

<<故事的领导力>>

图书基本信息

书名：<<故事的领导力>>

13位ISBN编号：9787300112473

10位ISBN编号：7300112471

出版时间：2009-10

出版时间：中国人民大学出版社

作者：史蒂芬·丹宁

页数：246

译者：宋强

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<故事的领导力>>

前言

我的领导力之旅是以很突然的方式开始的，1996年2月5日，那是一个周一的傍晚。我提出要与世界银行（World Bank）的一位董事总经理会面，他是向世行总裁汇报工作的三位核心人物之一，负责银行运营方面的工作。

作为世行非洲区的总监，我要见他的原因是：“我的事业”开始变得糟糕起来。

世界银行是一家位于华盛顿特区（Washington D . C）的国际借贷机构，目标在于减轻全球贫困。

就职数十年来，我从事过许多岗位，承担了诸多职能，包括制定方案和预算，西非河盲症计划，人口、健康和营养计划以及运营的质量控制等。

二十世纪九十年代初期，我曾担任南非部总监，监管分布于10个国家数百人的工作。

现在作为非洲部的总监，我更是负责管理在43个国家工作的1000余人。

凭着担任管理者的这些经验，虽然我即将发现自己在领导力方面还有需要学习提高的空间，但在当时我自认为已经理解什么是管理了。

大型组织表面看起来好像很稳定，但是现象往往具有欺骗性。

一年前，公司总裁意外亡故。

上个月，我的老板决定退休。

现在，又有人要来顶替我的职务。

董事总经理的办公室仅比总监的办公室高两层。

在外人来看，这两层可能算不了什么，但是在内部人眼里却存在着天壤之别。

<<故事的领导力>>

内容概要

本书共分为“故事是变革型领导的关键一步”、“故事引领你踏入沟通高手的领域”以及“关键三步，展现故事的领导力”三大部分。

三部分相对独立，又承前启后、层层深入。

作者通过对亲身经验的提炼总结和各种案例的深入研究，归纳出了与传统沟通模式截然不同的新观点：引起关注——刺激愿望——用出原因给予强化。

正如作者所讲，单纯地遵循这一模式是不够的，还需要辅之以六个促成条件(清晰地表达鼓舞人心的目标、对目标做出承诺、领会听众的故事、培养叙事的能力、讲述真实的故事、运用肢体语言等)，才能保证领导力语言能够鼓舞他人持续的热情，让他们行动起来，卓有成效地实现变革。

<<故事的领导力>>

作者简介

史蒂芬·丹宁，在西方企业管理界，享有“故事大王”的美誉，是“讲故事提升领导力”的极力倡导者。

著有畅销书《松鼠公司》、《领导者讲故事指南》等。

他写的有关“讲故事”的文章曾在《哈佛商业评论》上多次发表。

被评选为世界十大最受尊敬的知识型领导，与通用电气CEO杰克·韦尔奇比肩，并被列为世界最出色的200位管理大师之一。

自2000年起，他与美国、欧洲、亚洲和澳大利亚的公司合作，研究组织中的故事和知识管理。在从事企业管理咨询之前，曾任世界银行知识管理的项目总负责人，并发起了知识分享项目。

<<故事的领导力>>

书籍目录

序言 我的领导力之旅第一部分 故事是变革型领导的关键一步 第1章 变革型领导的十大行动误区 第2章 故事让变革在困境中发现机遇第二部分 故事引领你踏入沟通高手的领域 第3章 用清晰的目标召唤持续的支持 第4章 领导者自己的故事 第5章 听众是变革的推动者 第6章 借助故事培养领导力 第7章 真实的故事更具影响力 第8章 展现不一样的领导力第三部分 关键三步，展现故事的领导力 第9章 引起人们的关注 第10章 刺激愿望 第11章 用原因给予强化 第12章 持续谈话展现领导力风采 第13章 结语附录1 1996年4月对世行变革管理委员会所做的演讲附录2 模板与练习附录3 叙事能力测验译者后记

