

فهرست مطالب

بخش اول. مهارت‌های ذهنی

- مهارت ۱. رهبری مثبت ۲
- مهارت ۲. مسئولیت‌پذیری ۳
- مهارت ۳. آرزوهای بزرگ ۵
- مهارت ۴. جرأت‌داشتن ۷
- مهارت ۵. سازگار بودن ۸
- مهارت ۶. فراگیری نحوه‌ی خوش‌اقبال بودن ۱۰
- روی شانس متمرکز شوید ۱۰
- مهارت ۷. مدیریت اضطراب ۱۱
- مهارت ۸. صداقت ۱۳
- چه کسی مایل است برای شما کار کند؟ ۱۳
- صادق بودن، کار ساده‌ای نیست ۱۴
- مهارت ۹. خودآگاهی ۱۵
- توسعه‌ی خودآگاهی ۱۶
- مهارت ۱۰. تلاش برای برنده شدن ۱۷
- نقاط قوت خود را کشف کنید ۱۷

بخش دوم. مهارت‌های شغلی

- مهارت ۱۱. سفر رهبری شما: اصول کلیدی ۲۰
- مهارت ۱۲. مدیریت سفر رهبری: نقشه‌ی راه ۲۲
- مهارت ۱۳. قوانین موفقیت خود را کشف کنید ۲۴
- مهارت ۱۴. حرفه‌ی خود را بسازید ۲۵
- کارفرمای مناسب ۲۶
- وظایف شغلی مناسب ۲۷
- رئیس مناسب ۲۷
- مهارت ۱۵. شغل در مقابل کارکردن: اجتناب از ستاره‌های مرگ ۲۸
- سازمان‌های ستاره‌ی مرگ ۲۹

- ۲۹..... پروژه‌های ستاره‌ی مرگ
- ۳۱..... رؤسای ستاره‌ی مرگ
- ۳۲..... مهارت ۱۶. نحوه‌ی ترفیع گرفتن
- ۳۵..... مهارت ۱۷. تا چه زمان باید ادامه داد
- ۳۶..... ۱. چه چیز برایم لذت بخش است؟
- ۳۷..... ۲. آیا برای کسب موفقیت آماده‌اید؟
- ۳۷..... ۳. چه رهاوردی برای شما خواهد داشت؟
- ۳۸..... مهارت ۱۸. خود را به سمت موفقیت سوق دهید
- ۴۰..... مهارت ۱۹. ماراتنی به نام رهبری
- ۴۲..... مهارت ۲۰. واجد شرایط استخدام باقی بمانید

بخش سوم. مهارت‌های اجتماعی

- ۴۴..... مهارت ۲۱. خودتان را درک کنید
- ۴۸..... مهارت ۲۲. دیگران را درک کنید
- ۵۰..... مهارت ۲۳. شیوه‌ی تأثیرگذاری بر دیگران را درک کنید
- ۵۴..... مهارت ۲۴. تفویض اختیار
- ۵۵..... چه زمان نباید تفویض اختیار کرد
- ۵۶..... اصول تفویض اختیار موثر از این قرار است:
- ۵۷..... مهارت ۲۵. ایجاد انگیزه
- ۵۹..... مازلو
- ۶۲..... تمرین مدیریت
- ۶۳..... مهارت ۲۶. ابراز مخالفت به نحو شایسته
- ۶۶..... مهارت ۲۷. ارزش قائل شدن برای دیگران: هوش فرهنگی
- ۶۸..... مهارت ۲۸. دادوستد
- ۷۱..... مهارت ۲۹. مدیریت عملکرد
- ۷۱..... تمرکز بر آینده به جای گذشته
- ۷۲..... به جای عملکرد، روی توسعه تمرکز کنید
- ۷۲..... به جای رویداد، روی سفر تمرکز کنید
- ۷۳..... مهارت ۳۰. مدیریت متخصصان

