



领导艺术

选自：模块五领导艺术，任务三善用领导艺术

管理学基础课程结构思维导图





知识目标

掌握掌握领导艺术的定义、特征、运用与提升领导力的几种方法

能力目标

培养学生掌握科学的领导方式；学会运用领导艺术，提升领导能力

素质目标

培养学生运用已学知识分析问题、推导新知识

内容

01 学习目标

02 内容讲授

03 总结



内容大纲

- 一、领导艺术的定义
- 二、领导艺术的特征
- 三、领导艺术的运用
- 四、提高领导力的几种艺术

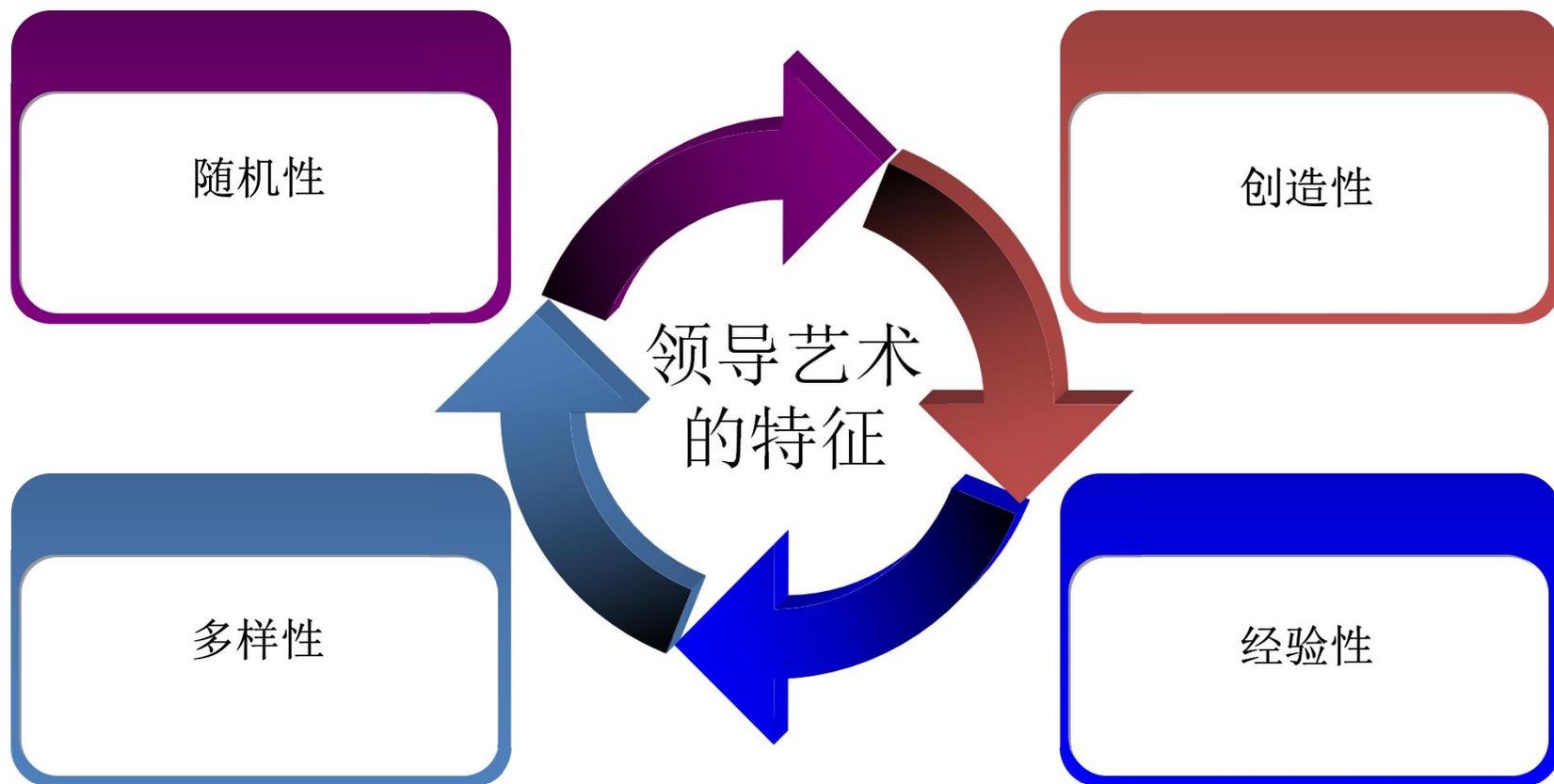
● “领袖” 的文字诠释：

- “领”者，颈也。整件衣服以领为纲，排扣对准领，依领而循行下来。
- “袖”--- 可长可短可伸可缩。可短，及时，出手以进；可长而覆掌，缩手可退。长袖善舞，视情境不同决定自己的行动的自由度与强弱度。

