

A woman with blonde hair, wearing a dark blazer over a white shirt, is the central figure. The background is a dark, stylized cityscape with silhouettes of people and buildings. The word 'VISTAGE' is in the top right, and the title '领导者的7个领导力法则' is on the right side.

VISTAGE

领导者的7个 领导力法则



领导者的7个领导力法则

你的职责就是做出决策，而决策的结果决定着成败。

那么，如何做对那些事关公司发展的重要决策？从这篇指南开始。

通过60多年来对超过10万名企业家的教练实践，

我们得出了关于成为成功领导者的基本法则。

这些法则将帮助你从优秀的决策者变成卓越的决策者：

- 1 拒绝成长的捷径
- 2 创造思考的空间以更好地发展业务
- 3 用全新视角挑战你的思维
- 4 激发好奇心
- 5 遵循行之有效的决策方法
- 6 寻求一位可信赖的向导
- 7 通过帮助他人提升自己

1. 拒绝成长的捷径

卓越的领导者追求卓越的领导力，立志成为世界级选手。他们知道这是充满挑战的漫长过程，需要不懈地工作并坚定地投入精力。他们拒绝走捷径，尽己所能地掌控自己的发展。他们全身心地投入于优化和精进中，推动自己持续成长为更好的领导者。

“领导者背负着
不断刷新视野以使组织
始终具有市场竞争力的
责任。”

领导力顾问

肯尼斯·米克尔森和哈罗德·贾奇
哈佛商业评论

试着

用两个问题揭示你的盲点

领导顾问和伟事达演讲人艾米克·哈钦斯帮助领导者们发现并解决他们的盲点，这样他们就能提高解决问题的能力。哈钦斯提出了两个问题，有助于揭示领导力的盲点：

1. 我错过了什么？

当领导者对一切都有答案时，他们的态度倾向于僵化和固定思维。反过来，要激发好奇心、创造力和创新，克服顽固的“我知道”的态度盲点，只要简单地问自己：“我错过了什么？”

2. 反馈中的事实在哪里？

当领导者要求建设性的反馈，他们需要坐下来，不带着防备心地吸收信息，不装腔作势，不中断。这样才会有后来的广开言路。
当领导者自问：“反馈中的事实在哪里？”对这个问题的回答将照亮可能的盲点，让领导者的工作得以推进。

2. 创造思考的空间以更好地发展业务

成功的领导者通常会给自己时间和远离业务的空间来思考、获取新知识并专注于战略。这一法则使他们在获得清晰的角度应对日常挑战的同时，

也能保持公司长期的良好发展。

不停地努力是他们的本能，但他们会迫使自己放慢脚步做出深思熟虑的决定。

“平静是一门失传的艺术，它对领导者的成功至关重要。批判性地思考我们的业务或者生活，使我们成长。”

丹妮尔·鲍德温
伟事达教练



试着

创造一个反思的空间

反思必须是领导者亲力亲为的。为了确保反思不被杂事挤压，需要反思的空间。颠覆式创新专家盖尔·麦克斯韦提供了四个放慢脚步的方法。

1. 每个月安排一天做重要的思考

关掉手机，关掉邮箱，专注于审思业务。

2. 走出办公室

许多领导者在外面时思考得更清楚，思维更活跃。去跑步、远足、参观博物馆，去健身房或观摩艺术画廊——无论哪一种都可以让你的大脑更清醒。

3. 阅读一本书

阅读时不要将范围局限于业务图书。阅读小说是减少压力的好方法，并且能激发创造力。

4. 举办非传统的康养活动

计划一次户外活动，把团队带到人迹罕至的地方。参加一些度假村为企业量身定制的兴趣项目，如艺术、冒险、运动、美食和品酒。



3

3. 用全新视角挑战你的思维

伟大的领导者会从可信赖的同事那里寻求关于重要决策的不同观点。他们积极地与孤立思维和偏见作斗争。他们还有来自不同行业的处理过类似问题的企业家同伴，能理解这一角色中的细微差别和挑战，但不会受到组织环境的影响，能带来新鲜的观点。

当一群不同背景的领导者聚集在同一个房间时，这种影响就会得到放大——尤其是在环境允许公开对话和坦诚反馈时。

试着

挖掘证明的偏差

而不是寻求支持来强化你的信念，数据顾问托马斯·雷德曼建议认真思考反对意见，并尝试去捍卫它。他在《哈佛商业评论》中写到：

1. 收集数据来捍卫相反的观点。
2. 通过数据分析比较最初的决定。
3. 在更充分的数据支持下重新评估你的决定。

世界一流的商业领袖好奇心强烈，把自我看得很小。因为好奇，所以能拥抱有依据的新想法、渴望探索。他们并不认为自己无所不知或拥有标准答案，“脆弱”在他们看来是一种财富。他们提出问题以寻求意见并对假设进行压力测试，以便他们能够为业务做出最佳决策——而不是证明自己的观点。

“顶尖领导者与普通领导者的不同之处在于他们是否善于提问、探究，并能从他们正在经历的事情中寻找洞察力和模式。”

