

<<管理者低调做人高调做事的策略>>

图书基本信息

书名：<<管理者低调做人高调做事的策略>>

13位ISBN编号：9787515702926

10位ISBN编号：7515702923

出版时间：2013-1

出版时间：宋石岩 海潮出版社 (2013-01出版)

作者：宋石岩

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>

## <<管理者低调做人高调做事的策略>>

### 前言

管理学中有一个著名的木桶定律，就是一只木桶能够装多少水，不在于木桶上最长的那块木板，而在于最短的那块木板。

同时，还取决于木板间的结合是否紧密。

这就是说，一个团队或组织的成功，不仅仅取决于管理者，也取决于团队的每一个人。

虽然在团队内部，领导者有比普通员工高调的资本，但无论管理者有多大的本事或取得了多大的成就，都没有唱高调的理由。

低调对领导者来说至关重要。

低调是一种品格，一种胸襟、一种智慧，是做领导的最佳姿态。

然而遗憾的是，有很多管理者不懂得低调做人，总是认为自己比下属高明，常常是一副高高在上的姿态，结果使得员工怨言四起，工作无法顺利开展。

要知道，任何组织要保持充沛的竞争力，不能单靠某一个管理者和几个管理者的超群和突出之处，而是要看整个团队的状况和实力。

管理者只有低调做人，才能团结一切可以团结的力量，把团队所有成员吸引到自己身边，引领他们发挥最大潜力。

古人云：“地低成海，人低成王”。

企业的领导者不要处处都体现出自己的独特性和权威性，而应该放低姿态，在低调中不断地修炼自己，学会低调做人，不高高在上，不显山不露水。

领导者要低调，其实并不是降低领导者的身份，相反地，却是抬高领导者的位置。

低调的管理者可以用内在的魅力，把众人吸引在自己身边，赢得大家的跟随和爱戴。

只有管理者在众人心中的地位高了，威信高了，别人自然会更加尊重管理者，更加服从管理者。

管理者虽然要低调做人，但并不意味着也要低调做事。

低调做人不代表与世无争，放弃自己的目标。

一个没有目标的人就像一艘没有舵的船，永远漂泊不定，只能搁浅于失望、悲怆和沮丧的海滩。

很多人怀着羡慕、嫉妒的心情看待那些取得成功的人，总认为他们取得成功的原因是有外力相助，于是感叹自己的运气不好。

孰不知成功者取得成功的原因之一，就是低调做人，高调做事。

高调做事是一种境界，是做事的尺度。

高调做事不仅可以激发人的志气和潜能，而且可以提升做人的品质和层次。

高调做事也绝对不等于“我尽自己最大努力”去做事，而是应该有一个既定目标。

一个人只有有了目标，才有可能全身心地投入，其成事必然顺理成章，其人生必然恢弘壮丽。

本书讲述了管理者如何低调做人与高调做事的策略，精心挑选出对于管理者最具参考价值的有效方法分别进行了阐述。

理论与实践紧密结合，极大地提高了本书的实用性和可操作性。

管理者通读此书，就能够对组织和企业进行更科学、更高效的管理和领导，从而成为出色的管理者和卓越的领导者。

## <<管理者低调做人高调做事的策略>>

### 内容概要

《管理者低调做人高调做事的策略》深入探讨了管理者如何低调做人与高调做事的策略，极具实用性和操作性。

如果管理者能够在管理实践中将低调做人与高调做事紧密结合，配合发挥各自的功效，就能够对下属和组织进行更科学、更有效的管理，让管理之路越走越宽。

## &lt;&lt;管理者低调做人高调做事的策略&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章人低成王，管理者要有低调做人的智慧 低调，让管理者的品质更优秀 低调行事，更能平易近人 放下官架子，才能与员工打成一片 藏而不露，慢慢发展自己的势力 姿态低一点，重心才更稳 赢得人心要练好“谦”功 愈谦虚，成就愈高 不可无故为自己加冕 低调是人格成熟的表现 低调，远离风口浪尖的自保策略 新领导切勿忘乎所以 第二章低处修身，管理者要有低调做人的修养 管理者要气度恢宏 有雅量 有大度量方能成大业 好领导要有大胸怀 无可无不可，管理者的胸怀要浩大广博 唾面自干，不计较他人的蔑视和冒犯 管理者不能过高估计自己 