

رهبری و مدیریت

محمد رضا غلامی

علیرضا غلامی

انتشارات آروز

سرشناسه	غلامی، محمدرضا، ۱۳۴۴ -
عنوان و نام پدیدآور	رهبری و مدیریت / نویسنده محمدرضا غلامی، علیرضا غلامی
مشخصات نشر	همدان: ارژن، ۱۳۹۱.
مشخصات ظاهری	۱۶۴ص: مصور، جدول، نمودار.
شابک	978-600-93255-4-2
وضعیت فهرست نویسی	فیا
موضوع	رهبری
موضوع	مدیریت
موضوع	انکیزش در کار
شماره افزوده	غلامی، علیرضا، ۱۳۵۵ -
رده بندی کنگره	۱۳۹۱ ۷۷۹/۷ HD۵۷۷
رده بندی دیویی	۶۵۸/۴۰۹۲
شماره کتابخانه ملی	۲۹۸۳۶۳۸

انتشارات ارژن

رهبری و مدیریت

نویسنده: محمدرضا غلامی، علیرضا غلامی

ناشر: ارژن

چاپ و صحافی: چاپ و طرح امروز

نوبت چاپ: اول - ۱۳۹۱

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۹۰۰۰۰ ریال

شابک: ۹-۵-۹۳۲۵۵-۶۰۰-۹۷۸

کلیه ی حقوق چاپ و نشر محفوظ است

فهرست مطالب

فصل اول: رهبری رهبران.....	۷
رهبران: از ما بهتران.....	۱۰
رهبری سوخت شده به دست فرانسوی‌ها.....	۱۳
تأیین رهبری.....	۱۴
نتیجه‌گیری: درس‌هایی برای رهبری رهبران.....	۱۶
فصل دوم: رهبری رو در رو.....	۱۷
تعریف مفهوم رهبری.....	۱۸
مفهوم رهبری، مسئولیت و جوهر روان است.....	۱۸
رهبری یعنی برقراری ارتباط.....	۲۰
ارتباطات، کلید برقراری در روابط رهبری است.....	۲۱
رهبری رو در رو و صمیمانه.....	۲۱
رهبری متکی بر انگیزه‌ها.....	۲۲
انتخاب روش صحیح برای رساندن پیام رهبری.....	۲۴
گام‌های سازنده روابط رهبری.....	۲۷
نتیجه‌گیری.....	۲۸
فصل ۳: هنر مذاکرات راهبردی رهبری.....	۲۹
بازی مذاکره راهبردی.....	۲۹
قضیه‌ی هانس برانت.....	۳۲
هفت اصل مذاکرات راهبردی رهبری.....	۳۳
هدف خود را تعریف کنید و روی آن متمرکز شوید.....	۳۳
طرف خود را بشناسید و منافع وی را درک کنید.....	۳۴
گوش دادن.....	۳۵
پرس و جو کنید.....	۳۶
انگیزه‌ی طرف مقابل را تحریک کنید و منافع وی را شکل دهید.....	۴۰
دانه پاشیدن.....	۴۰
برای تعیین گزینه‌ها همکاری کنید.....	۴۴
گزینه‌ها را منصفانه بررسی کنید.....	۴۵
تعهد به اجرای تصمیمات را تدوین و کسب کنید.....	۴۶

۴۷	نتیجه: قواعد انجام یک مذاکره‌ی راهبردی.....
۴۸	فصل چهارم: وظایف روزمره‌ی هفت‌گانه‌ی رهبری.....
۴۹	انتظارات و نیازهای پیروان.....
۵۱	رهبر چند منظوره.....
۵۲	نتیجه‌گیری.....
۵۴	فصل پنجم: وظیفه‌ی شماره‌ی یک: جهت دادن.....
۵۴	مذاکره درباره‌ی بینش سازمان.....
۵۵	تعیین و کسب جهت: راه پیش‌رو و بینش سازمانی.....
۵۷	پیامبر بینشگر یا دیپلمات بینشگر؟.....
۵۸	تضمین تعهد به بیکبری جهت تعیین شده.....
۶۰	نظارت بر جهت‌گیری سازمان.....
۶۰	مذاکره برای کسب بینش در گلدمن زاکس.....
۶۲	گلدمن زاکس در جست‌وجوی یک جهت تازه.....
۶۴	جست‌وجوی جهت تازه تحت مدیریت جدید ادامه دارد.....
۶۶	گلدمن سرانجام یک جهت نوین می‌یابد.....
۶۷	اصول اساسی مذاکره بر سر یک جهت‌گیری.....
۷۰	نتیجه‌گیری: قواعد اجرای وظیفه‌ی جهت‌یابی.....
۷۲	فصل ۶: وظیفه‌ی شماره‌ی دو: یکپارچه‌سازی.....
۷۳	معنای پیروان.....
۷۶	موانع یکپارچگی.....
۷۶	۱- نبود منافع مشترک متصور بر یکپارچگی.....
۷۶	۲- نبود احساس یک پیشه‌ی مشترک.....
۷۷	۳- پیشه‌ی شرم‌آور.....
۷۷	۴- ارتباطات داخلی ضعیف.....
۷۷	تفاوت فرهنگی.....
۷۸	خرابکاران.....
۷۹	رهبری تفرقه‌بینداز و حکومت کن.....
۷۹	رفع موانع یکپارچگی.....
۸۱	تاریخ بسازید.....
۸۲	پل زدن روی خلأ فرهنگی.....
۸۴	مهندس ارتباطات شوید.....
۸۵	خرابکاران را جذب یا متزوی کنید.....