一、领导艺术的定义

所谓领导艺术，即在领导实践活动中，凭借领导者的经验才智对领导原则、方法的灵活、适度和巧妙运用。

二、领导艺术的特征



三、领导艺术的运用

(1) 领导艺术的运用建立在领导者素质的基础上

(2) 领导艺术的高超技艺来源于领导的机智

(3) 领导艺术的发挥取决于领导的协调能力

四、提高领导力的几种艺术

- (一) 用权的艺术
- (二) 用人的艺术
- (三) 处事的艺术
- (四) 协调人际关系的艺术

四、提高领导力的几种艺术

(一) 用权的艺术

1、权力的含义：权力是一个人的行为使另一些人的行为发生改变的一种关系。

职权是领导履行职务由职位派生的法定权力,职位本身并不能自动产生权力,只有当人们直接参与具体决策和管理,才能拥有权力。

四、提高领导力的几种艺术

(一) 用权的艺术

2、领导要善于授权

授权的含义：

- 1、授权是领导者根据工作的需要将自己的部分权力分授给自己的下属，并加强授权后的管理过程。
- 2、上级将权力和责任授予下级，使下级在一定的监督下，有相当的行为自主权。

授权的本质：就是释放员工本身所有但又没有充分利用的知识、经验和动力。

四、提高领导力的几种艺术

(一) 用权的艺术

3、授权的目的

1.提高部属的主观能动性

2.可使气氛和谐

3.部属可得到发展机会

4.可达到优势互补

5.对部属的激励和信任

6.可提高部属的责任心

7.本人能力可得到延伸

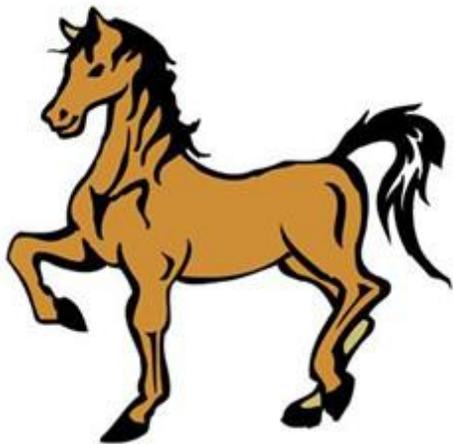
你们所了解的班长、学生会主席是如何授权的？



四、提高领导力的几种艺术

(二) 用人的艺术

郭隗买马



请同学们思考：落后的燕国为什么一下子就人才济济了？燕昭王运用了什么样的领导艺术？

四、提高领导力的几种艺术

(二) 用人的艺术

案例分析

管理之道，唯在用人。人才是事业的根本，杰出的领导者应善于识别和运用人才，才能在激烈的社会竞争中战无不胜。

四、提高领导力的几种艺术 (二) 用人的艺术

观点之一

为政之要，莫先于用人

观点之二

管理，就是让别人去做自己想做而不愿意亲自去做的事情。

观点之三

谁掌握了用人艺术，谁就能最大限度地发挥人的潜能，谁就能在未来竞争中赢得主动。

卡耐基碑文

一个知道选用比自己本领还大的人为他工作的人安息在这里！

四、提高领导力的几种艺术 (二) 用人的艺术

领导者通过考察和识别，做到对人的全面了解和正确认识。

“人心隔肚皮，做事两不知。”
“知人知面不知心。”

如何识人
?