亚当·布莱恩特

“像企业家一样思考,” 战略+商务

4. 激发好奇心

试着 | 更好地提问

好奇心来自问题。伟事达教练
贝丝·米勒建议领导者保持怀疑精神。
她提供了五个小贴士，可以提高
你的提问技巧：

1. 提问不意味着你在态度上一定要真正理解对方的观点。
2. 提出开放的和多样化的问题。
3. 提出能厘清事实的问题。
4. 提出有影响力的问题，采取积极的行动，而不是责备。
5. 提出有助于员工的问题，并分析性和批判性地思考。

5. 遵循行之有效的决策方法

表现最好的人遵循行之有效的决策方法。
他们使用一个把直觉考虑在内的系统思考，
基于经验和数据以及来自同行、导师和员工的观点而做出判断。
应用这种严谨性有助于他们始终如一地在更短的时间内做出更准确的决策。



“找到一种让自己感觉真实的决策方法。
没有什么‘正确’的方法。
重要的是，你有意识地严格地执行一个流程，
这个流程规律性地带来更好的决策，
为你的企业带来更好的结果。”

山姆·里斯
伟事达全球CEO

试着 | 优先处理你的决策

决定优先顺序是第一步。
德怀特·艾森豪威尔采用矩阵方法确定优先事项，
同时考虑到紧迫性和重要性。



6. 寻求一位可信赖的向导

成功的领导者将领导力教练或导师视为卓越领导力的重要组成部分。

他们重视一位可信赖的向导——会挑战他们的假设，找出他们的盲点并让他们承担责任。

最有效的教练和导师不仅仅把商业领袖们看作是组织结构中的最高层的领导者，而首先把他们看作是一个全面的人。

贴士

聘请一位有成功领导者经验的导师或者教练，会带来显著优势。

他们了解这个职位的挑战，并拥有商业敏锐性。一个了解你商业的导师，会给你带来更大的收获。

试着

日记1095

导师和教练有各种各样的工具来帮助领导者脱颖而出。这个来自伟事达教练菲利普·里布曼的练习帮助领导者们调整他们的目标，养成积极思考的习惯并激励他们的组织。写日记，提出并回答以下三个问题：

1. 反观自己，今天我对遇到的人有哪些积极的影响？
2. 观察他人：今天别人对遇到的人有哪些积极的影响？
3. 通过听闻或阅读——非直接观察——意识到某人正在对他人产生什么样的积极影响？

在一年里（365*3），领导者们观察并收获了1095个“在本质上是好的事物”，里布曼说。“这强化了这样一种信念，即这种工作既是必要的，也是可能的，并可以培养自觉性。当领导者看到价值所在和努力的方向，将更有可能发挥潜力。”

7. 通过帮助他人提升自己

领导者不仅仅专注于自己的决定，也帮助他人批判性地思考其所面临的挑战，与此同时，他们会微调自己的决策技能。

通过帮助他人做出更好的决策，间接地对其他公司乃至社会产生积极的影响。这些高度诚信的领导者贡献了深远而持久的财富。

“我坚信没有人能仅仅靠自己登上顶峰。
领导者的成功源于多道相助。这是领导者的重要
组成。当人们帮助你时，你因而也有了帮助他们的义务。”

达雷尔·杰克逊
伟事达教练

试着 | 协助他人诊断问题

您可以帮助同行的最佳方式之一是确保他们花时间解决正确的问题，而不是持续地深挖某一个问题。您可以通过问询以下问题来帮助他们诊断真实的问题：

- 背景信息？
- 他们试图做什么？
- 为什么会这样？
- 他们尝试了哪些方案？
- 他们需要哪些帮助？

最重要的是，不要给意见或建议。提问将帮助他们澄清思考并迎接真正的挑战。

像领导者一样学习

这7条领导力法则并非基于意见，而是更多地基于60多年来对超过10万名企业家的辅导。这些法则帮助他们在竞争中脱颖而出。自1957年以来，伟事达使用一个综合系统来帮助领导者成为更好的领导者，做出更好的决策并获得更好的结果。它具有三个核心要素：

- 来自可信赖同道群体的可信赖观点
- 来自成功商业领袖的专业指导
- 来自领域专家的深刻见解

我们独特的模式带来了真实的结果：会员公司平均增长速度比美国中小型企业（相当于国内中型成长型企业）的平均速度快2.2倍。如果您想像领导者一样学习，请应用这7条法则并联系你所在地区的伟事达运营者。卓越领导力不是天上掉下的馅饼，但是可以实现的，而我们可以帮助您实现它。

“在工作中度过的所有岁月并没有让我为创立和领导业务的残酷做好准备。伟事达以其世界一流的演讲者、其他领导者的经验以及一位商业教练的指导为我提供了实现自我和公司目标所需的确切工具。”

让·布尔乔亚

Excelas, LLC 创始人、董事长



伟事达是世界上最大、最全面的领导力发展机构。60多年来，我们一直通过保密的同行咨询小组和一对一的教练辅导、有成效的商业会议帮助领导者们面对他们巨大的挑战。今天，20个国家的 23,000 多名会员依赖伟事达帮助他们为公司、家庭和社区做出更好的决策。2017年邓白氏的数据研究结果证明：伟事达成员公司的增长速度是美国中小型企业的 2.2 倍。

欢迎访问 vistage.com.

VISTAGE

Ph 800.274.2367
Intl +1.858.523.6800

Vistage Worldwide, Inc.
4840 Eastgate Mall | San Diego, CA 92121

Fax 858.509.5801
www.vistage.com

伟事达中国联络人：陈小姐 15821117232（微信同）