بخش چهارم. لحظه‌ی راستی‌آزمایی

- ۷۶..... مهارت ۳۱. به‌دست گرفتن زمام امور

۷۷ مهارت ۳۲. مدیریت تعارض
۷۷ اصول و قواعد
۷۹ همدلی
۷۹ همراهی با مشکل
۸۰ هموار کردن راه پیش‌رو
۸۱ نکات دادوستد
۸۲ جایگزین بنیادی
۸۲ قدرت عذرخواهی
۸۳ داستان یک شوالیه‌ی پشیمان
۸۴ مهارت ۳۳. مدیریت بحران
۸۴ پیشگیری
۸۵ آماده‌سازی و تمرین
۸۶ واکنش سریع، حرفه‌ای، مثبت و فعالانه
۸۷ مهارت ۳۴. مقابله با قلدرها
۸۹ مهارت ۳۵. به راه خود ادامه دهید
۹۰ عناصر منطقی
۹۰ عناصر احساسی
۹۱ عناصر سیاسی
۹۲ مهارت ۳۶. مبارزه در میدان نبرد
۹۳ مهارت ۳۷. قدرت
۹۵ مهارت ۳۸. مدیریت ناملایمات
۹۷ مهارت ۳۹. به چه کسی اعتماد کنیم
۹۹ مهارت ۴۰. اوج گرفتن

بخش پنجم. مهارت‌های روزانه

۱۰۴ مهارت ۴۱. مهارت خواندن
۱۰۵ مهارت ۴۲. مهارت نوشتن
۱۰۵ مخاطب خود را شناسایی کنید
۱۰۵ داستان‌سرایی کنید
۱۰۶ ساده بنویسید
۱۰۷ مؤثر بنویسید
۱۰۷ از واقعیت‌ها برای اثبات ادعاهای خود کمک بگیرید

۱۰۷	مهارت ۴۳. ارائه
۱۰۹	شیوه‌ی ارائه
۱۱۱	مهارت ۴۴. داستان‌سرایی
۱۱۳	روز ناخوشایند ایوان
۱۱۴	مهارت ۴۵. گوش دادن
۱۱۶	گوش دادن فعال
۱۱۷	مهارت ۴۶. کار با اعداد
۱۱۸	مهارت ۴۷. حل مسئله
۱۱۸	پاسخ به سؤال درست
۱۲۰	فرآیندها و تکنیک‌ها
۱۲۱	روش‌های تسهیل‌گری
۱۲۲	مهارت ۴۸. انجام صحیح و کامل کارها
۱۲۳	۱. مهارت‌های مبتنی بر ذهنیت
۱۲۴	۲. مهارت‌های مدیریت زمان
۱۲۶	۳. مهارت‌های مدیریت کار
۱۲۷	محیط کاری مناسب ایجاد کنید.
۱۲۸	مهارت ۴۹. شنیدن بازخورد
۱۲۸	کشف حقیقت
۱۳۰	گوش دادن از طریق آستانه‌ی درد
۱۳۱	مهارت ۵۰. رهبری در دنیای مبتنی بر هوش مصنوعی

بخش ششم. مهارت‌های سازماندهی

۱۳۶	مهارت ۵۱. تصمیم‌گیری
۱۳۶	تصمیمات منطقی، سیاسی و عاطفی
۱۳۸	مهارت ۵۲. تصمیم‌گیری در زمان عدم قطعیت
۱۳۹	مهارت ۵۳. مولدبودن در دنیای غیرمولد
۱۴۱	مهارت ۵۴. نشست‌های تأثیرگذار
۱۴۳	مهارت ۵۵. مدیریت پروژه‌ها
۱۴۳	اصول
۱۴۴	چهار عامل آخرالزمانی
۱۴۵	روش‌ها
۱۴۶	روش اداره امور

