



# 领导学全书

柯维领导培训中心

LEADERSHIP CENTER



## 以不变的原则应万变

最行之有效的领导方法是以自然法则为重心的领导——原则领导  
人性中的自然法则，如同物理界的重力法则，是真实不变的  
这些原则构成文明社会不可或缺的部分，是家庭和机构绵延不绝的根本

琼仁 / 编



海南出版社  
HAINAN PUBLISHING HOUSE



# 领导学全书

柯维领导培训中心

LEADERSHIP CENTER

琼仁 / 编

---

## 版权所有 不得翻印

图书在版编目(CIP)数据

领导学全书 / 琼仁编. -- 海口: 海南出版社,

2015.2

ISBN 978-7-5443-5846-0

I. ①领… II. ①琼… III. ①领导学 IV. ①C933

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第297367号

---

## 领导学全书

---

作者: 琼仁

选题策划: 万胜

责任编辑: 刘铮

装帧设计: 黎花莉

责任印制: 杨程

印刷装订: 三河市祥达印刷包装有限公司

读者服务: 蔡爱霞

海南出版社 出版发行

地址: 海口市金盘开发区建设三横路2号

邮编: 570216

电话: 0898-66830929

E-mail: hnbook@263.net

经销: 全国新华书店经销

出版日期: 2015年2月第1版 2015年2月第1次印刷

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 30.5

字数: 381千

书号: ISBN 978-7-5443-5846-0

定价: 68.00元

---

【版权所有 请勿翻印、转载, 违者必究】

如有缺页、破损、倒装等印装质量问题, 请寄回本社更换

## 编者前言

迷失在荒野中的人，首要的任务就是找出方向。

柯维继《与成功有约》之后，再度在他另一部巨著《以原则为重心的领导》中提出了精辟的主张：以不变的原则应万变。原则像罗盘一样，为迷失在生活荒野中的人指引正北的方向。守住原则做人，就不会被这个花花世界所迷惑。

那么，柯维何许人也？读者或许要问。

“柯维是美国的苏格拉底，他打开世人的心灵之窗并望见永恒。”有人这样说。

还有人说：“柯维一开口，所有的主管都会洗耳恭听。”（引自 Dun's Business Month）

还有人说：“柯维的名声如日中天，早已大大超过了卡耐基和拿破仑·希尔。”

如此崇高的评价还可以开出一大串，在此暂且打住。让我择重点简略地对柯维作一个介绍。

柯维（Stephen R. Covey）毕业于哈佛大学，获企业管理硕士学位；后又毕业于杨百翰大学，获博士学位，并当选为青年总裁协会（Young Presidents' Organization）的十大杰出人才。柯维现任柯维美国领导力中心董事长，曾经协助过 100 多家明星财经杂志、500 家大型企业及众多中小型企业、教育单位、政府机关训练领导人才。可以说，他一直以一双无形的手在幕后引导着活跃在美国各个领域的许多著名领导人。他甚至一直担任着克林顿总统的高

级策划人（用中国话说就是幕僚）。与此同时，柯维在领导理论、家庭与人际关系、个人管理等领域享有至高无上的盛名。

事有凑巧，自三联书店1996年10月出版了柯维的《与成功有约》（一版再版，印数高达三万册）以来，编者几乎同时就读到了《与成功有约》的英文原版，书名是“The seven habits of Highly Effective People”，直译应为：《高效率人士的七种习惯》。紧接着，又读了柯维另一部专谈领导学的大著：“Principle-centered Leadership”，直译为《以原则为重心的领导》。随着对此书的细读与研究，编者逐步产生了一个想法，即着手编一本全面介绍柯维领导艺术的书。因此有了本书的书名：《领导学全书》。

我们都知道，古往今来，人们对领导学的探索与研究一直孜孜不倦。究其原因人们一直想了解领导者们（包括各领域的领袖）的人格修养及掌权风格，并通过这些了解加深人们对领导者们在各个领域取得成功的深刻认识。

如今，市面上已有许多成功学方面的著作了，其中卡耐基、拿破仑·希尔更是赫然在目。然而，对于在成功学，或者应该准确地说，在领导学方面堪称美利坚顶尖人物的柯维，国内读者想必知之甚少。而柯维的领导艺术理论是任何一个当代领导人无法回避同时又必须掌握的。

那么，柯维的领导艺术理论有什么精湛与独到之处呢？这正是本书要回答的问题。在此，编者不妨再次简略地对柯维的领导艺术作一个介绍。

柯维的领导艺术理论，如果用四个字来概括，那就是“原则领导”。原则在柯维眼中是一种显而易见的自然法则，即我们中国的说法：顺其自然。本书正是以“原则”为重心将全书剖为三大部分。即：上篇，原则领导人；中篇，原则掌权术；下篇，原则人际策略。

