

2000年最新修订版

COVEY LEADERSHIP CENTER

领导学全书

柯维领导培训中心 (COVEY LEADERSHIP CENTER)

当前公认的美国企业领袖的摇篮

美国联邦能源部 美国国会 福特公司 通用电子 通用
汽车 美国电报电话公司 可口可乐公司等高层企业主管
都去柯维领导培训中心培训

南方出版社

COVEY LEADERSHIP CENTER

领导学全书



STEPHEN COVEY

2000年最新修订版

南方出版社

著作: 徐育才 责任编辑: 詹蕊

尊敬的读者,感谢您购买本书。如果本书对
您的领导思维、领导艺术有所帮助,请广为人说。
编辑部订书电话:010-62526455 13901376156.

领导学全书

徐育才 著

南方出版社出版发行

全国各地新华书店经销

北京通县向阳印刷厂印刷

开本:850×1168毫米 1/32 印张:16 字数:400千字

1997年9月第1版 2000年8月第2次印刷

印数:10801—58000册

ISBN7-80609-607-8/G·405

定价:26.00元

Preface

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、个人管理等领域尤其享有至高无上的盛名。

事有凑巧，自三联书店去年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。究其原因是一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，并通过这些了解从而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的同时又必须掌握的一门理论。

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，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：他的领导艺术由“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到事物的表面；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，必然会茅塞顿开、大有帮助。

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——跨世纪领导新概念	(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	(12)
△生活是一种使命.....	(12)
△散发积极的能量.....	(13)
△捕捉追随者的潜力.....	(19)
△与激情告别.....	(20)
第三章 反求诸己 全面修为	(28)
△抛开男性“灰姑娘”神话.....	(28)
△操之在我.....	(31)
△原则领导人的目标.....	(41)
△像高级领导人那样思考.....	(47)
第四章 品格·意志·决定	(54)
△品格修为.....	(54)
△意志与毅力.....	(57)
△作出决定.....	(62)
第五章 念力开发	(69)

△信念：内力向导·····	(69)
△信念与形象·····	(73)
△信念控制术·····	(76)
△埋伏的潜意识伟力·····	(83)
第六章 原则新视野·····	(90)
△远见与禅宗头脑·····	(90)
△远见，新的意识焦点·····	(94)
△远见之障碍·····	(97)
△远见——标出范围·····	(101)
△有意识的观察·····	(102)
△广角镜和可变焦距镜之认识能力·····	(104)
第七章 领导者的情绪管理·····	(106)
△情绪的几种形态·····	(106)
△运动和音乐可扭转心情·····	(108)
△自我交谈抚慰心情·····	(109)
△以情绪智慧管理压力·····	(109)
△情绪调整四法·····	(110)
△以笑抑止压力荷尔蒙·····	(111)
△松弛练习·····	(112)
△催眠、发热、冥想·····	(114)
△后设情绪·····	(115)
△与情绪不可分的注意力·····	(117)
△一台钟与一本书·····	(118)
△印度游戏·····	(119)
△同时做几件事·····	(120)
△不断转换的加法·····	(121)
△固执与注意之动摇·····	(122)

目 录

△浮动和固着·····	(123)
△职业与注意·····	(124)
△社会训练的注意·····	(124)
△训练注意力的要点·····	(125)
第八章 高效率与时间术·····	(127)
△高效率策略·····	(127)
△几种错误的浪费时间法·····	(129)
△工作之进度表与归类法·····	(130)
△领导者的危机感与紧迫感·····	(134)
△人之生命是有限的时间积累·····	(136)
△时间管理的四个时代·····	(136)
△六标准与四步骤·····	(138)
△授权——高效率之秘诀·····	(140)
△什么事，谁来干，怎么干·····	(143)
△分派之原则，方法，麻烦和好处·····	(146)
△两种授权类型·····	(149)
△时间就是金钱·····	(149)
△悬赏时间与多一小时·····	(151)
△忙并不意味着效率·····	(152)
△利用时间的四要诀·····	(153)
△洛克菲勒一生中最重要的 24 小时·····	(155)
△100 位亿万富翁的省时之法·····	(156)
△哈佛学不到的“二人时间定律”·····	(158)
△专家对节约时间的最佳建议·····	(159)

中篇 原则掌权术

第九章 正统权力	(165)
△三种权力类型.....	(165)
△三权冲突与抉择.....	(167)
△说服力.....	(169)
△领导者的耐性.....	(173)
△领导者的风度.....	(175)
△可塑性.....	(178)
△接纳.....	(179)
△领导者的仁慈.....	(181)
△开明的心胸.....	(182)
△温和的指责.....	(184)
△正直的一致性.....	(186)
△正统权力之原则和理想.....	(188)
第十章 影响力——领导的本质	(190)
△领导才能就是影响力.....	(190)
△以身作则的领导者.....	(192)
△善举不为人知.....	(194)
△领导者的主动性.....	(195)
△相互信任与信守承诺.....	(197)
△扩大影响，关心他人.....	(198)
△信任.....	(199)
△沟通时的了解.....	(201)
△控制怒气.....	(203)
△奖励公开意见，给予谅解回应.....	(208)

