

王月星◎编著

不是人人 都能做领导



NLIC 2970698708

Isn't that
everyone
can be the leader

東方出版社

不是人人 都能做领导

●●●●●●●● 王月星◎编著 ●●●●●●●●



NLIC 2970698708

Isn't that
everyone
can be the leader

东方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

不是人人都能做领导 / 王月星编著. —北京: 东方出版社, 2011

ISBN 978-7-5060-4158-4

I. ①不… II. ①王… III. ①领导学 IV. ①C933

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第046193号

不是人人都能做领导

BUSHI RENREN DOU NENG ZUO LINGDAO

编 著: 王月星

责任编辑: 陈鹏鸣 袁飞

出版发行: 东方出版社

地 址: 北京市朝阳区门内大街166号

邮政编码: 100706

印 刷: 北京画中画印刷有限公司

版 次: 2011年4月第1版

印 次: 2011年4月第1次印刷

开 本: 710×1000毫米 1/16

印 张: 14

字 数: 216千字

书 号: ISBN 978-7-5060-4158-4

定 价: 32.00元

发行电话: (010) 65257256 65245857 65276861

销售中心: (010) 65250042 65273937 65289539

版权所有 侵权必究

前 言

21 世纪是个科技化的时代，人与人之间、人与公司之间产生了很大的变化，因此现在的领导者或管理者都在努力思索找寻最新的方法，去应对不断变化着的人、事、物。

不管领导愿意还是不愿意，领导的职能和地位的确发生了微妙的变化，以前的领导是事必躬亲，而如今的领导讲究适当的放权，这在本书当中也有讨论。

以前的领导对下属颐指气使，现在的领导对待下属也要讲究策略和技巧，因为以人为本的精神，越来越深入到我们的生活和工作当中。

因为要想成为一名卓越的领导人，一位优秀的管理者，就要向前人学习，并且自己不断总结经验和教训。本书就向您讲述了七十多位成功管理者的故事，向他们学习优秀的管理经验，不仅可以提高管理水平，还能提高自己的个人修养。

做领导就是要和你的下属打交道，和客户打交道，和其他人打交道，在这人际交往的过程中，不是谁都能够做到游刃有余、如鱼得水的，只有懂得如何左右逢源的人才能让你的工作更进一步。

而本书就是给这些领导者和管理者们解惑的。本书着重从十一个章节去论述，而每一个章节当中，又分为几个小点着重去讨论。

作为领导者口才当然不能差劲，于是本书的第一章就详细讲解了这些内容，如何让领导的语言更具幽默性，丘吉尔在这一方面给我们提供了很好的示例；如何打开尴尬的局面，我们可以学习前人的成功经验，这会给领导者提供很好的学习机会；领导者又是怎么演讲的，怎么样才能抓住听众的兴趣点，这不是很难的问题。在本书当中，作者给了我们详细的论述。

本书当中每一个章节的侧重点都有所不同，但是目的却只有一个，那

不是人人都能做领导

就是教会现在还不会做领导的人，如何学习做一个好领导；已经做领导的人，查漏补缺，怎样才能做到更好；那些认为自己是个好领导的人，是不是就真的能得到下属好的口碑和周围人的拥护。

通过本书的学习，读者可以了解到自己的潜力究竟在哪里，三百六十年行行出状元，不是只有领导一条路可以选，也不是只有管理者才能成为人上人，不是人人都能做领导，只有最适合自己的那一条职业道路，才是最宽阔的发展空间。

只有先做好自己领导的人，才能成为别人的领导。

目 录

前 言 1

第一章 淋漓的口才：用你的语言鼓舞下属 1

16 领导掷地有声的语言，会迫使对方作出让步，或取得共
识；领导者慷慨陈词，会促成外引内联，提高团队作战力；领导
说话得体，言之有物，会树立权威。雄辩的口才，是每一位追
求卓越的领导者不可忽视的要素。

1. 日本议员和埃及总统纳赛尔的谈话 3

——套近乎打开尴尬局面

2. 丘吉尔的幽默 6

——幽默让你变被动为主动

3. 聪明的演讲家 8

——抓住对方的兴趣点

4. 卡耐基交房租 11

——站在对方的角度想问题

5. 让法官流泪的美国老妇人 13

——真挚的感情打动对方

6. 福克兰劝说老妇人 15

——开场白要干净利索

7. 丰特奈尔恭维年轻女子 18

——恭维是最好的“润滑剂”

第二章 坚定地执行:用你的力度震撼下属 23

没有领导的执行力,哪有团体的竞争力。据专家分析,一个团队的成功,30%靠的是策略,40%靠的是执行力,30%靠的是团队建设。再英明的决策,再完美的架构,如果没有坚定的执行力,这一切都是空架子,都是“纸老虎”。