<<故事的领导力>>

章节摘录

2000年10月3日，大约9 000万观众观看了阿尔·戈尔和乔治·布什（George w . Bush）之间的第一场电视辩论赛。

这是美国总统大选单场活动收视率最高的一次，也是许多美国人首次通过电视广告画面或者晚间新闻镜头以外的途径来评估竞选者。

距离美国总统大选仅剩35天的时候，竞争仍然难分伯仲，民调统计显示两位候选人不相上下。

鉴于大多数摇摆不定的选民都会观看，所以这场辩论变成了关注的焦点。

作为在任的副总统，戈尔可讲的内容很多。

国家社会安定，经济空前增长，景象一派繁荣，国家债务正在减少，完成了福利改革，犯罪率仍在下降，家庭住房拥有率和新增就业岗位达到了空前的高度。

在重大的外交政策方面，成功地与中东、爱尔兰和巴尔干半岛签署了和约。

戈尔本人也是有史以来为数不多的对一届政府做出重大贡献的副总统之一。

他在环境、技术、预算规划、行政改革、城市和外交政策方面都发挥了一定的作用。

与美国大多数副总统的情况不同，戈尔得到了当时在位的总统比尔·克林顿坚定和明确的支持。

尽管受到性丑闻的影响，克林顿本人的政策在当时仍然很受欢迎。

但是不知是好是坏，戈尔的表现让人无法看出他仍旧在任。

他在民主党大会上说：“此次选举不是对过去表现的嘉奖。

我不想让大家因为目前取得的经济繁荣而选我。

”实际上，当时的经济状况尽管不错，“也没有好到哪里去”。

犯罪率的确下降了，但是“还是存在很多危险，人们依旧很担心。

”在总统辩论中，他几乎没有提及个人以前的业绩，没有把自己与他效力了近八年的总统联系起来。

戈尔作为一位变革型的领导者参加了竞选。

他竞选的身份不再是副总统，而是他自己。

他的竞选活动不是建立在他过去的政绩之上，而是如果当选总统他在未来要做的事情之上。

他把自己与1980年的罗纳德·里根相类比，但是他没有思考里根曾经问过的问题“你们今天比八年前富裕了吗？

”他问道：“我们在未来四年会更加富裕吗？

”对于大多数选民来说，回答里根的是毫不犹豫的“是”，但是对戈尔问题的回答就不那么肯定了。

布什对克林顿在过去8年成功的经济政策基本表示拥护，荒唐的是戈尔却要改变政策。

他以一个抗争者的角色展现在世人面前。

但是与什么抗争？

大多数人认为，选民对于竞选并不十分在意。

但是在2000年10月3日那个晚上，大约900万人打开电视想要看个究竟。

他们听到了戈尔讲他要争取大量的政府计划。

在辩论最初的90秒钟时间里，戈尔试图提到11个这样的计划，包括平衡预算、偿还债务、将存款用于医疗和社会治安、削减中产阶级家庭的税务、确保校园安全、为家长提供帮助以防孩子受到文化污染、教育投资、卫生保健、环境以及退休保障等计划。