△澄清冒犯，坦承错误·····	(209)
△不做无谓的争议·····	(212)
△具有关怀心·····	(217)
△适当的教诲·····	(219)
△常犯的三项错误·····	(222)
第十一章 双赢——权力斗争的润滑剂·····	(223)
△鲍伯的愤怒·····	(223)
△造就双赢局面·····	(225)
第十二章 幕僚工作·····	(229)
△摩西与他的岳父·····	(229)
△国务卿的做法·····	(232)
△幕僚的培养·····	(233)
第十三章 领导模式的转移·····	(239)
△未来的权力·····	(239)
△典范转移——最伟大的突破·····	(242)
△四大典范·····	(244)
△培养冠军的人·····	(246)
第十四章 朝自我管理迈进·····	(251)
△人性的激励·····	(251)
△双赢协议的管理·····	(259)
△自行评估业绩·····	(261)
△技巧与人格·····	(264)
△柯维亲历自述二则·····	(265)
第十五章 价值体系与情感协调·····	(269)
△权力价值体系·····	(269)
△做一个出色的劝说者·····	(273)
△情感协调艺术·····	(276)

△平衡艺术·····	(281)
△凝聚艺术·····	(281)
△操纵与反操纵·····	(283)
△批评下级的艺术·····	(284)
第十六章 PS 典范 ·····	(286)
△一段具有启发性的对话·····	(286)
△什么是 P 和 S ·····	(287)
△组织内六大体制·····	(289)
△PS 典范的四大特征 ·····	(290)
第十七章 内在的丰富性 ·····	(293)
△自足心理成功法·····	(293)
△内在丰富性的七大特征·····	(295)
△道法自然·····	(297)
第十八章 平衡双方的期望 ·····	(298)
△九大预期冲突·····	(298)
△内心深处的期望·····	(300)
△解决方案：绩效协议·····	(301)
△互赢原则七条·····	(303)
△授权管理之重要·····	(303)
第十九章 领导者的 EQ ·····	(305)
△EQ 在企业中的高效益 ·····	(305)
△批评中的回馈艺术·····	(306)
△宽容·····	(308)
△错误的激励·····	(309)
△偏见·····	(312)
△组织信息沟通·····	(315)
△管理艺术与团体 IQ ·····	(316)

△人才资源·····	(317)
△企业内的 EQ 角色·····	(319)
第二十章 最高指导原则·····	(321)
△最高指导原则的神奇效力·····	(321)
△共识之达成·····	(322)
△企业如何才能获得成功·····	(323)
△制定最高原则的四步骤·····	(324)
△新陈代谢的过程·····	(325)
第二十一章 突破与创新·····	(327)
△典范转移：一张新地图的诞生·····	(327)
△运用新典范的领导者·····	(328)
△过程中的训练设计·····	(330)
△战胜怀旧感·····	(331)
△领导者必须突破人为障碍·····	(332)
△冲破旧习惯·····	(333)
△干大事应从小事做起·····	(334)
△承诺，原则中的原则·····	(335)
第二十二章 领导者的决策艺术·····	(337)
△适合大多数企业的五项决策方法·····	(337)
△决策中的几种习惯作法·····	(339)
△定量决策法仅是一种手段·····	(341)
△决策之敌·····	(342)
△哈佛商学院的决策训练方法·····	(343)
△“功夫在诗外”·····	(346)
第二十三章 知识与信息·····	(349)
△信息网·····	(349)
△图书馆之运用·····	(350)

△一位企业家的精选资料书籍·····	(352)
△谁跑得快谁就赢得比赛·····	(353)
第二十四章 日日新 ·····	(355)
△个人与专业的发展·····	(355)
△情感帐户·····	(357)
△有效性管理·····	(357)
△组织的运作·····	(360)
△无根就无果实·····	(362)
第二十五章 定势力量 ·····	(364)
△旗帜，歌，定势·····	(364)
△创造并利用定势·····	(366)
△创造定势的四个关键·····	(369)

下篇 原则人际策略

第二十六章 感情储蓄 ·····	(373)
△从技术管理到人性管理·····	(373)
△感情存款之一：信赖与了解·····	(382)
△感情存款之二：细节·····	(386)
△感情存款之三：守信·····	(389)
△感情存款之四：坦诚相待·····	(390)
△感情存款之五：诚恳正直·····	(392)
△感情存款之六：勇于道歉·····	(394)
第二十七章 从“次级的伟大”到“至上的伟大” ·····	(398)
△技巧与本性·····	(398)
△你必须先喜欢自己，才能喜欢别人·····	(400)
△柯维与弗洛姆·····	(403)

△培养高尚的人格·····	(416)
第二十八章 EQ 人际学 ·····	(419)
△杰伊的人际策略·····	(419)
△与情绪共舞·····	(422)
△镜现术·····	(425)
△润滑油：人际关系四技巧·····	(432)
△不做社交变色龙·····	(434)
△社交障碍·····	(435)
△社交技巧的学习·····	(437)
△柔道般的 EQ ·····	(439)
△付出——重要的交际手腕·····	(441)
△真心为朋友着想·····	(442)
△克制不正当欲望·····	(443)
第二十九章 设身处地的聆听者 ·····	(445)
△沟通的形态·····	(445)
△应有的态度与行为·····	(450)
△一个奇特的处方·····	(452)
△了解与倾听·····	(455)
△透明的自我·····	(458)
△革除攻击与批评的恶习·····	(459)
△同情与认同·····	(463)
第三十章 一加一等于三 ·····	(465)
△不惜冒生命危险的行为·····	(465)
△赢得合作的关键·····	(469)
△集思广益，众志成城·····	(475)
△威力无比的智能坦克·····	(480)
第三十一章 做一流公关领导人 ·····	(486)

△要得到公认，应该做什么·····	(486)
△可创造性开拓的领域·····	(488)
△通过新闻，扩大影响·····	(490)
△运用宣传，获得效益·····	(495)

上篇

原则领身人