- مهارت ۵۶. تعیین اهداف ۱۴۷
- اهداف شما تا چه حد باید برای خود و اعضای تیم‌تان بلندپروازانه باشد؟ ۱۴۹
- چگونه مالکیت اهداف خود را تضمین می‌کنید؟ ۱۵۰
- مهارت ۵۷. فروش و اقناع‌سازی ۱۵۱
- ویژگی‌ها، مزایا و آرزوها ۱۵۱
- نفوذ به ذهن افراد ۱۵۳
- فرایند فروش ۱۵۴
- هنر بستن فرایند فروش ۱۵۶
- راز نهایی ۱۵۸
- مهارت ۵۸. سازماندهی مجدد ۱۵۹
- دلایل منطقی ۱۵۹
- به کار خود سرعت دهید ۱۶۰
- مهارت ۵۹. تیم خود را انتخاب کنید ۱۶۱
- تیم خود را ایجاد کنید ۱۶۱
- مهارت ۶۰. تیم خود را توسعه دهید ۱۶۳
- پرورش تیم خود ۱۶۳

بخش هفتم. مهارت‌های سیاسی

- مهارت ۶۱. تأثیرگذاری بر افراد ۱۶۸
- مهارت ۶۲. دستیابی به نفوذ و قدرت ۱۷۰
- مهارت ۶۳. تأثیرگذاری بر تصمیمات ۱۷۳
- مهارت ۶۴. مهارت «نه» گفتن ۱۷۶
- هنر خرید زمان ۱۷۶
- جایگزین افراطی: فقط بگویید نه ۱۷۷
- مهارت ۶۵. اصل همکاری ۱۷۸
- همکاری با مدیران سطوح بالاتر ۱۷۹
- همکاری با کارکنان سطوح پایینتر ۱۸۰
- مهارت ۶۶. مذاکرات ۱۸۱
- اصول ۱۸۱
- فرآیند ۱۸۲
- شبکه‌ها ۱۸۳
- مهارت ۶۷. شبکه‌سازی ۱۸۵

- ۱۸۵ سر صحبت را باز کنید
- ۱۸۷ اعتمادسازی
- ۱۸۹ مهارت ۶۸ بیماری ارتفاع: تعامل با مدیران ارشد
- ۱۸۹ ۱. به ارزش‌های خود باور داشته باشید: شما هم چیزهایی برای ارائه دارید
- ۱۹۰ ۲. خواسته‌های مدیران ارشد سازمان را شناسایی کنید: به جای جزئیات، بر رئوس مطالب تمرکز کنید
- ۱۹۱ ۳. از اصل مشارکت پیروی کنید
- ۱۹۲ مهارت ۶۹ مدیریت رو به بالا
- ۱۹۲ رئیس خود را مدیریت کنید
- ۱۹۴ گناهان بزرگ
- ۱۹۵ مهارت ۷۰. تمجید از دیگران

بخش هشتم. مهارت‌های مالی

- ۲۰۰ مهارت ۷۱. مدیریت بودجه
- ۲۰۱ مهارت ۷۲. مذاکره درباره بودجه
- ۲۰۳ مهارت ۷۳. بررسی بودجه
- ۲۰۵ مهارت ۷۴. ماهیت هزینه‌های خود را بشناسید
- ۲۰۷ مهارت ۷۵. کاهش هزینه‌ها
- ۲۰۷ دلار قرمز
- ۲۰۷ دلار سبز
- ۲۰۸ دلار برتر
- ۲۰۹ مهارت ۷۶. کارت امتیازی متوازن
- ۲۱۱ مهارت ۷۷. تشکیل پرونده سرمایه‌گذاری
- ۲۱۱ ۱. به جای اعداد، تمرکزتان را معطوف به مفروضات کنید
- ۲۱۱ ۲. مفروضات اصلی را بررسی و در مورد شیوه توجیه آن اطلاع کسب کنید
- ۲۱۱ ۳. سناریوهای مختلف داشته باشید
- ۲۱۲ ۴. پرونده‌ای که صرفاً رتبه‌بندی می‌کند ارزش چندانی ندارد
- ۲۱۲ ۵. به پرونده خود به دید خریدار نگاه کنید
- ۲۱۲ ۶. فرایند را به جریان بیندازید
- ۲۱۳ مهارت ۷۸. محرک‌های کسب‌وکار خود را بشناسید
- ۲۱۳ شرکت‌های کارت اعتباری
- ۲۱۴ خرده‌فروشان
- ۲۱۵ مهارت ۷۹. مدیریت قیمت‌گذاری
- ۲۱۷ مهارت ۸۰. رمزگشایی از مدل قیمت‌گذاری دارایی‌های سرمایه‌ای