四、提高领导力的几种艺术

(二) 用人的艺术

诸葛亮识人七法：

问之以是非而观其志 穷之以辞辩而观其变

咨之以计谋而观其识 告之以祸难而观其勇

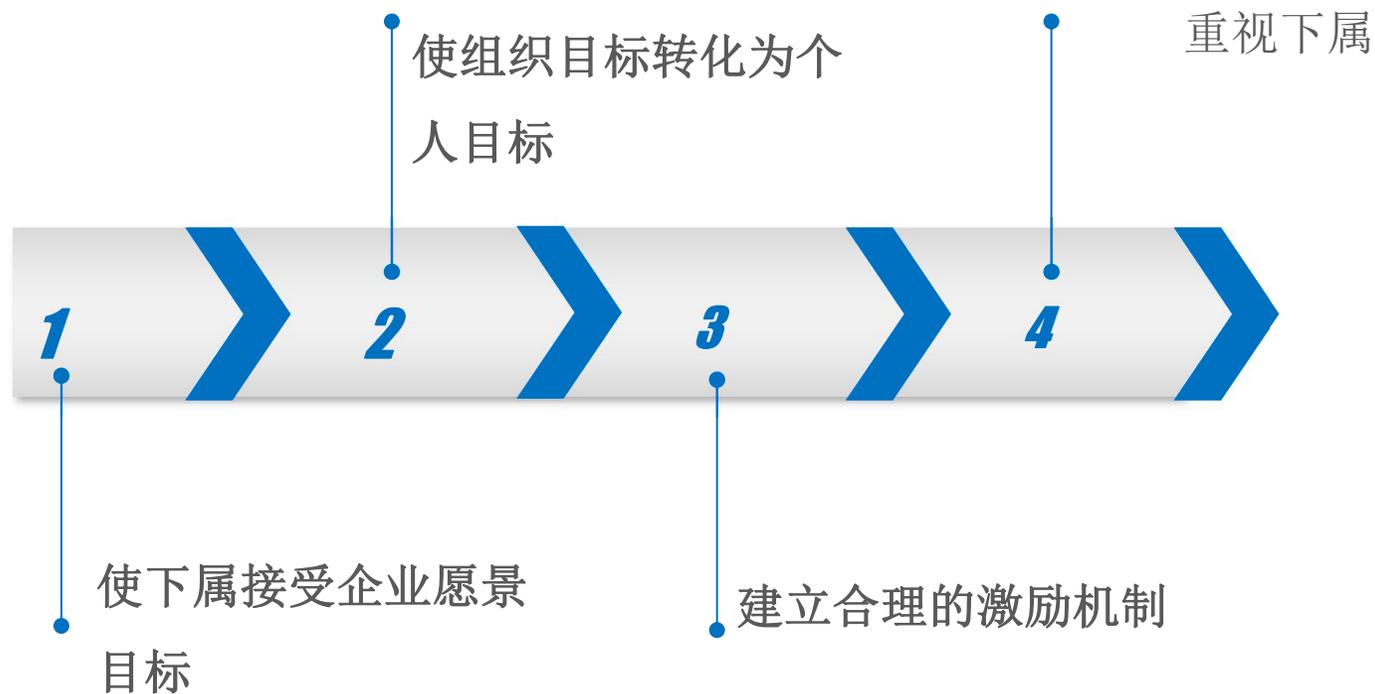
醉之以酒而观其性 临之以利而观其廉

期之以事而观其信

四、提高领导力的几种艺术

(二) 用人的艺术

用人艺术的工作要求



四、提高领导力的几种艺术 (二) 用人的艺术

用人效果的境界

第一种境界：只能用比自己本领小的人(最低)。

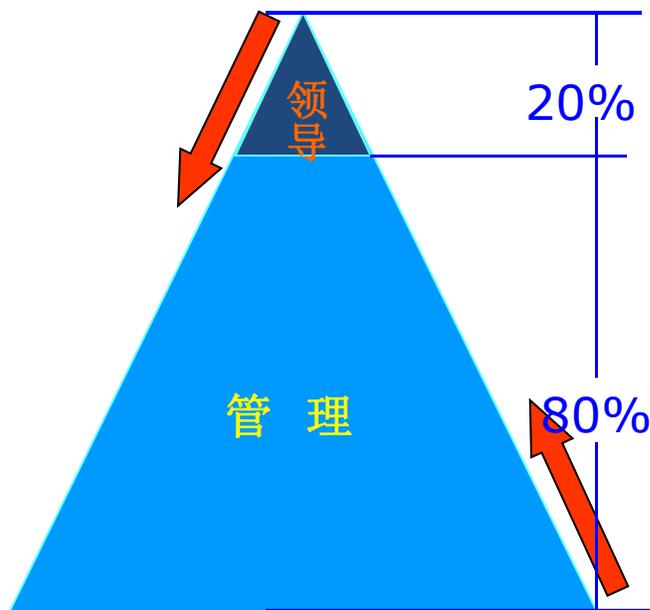
第二种境界：能用和自己本领相当的人(居中)。

第三种境界：能用在某一方面超过自己的人(最高)。

四、提高领导力的几种艺术

(三) 处事的方法与艺术

1、主次不能颠倒，严格遵循领导行为二八律

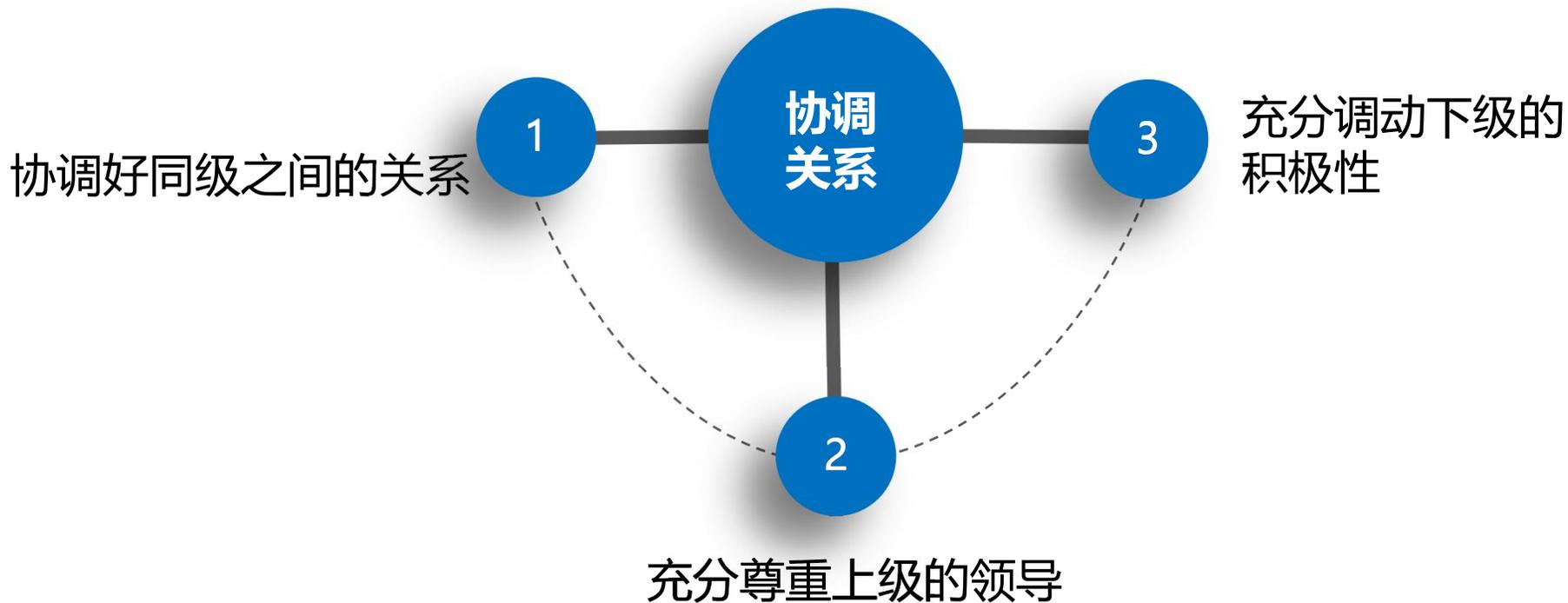


领导工作与管理之比

- 2、善于运用“木桶”理论，抓薄弱环节
- 3、善于利用跳板原则，使工作呈现立体状态
- 4、科学管理时间，提高工作效率

四、提高领导力的几种艺术

(四) 协调人际关系的艺术





课堂提问



你们班同学之间的关系如何？
