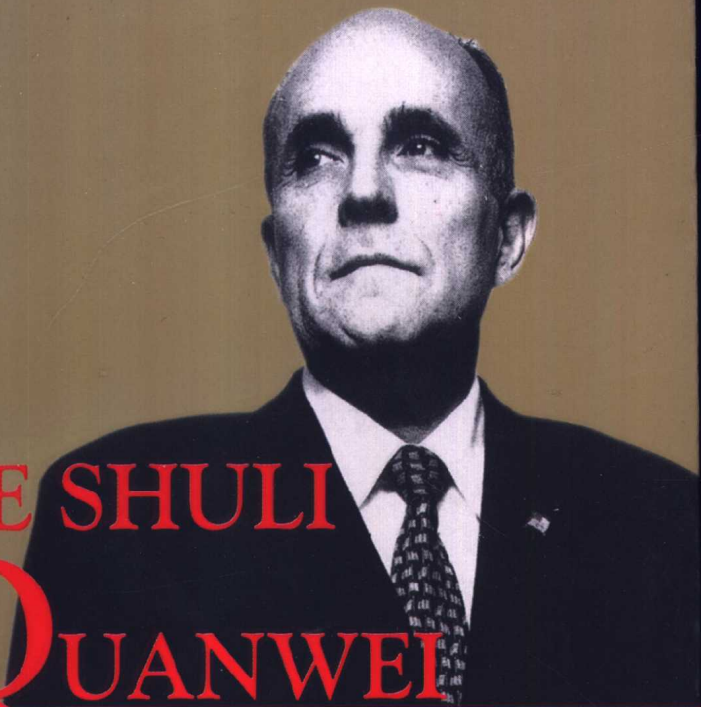


这是一本任何时候都能给你力量的书



RUHE SHULI 如 Q UANWEI 何 树立权威

李·斯特 / 著 树立权威的 16 个步骤

领导者最艰巨的任务便是，理解你并不是你自己，而是人们眼中的你。

—— 爱德华·L·弗罗姆 佛罗里达钢铁公司首席执行官

蓝天出版社

如何树立权威

——树立权威的 16 个步骤

李·斯特 著

蓝天出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何树立权威/李·斯特著. —北京:蓝天出版社,
2003.8

ISBN 7-80158-365-5

I. 如... II. 李... III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 055781 号

蓝天出版社出版发行

(北京复兴路 14 号)

(邮政编码:100843)

电话:66983715

新华书店经销

中国文联印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 12.5 印张 270 千字

2003 年 9 月第 1 版, 2003 年 9 月第 1 次印刷

印数 1-10000 册

定价:22.00 元

前言

“得之太易者必不爱珍惜。惟有付出代价，万物始有价值。上苍深知如何为其产品制定合宜的价格。”美国开国初期政治家、思想家佩因如是说。

树立权威也是如此，如若我们不能敞开改变的大门，培养纯正的品德和习惯，学习不同的行为模式，己身不正，又怎么要求他人？又怎么可能树立权威？我们只有由内而外地全面造就自己。而纯正的品德和习惯，在中国人的眼里，尤以“骨气”为首选。儒学大师孟子早就发出了“富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈”的信条。那有了骨气，就一定能树立权威吗？我们知道，答案是否定的！

《左传》这样写到：人生贵有三不朽，即立德、立功、立言。所谓立德，是要树立正确的世界观、人生观和价值观，克己奉公讲官德；所谓立功，是要树立责任感、使命感和道义感，致力创业建奇功；所谓立言，是要树立求实意识、诚信意识和民本意识，言行一致重口碑。

我们身处大企业的时代，倘若你渴望树立权威，做一个有威信的领导，首先必须做有骨气的人，时时刻刻认清自己的本质、内心深处的价值观以及个人独特的才干与能耐。

首先,让我们认识该如何了解骨气。本书以全新的思维告诫我们:千万不要找借口,要善于发现一切机会,因为只要有骨气,一切都会改善;这本书还深刻地剖析了我们的通病——见树不见林,提醒我们如何把局部连接成整体,如何为局部增添光彩。

本书还以专门的篇幅为我们分析了“开会”,在常人看来,开会只是一件非常普通的形式主义。其实,开会如果真正地发挥了它的统合综效,我们的工作必将事半功倍,当大家获得了解后,会觉得受到尊重和认可,进而卸下心里的那堵防线,坦然而谈,必将大幅提升沟通的效率。当然,任何事情都不可能尽如人意,会场外那种微妙的人际关系变化,语言的奇妙作用,如何打破文化隔阂,如何善于表达自己,怎样规划你的出席,如何发问?所有这些,如果想做好,不需要策略和方法!

