

让您最短的时间涉取卓越的方法与经验

领导力

LingDaoLi
XiaoYaoWan

白山/著

小药丸

突破卓越的
战略转折
中国人力素质教育
畅销书

多家企业领导联名推荐 职业、企业经理人必备手册

比所有的教材都管用，比所有的故事都好看。它能让你得到很多知识，大开你的眼界，也能让你想通不少困惑已久的问题，如果它早几年出来，就可能少走好多弯路，希望这本书将改变你的一生。

领导力

LingDaoLi
XiaoYaoWan

小药丸

成为优势领导者，你还有多远的距离 免疫之后，才有真正的领导力

让领导者生病的，愿景变成个人野心，权限变成滥用权力，责任感变成负担感：它们都是让领导者变质的致命因素。当一个人成为领导者的瞬间，对这些病毒的免疫力就会急速下降，而开始生病。

本书作者也曾因为同样的病症而遭逢生意失败。这本书正是他在绝望中反省出的经验谈，借着一则寓言故事，演绎出领导的真谛、何种致命因素会让领导者变质，以及最重要的：该如何治疗这些恼人的病。没有人是天生的领袖，但只要吃下对症的药丸，你绝对可以发挥一流的领导力！

本书旨在打开领导者的格局与视野

寓意深远的小故事，蕴含广博精深的领导哲理。

故事不只是故事，是管理者的智慧锦囊，是企业经营者的必备秘籍。

超凡的经营智慧及领导艺术，尽收其中。

掌握此书精要，人人都能成为管理大师！

ISBN 978-7-80197-988-9



9 787801 979889 >

定价 26.00 元

让您最短的时间涉取卓越的方法与经验

领导力

LingDaoLi
XiaoYaoWan

小药丸

白山 / 著

多家企业领导联名推荐
职业、企业经理人必备手册

比所有的教材都管用，比所有的故事都好看。它能让你得到很多知识，大开你的眼界，也能让你想通不少困惑已久的问题，如果它早几年出来，就可能少走好多弯路，希望这本书将改变你的一生



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

领导力小药丸 / 白山编著. — 北京: 企业管理出版社,
2008.5

ISBN 978-7-80197-988-9

I. 领… II. 白… III. 企业领导学 IV. F272.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 065625 号

书 名: 领导力小药丸

作 者: 白 山

责任编辑: 安 冉

书 号: ISBN 978-7-80197-988-9

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 三河市和达印务有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 700 毫米 × 1000 毫米 16 开本 12.5 印张 150 千字

版 次: 2008 年 7 月 第 1 版 2008 年 7 月 第 1 次印刷

定 价: 26.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

药到病除,治疗中国500

强领导遇到的各种疑难杂症

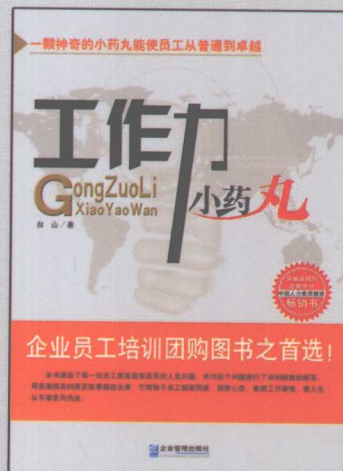
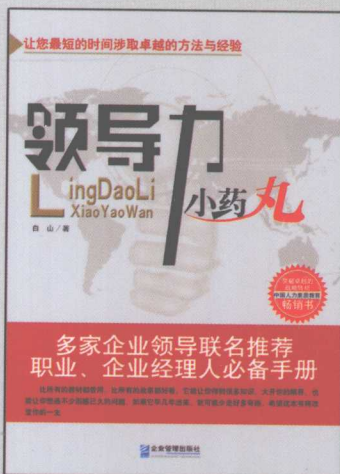
你是一个成功的领导者吗?

你想成为一个卓越的领导者吗?

你知道一个成功的领导必须具备哪些元素吗?

要如何带动企业的整体发展?如何才能有效领导团队?

本书就是用寓言故事来告诉所有企业领导,在管理企业所需要的配方,就是领导需要服下的药丸,这颗药丸能解决领导所遇到的各种病症,想成为卓越的领导人,请按本书中的药方来自己做药丸。让你立即掌握管理领导的要诀,助你有建立属于你个人的领导风格,发挥你的领袖魅力!