1. 土光敏夫的口头禅 25
——以身作则的力量
2. 软弱的汉少帝 27
——决定的事情就要大胆执行
3. 李世民的肚量 29
——下属的建议要多听多想
4. 程不识的章法 31
——严格的纪律让团队无懈可击
5. 包拯铁面无私 33
——做个主持正义、赏罚分明的领导
6. 王永庆的吃苦精神 36
——领导要有吃苦耐劳的精神

第三章 有效地激励:用你的激情鼓励下属 39

领导工作是一门艺术,激励则是领导艺术的核心。正确使用激励艺术已经成为衡量领导水平高低的重要标志之一。因此,学习领导激励方法,掌握领导激励艺术,既是新形势下提高领导水平的必然要求,又是现代领导者必须具备的基本技能。

1. 拿破仑的长项 41
——准确记住下属的名字
2. 鸭子怎么只有一条腿 43
——赞美是最好的激励法则
3. 卡耐基邮局奇遇 46
——挖掘下属的闪光点

4.	张大千的胡子	48
	——赞美点要找正确	
5.	韦尔奇的便条	51
	——给予一对一的指导	
6.	本田宗一郎的“鲶鱼效应”	53
	——让员工感受到危机	
7.	一支粉笔的力量	56
	——利用竞争有效地激励员工	
第四章 节制的批评:用你的坦诚纠正下属		
<p>批评是领导者最为敏感而又不可避免的激励手段。批评是为了达到结果的工具,更是一门直击心灵的艺术。批评更多地取决于一些微妙的甚至难以言表的感应和领悟,所以领导在批评对象的时候,要特别注意时机、场合和方式的选择。</p>		
1.	为政宽简的王导	63
	——批评也需要宽容	
2.	康熙对鳌拜痛下杀手	65
	——对单位的“刺儿头”不要客气	
3.	田穰直治军恩威并用	68
	——打个耳光给一颗枣吃	
4.	楚王断纓	70
	——必要的时候替员工掩盖失误	
5.	周总理自请处分	73
	——用自我批评给下属树立榜样	
6.	齐景公怀念晏子	75
	——下属的批评也要接受	
第五章 合理地用人:用你的智慧用好下属		
	《天下无贼》中的黎叔说:“21世纪什么最贵?人才。”作为一位领导,如果不知道如何挖掘每个下属的优点,你就不会	

85	将各位员工的潜力发挥到极致,员工就不能实现黄金组合,团队竞争力从何而来?到时候就应了黎叔那句话:“人心散了,队伍不好带啊。”	
82	1. 朱元璋火烧庆功楼 ——过河拆桥的做法不可取	81
82	2. 宋江何以能做大哥 ——合众若水方能汇集英才	83
10	3. 亭长也能当皇帝 ——不以出身论英雄	86
	4. 罗斯福的成功故事 ——知人善任用人所长	88
	5. 拿破仑任用富歇尔 ——不计前嫌任用异己	91
	6. 杰尼激发员工 ——权力不是你的王牌	93
50	第六章 放心地授权:用你的信任成就下属	97
20	诸葛亮可谓是一代英杰,然而他却日理万机,事事躬亲,乃至“自校簿书”,终因操劳过度而早逝。这与诸葛亮的不善授权有很大关系。成功的领导,不能再犯诸葛亮的失误了。对于具体事务,大可放心地交给下属去处理,也许下属能够创造出更科学、更出色的解决办法。	
80	1. 鞠躬尽瘁的诸葛亮 ——聪明的领导要学会授权	99
70	2. 唐太宗如何对付山东士族 ——领导分权的艺术	101
85	3. 黄炳买饭慰劳士兵 ——借用外力达到目标	104
	4. 子贱放权 ——巧妙整合下属的力量	106

