

成就

俞佩如 编著

领导者

13

条
定律

气质的

CHENGJIU

LINGDAOZHE

本书深入浅出地介绍了成就领导者
气质的13条定律，如仆人化定律、激
情定律、上限定律。理解和掌握这
些定律，会帮助你尽快成为合格的
直至优秀的领导者。

成就领导者
气质的



俞佩如 编著

农村读物出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成就领导者气质的 13 条定律/俞佩如编著. —北京: 农村读物出版社, 2008. 8

ISBN 978-7-5048-5112-3

I. 成… II. 俞… III. 领导学 IV. C933

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 089319 号

责任编辑 育向荣

出版 农村读物出版社 (北京市朝阳区农展馆北路 2 号 100125)

发行 新华书店北京发行所

印刷 中国农业出版社印刷厂

开本 850mm×1168mm 1/32

印张 7.25

字数 180 千

版次 2008 年 9 月第 1 版 2008 年 9 月北京第 1 次印刷

印数 1~6 000 册

定价 16.00 元

(凡本版图书出现印刷、装订错误, 请向出版社发行部调换)

前言



当团队的重要性越来越频繁地被搬到培训的议题上时，人们开始思考如何才能组建一个团队，如何才能成为团队的领导者。每个人都想成为团队的领导者，带领一支或几支优秀的团队，但是个人的冰川期成为他们无法逾越的障碍。

俞佩如女士一直置身于国际军工产品的高科技领域，十年前，她开始运用航空航天的外太空理念，将自己丰富的人生阅历和多维空间的无障碍巧妙地融合在一起，开创管理前沿的向日葵文化。十年如一日，她一直致力于向日葵文化的开拓与完善，致力于向日葵文化的落地开花，在这期间，她先后在中国农业大学、美国斯坦福大学、西北农林科技大学设立向日葵爱心社，精心打造向日葵的模板工程。功夫不负有心人，十年的努力大家有目共睹，十年的成果得到政府和国内外高层的一致好评，经受住了时间的考验。

向日葵爱心社作为向日葵文化的一个载体，





严格践行着向日葵文化的理念，其十年来的成功运营有力地证明了向日葵文化的全球魂和本土化。书中提到的定律，是俞佩如女士在对爱心社的亲历亲为中提炼出来的领导者所应当具有的品质，其现身说法成为每条定律的力证。为了让每条定律更能体现其商业价值，故采用大家耳熟能详的跨国企业例证和历史典故佐以说明。

导引定律：领导者不是给定答案的人，而是在领导者的导引中，和大家一起找到方向的人。导引是一种技能，是一种思维，更是一种无障碍……

仆人化定律：领导者不仅仅意味着地位和权力，更应该注重领导者的服务意识，其卓越的人格魅力才能赢得整个团队的跟随。真正的领导者就是放下架子，乐于服务……

复制定律：领导者是一种文化，是一种可以代代相传的团队精神。领导者在成长和传递的过程中，其实就是等同于生命的延续，复制就是生命影响生命……

关于领导者培养及成长的培训书籍让读者们应接不暇，虽然关注的焦点大同小异，但是每一位作者的立场和侧重点不同。本书中的 13 定律，处处侧重“以人为本”的理念，强调个体的平等，注重人性的透明、思维的创新。相信书中的定律能帮助你找到成为一位合格领导者的切入点，突破领导者成长的“冰川期”。

向日葵文化中心

2008 年春

写在前面



每个人都渴望成为领导者，但并不是每个人都能够成为领导者。真正能够获得成功的领导者，尤其是那些取得巨大成就的领导者，都有一些与众不同的气质。我以前一直从事航空航天的高科技领域，对身处于外太空的无障碍系统深有感触，便在十年前着手打造向日葵文化，培养向日葵式的领导，在向日葵文化日趋成熟的今天，我总结了13条领导者应该具有的气质，和大家一起分享，希望能让大家突破各自的“冰川期”，成为一名优秀的领导。

所谓领导者即是看的比别人仔细，比别人远，而且比别人早一步先看到的人。要做一个成功的领导者，你就必须懂得正确“导引”的重要性，并且愿意为你的追随者指引航向。

信任是领导的根基。你的良好品性让你的追随者信任你。但如果你破坏了这种信任，你就会失去领导的能力。领导必须是能力、关系和品格





这几种特质的典范。必须通过自己的一言一行来获得团队的信任。

对领导者而言，成功的秘诀之一就是任用能弥补自身不足的人，这样他们能把精力集中于自己擅长的领域，而让其他人负责那些本可能被忽略的重要问题。不同的人不会自然而然地被你吸引过来，领导者只吸引那些和他们相似的人。