责任编辑：安冉

装帧设计

丽泰慕情设计 侯泰→

13693361493



序

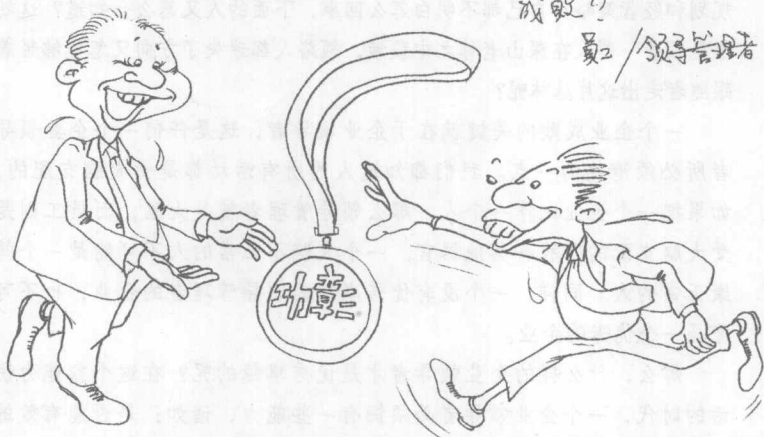
是谁决定一个企业的成败？

是员工？

还是企业领导者？

是谁决定一个企业的
成败？

员工/领导者



如果说是员工，有一定道理，因为企业是由员工组成的，企业的经济效益、利润，所有的一切都是员工共同努力工作的结果。不妨设想一下，在企业中如果员工不努力工作，那么企业的经济效益又从何而来呢？

如果说是企业领导者，也不错，因为企业领导者是企业部门的决策者、指挥者，公司的发展是由他们规划的。我们不是经常听到或者看到由于企业领导者经营策略的失误，导致企业陷入困境吗？

如此一来，恐怕愈发让人难以弄清头绪了。难道说两者同样重要吗？其实不然，只不过是我们将目光放在事情的表象上，没有能看清事情的本质罢了。归根结底，决定一个企业成败的主要因素还是在于企业领导者。我想在这里问一个简单而实质性的问题：

“如果说是员工决定了企业的成败，而员工能力有限，或者是不敬业，导致企业陷入困境的话，那么他们为什么会这样呢？”

答案只有一个，也只有唯一的一个，那就是企业领导者给予员工什么样的一种形象，什么样的感觉。譬如，作为领导管理者在处理员工之间的关系时，就像以前的资本家对待雇佣工人一样，让员工在不断地工作，即使他们创造了经济效益也不给予相应回报，反而认为他们拿了薪水，就必须尽力为你工作。不但如此，当他们在工作中出现问题时，不分析究竟是由什么具体原因造成的，而是将所有的责任全归结在他们身上，并且不分青红皂白的质问、指责，员工能够努力地工作吗？再例如，企业领导者对公司的发展方向模糊不清，没有一个明确的目标，又怎么会有正确的发展规划和经营策略？自己都不明白怎么回事，下面的人又怎么会知道？这就像是领着一群人在深山老林之中跋涉，领路人都迷失了方向又怎能够带着跟随者走出这片丛林呢？

一个企业成败的关键就在于企业领导者，这是任何一个企业领导者所必须清楚的一点。我们都知道人的所有活动都是受大脑支配的，如果把一个企业比作一个人，那么领导管理者就是大脑，而员工则是受大脑支配的四肢和其他器官。一个大脑不正常的人不可能是一个健康正常的人。同样，一个没有优秀卓越的领导管理者的企业，也不可能是一个优秀的企业。

那么，什么样的企业领导者才是优秀卓越的呢？在这个靠能力说话的时代，一个企业领导者必须拥有一些能力，诸如：是否能有效的协调员工与自我之间的关系；激发员工的积极性；把握客户等能力。也就是说，一个企业成败的关键在于企业领导者能力的优劣。

既然“领导能力”如此重要，是不是有什么简便的方法能迅速获得呢？或者是有一种秘方或者是药丸，只要一服用就能见效，摇身一变马上就可以从普通走向卓越，获得杰出的领导力。当然现在并没有这种药丸，本书作者不过是通过寓言故事的文体，讲述实际管理工作中经常遇到的问题，分析引起这些问题的实质原因，以及怎么有效处理，通过哪些方法能在最短的时间提高领导能力。

愿你在轻松阅读的同时，汲取到自己所需要的营养。更祝你能成为一名拥有卓越领导能力的成功人士，因为领导力并不是天生的，通过特定的训练，大多数人都可以成为卓越的领导者。