怎样增强同学们之间的友谊？



内容

01 学习目标

02 内容讲授

03 总结



一个定义：领导艺术的定义
四个特征：领导艺术的特征
三种运用：领导艺术的运用
四种艺术：提高领导力的几种艺术

拓展任务：

案例分析

《淮南子·道应训》记载，楚将子发爱结交有一技之长的人，并把他们招揽到麾下。有个其貌不扬，号称“神偷”的人，也被子发待为上宾。有一次，齐国进犯楚国，子发率军迎敌。交战三次，楚军三次败北。子发旗下不乏智谋之士、勇悍之将，但在强大的齐军面前简直无计可施了。这时，神偷请战。他在夜幕的掩护下将齐军主帅的睡帐偷了回来。第二天，子发派使者将睡帐送还给齐军主帅，并对他说：“我们出去打柴的士兵捡到您的帷帐，特地赶来奉还。”当天晚上，神偷又去将齐军主帅的枕头偷来，再由子发派人送还。第三天晚上，神偷连齐军主帅头上的发簪子都偷来了，子发照样派人送还。齐军上下听说此事，甚为恐惧，主帅惊骇地对幕僚们说：“如果再不撤退，恐怕子发要派人来取我的人头了。”于是，齐军不战而退。

问题：分析楚将子发的用人艺术

预习任务：

领导不是万能，下属不是木头，
当领导的如果不能和下属交心，
那你就永远也无法真正从内心
激励他们！

请大家预习沟通的含义与作用



谢谢观看

管理学基础