在上篇里，柯维讨论了作为领导人的品格、修养、规范和习

惯。在中篇里，柯维讨论了如何将有效的原则运用在组织和管理上。在下篇里，柯维讨论了如何以原则处理公共关系。本书正是从这三个方面全面论述了柯维领导艺术的学说。按柯维自己的话说：他的领导艺术是：“以自然法则为重心的领导开辟了一种新的风范，也就是将我们的生活以及对公司和员工的领导能力，集中在某些真正的原则上。”在此书中，我们将讨论这些原则是什么，我们为何必须以这些原则为重心以及如何达到完美的效果。可以说，柯维的“原则领导”理论既是一种理论艺术也是一种实际操作艺术。一句话，它是一种治本的策略。正如柯维常说的一句名言：“我给你鱼的话，是给你一天的生活；我教你如何去钓鱼，才使你受惠一生。”由此可见，柯维十分强调根本。从这句话推而广之，我们可以这样说，一个人若想永获成功，就必须从根本做起，从根本上解决问题，而作为领导者当然对此更不应忽视。

时下，许多领导者、管理精英们常常只触及事物的表面，经常是头痛医头、脚痛医脚，没有找到解决问题的根源。

柯维的原则领导理论就是从根本着手，他讲原则而不是像卡耐基那样只讲技巧。他是在我们企业最需要新的生命力和领导人的时候，为我们提出一套生活哲学的伟人。他为我们展示的这套哲学充满智慧和实战经验，任何懂得运用的人都会成功在望。

最后，编者可以问心无愧地说：本书对于那些已在领导岗位、正在走向领导岗位以及打算走向领导岗位的读者诸君来说，必然会让你茅塞顿开。

好了，就让我们从第一页开始吧！

## 目 录

### 上篇 原则领导人

第一章 原则	3
顺从自然的宇宙之法	3
罗盘领导	7
第二章 原则领导人透视	11
生活是一种使命	11
散发积极的能量	12
捕捉追随者的潜力	18
与激情告别	19
第三章 反求诸己，全面修为	26
抛开男性“灰姑娘”神话	26
操之在我	29
原则领导人的目标	38
像高级领导人那样思考	44
第四章 品格、意志、决定	51
品格修为	51
意志与毅力	54
做出决定	59
第五章 念力开发	65
信念：内力向导	65
信念与形象	69

信念控制术	72
埋伏的潜意识伟力	79
<b>第六章 原则新视野</b>	<b>85</b>
远见与禅宗头脑	85
远见，新的意识焦点	89
远见之障碍	92
远见——标出范围	95
有意识的观察	96
广角镜和可变焦距镜之认识能力	98
<b>第七章 领导者的情绪管理</b>	<b>100</b>
情绪的几种形态	100
运动和音乐可扭转心情	102
自我交谈抚慰心情	102
以情绪智慧管理压力	103
情绪调整四法	104
以笑抑止压力荷尔蒙	105
松弛练习	106
催眠、发热、冥想	107
后设情绪	109
与情绪密不可分的注意力	111
一台钟与一本书	112
印度游戏	112
同时做几件事	113
不断转换的加法	114
固执与注意之动摇	115
浮动和固着	116
职业与注意	117
社会训练的注意	118



训练注意力的要点	119
<b>第八章 高效率与时间术</b>	<b>120</b>
高效率策略	120
几种错误的浪费时间法	122
工作之进度表与归类法	123
领导者的危机感与紧迫感	126
人之生命是有限的时间积累	128
时间管理的四个时代	129
六标准与四步骤	130
授权——高效率之秘诀	133
什么事，谁来干，怎么干	135
分派之原则、方法、麻烦和好处	138
两种授权类型	141
时间就是金钱	141
悬赏时间与多一小时	142
忙并不意味着效率	144
利用时间的四要诀	145
洛克菲勒一生中最重要的 24 小时	146
100 位亿万富翁的省时之法	148
哈佛学不到的“二八时间定律”	149
专家对节约时间的最佳建议	150