【角色简介】

佛瑞特：一只聪明、活泼、可爱的猴子，在公司的业务部门表现优异，深得上司青睐，被任命为业务部门的负责人。



维瑞克：狮子，佛瑞特所在公司的总裁，也是发现和提拔佛瑞特的“伯乐”。



伍德伦：山羊，与维瑞克总裁的关系不错，曾经是一家公司技术开发部的负责人，并且取得不错的成绩，具有很丰富的企业管理知识，退休后开设了一家专门诊治管理疾病的机构，帮助领导管理者解决工作中常见的问题，促使他们成长。



佛瑞特



雅瑞克



伍谏伦



【故事梗概】

佛瑞特，一只猴子，在公司业务部门表现优异，业绩突出的他被提升为业务部门的负责人。虽说佛瑞特在做业务员的时候表现优异，一直以来也希望有一天自己能够成为一个领导管理者，带领一个团队，甚至自信地认为能干得很不错。可是，当他坐上业务部门主管这一位子开展工作后，才发现到事情并非想象的那样简单，整个业务部门在他的管理下变得一团糟，非常混乱，业绩直线下降。一系列他先前没有遇到的问题接踵而来，这些问题就像海浪一样将他吞没了。

面对着无穷无尽的问题以及业务部门的现状，佛瑞特应该怎样去处理呢？是自动放弃，还是积极地寻求方法呢？就在佛瑞特感到异常郁闷和苦恼时，提拔他的总裁狮

子维瑞克找到他，并让他去拜访伍德伦——一只充满智慧、有着丰富管理知识和经验的老山羊。

由此，一个关于如何提高领导管理能力的诊断治疗期开始了。伍德伦针对佛瑞特在实际工作中出现的问题（大多数企业领导管理者在工作时遇到的问题），开出了不同的药方。佛瑞特按照药方去做，在极短时间内提高了自己的管理能力，业务部门存在的一些问题也迎刃而解了！



目 录

序

【角色简介】

【故事梗概】

NO.1 为什么不相信自己 / 001

信心的威力，没有任何神奇与神秘可言。信心是这样发挥作用的：“相信我确实能做到”的态度，带来了能力、技巧与精力这些必备条件。当管理者相信“我能做到”的时候，自然就会想到“如何去做”。

NO.2 管理者的真正责任 / 017

当管理者无法明确自己身份的时候，也就不可能了解自己的责任所在。身份和位置发生了变化，所承担的责任也就相应变化了。管理者的特殊身份决定了其职责，就是最大限度地调动员工的积极性。

NO.3 怎样正确对待员工 / 033

管理者面对员工的时候，应该像对待合伙人一样去对待他们，尽最大可能地满足他们的需求，培养他们的能力，及时激励，更要适度批评，建立彼此的信任和尊重，打造一支精诚协作、无坚不摧的团队。

NO.4 超强执行力的秘密 / 053

对于企业的目标和任务，管理者首先自己要有一个清醒的认识，然后在布置任务的过程中，渐少语言误差，明确分工，变员工被动接受为主动执行。同时，建立一套完善的奖惩制度，也是提高执行力的重要保障。

NO.5 最要紧的事是什么 / 069

管理者必须了解，日程表上的一切事项并非同等重要，不应将它们一视同仁。这是非常关键的一点，也是很多优秀管理者之所以成功的地方：他们会尽心尽力地列出所有的日程，然后按照事情的轻重缓急来分别处理。

NO.6 管理的要诀是诚信 / 085

一旦管理者真正的拥有，或者建立了诚实守信的思想、行为，那么就建立了一种积极的品格，然后用这种极富分量的说服力来表达自己，下属才更容易接受，此时管理者的个性魅力也将展现无疑。

NO.7 如何妥善应对客户 / 101

客户，对于任何一家企业来说都是非常宝贵的财富，是利润之源。卓越的领导者，除了具备管理能力之外，还必须具备较强的经营能力，将焦点放在客户身上，甚至在制定计划和方案时也应把客户放在中心位置上。



NO.8 细节决定管理成败 / 113

细节是有力量的，这种力量甚至决定了管理的成败。追求细节，并不是要求领导者事事亲为，而是在管理工作中将自己所做的事尽量细化，考虑到每一个细小部分，特别是那些我们认为无关紧要的环节。

NO.9 怎样实现思维创新 / 123

创新思维的成功应用，不但给管理者带来无法估量的动力，还能鼓舞员工投入更多的热情去进行创造。一旦没有创造性思维，没有探索精神，领导者的管理工作只能原地踏步，企业或部门将会陷入倒退的境地。