管理者要有悲悯的情怀 俭朴是一种令人尊重的美德 宽厚能得到众人的拥护 怀有一颗润泽的不争之心 不争者，无人能与之相争 用无为来管理，以不争来争夺 成就他人，他人才会成就你 以廉为本，不贪为宝 培养领导魅力，让员工跟着你走 第三章藏锋内敛，管理者要有低调做人的哲学 管理者要韬光养晦 不动声色，让人看不破 适当地选择示弱 锋芒“闭”露，深藏若虚 锋芒毕露易遭不测 收敛锋芒，该出手时再出手 懂得深浅，适时进退 隐藏自己的真实意图 不能改变的时候就适应 让对方感觉你很重视他 不居功自傲——一种人生态度 为人处世要把眼光放远 管理者不能刚愎自用 第四章兼容并蓄，管理者要有包含大度的胸怀 管理者要有以容养量的雅量 宽恕是文明的责罚 管理者要懂得欣赏下属 善解人意，用人至深 让员工有强烈的归属感 以人性化的交流方式赢得真心 以包容的心态听取反对意见 平等相处，接近和下属的距离 管理者要以公正服人 管理者要公私分明 管理者要有正直的作风 管理者要做到大公无私 管理者要公平对待下属 做兼听则明的管理者 营造亲切融洽的和谐氛围 以下属为本，多点人情味 舍得是处世与做人的艺术 嫉妒对人对己都是有害的 扫除自己的嫉妒心理 第五章放低身架，管理者要有低调做人的姿态 给下属平易近人的感觉 摆出向下属学习的谦虚姿态 过分突出自我，就会严重脱离群众 管理者要懂得重视他人 领导作风不能过于强势 培养管理者自身的优秀品格 该糊涂时绝不聪明 亲切随和的对待下属 批评下属要掌握分寸 动之以情，取得下属感情上的沟通 多倾听下属的声音 及时疏导员工的不满情绪 认真对待下属的抱怨 勇于负责下属的错误 责人先责己，让下属心服口服 第六章顺应人情，管理者要有低调做人的话语 运用形象生动的语言 把话说在情理之中 要有善意的态度和表情 用事实打动下属的心 借助权威的力量 赞美是对下属无价的奖赏 用迂回暗示的方式表达 不直接指出下属的错误 化解下属的不信任感 给下属优越感 用商量的口气让下属服从 以对比的方式让他自己选择 针对个人特点劝说 攻心说服最有效 第七章胸有方圆，管理者要有高调做事的雄韬伟略 做人要低调，做事要高调 管理者应懂得方圆之道 管理者要有高瞻远瞩的目光 管理者要掌握顺势而为的策略 高调做事，一定要看得远 高调做事，目标要明确 化整为零实现目标 既要坚持，又要懂得变通 红脸黑脸一起唱 用影响力树立权威 为下属做榜样 关键时刻一定要表现卓越 第八章果敢决断，管理者要有高调做事的过人魄力 有勇气才能成就卓越 要维护领导者的权威 领导要有决断力 果断决策不犹豫 科学决策是成功的基石 该果断时绝不迟疑 决断时要勇于力排众议 打破思维定式 要有洞察力 敢于决断是管理者的风范 决策前要全面掌握信息 第九章落在实处，管理者要有高调做事的实干精神 再好的决策也要落到实处 领导者首先执行到位 执行到位是企业生存的关键 一定要按标准和制度执行 把标准摆在心里 因人而异下命令 树立严谨细致的工作作风 把任务与人员结合起来 每个人都要做好分内工作 让下属全力以赴 在流程中改善执行过程 在行动中思考执行方法 培养执行力文化 第十章激励赞美，管理者要有高调做事的用人技巧 以赞美给下属精神动力 赞美下属的技巧 把成就感送给下属 增强下属的荣誉感 激励下属的方式 有赏有罚树权威 提拔表现好的下属 满足下属所需要的期待 不断提升团队士气 激励方式要正确合理 第十一章培养提升，管理者要有高调做事的育人方针 人比资产更重要 尊重人才最重要 把培养人才列为首要 留人才不如造人才 以培训增进组织活力 培训是最好的奖励 培训的误区 有效培养的关键 培养骨干是对组织最大的贡献 培养下属积极的工作心态 培养员工的归属感及忠诚度 培养下属的责任心 培养下属别怕超过自己 给下属更大的施展空间 培养下属等于提高自己 第十二章和衷共济，管理者要有高调做事的团队文化 运用组织是高超的领导艺术 团队的成败取决于领导 合理凝聚才是优秀的团队 团队精神是团队的精华所在 提高向心力和凝聚力 尊重团队的每个成员 赢得合作是一种能力 纪律保证凝聚力 没有纪律，便没有了一切 给下属一个坚定的信心 激发下属的潜能和干劲 用表扬激发团队干劲 在团队内保持竞争气氛 及时化解团队内部矛盾