成功的领导者都知道得人之前先得其心的道理。对于领导者而言，姿态比能力更重要，因为一个人的力量总比集体的力量差很多。如果不能有“仆人”的心态，就难以达到“士为知己者死”的局面。

领导力是有上限的，它决定一个人的最终成就。你有多大能力领导别人，决定了你能做到什么。不断培养自己的领导能力，提高自己的上限，就可以提高工作效率和所领导团队的潜在成就。

领导者的未来取决于核心圈。没有领导能像独行侠一样独立行事。所以，你能聚集一批能干的人围绕你，你的潜力就会得到充分发挥。

领导者必须为他的团队找出一条致胜之路。每种领导的情境各不相同，每一个危机各有其独特的挑战。但所有成功的领导者都具有一个特质，那就是他们无法接受失败。

所有领导者都会面对一种挑战，就要在他所领导的团队中带动改善，改变现状的关键就是动能。如果要改变团体的方向，他必须先营造前进的气氛提高团队的动能。



领导者们必须明白，忙碌不见得就会有成就。一位领导绝不可能成长到这样一个地步：不再需要为所面对的事定出优先次序。每位好领导者毕生都要恪守“秩序定律”，不管他所领导的是一家小公司，或是亿万财团，都是如此。

掌握时机和善用策略同样重要。不会把握机会的人，不可能保持长久的胜利。对领导者而言，能不能抓住机会是决定团队成败的关键。只有遵循时机定律，才能给领导者带来突破。

培养追随者，加法式增长；培养领导者，乘法式增长。培植领导人才的杰出领导者，会在机构中经历难以置信的倍数增长的效果。这是任何其他方法不能取代的。只有当你开始栽培领导者时，才能达到最高境界。

领导者的历史地位在于传承。每个领导者终究会离开他的团体，其原因可能是换工作、升迁或退休。所以，领导者的工作之一是预备好团体中的这一群人，使他们有能力面对终将发生的局面，让手中的事业得以永续久远。

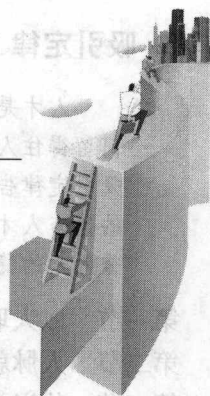
其实这些气质存在于我们周围的每一个细节，只要大家用心去想，用心去做，一定能成为你想要的领导。

希望我的分享能助大家一臂之力!!!

俞佩如

2007年6月

目 录



前言

写在前面

1. 导引定律 1

作为一个领导者，正确的导引会带领整个团队走向成功，错误的导引会使得团队迈向深渊。导引定律告诉你如何设定正确的战略方向、全面地规划行程。

第一节 方向决定成败 2

第二节 学会设定正确的战略方向 3

第三节 学会正确导引 8

2. 信任定律 17

信任是领导的根基。只有赢得他人的信任，才能赢得他人的支持。任何领导者，无论其地位有多高、权位有多重，丧失了他人的信任，也就丧失了领导他人的基础。信任定律告诉你如何赢得信任、如何维持信任，以此来巩固领导团队的根基。

第一节 信任是领导者的根基 18

第二节 如何赢得信任 22

第三节 以信任赢得支持 28

第四节 领导者要获得团队的支持 30



3. 吸引定律 34

人才是一个企业最宝贵的财富。如何吸引人才、如何留得住人才，是任何领导者都不得不面对的现实问题。吸引定律告诉你如何增强自身的“磁力”，吸引越来越多的优秀人才为你服务；告诉你如何留得住人才、维持优秀人才的稳定性。

第一节 以人取胜	35
第二节 人脉就是金矿	38
第三节 物以类聚、人以群分	41
第四节 学会吸引人才	43
第五节 留得住人才	46

4. 仆人化定律 50

领导者不仅仅意味着地位、不仅仅代表着权威，深层次内涵更应该是责任。一个愿意服务于他人的“仆人”，久而久之就自然地成为了他人的领导者。“仆人”的领导者地位不是来自于权力，而是来自于服务，只有这样才能赢得所有团队成员的信任和敬重。

第一节 对下属讲话要有艺术	51
第二节 别给下属太大的压力	54
第三节 领导者应该平易近人	56
第四节 “仆人领导者”的服从精神	57
第五节 领导是为他人服务的	58
第六节 如何成为一名仆人式的领导者	60