۸۵	روش مدیریت وحدت انداز و حکومت کن را پیش گیرد
۸۶	نتیجه گیری: قواعد کسب یکپارچگی سازمانی
۸۷	فصل هفتم: وظیفه‌ی شماره‌ی ۳: میانجی‌گری
۸۷	حل تعارض‌های رهبری
۸۹	رهبر به عنوان یک میانجی‌گر
۹۱	روبین و رابین
۹۲	گام اول: درک منافع
۹۳	نقش شما به عنوان رهبر میانجی‌گر
۹۵	فرآیند تعامل
۹۶	ارتباطات
۹۷	اصل موضوع
۹۷	ابزارهای قدرتمند میانجی‌گری
۱۰۱	نتیجه: قوانین میانجی‌گری
۱۰۲	فصل هشتم: وظیفه‌ی شماره‌ی چهار: آموزش
۱۰۲	آموزش رهبران
۱۰۳	رهبران به عنوان مدیران فرآیند آموزش
۱۰۴	شناسایی مشکل یادگیری
۱۰۸	استفاده از چارچوب‌های شناخته شده و واژگان آشنا
۱۰۹	آموزش رودرو
۱۱۱	توصیه و توافق، آری کنترل و دستورانه
۱۱۳	چارچوب دهی مشکل
۱۱۴	درگیر کردن مخاطبان در فرآیند آموزش
۱۱۵	نتیجه: رهنمودهایی برای فرآیند آموزش رهبران
۱۱۶	فصل نهم: وظیفه‌ی شماره‌ی ۵: انگیزش
۱۱۶	انگیزش رهبران دیگر
۱۱۷	ماهیت انگیزش
۱۱۷	انگیزه‌هایی بر مبنای منافع
۱۱۹	انگیزش فردی که دارای قدرت است
۱۲۱	یک مشوق برای همه مناسب نیست
۱۲۴	انگیزش، نه فریبکاری
۱۲۵	اعتقاد راسخ
۱۲۷	آینده‌نگر باشید و بازخور بگیرید

۱۲۸	نتیجه: قوانینی برای انگیزش
۱۲۹	فصل دهم: وظیفه‌ی شماره‌ی ۶: معرفی سازمان
۱۲۹	رهبری برون‌سازمانی
۱۳۰	نظارت به معرفی
۱۳۲	وظایف رهبران
۱۳۲	تأمین منابع
۱۳۲	مدیریت ارتباط
۱۳۳	تصورسازی
۱۳۴	داستان دو عکس
۱۳۷	انتخاب تصویر مطلوب
۱۳۸	اختیار رهبر
۱۴۲	رهنمودهایی برای نمایندگی سازمان
۱۴۳	رهبران وظیفه شناس
۱۴۴	نماینده‌گی براساس منافع
۱۴۵	نتیجه: رهنمودهایی برای رهبر به عنوان یک نماینده
۱۴۷	فصل ۱۱: وظیفه‌ی شماره‌ی ۷: ایجاد اعتماد
۱۴۷	تجهیز رهبری
۱۴۸	به من اعتماد کن
۱۴۹	اعتماد چیست و چرا اهمیت دارد؟
۱۵۱	افزایش اعتماد
۱۵۴	گشادگی
۱۵۵	افزایش اعتماد
۱۵۵	اول اعتماد کنید
۱۵۶	بین پیروان اعتماد ایجاد کنید
۱۵۷	آموزش‌های مشترک
۱۵۷	موانع اعتماد
۱۵۹	نتیجه: قوانین اعتماد