创造和谐、向上、持续成长的组织。

第二，麦老的书的精神内涵很契合中华传统文化。

中国人在向传统寻求意义的时候，更容易“共鸣”。

30年来，中国人努力向全球扩展，努力成为地球村的“村民”，却突然发现找不到自己了。

我们和传统文化隔膜太远，当下又努力“回归”，这也是近年“国学热”经久不衰的原因。

中国的传统文化注重内心修炼，强调先“修齐”，再“治平”。

阅读麦老的著作，可以发现，这和我们中国的传统文化非常契合，就拿儒、释、道的代表作来讲，无论是《论语》中强调的“自省”，还是《道德经》中强调的“回归根性”，还是《金刚经》《坛经》中强调的“明心见性”，都注重内心定位，一切先从自己做起，强调真我、自我、内省。

可以说，麦老的书无意中进入了当前滚滚的文化思想洪流，与中国政商精英当前思潮契合。

第三，麦老的书不但受到中国商界人士的追捧，也开始引起政界人士的关注。

麦老的领导力研讨会，不仅针对商界领袖、军界要人，十几年来，麦老和他的团队还致力于帮助发展中国家的政府及其公务人员提升领导力。

可喜的是，麦老的书在中国政界开始普受欢迎。

麦老强调，领导力不是职位。

而是影响人们的能力。

20世纪二三十年代，中国共产党建立初期，一呼百应，应者云集，靠的绝非权力，亦非头衔，而是影响力、感召力、带动力。

90年后的今天。

<<360度全方位领导力>>

我们欲以壮士断腕的勇气。

深化改革。

我想依靠的不仅是日益稳固的权力。

更需要影响力、感召力。

乃至公信力。

无形的东西，往往比有形的更具力量；潜在的能量，往往在关键处决定成败。

麦老的书，会给改革者们很好的启示。

我常跟朋友们开玩笑：你一辈子可能没有担任过什么职务，但一定当过领导。

朋友茫然，我赶忙解释——你至少当过你自己的领导啊。

人生立世，第一层人际关系是自己和自己的关系，第一个要带领的人是自己。

人生的失意与得意、丰裕与匮乏、成功与失败、荣与辱、兴与衰，固然可归于命运、造化，但和自我领导能力亦是密不可分。

自立然后立人、立世。

英国诗人布莱克说：“一沙一世界，一花一天堂。

掌心握无限，刹那是永恒。

” 路大虎 2012.10.30

<<360度全方位领导力>>

内容概要

在建立自我（自我领导）的基础上向外领导——向下领导（带领下属）、向上领导（领导上级）、横向领导（领导同僚），并建立领导力团队。

《360度全方位领导力》一改领导力的传统思维窠臼，通过“360度全方位领导力模型”赋予领导者全新视野、内涵和生命力。

无论你身居中层，还是高层，努力实践“360度全方位领导力”，将大大提升领导效能，创造和谐、向上、持续成长的组织。

<<360度全方位领导力>>

作者简介

作者：（美国）约翰·麦克斯韦尔（John C.Maxwell）译者：路大虎 赵良峰 约翰·麦克斯韦尔（John C.Maxwell）是享誉美国的领导力和人际关系大师，20多年来一直致力于帮助人们发挥领导力潜能。每年在全球各地发表有关领导力的讲演，听众多达几十万，其中包括财富500强企业、美国西点军校、美国职业篮球联赛等组织和机构。

他还是“最大影响力俱乐部”、音久集团等多家公司的创始人。

其所著《领导力21法则》、《360度全方位领导力》、《真正的成功》等都是风靡全球的畅销书。

路大虎，原名路卫军。

执业律师。

专注于领导力、法律与商业精神的研究和学习。

主编“企业、政府机关职业精神读本系列丛书”。

主讲课程包括“360度全方位领导力”、“没有任何借口”、“公务人员犯罪与法律风险防范”、“企业家犯罪与法律风险防范”等，受到各界普遍欢迎。

赵良峰，青年翻译者。

现任职于某著名外贸公司。

曾翻译作品《卓越是唯一选择》、《自我对话的力量》、《渴望的力量》等。

<<360度全方位领导力>>

书籍目录

第一章中层领导误区 1 误区一职位误区：不居上位，无法领导 4 误区二目标误区：身居高层之后再学习领导力 8 误区三影响力误区：如果身居高位，人们就会追随我 10 误区四经验缺乏误区：等我爬到高层，一切都会在掌握之中 12 误区五自由误区：爬上高层之后，将没有制约 14 误区六潜力误区：如果不是高层领导，潜力就无法发挥 17 误区七完美主义误区：如果不身居高位，就不去领导 19 复习一 22

第二章360度全方位领导力面临的挑战 23 挑战一张力挑战：被困在中层的压力 24 挑战二挫折挑战：追随无能的领导 32 挑战三多重角色的挑战：只有一个头，却有好多项帽子 41 挑战四自尊心挑战：常常埋没在中层 48 挑战五成就感挑战：领导喜欢在前面胜过于在中间 54 挑战六愿景挑战：拥护别人制订的愿景比较困难 62 挑战七影响力挑战：超越职位领导别人并不容易 70 复习二 76