## **中篇 原则掌权术**

<b>第九章 正统权力</b>	<b>155</b>
三种权力类型	155
三权冲突与抉择	157
说服力	159

领导者的耐性	163
领导者的风度	165
可塑性	168
接纳	169
领导者的仁慈	171
开明的心胸	172
温和的指责	173
正直的一致性	176
正统权力的原则和理想	177
<b>第十章 影响力</b>	<b>179</b>
领导才能就是影响力	179
以身作则的领导者	181
善举不为人知	183
领导者的主动性	184
相互信任与信守承诺	185
扩大影响，关心他人	186
信任	188
沟通时的“了解”	190
控制怒气	191
奖励公开意见，给予谅解回应	196
澄清冒犯、坦承错误	197
不做无谓的争议	200
具有关怀心	205
适当的教诲	207
常犯的三项错误	209
<b>第十一章 双赢</b>	<b>211</b>
鲍伯的愤怒	211
造就双赢局面	213

第十二章 幕僚工作	217
摩西与他的岳父	217
国务卿的做法	220
幕僚的培养	221
第十三章 领导模式的转移	226
未来的权力	226
典范转移——最伟大的突破	229
四大典范	231
培养冠军的人	233
第十四章 朝自我管理迈进	237
人性的激励	237
双赢协议的管理	245
自行评估绩效	247
技巧与人格	249
柯维亲历自述二则	251
第十五章 价值体系与情感协调	254
权力价值体系	254
做一个出色的劝说者	258
情感协调艺术	261
平衡艺术	265
凝聚艺术	266
操纵与反操纵	267
批评下级的艺术	268
第十六章 PS 典范	270
一段具有启发性的对话	270
什么是 P 和 S	271
组织内六大体制	273
PS 典范的四大特征	274

第十七章 内在的丰富性	276
自足心理成功法	276
内在丰富性的七大特征	278
道法自然	280
第十八章 平衡双方的期望	281
九大预期冲突	281
内心深处的期望	283
解决方案：绩效协议	283
互赢原则七条	285
授权管理之重要	286
第十九章 领导者的 EQ	287
EQ 在企业中的高效益	287
批评中的回馈艺术	288
宽容	290
错误的激励	291
偏见	294
组织信息沟通	297
管理艺术与团体 IQ	298
人才资源	299
企业内的 EQ 角色	300
第二十章 最高指导原则	302
最高指导原则的神奇效力	302
共识之达成	303
企业如何才能获得成功	304
制定最高原则的四步骤	305
新陈代谢的过程	306
第二十一章 突破与创新	308
典范转移：一张新地图的诞生	308

运用新典范的领导者	309
过程中的训练设计	311
战胜怀旧感	312
领导者必须突破人为障碍	312
冲破旧习惯	314
干大事应从小事做起	315
承诺：原则中的原则	316
第二十二章 领导者的决策艺术	317
适合大多数企业的五项决策方法	317
决策中的几种习惯做法	319
定量决策法仅是一种手段	321
决策之敌	322
哈佛商学院的决策训练方法	323
“功夫在诗外”	326
第二十三章 知识与信息	328
信息网	328
图书馆之运用	329
一位企业家的精选资料书籍	331
谁跑得快谁就赢得比赛	332
第二十四章 日日新	334
个人与专业的发展	334
情感账户	336
有效性管理	336
组织的运作	338
无根就无果实	340
第二十五章 定势力量	342
旗帜、歌、定势	342
创造并利用定势	344

创造定势的四个关键	346
-----------	-----

## 下篇 原则人际策略

第二十六章 感情储蓄	351
从技术管理到人性管理	351
感情存款之一：信赖与了解	359
感情存款之二：细节	364
感情存款之三：守信	367
感情存款之四：坦诚相待	367
感情存款之五：诚恳正直	369
感情存款之六：勇于道歉	371
第二十七章 从“次级的伟大”到“至上的伟大”	374
技巧与本性	374
你必须先喜欢自己，才能喜欢别人	376
柯维与弗洛姆	379
培养高尚的人格	391
第二十八章 EQ 人际学	394
杰伊的人际策略	394
与情绪共舞	397
镜现术	400
润滑油：人际关系四技巧	407
不做社交变色龙	408
社交障碍	409
社交技巧的学习	411
柔道般的 EQ	413
付出——重要的交际手腕	415
真心为朋友着想	416

克制不正当欲望	417
第二十九章 设身处地的聆听者	419
沟通的形态	419
应有的态度与行为	424
一个奇特的处方	425
了解与倾听	429
透明的自我	431
革除攻击与批评的恶习	432
同情与认同	436
第三十章 一加一等于三	439
不惜冒生命危险的行动	439
赢得合作的关键	443
集思广益，众志成城	449
威力无比的智能坦克	454
第三十一章 做一流公关领导人	459
要得到公认，应该做什么	459
可创造性开拓的领域	461
通过新闻，扩大影响	463
运用宣传，获得效益	468

上 篇

原则领导人