5. 领导群定律 66

他人的支持是任何领导者走向成功的重大推动力。丧失了士兵，将军也就走向了绝路；丢掉了人民，国王



也就走上了断头台。所以，领导者需要认真地建立自己的领导群，努力地赢得他人的支持。

第一节 没有人可以独自成功	67
第二节 掌握网聚人的力量	68
第三节 做好读懂人的功课	73
第四节 建立自己的领导群	74
第五节 领导者不必惧怕授权	81
第六节 有效授权的五大原则	87

6. 信心定律 92

胜败不仅仅取决于实力，还依赖于心理。古往今来，以少胜多、以弱胜强的故事数不胜数。这些故事告诉我们，要想取得最后的胜利，首先要树立必胜的信心。信心是成功的一半。信心定律告诉你如何树立必胜的信心，如何运用心理优势取得胜利。

第一节 信念铺就成功之路	93
第二节 时刻保持着必胜的信心	96
第三节 先做合格的跟随者	99
第四节 成功领导者的致胜要素	102

7. 激情定律 108

个人有斗志，团队才有朝气。团队朝气蓬勃，才能高效率地完成工作。死气沉沉的团队，难以成大事。团队的领导者就要时刻激发大家的热情，增强团队的动能。一条鲇鱼可以搅动整个鱼槽，一个领导者也可以激发整个团队。激情定律告诉你激情对于成功的重要意义，告诉你如何激发并维持激情，让整个团队永远充满斗志、朝气蓬勃、奋发向上。

第一节 善用鲇鱼效应	109
------------------	-----



第二节 激情的三个要素	111
第三节 激情是成功的重要因素	112
第四节 激发团队激情的六大法则	117
第五节 如何维系激情	120

8. 上限定律 123

你的领导能力，不仅决定了你个人成就的大小，更决定着整个团队的命运。所以，你要清楚地知道什么是领导力，如何培养和提高自己的领导力。上限定律不仅告诉你一个领导者应该具有的素质，还告诉你如何培养自己的领导者素质。唯有不断地提高自己的上限，才能不断地走向成功。

第一节 领导力不同于管理	124
第二节 领导力不是个人英雄主义	125
第三节 教室里培养不出领导力	126
第四节 优秀领导力的表现	128
第五节 提高领导者上限的五个方面	131

9. 次序定律 134

次序是一种美、是一种良好的状态、是取得成功的前提条件。一个领导者的工作井然有序，才能产生积极的结果。面对纷繁复杂的各种事务，领导者如何确定轻重缓急？次序定律帮助你从手足无措的窘境中解脱出来，告诉你如何抓住重点、如何井井有条地工作。

第一节 成功源于计划	135
第二节 学会分权	138
第三节 决策是重中之重	143
第四节 集思广益是有序之路	145

10. 自控定律 148

具备自控能力，能增强团队的凝聚力。反之团队就可能成为一团散沙。领导者要学会如何控制自己、如何控制整个团队。

第一节	心态的控制是关键中的关键	149
第二节	掌握自己的情绪	150
第三节	尽量做到顺其自然	153
第四节	切勿滥用手中的权力	155
第五节	加强心理素质训练	158
第六节	要正大光明地控制全局	161
第七节	不要让你的命令打折扣	162

11. 天时定律 165

顺天时者昌，逆天时者亡。抓住时机就赢得了获胜的机会，错失时机就丧失了发展的机遇。看准时机、抓住时机是一个领导者需要认真修炼的素质。时机定律告诉你如何看准时机、抓住时机、果断出击、一举成功。

第一节	天机决定命运	166
第二节	善于把握机会	168
第三节	抓住时机，一蹴而就	174
第四节	手持利器，见缝插针	176
第五节	领导者要勇于出击	181

12. 复制定律 189

个人的成功只是小成功，整个团队的成功才是大成功。如何将自己的领导者气质传递给他人，如何培养你的下属成为领导者，这些都是企业永续发展的关键问题。复制定律要求你用自己的优良品质感染他人，在潜移默化



化中培养你的接班人。只有这样，团队的基业才能永葆青春。

第一节	用自己的品格去影响他人	190
第二节	意志与毅力的复制是领导者定律的集成	192
第三节	培养潜在的领导者	193
第四节	要善于把握细节	196
第五节	创造适合于领导者成长的环境	198
第六节	在竞争中和平共处	201

13. 永续定律 203

传承是生命的延续，是团队永生的法宝。作为一个领导者，应该放弃狭隘的自私自利，时刻思考着事业的永续长存。不论何种原因，当你离开你的团队的时候，你看到它依然欣欣向荣、拼搏向上，这时你才称得上是一位优秀的领导。永续定律告诉你传承的道理与方法。