第三章向上领导 77 向上领导法则一出色地自我领导 80 向上领导法则二分担领导的工作 89 向上领导法则三愿意做别人不想做的事 98 向上领导法则四领导——做的要比管理的多 105 向上领导法则五投资人际关系 111 向上领导法则六每次与领导会面之前先做好准备 117 向上领导法则七明白何时进退 124 向上领导法则八成为骨干人员 132 向上领导法则九明天的你要比今天更优秀 137 复习三 143

第四章横向领导 145 横向领导法则一了解、练习并完成领导力循环 146 横向领导法则二成全同侪胜于竞争 154 横向领导法则三做朋友 159 横向领导法则四避免办公室政治 164 横向领导法则五扩大熟人圈 171 横向领导法则六让最好的想法得到采纳 178 横向领导法则七不要假装完美 185 复习四 190

第五章向下领导 191 向下领导法则一慢慢走过走廊 193 向下领导法则二视每个人为“满分” 199 向下领导法则三培养每个团队成员 206 向下领导法则四把人们分配到他们擅长的领域 214 向下领导法则五塑造你所期待的行为 218 向下领导法则六传递愿景 223 向下领导法则七根据结果进行奖励 228 复习五 234

第六章360度全方位领导力的价值 235 价值一领导力团队比单个领导更富效能 236 价值二组织各级都需要领导 240 价值三只有成功的领导者才有资格获得更高领导职位 245 价值四好的中层领导都能使高层领导更优秀 249 价值五360度领导拥有每个组织都需要的品质 254 复习六 264 给高层领导的话 创造一个可以让360度领导大显身手的环境 265

<<360度全方位领导力>>

章节摘录

版权页：插图：360度领导就不会这么做。

他们有截然不同的心态，会不断寻找方法，把价值带给领导、同侪与下属，不管是资源、想法还是机会。

他们领会到了这句谚语的智慧：“一件礼物能为赠与者打开门路。

把他引荐给伟人。

”身为一个组织的领导，我总在不断地寻找那些会带着想法参加会议的人。

如果他们具有创新精神，能够想出好点子，这固然不错。

不过我对能提出建设性意见的人也很看重，他们会对其他人带到桌上的东西产生兴趣与想法，并使其更有价值。

好的想法与优秀的想法之间的差异，通常就在于共同思考的过程中，它所增加的价值的比重。

有些领导者在告诉别人没有为自己增加价值时，不太讲究策略。

几年前，我参观了媒体大亨威廉·鲁道夫·赫斯特（William Randolph Hearst）在加州圣西蒙的家——赫氏古堡（Hearst Castle）。

赫斯特喜欢邀请名流到他的庄园做客。

不过，一旦他厌烦了某个客人，他就会通知对方离开。

被要求离开的客人会在就寝时在房间里发现一张字条：能够邀请你来做客真的很棒。

如果你见老板时总能拿出有价值的东西，你就可以避免在职场上遇到类似的命运。

否则的话，快下班的时候，你可能会收到老板的便条，只不过，便条是粉红色的（解雇通知）。

4.当被要求发言时，不要即兴发言 我钦佩那些在棘手的情况下能够随机应变的人，不过对于没有准备的人就另当别论了。

我发现当某个人第一次即兴发言时，人们通常不会察觉；但若是一再不经过思考就发言，不出三四次，所有人都会觉察到。

为什么呢？

因为发言听起来都一样。

如果一个人有些专业见识，在即兴发言时，他们会将自己所知道的所有东西都搬出来。

下一回，他们如法炮制时，你就会听到和前一次相同的东西。

一段时间之后，他们的信誉就消失殆尽。

前世界拳击冠军乔·弗雷泽（Joe Frazier）说：“你可以详述比赛计划或规划人生蓝图。

但当拳击比赛开始时，你必须依靠反射动作。

而在赛场的千盏明灯下，人们就能从这些本能的反应中看出你每天晨曦进行练习的情况。

”如果你没有准备过，你终究会露出马脚。

5.学会使用老板的语言 1994年，我的写作员查理·维瑟开始与我一起工作。

当时，我花了很长时间和他一同工作，帮助他理解我的想法与我的讲话方式。

查理具有英文硕士学历，也是一位好作家，不过他还没跟上我的步调。

我做的第一件事就是将我前100次领导力课程的录音给他听，让他更好地了解我的沟通方式。

<<360度全方位领导力>>

编辑推荐

《360度全方位领导力》一改领导力的传统思维窠臼，通过“360度全方位领导力模型”赋予领导者全新视野、内涵和生命力。

无论你身居中层，还是高层，努力实践“360度全方位领导力”，将大大提升领导效能，创造和谐、向上、持续成长的组织。

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>