

<<领导的艺术>>

图书基本信息

书名：<<领导的艺术>>

13位ISBN编号：9787807039372

10位ISBN编号：780703937X

出版时间：2009-4

出版时间：上海百家出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：199

字数：155000

译者：徐侠

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>

## <<领导的艺术>>

### 前言

进入21世纪，世界正在经历翻天覆地的巨变，这个过程充满巨大的动荡，也充满伟大的希望。短短几年内，我们见证了后工业化社会的曙光、信息时代的到来、计算机化的飞跃、生物工艺学的诞生，还有与这些变化同样重大的人际关系革命。冷战结束，商业环境骤然变得更加紧张。竞争更为全球化、更为生机勃勃。技术也迅速发展。做生意再也不能对顾客的主张和需求视而不见。经理们再也无法简单地发号施令，然后尽指望下属一味盲从。人际关系也不再受到重视。公司再也无法免于为如何持续提升质量而头痛。再也不会这么多人的创造力被束之高阁，令人扼腕。为了生存下去，成功的组织——无论是商业的，还是政府的，抑或非盈利的组织——都必须经历深刻的文化变迁。组织成员将不得不让思维更迅速、让工作更高效、让梦想更加天马行空，还要以迥然不同的方式与他人相处。

## <<领导的艺术>>

### 内容概要

《领导的艺术》用经过实践检验的人际关系准则向世人展示：一个人无论从事何种工作，都可以在工作中更有效地发挥创造力和激情——这是21世纪的风格。

本书提供了企业、娱乐界、体育界、学术界和政坛领袖人物的见解，其中包括著名权威李·艾科卡和玛格丽特·撒切尔。

这本书内容全面，提供了对你有帮助的策略：认识你的领导力；达到你的目标；提升你的自信；排除“我对他们”的心理；成为有团队精神的人，强化与同伴的合作；平衡工作于休闲；控制你的烦恼，为人生充电。

当我们进入21世纪，工作环境普遍变得比以往更有挑战性……最重要的投资是对你自己的投资——只要你发现开启《领导的艺术》的钥匙。

## <<领导的艺术>>

### 作者简介

戴尔·卡耐基（1888—1955）美国著名的人际关系学大师，西方现代人际关系教育的奠基人。卡耐基利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过演讲和著作唤起无数陷入迷惘者的斗志，激励他们取得辉煌的成功。

接受卡耐基课程的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几

## <<领导的艺术>>

### 书籍目录

- 序 言 人际关系革命
- 第一章 发现你身上的领导力
- 第二章 开始沟通
- 第三章 激励他人
- 第四章 对别人表现出真诚的关注
- 第五章 从别人的角度看问题
- 第六章 倾听而了解
- 第七章 同心协力为明天
- 第八章 顾及他人的自尊
- 第九章 赏识、赞扬和奖励
- 第十章 处理错误、抱怨和批评
- 第十一章 树立目标
- 第十二章 专注和自制
- 第十三章 获得平衡
- 第十四章 建立积极心态
- 第十五章 学会不自寻烦恼
- 第十六章 激情的力量
- 结 语 梦想成真

## &lt;&lt;领导的艺术&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：第一章 发现你身上的领导力但这两名年轻的企业家有一个愿景，他们想得很清楚，坚信自己能获得什么。

“电脑再也不仅仅是书呆子用的了。

”他们宣称，“电脑将成为思想的自行车。

廉价电脑，人人必备。

”苹果公司创办人一直不改初衷，他们经常交流最初的愿景。

他们雇用理解公司愿景的人，让他们分享梦想的回报。

他们生活，呼吸，逐梦。

甚至当公司停业时——零售商说“不，谢谢”，银行拒绝发放更多的贷款——苹果的引路人也从未放弃。

最终，世界走上了正轨。

苹果公司成立6年后，一年可卖出65万台个人电脑。

沃兹涅克和乔布斯超前于时代若干年，就已成为活力四射的领导人。

然而，并非只有新成立的组织需要愿景领导。

20世纪80年代早期，美国康宁公司受到了可怕的压榨。

康宁两个字仍意味着厨房用具，但名声每况愈下。

公司的生产技术已然过时，市场份额也下降了。

康宁的客户转而投向数千家外国公司。

公司管理一塌糊涂，看上去毫无头绪。

此时，康宁董事长詹姆斯·R·霍顿得出结论：康宁需要一个全新的愿景。

他回忆道：“我们从外界聘请了一名顾问作为我们的‘常驻神经科医生’，与我以及我的新团队一起工作。

他是一名真正的促进者，一位奇人，他一直致力于研究我们陷入的质量问题。

“我们有一次开了个糟糕的集体会议，每个人都非常沮丧。

我起身宣布，我们要花1000万美元——其实当时我们并没有那么多钱——建立自己的质量研究所。

我们要开始行动。

“许许多多各种各样的事情把我推到巅峰。

但是我坦白，我发自肺腑地感觉到，这样做是对的。

我不知道这样做的意义，一无所知，也不知道这种做法会有多么重要。

”霍顿知道康宁必须提高生产质量、加快流通速度。

这位总裁孤注一掷。

他向世界上最好的专家——也即他手下的员工们，而不仅仅是管理人员和公司的工程师——寻求建议。

霍顿还听取了一线员工的意见。

他成立了一个代表小组，让他们重新设计康宁的整个生产流程——如果新流程能让康宁公司复苏的话。

<<领导的艺术>>

媒体关注与评论

<<领导的艺术>>

编辑推荐

《领导的艺术》编辑推荐：发现你的领导才能！

<<领导的艺术>>

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>