5. 林肯独断	109
——该决断的时候不要手软	
6. 企业管理帅才王廷江	111
——疑人不用用人不疑	
第七章 独特的魅力:用你的个性征服下属	115
独特的个人魅力会让领导者锦上添花。领导魅力是无形的,它集中表现在对下属的凝聚力、吸引力、影响力和感召力。这些“力”的形成主要来源于领导自身的“内功”,诸如冒险的天性、内敛的性情、开阔的心胸、担当的意识等等。只有这样,这位领导才能凝聚人心、感召下属,让这个团队拥有野狼一般的战斗力。	
1. 美国人为什么喜欢奥巴马?	117
——亲和力让团队拧成一条绳	
2. 周恩来的四次痛哭	119
——至情至性才是好领导	
3. 舍命为打赢的将军	122
——为了目标锲而不舍	
4. 中兴名臣刘健	124
——尽职尽责上行下效	
5. 诸葛亮注重信义	127
——信守诺言取信于民	
6. 林肯心胸宽广	130
——宽宏大量汇聚精英	
第八章 广泛的人脉:用你的资源拴住下属	133
古希腊哲学家亚里士多德说:一个生活在社会之外的、同他人不发生关系的人,不是动物就是神。领导者更是处在多方人际关系的交汇点,人际关系对于领导者来说牵一发而动全身。处理得好,就能左右逢源,拥有旺盛的人气与人脉;处	

理不好就会腹背受敌,处处受到牵制。..... 135

111 1. 武则天治国有术 135
——女性领导人际交往的原则

2. 尼克松的水门汀事件 137
——小聪明坏了人际关系

3. 小泽征尔的坦诚 139
——坦诚是人际和谐的第一要素

4. 周厚健的海信文化 142
——管理要充满人情味

5. 比尔盖茨的信任 145
——信任会让人际关系更近一步

6. 三个人的游戏 147
——用你的激情感染下属

第九章 持续地学习:用你的好学带动下属 151

英国哲学家培根说过:“知识就是力量”。21世纪,领导力的源泉很大程度上来源于对知识和信息的吸收能力。作为一位卓越的领导,更应该顺应时代潮流,站在时代的前列,成为一个自觉学习、善于学习的人。学习能力已经成为当代领导能力的核心要素。

1. 毛泽东博览群书 153
——阅读会打开你的领导思维

2. 司马光的枕头 155
——学习要争分夺秒

3. 李大钊读书 157
——勤学更要好问

4. 爱因斯坦的公式: $A = X + Y + Z$ 160
——善于学习才能达到成功的顶峰

5. 哲学家和农夫的对话 162
——学习需要认清自己的不足

第十章 大胆地创新:用你的魄力吸引下属 167

歌德说:“不断变革创新,就会充满青春活力;否则,就可能变得僵化。”信息骤然增加,环境日新月异,作为领导,如果你的思维还是停滞不前,还是抱着以前的瓦瓦罐罐不放手,你只能被下属耻笑,被历史耻笑。

1. 市村清勇于改变自己 169
——创新就要塑造自己独特的魅力
2. 罗斯福大胆启用“新政” 171
——创新从理念开始
3. 鲁班发明锯 174
——从小事中找到创新的突破口
4. 钓鱼钓出食品冷冻法 176
——抓住创新的机遇
5. 陕西鼓风机集团弃旧图新 178
——创新文化让团队永葆活力

第十一章 及时地应对:冷静地面对危机事件 181

沧海横流方显英雄本色,太平盛世难铸卓越领导。面对突发的危机事件,才能真正考验一位领导的水平。处理危机仅凭过人的勇气和胆魄还不行,它还是一门艺术,一门科学。

1. 哈尔滨停水事件的处理 183
——面对错误及时补救
2. 俄罗斯剧院人质事件的处理 186
——立即行动,快刀斩乱麻
3. 比利时污染鸡事件的处理 188
——不找借口,坦白处理
4. 中国非典危机事件的处理 191
——加强领导的执行力

5. 康泰克的起死回生 194
——面对困难迎难而上

第十二章 谨慎地处理:和媒体打交道要谨慎 197

随着信息时代的到来,媒体起着越来越重要的作用。媒体时代,堪比风的时代,好的消息在瞬时间内会遍地开花;坏的消息也不例外。媒体时代又是一个向心的时代,它凭借自己的载体,汇聚全民的关注点。作为领导干部,和媒体打交道的机会较多,一定要谨言慎行。

1. 陈家山矿瓦斯爆炸事故 199
——领导对媒体绝不拖延

2. 西安交大附属医院新生儿死亡事件 201
——领导要与媒体主动合作

3. 西电卡门事件 203
——面对媒体别冲突

4. 陕西丹凤县徐梗荣案件 206
——和媒体打交道要用智慧

5. 丰田霸道道歉 208
——领导要对媒体负责

6. 汶川地震的报道 210
——感谢媒体的力量

第一章 淋漓的口才：用你的语言鼓舞下属

领导掷地有声的语言，会迫使对方作出让步，或取得共识；领导者慷慨陈词，会促成外引内联，提高团队作战力；领导说话得体，言之有物，会树立权威。雄辩的口才，是每一位追求卓越的领导者不可忽视的要素。