其次,在工作中,我们要事事、处处把骨气作为提升自己威信的“硬件”,秉持自己的信念而活,本着纯正的本质做事,就能产生自尊自重与自制力,并且内心平和。当事情发生时,你准能以内在的价值标准,而不是旁人的好恶或与别人比较的结果来衡量自己。

我们可以观察一下,开会时有几个人有作笔记的习惯?而等到会后,追着别人的屁股问这问那,更有甚者,不少人在会上一言不发,会下唧唧喳喳。所有这些,都是我们不提倡的。如何破译别人的眼神、以眼神来传递接受和抗拒的信息、用你的眼神来获取最佳优势?在这里都能找到答案。

我们都渴望把自己的思路打开,有计划地结交志同道

合者,渴望做先知先觉,利用发问来展示我们的魅力!我们并不一定苛求权力,但没有权力,我们能做得更好吗?

最后,本书又重点为我们论述了树立权威的“软件”,即树立权威的策略和方法。这里有沟通的技巧,建立完整的人际关系网络的种种方法;还有指导我们一旦放弃了借口,如何全方位地应对?最后,告诫我们,永远做真实的自己,事事、处处必须严格把握宽严分际。

品德成功论强调圆满的生活与基本品德是不可分的!我们修养了自己的品德,还怕享受不了真正的成功与恒久的快乐,树立不了深入人心的权威?要改变现状,就得改变自己。运用之妙,完全存乎于心。

让我们踏上这次探索之旅吧。

作者

2003年08月1日

目 录

上篇 做领导,先做有骨气的人

骨气到底是什么?

做领导,为什么要有骨气?

你准备怎样安身立命?

你善于开会吗?

你在会议上往往扮演什么角色?

1

第一章 认识骨气是什么

骨气解剖学.....	(4)
骨气的巨大作用	(20)
认清未来,拥有一身傲骨.....	(29)
千万别找借口	(33)
有骨气,一切才可能改善.....	(37)

缺乏骨气的四大恶习	(40)
-----------------	------

第二章 全面读懂我们的企业

大家的通病:见树不见林	(47)
组织全景图的具体描绘	(49)
为局部特性增色添彩	(53)
把局部联结成为整体	(56)
你必须准备在此安身立命	(60)
心动不如行动:塑造骨气	(63)

第三章 开会,是探索之旅

只要改变,就会有效果	(67)
我们该如何面对会议	(72)
注意人际关系的化学变化	(74)
注意语言的奇妙作用	(78)
开会的过程也是学习的过程	(81)
善于打破文化隔阂	(83)
善于发现现场展览以外的东西	(85)
走出混沌,善于表达自己	(86)
规划你的出席,记得要问	(89)
心动不如行动:塑造骨气	(92)

中篇 骨气,是提升权威的“硬件”

用眼神也能获得最佳优势吗?
怎样重视时间?
如果改掉坏习惯,我们会怎样?
你开启了你的心灵地图了吗?
怎样选择发问的时机?
如何确认他人的真实意图?

第四章 把自己培养成为笔记高手

- 做笔记的好处很多 (97)
- 及时深入地研究笔记 (101)
- 借笔记修正公司的错误 (104)
- 有些心得可以一用再用 (106)
- 心动不如行动:塑造骨气 (107)

第五章 破解眼神,一分钟掌握对方

- 会说话的眼神 (109)
- 眼中的光彩透露着秘密 (112)
- 当他垂下眼皮时 (118)
- 以眼神来传递接受或拒绝的信息 (121)

——树立权威的 16 个步骤

- 用你的眼神获取最佳优势..... (122)
- 心动不如行动:塑造骨气 (125)