而且这仅仅是个开始。

随着辩论一点一点地继续，他谈到了更多他想要争取的计划。

1992年克林顿的顾问团曾提醒克林顿：“如果你说到三个问题，你就等于什么都没说”。

克林顿接受了这一建议，集中于一个方案。

“那就是经济，傻瓜。

”如今在2000年，辩论之初，戈尔提到了不只是三件事情，而是在90秒钟解释11件事情，而且随后还有更多的事情。

要在90秒钟时间内理解11套方案的内涵，对于任何听众来说都太困难了，即便全神贯注倾听的专家也是一样。

<<故事的领导力>>

普通选民对于竞选本来就不太关注，这样一来他们就完全超负荷接收了。

很快他们大脑中“内存已满”的指示灯就亮起来了。

但是戈尔的讲话有没有总体性的主题呢？

他在辩论中最贴近总体主题的是结尾时所说的：“我想得到你们的支持，因为我希望能以总统的身份为你们争取，为全体人民争取。

”在2分钟的总结陈词中，他7次用到了“争取或者抗争”这样的字眼。

他的目标似乎就是抗争。

对于厌倦了克林顿政府一派的选民，下一个4年的抗争既不够清楚，也不能鼓舞人心。

戈尔在第一场总统竞选辩论中讲道：“我不是一个让人十分兴奋的政治家”。

他能够讲出这番话，也并非什么新鲜事，正好证实了批评他的人常说的是完全正确的。

但是他暴露出了变革型领导的致命错误。

他是在承认就连他自己也没有十足的信心当好领导者。

如果戈尔本人对自己成为候选人、对他的变革计划都不感到兴奋的话，何以期望选民能够兴奋起来？

评论家是正确的，戈尔的竞选不是最让人兴奋的。

他在公众面前的表现既呆板又无趣。

但是要成为变革型领导，戈尔就需要战胜那些负面言论。

他要做的第一步就是相信自己，坚持毫不动摇的信念，坚信自己追求的变革让人兴奋，同时这也能激发他人的热情。

对于那些私下认识戈尔的人来说，戈尔死板的公众形象简直就是个谜。

大家都知道他讲故事水平高超，他开起玩笑来机智、敏捷又尖刻，不露声色地就能给予回击，也能很好地调节工作中的紧张气氛。

但是在大庭广众之下，他却不愿意展示自己幽默的一面，可能是因为他的幽默既尖锐又刻薄吧。

另外，他如此小心是因为顾问团奉劝他不要谈论自己怀有热情的那些事情。

结果，戈尔将自己对事物的看法进行了一些处理。

他的一位竞选助手说：“他未谈及烟草，因为他担心被称做种烟草的农民。

他不会太多地谈到环境问题，因为他担心人们会用他所写的书来反驳自己。

”他未提及自己的长期搭档，也就是前总统比尔·克林顿，因为他的顾问团认为选民不会认同克林顿的个人作风。

事实上，戈尔个人当时也在与顾问争论自己究竟是个怎样的人，怎样的候选人。

第二年，他一次性对顾问团队做出了很大调整。

这一争论从辩论上所讲的内容上就能够看得出来。

辩论一开始，他表现为一个理性的官僚，他对每一个问题都设计出了解决方案。

到了最后，他将自己展现为一个积极鼓吹变革的人，下定决心要为小人物而战。

<<故事的领导力>>

媒体关注与评论

“ 史蒂芬·丹宁对怎样讲故事做出了精彩叙述，以一种独特的方式帮助组织提升业绩。
” ——托马斯·达文波特 最具影响力的商界管理大师 “ 故事中蕴含了很多深刻的哲理!企业家讲故事，就是要让员工思考，从而在企业中形成了‘上下同心’的内在驱动力!” ——陈锦华 中国企业家协会会长

<<故事的领导力>>

编辑推荐

“卓越领导之道”书系07清华经管领导力研究中心杨斌博士主编，《金融时报》年度最佳商业图书，与杰克·韦尔奇比肩的“世界十大最受尊敬的知识型领导”，西方企业界的“故事大王”史蒂芬·丹宁倾情呈献，领导力语言的终极秘密。

同样是领导者，为什么小布什这个说话有些结巴、英语并不规范的西部牛仔能当选美国总统？而其竞争对手艾尔·戈尔这位号称是演说家的美国副总统，动用了一系列的叙述方法却依旧落选！为什么甘地这个其貌不扬的“小老头”利用他的语言魅力成功带领印度实现民族独立？而富兰克林这位被人称为“美男子”的美国第14任总统，无论演说多么慷慨激昂，仍然不能促进国家的统一！

本书为您解答！

<<故事的领导力>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>