1. 日本议员和埃及总统纳赛尔的谈话 ——套近乎打开尴尬局面

在外交史上流传甚广这么一件事：一位日本议员前去拜见埃及总统纳赛尔。尽管彼此的经历、兴趣、脾气等都相差甚远。日本议员为了不辱使命，并搞好与埃及政府的关系，在会见前进行了多方面的分析，最后决定以套近乎的方式打动纳赛尔，达到会谈的目的。以下是他们的谈话内容。

议员诚恳地说，纳赛尔阁下，您的大名如雷贯耳，在我们日本简直就是无人不晓，由于我们都是军人，我想称呼您上校比称呼总统更为合适。

纳赛尔很不以为然的“嗯”了一声。

议员接着说，英国人骂您，不过他们也骂我。您写过一本书叫《革命哲学》，于是就把它与希特勒《我的奋斗》作比较，结果呢发现希特勒是实力至上的，而您呢，是充满了幽默。

纳赛尔立即充满了兴趣，十分兴奋地说，那本书是三个月匆忙写完的，是在十月革命之后，对啊，我不仅注重实力，还十分看重人情。

议员接着他的话题说：“是啊，军人更需要人情味，我曾经在马来西亚作战的时候，一把短刀总是戴在身上，却不是为了杀人，而是为了正当防卫，阿拉伯人现在也是正当防卫，因为是为了独立而战。”

纳赛尔高兴地说：“您说的也真好，以后欢迎您每年都来做客。”

双方进入了愉快的气氛，于是开始切入了正题，双方洽谈起贸易与关系来，并高兴的约定下次再合作。

这就是套近乎产生的神奇的功效，日本议员更是将套近乎的策略演绎得出神入化，不得不令人佩服。日本议员能够获得总统的青睐，就说明：套近乎也要运用得法，运用得时才能取得成功。

不管是在工作还是在生活当中，我们都有个这样的经历，就是和陌生人很难取得亲近感，那么这个时候，“套近乎”就能帮助我们解除这些尴尬。

享有“汽车销售大王”桂冠的乔·吉拉德就是一个很会套近乎的人，他的套近乎也为他赢得不错的商机。

美国汽车销售界的传奇人物乔·吉拉德被称作是汽车销售大王。但他

平日里非常谦和，这不仅为他得来了好人缘，更给他的带来了商机，而他的秘诀就是套近乎。

“哎呀，老兄，好久不见，你最近去了哪里？”假如你曾经和乔·吉拉德见过面，那么你一定能够记住他这特殊的开场白，就会看到他那迷人的、和蔼的笑容，他朝你热情地打着招呼，呼喊你的名字，似乎你昨天刚刚来过，完全不介意你们也许又好几个月没见面了。

他这样亲切，让本来只是想随便看看车子的你产生了一点局促不安，“我只是随便转转，随便转转。”

“朋友，千万别紧张，我知道你来看望我当然不一定需要买车。能够见到你，我就感到很高兴！”

因为和乔·吉拉德的聊天很舒服，所以才会有人对他恋恋不舍，他的几句话就能打破尴尬，当然人们更愿意买他推销的产品。而对于我们前文上所提到的陌生人，吉拉德也自有一套方法。

一天，一个建筑工人来到了他的展位，吉拉德与他打过招呼后，并不着急介绍自己的商品，而是和工人聊起了建筑，他的每个问题都围绕着这位建筑工人设计，比如“您在工地上做什么具体工作？”等，几句话下来，他便和这位建筑工人成了无话不谈的好朋友，这位工人不但挑选了他的汽车，而且还把自己的同事们介绍给他认识，无形中使吉拉德获得了更多的商机。

套近乎的原则就是要把话说到对方的心里去，而乔·吉拉德正是运用了这样的技巧。套近乎都是社会交往的重要手段之一，在职场当中，不管是领导还是员工都必不可少的技巧之一。那么，我们应该怎么做才会学的乔·吉拉德的一副好的技巧呢？

首先为套近乎，就要搭感情。从人的心理上来讲，每个人的潜意识中都有一种“排他性”，对自己的或跟自己有关的事物往往不自觉表现出更多的兴趣和热情；排斥一切与自己无关的事。因而在交谈中就要搭上自己的感情。

小张在进一个单位的时候，为了和其他同事打好关系，于是在进新的单位说的第一句话就是：“是你帮助我布置好桌子的吗，是吗？”小张惊喜地说。接着他变和同事的话题就打开了，气氛顿时也热乎了许多。那个同事的确帮过小张，不过新人进来，旧人离去，就让他们忽略了这一点，而小张则恰到好处地点出了这些，给对方很大的惊喜，也使两人的关系拉近了一层。