第六章 思考要广博,又要深厚

- 把我们的思路打开..... (129)
- 开启你的心灵地图..... (133)
- 扩展你的公司组织全景图..... (136)
- 千万重视时间这个问题..... (139)
- 达成目标的三个标准..... (140)
- 吸收资讯的技巧..... (143)
- 去伪存真的思考..... (145)
- 心动不如行动:塑造骨气 (147)

第七章 有计划结交志同道合者

- 择其所爱,并包容异己 (149)
- “近朱者赤,近墨者黑” (152)
- 别做争风吃醋的大肉球..... (157)
- 自然地结交志同道合者..... (160)
- 为什么要追求好上加好..... (164)
- 如果改掉坏习惯我们会怎样..... (168)
- 心动不如行动:塑造骨气 (171)

第八章 做一个神机妙探

发问是一门艺术·····	(175)
深入探问的重要性·····	(183)
慎重选择发问时机·····	(193)
针对核心问题发问·····	(196)
各种场合的典型问题·····	(199)
心动不如行动:塑造骨气·····	(204)

第九章 认识权力,为了做得更好

开始打造你们公司的骨气吧·····	(207)
好好研究“黑手”这种人·····	(210)
恫吓何以无法伤害你·····	(216)
沉默为何是金·····	(224)
确认他人的真正意图·····	(227)
开发权力之源·····	(230)
心动不如行动:塑造骨气·····	(231)

5

下篇 “硬件”到位,“软件”也不能少

怎样与你厌恶的人相处?
你善于拒绝吗?
为何“理愈直,气愈要和”?
你善于找借口吗?
为什么不能过度地奉承?

6

第十章 把话说到别人的心坎上

- 如何与上司建立良好关系····· (237)
- 如何与同事处好关系····· (242)
- 与员工相处之道····· (246)
- 谈生意时的说话技巧及礼仪建议····· (249)
- 交际的艺术····· (252)
- 成功批判的六个要点····· (257)
- 面谈的说话技巧····· (261)

第十一章 建立完整的人际网络

- 展现个人独特的魅力····· (265)

自助也要人助·····	(267)
时刻保持幽默感·····	(269)
赞美与挨骂的艺术·····	(271)
善于与你厌恶的人共事·····	(275)
沉着应对谣言·····	(277)
拥有如沐春风的微笑·····	(279)
说服的技巧与送礼的艺术·····	(280)

第十二章 打造好口才的绝佳利器

语言运用当切合情境·····	(285)
正确把握交际对象的特点·····	(287)
话语表达要恰如其分·····	(290)
害怕对着一群黑鸦鸦的人头演讲吗? ·····	(292)
如何在面谈中留下好印象? ·····	(295)
寓批评于赞美,巧言进耳 ·····	(298)
善使推拒的语言艺术·····	(300)

第十三章 成功始于方法

凡事都要对事不对人·····	(303)
人际交往应讲“时间道德”·····	(307)
理愈直,气愈要和 ·····	(309)
必要时必须据理力争·····	(311)
保持宽阔的心胸以避免冲突·····	(313)

“信任”是换取真心的最佳途径…………… (316)

上交不谄,下交不渎…………… (317)

第十四章 放弃一切借口,敢于应对

借口:不过是浪费心力与时间…………… (321)

发牢骚:最严重的自杀行为…………… (324)

他人的背叛何以伤害你…………… (334)

你若不做,就将被人取代…………… (339)

或许是天意…………… (341)

心动不如行动:塑造骨气…………… (345)

第十五章 勇于表达自己的真实想法

生命的幅度在勇气…………… (347)

整合你的思考…………… (355)

打铁要趁热…………… (357)

试试你的能力…………… (368)

心动不如行动:塑造骨气…………… (371)

第十六章 永远做真实的自己

与人交往不要刻意掩饰“真实的自己”…………… (373)

过度的奉承反而显得有失真诚…………… (375)

面对朋友的要求必须量力而为…………… (377)

与人交往必须把握宽严分际·····	(379)
宽以待人,严以律己·····	(380)
真诚对待是交朋友的不二法则·····	(382)

上 篇

做领导，先做有骨气的人

骨气到底是什么？

做领导，为什么要有骨气？

你准备怎样安身立命？

你善于开会吗？

你在会议上往往扮演什么角色？