NO.10 学会授权轻松管理 / 137

管理者的诀窍就是给下属两样物品，一个是绳子，另一个是糖块。绳子是约束机制，控制被授权者的权限范围；糖块是激励机制，是激发下属在权限范围内，最大限度地发挥自己的潜力。

NO.11 如何从优秀到卓越 / 153

卓越的管理者必须制订一个高于他人的标准：不推脱、不敷衍、尽全力施展自己的影响力，不仅会做别人要求他们做的，而且还会出人意料地做得非常完美，这样的管理者才配得上“卓越”二字。

NO.12 没有最好只有更好 / 169

情绪是制约管理者能力发挥的重要因素，尤其是在面对突发状况的时候，管理者务必要学会自控，调查之后再做出决策，给自己留下充足的回旋余地。没有最好只有更好，管理者还要在实际工作中不断总结经验教训，融会贯通，做到“轻松管理，无忧领导”。

NO.12 没有最好只有更好 / 169

情绪是制约管理者能力发挥的重要因素，尤其是在面对突发状况的时候，管理者务必要学会自控，调查之后再做出决策，给自己留下充足的回旋余地。没有最好只有更好，管理者还要在实际工作中不断总结经验教训，融会贯通，做到“轻松管理，无忧领导”。

NO.12 没有最好只有更好 / 169

情绪是制约管理者能力发挥的重要因素，尤其是在面对突发状况的时候，管理者务必要学会自控，调查之后再做出决策，给自己留下充足的回旋余地。没有最好只有更好，管理者还要在实际工作中不断总结经验教训，融会贯通，做到“轻松管理，无忧领导”。

NO.12 没有最好只有更好 / 169

情绪是制约管理者能力发挥的重要因素，尤其是在面对突发状况的时候，管理者务必要学会自控，调查之后再做出决策，给自己留下充足的回旋余地。没有最好只有更好，管理者还要在实际工作中不断总结经验教训，融会贯通，做到“轻松管理，无忧领导”。

No1 为什么不相信自己

※ 在很多时候，我们总是犯这样的毛病：自己在否定自己！

※ 所有的适合与不适合都是你对自我的一种认知，一种自我设限。

中午，阳光透过巨大的落地窗投射进来。新近被提升为公司业务部经理的佛瑞特——一只猴子正端坐在办公桌后面。一般来说，猴子都比较活泼好动，可是，此时的佛瑞特怎么看都不像是一只聪明、活泼的猴子。如果真的要说是一只猴子的话，也只能是一只木偶猴子。

佛瑞特双目发怔地盯着窗外，他的脑子里乱得就像是一锅粥。他被提升到现在这个位置还不到一个月。不过，就是这短短一个月时间，让这个以前业务部门最佳业绩的保持者，变得有些烦躁不安，甚至连以往所拥有的自信心都在慢慢消失，因为业务部门的情况实在是太乱太糟了。虽然在这段时间内，他不停的努力工作，甚至连一些细小的事情都自己亲自去做，他希望提高整个

业务部门的销售业绩。然而自上任到现在，业务部门竟然可怜的只有两三份订单，并且金额还非常小。为此，他和业务员们交谈过几次，往往得到的都是这样的回答：

“现在市场太难做！”

“同类型的产品太多！”

“我们已经尽力了！”

.....

更有甚者，对他不予理睬。

佛瑞特极其耐心地告诉他们应该怎样去做，怎样去面对一些在销售过程中所出现的问题。可惜，一切都是徒劳的。业绩并没有任何提高，反而变得比以往更乱更糟，甚至还有人说：“既然你那么厉害，为什么不自己去去做呢？”面对这种情况，佛瑞特真的感觉到自己没有能力应付了。

佛瑞特坐在那里胡思乱想，他想怎样才能改变目前的这种状况——整个业务部门销售业绩停滞不前的状况。在思考这些问题的时候，他隐隐约约地感觉到自己有点儿对不起公司的总裁——维瑞克先生。

“你是我们公司最干练的业务能手，我相信你一定会管理好业务部，并且将公司的业绩引领到一个新的高度！”维瑞克先生的话又在佛瑞特耳边响起了。

“一个新的高度！”佛瑞特轻声地重复了一遍。就在这个时候，他仿佛找到了怎样带领业务部走出低迷的方法。他从椅子上蹦了起来，急速地打开办公室的门，对外面办公室的业务人员大声说了一句：“我们现在