بخش نهم. هنر راهبرد

- مهارت ۸۱ ایجاد چشم‌انداز ۲۲۲
- ایجاد چشم‌انداز برای تیم‌ها ۲۲۲
- ایجاد چشم‌انداز برای کل سازمان ۲۲۳
- یک چشم‌انداز کلاسیک: ناسا ۲۲۳
- مهارت ۸۲ راهبرد کلاسیک ۲۲۵
- مهارت ۸۳ راهبرد پست‌مدرن ۲۲۹
- مهارت ۸۴ مباحث راهبردی ۲۳۱
- مهارت ۸۵ راهبرد رقابتی ۲۳۲
- مهارت ۸۶ درک مشتریان ۲۳۴
- مهارت ۸۷ راهبرد بازاریابی ۲۳۶
- از داشته‌های خود دفاع کنید ۲۳۷
- نیازهای واقعی مشتریان خود را درک کنید ۲۳۷
- نظرسنجی‌های کمی ۲۳۸
- تحقیقات کیفی ۲۳۸
- تحقیقات رفتاری ۲۳۸
- خواسته‌های آینده مشتریان را شناسایی کنید ۲۳۸
- مهارت ۸۸ راهبرد قیمت‌گذاری ۲۳۹
- مهارت ۸۹ مواجهه با تبلیغات ۲۴۲
- مهارت ۹۰. فُرم خلاصه تبلیغات ۲۴۳

بخش دهم. چالش‌های قرن بیست و یکم

- مهارت ۹۱. چرا ماهیت رهبری در قرن بیست و یکم متفاوت است؟ ۲۴۶
- مهارت ۹۲. امتیاز یک مدیر در قرن بیست و یکم چیست؟ چالش تغییر ۲۴۹
- مهارت ۹۳. تاب‌آوری و ماراثن رهبری قرن بیست و یکم ۲۵۰
- مهارت ۹۴. تیم‌های کاری هیبرید (ترکیبی) ۲۵۲
- مهارت ۹۵. مدیریت تغییر ۲۵۵
- آیا برای تغییر آماده‌اید؟ ۲۵۶
- چرخه تغییر ۲۵۷
- مهارت ۹۶. هدف‌گذاری برای موفقیت ۲۵۸
- مهارت ۹۷. چالش‌های رهبری جهانی ۲۶۰
- مهارت ۹۸. رهبری تیم‌های بین‌المللی ۲۶۲

- ۲۶۳ اعتمادسازی در تیم‌های بین‌المللی
- ۲۶۴ برقراری تعاملات سازنده در قالب تیمی بین‌المللی
- ۲۶۵ مهارت ۹۹. رهبری تیم‌های کاری متنوع
- ۲۶۷ مهارت ۱۰۰. بازگشت به آینده: درس‌های جاودانه در رهبری
- ۲۶۷ ۱. یا مرگ یا تغییر
- ۲۶۷ ۲. رهبری فقط در انجام کارها نیست بلکه در چگونگی انجام کارهاست
- ۲۶۸ ۳. احترام به قبیله
- ۲۶۸ ۴. آگاهی از زمان مناسب برای نبرد
- ۲۶۹ ۵. تصمیم‌گیری منتج به عمل
- ۲۶۹ ۶. کمتر اما بهتر ارتباط برقرار کنید