## <<管理者低调做人高调做事的策略>>

### 章节摘录

版权页： 管理者因为处于组织指挥的地位，因此很容易产生高高在上的感觉，通俗说就是“拿架子”。

这是低调做领导的一大忌，也是管理者最常犯的毛病之一，它会使领导与下属之间永远隔着一条无法逾越的“天河”。

作为一个管理者必须杜绝这种现象的发生。

在工作中，管理者不要老想着自己是官而不肯放下架子，要知道，高高在上的神态总是令人讨厌的，更不会受到别人的尊敬，它只会为管理者的工作增添无数障碍。

而放下官架子，在工作和交往中，以平等的态度与员工交流，则会使人有受到尊重的感觉。

如果管理者可以将这样的交往与管理活动巧妙地糅合在一起，下属便会乐于接受你的领导，并且乐于与你交朋友。

这样，你的“权力范围”就会变成良好的“关系范围”，这才是一种最佳状态。

一些大公司已经取消了经理、董事和其他高级管理人员的专用洗手间、专用餐厅，他们在工厂与工人们交谈、争论，有时也跪在地上和工人们一道摆弄有故障的机器。

日本的企业更甚之，公司经理、董事长在工作时间同工人穿一样的工作服，一起干活。

下班之后一起到酒吧喝酒聊天，到舞厅娱乐……总之他们都取消了自己的特权，放下了高高在上的指挥者的架子，破除了他们身上保留的“神秘”和“神”的幻想，以平等的身份感，以“人”的形象走入“人间”，走向员工，与员工们亲密相处。

从而激发了员工们的工作热情，打消他们长期对下压式的领导的逆反心理，有了归属感、安全感、认同感，以轻松的心情投入工作，发挥出最大的积极性和创造力。

其实，对于地位比较高的人，一般人都会敬而远之，如果你再摆官架子，就会把别人从你身边赶走，这样一来，由于你已经被自己的行为孤立起来，你会发现工作难以开展，事业受挫，同时你会发现你的生活也不快乐，因为你已经没有什么朋友了。

所以说，领导者要勇于放下“官架子”，与员工打成一片，建立朋友式的伙伴关系，这样，员工才敢把心里话告诉你。

有着“全球第一CEO”之称的杰克·韦尔奇先生，在执掌美国通用电气公司的近20年时间里创造了大量的商业典故，一直引领着全球商业和企业管理领域的发展。

他是20世纪最伟大、最成功的企业家，同时也是一位善于放下“官架子”的老板，他经常与员工们“混”在一起，并乐在其中。

他从一名技术员升到董事长，几乎在公司的任何一个部门都待过，他总能和员工保持非常融洽的关系。

有一次，杰克·韦尔奇在家里举办一个小型派对，不但邀请公司的高层领导，还有几名基层的员工也一起参加。

为了带动派对气氛，他还让妻子准备卡拉OK，要每个参加聚会的人都献上一首歌曲，很快地让大家沉浸在香槟与音乐的欢乐之中。

正当大家玩的非常高兴的时候，几名基层员工提出要先回去公司，韦尔奇感到很纳闷。

原来，公司正在准备一批产品，按照正常工作时间根本无法完成，即使加班也未必能够按时交货。工人怕耽误交货的时间，只好利用周末的时间加班。

## <<管理者低调做人高调做事的策略>>

### 编辑推荐

《管理者低调做人高调做事的策略》能够帮助非管理科班出身但又有着强烈上进心，关注自己的职业素质和管理水平，渴望通过学习和实践来提升自己的管理者，帮助管理者更有能力承担起组织赋予的重任，同时也使得自己的职业道路更加顺畅。

当然，即使是有着丰富管理实践的管理者也一样可以从《管理者低调做人高调做事的策略》中汲取到营养。

《管理者低调做人高调做事的策略》将帮助您成为一个更有条理，更能高效执行并解决实际问题的管理者。

《管理者低调做人高调做事的策略》从实践中来，到实践中去。

当我们遇到管理困扰的时候可以随时翻阅寻找答案，放在身边成为管理者的有效工具书。

<<管理者低调做人高调做事的策略>>

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>