第一节	培养接班人应时刻进行	204
第二节	目光长远是出色领导者的过人之处	207
第三节	打造承接的纽带	209
第四节	让每个人都成为一分子	212
第五节	团队才是领导的重心	216



导引定律

成功导引，是领导者应具备的最基本的素质之一。领导者的作用就是带领团队发展，设定航线，带领团队走上正确的航程。正确的导引，可以将团队引向成功；错误的导引，则可能将团队引向深渊。前进方向的设定，不仅对于船队具有重要的意义，更是任何团队取得成功的前提条件。正如慈善家美籍华人俞佩如女士所言，“不被引领，只有引领”是成功领导者的必备素质。引领是一种气度，更是一种责任。因为，作为一个领导者应当时刻铭记：团队的命运时刻悬于自己的手上。

要想将团队引向成功、走向辉煌，领导者必须具备一些基本的素质，如设定前进的方向、全面的规划行程、听取他人的意见、保持积极的心态等等。只有具备了这些素质，才能确保航线正确、目标明确、同舟共济、取得成功。



第一节 方向决定成败

导引定律的精髓就在于确定正确的方向，无论做什么事情如果方向错了，结果肯定是错误的，作为任何组织的领导者，都必须有先见之明，能够把队伍引领到通往成功的道路上去。Eurohypo 银行的总裁 Knobloch 带领企业走向成功的例子充分说明了这一点。

2000 年，由德国的德意志银行、德累斯顿银行和商业银行三大银行的抵押分行组成了 Eurohypo 银行，Eurohypo 公司的 BerndKnobloch 的 CEO 是 Knobloch。他早年大多从事房地产开发。

在德国，对一个首席执行官来说，这是一条很不寻常的职业道路，因为企业领导一般都在一家公司服务数十年，一步步擢升到最高层。但与过去的德国高级主管不同的是，Knobloch 把自己看成是企业家，而非职业经理人。而且因为他的决策方向正确，Eurohypo 公司的业绩在同行中成为佼佼者。

如今，德国经济成长缓慢，劳动力市场受到严格监管，银行业已饱和，很多大银行都举步维艰。Knobloch 当机立断，把业务重心向海外市场转移，取得了相当好的效果。目前，Eurohypo 的资产状况良好，对于美国和英国房地产开发商很有吸引力。Knobloch 说：“美国人和英国人喜欢与德国银行合作。过去，占据国内领导地位很重要。今天，我们的客户更以全球为着眼点。”Knobloch 认为，自己的职业道路不合常规，反而帮助自己成为更好的领导。他说：“你必须是企业家。德国不需要那些躲避风险保住自己的职业经理人。我们认为，当代的经理人必须能够承担风险。”这里的风险，主要来自于业务方向的转变。而正确的方向，肯定会给集体带来胜利的希望，使集体走上成功的道路。

如果没有很好的方向，那么注定要迷茫和彷徨。西门子公司



就是一个很好的反例。

一提到西门子手机，我们会想到它在几年前所创造的辉煌。而这个昔日的手机巨头如今却迷失了方向。自公布 2005 年第一季度财务报告开始，它的手机部门就开始严重亏损；但是，同一天召开的西门子全球股东大会，却没有对自己手机业务的发展方向做出决定。

后来，西门子又走上了与明基联姻的道路，然而这并没有给西门子手机业务带来丰厚的利润。

如今，西门子又与诺基亚“再婚”。现在新成立的公司的业务前景也不明朗。我们无法预测这两大手机巨头是否能够强强联合，再创辉煌。这主要是因为他们还没有明确的方向。

如果没有选好方向，一部身经百战的“老战车”也不可能成为永远的常胜将军。可以说，领导者确定的方向，能够确定团队的成败。一个好的领导者可以将其跟随者引向成功的方向，登上事业的巅峰；一个不好的领导者就可能将其追随者引向失败，跌入事业的低谷。所以，一个领导者所指向的前方，不仅悬系着自己的盛衰成败，更担当着所领导的团队的生死存亡。一个优秀的领导者必然是一个成功的“导引者”。

第二节 学会设定正确的战略方向

高明的领导者的过人之处在于他们总能做出一些重要决策，以确定正确的战略方向及制胜的目标定位。这种优秀的决策能力源自何处？

高明的领导者的成功让人艳羡——他们设定战略方向时头脑十分清醒，做出重大决策时尤其如此。以商场的优秀领导者为例，他们看起来永远在合适的时间处于合适的地方：当一个市场成熟时，他们已准备好推出下一个热门产品；当购买趋势使客户转到不同的方向，他们则等在终点；当他们取得新业务时，他们