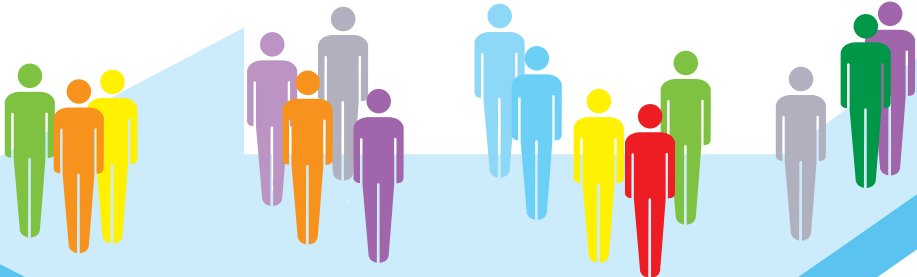


فهرست

۵۶	فصل سوم: رهبری دیگران	۱۰	مقدمه
۵۸	در پیش گرفتن یک مسیر اخلاقی	۱۳	مدیریت کارکنان
۶۰	اطمینان از سازگاری فرهنگی	۱۴	فصل اول: خودشناسی
۶۲	حل مشکلات	۱۶	رشد خودآگاهی
۶۴	ایجاد قدرت	۱۸	استفاده از هوش عاطفی
۶۸	مدیریت تغییر و تحول	۲۲	قاطعیت داشتن
۷۰	کمک به بهبود دیگران	۲۴	بررسی مفروضات خود
۷۶	مربیگری و ارشاد	۲۶	روشن کردن ارزش‌های خود
۷۸	مدیریت شغلی	۲۸	توسعهٔ بیانیه مأموریت شخصی خود
۸۱	رهبری	۳۰	فصل دوم: مدیریت یک تیم
۸۲	فصل چهارم: درک رهبری	۳۲	هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی
۸۴	تعریف چالش	۳۴	طراحی کار
۸۶	رهبری از درون	۳۶	تیم‌هایی با عملکرد عالی
۹۲	رهبری از طریق چشم‌انداز	۴۰	ارزشمند دانستن تنوع
۹۴	رشد کردن با نقش خود	۴۲	واگذاری مؤثر مسئولیت‌ها
۹۶	فصل پنجم: برعهده گرفتن	۴۶	انگیزه‌دادن به دیگران
	نقش رهبری	۵۲	آموزش مهارت‌ها
۹۸	آماده شدن برای رهبری	۵۴	ارزیابی عملکرد
۱۰۲	متمرکز کردن انرژی خود		



دستیابی به عملکرد برتر ۱۶۷

فصل هشتم: خودشناسی ۱۶۸

- ۱۷۰ نگاه به درون از بیرون
- ۱۷۲ هدف‌گذاری
- ۱۷۴ واکاوی محدودیت‌ها و نقاط قوت خود
- ۱۷۶ توسعهٔ برند خود
- ۱۷۸ طرح‌ریزی برای آینده

فصل نهم: بهبود مهارت‌های خود ۱۸۴

- ۱۸۶ مدیریت زمان خود
- ۱۹۲ شرکت کردن در جلسه‌ها
- ۱۹۴ ادارهٔ یک جلسه
- ۱۹۶ برخورد با کارکنان بدقلق

فصل دهم: اثربخش‌تر شوید ۱۹۸

- ۲۰۰ خواندن و به‌خاطر سپردن
- ۲۰۲ خلاق بودن
- ۲۰۴ اعتمادبه‌نفس داشته باشید
- ۲۰۸ تصمیم‌گیری
- ۲۱۴ «نه» گفتن

۱۰۸

کار روی روابط

۱۱۲

استفاده از عنوان شایستگی‌ها

۱۱۸

ارائهٔ بازخورد

۱۲۲

درس گرفتن از بازخورد

۱۲۴

رشد خود

۱۲۶

برقراری تعادل میان کار و زندگی

۱۲۸

الهام بخشیدن و تشویق کردن

فصل ششم: رهبری در چالش‌ها ۱۳۰

- ۱۳۲ تمرکز بر آینده
- ۱۳۸ عملی کردن تغییر و تحول
- ۱۴۰ انرژی دادن به تیم
- ۱۴۴ رهبری کارکنان بدقلق
- ۱۴۶ متعادل کردن اهداف
- ۱۴۸ بهبود اعتمادبه‌نفس
- ۱۵۰ آموختن از کارآفرینان

فصل هفتم: پرورش رهبران ۱۵۴

- ۱۵۶ سرمایه‌گذاری برای آینده
- ۱۶۲ مربیگری برای موفقیت
- ۱۶۴ درپیش گرفتن الگوهای جدید رهبری



۲۶۰	تکمیل پشتوانه‌های تصویری
۲۶۴	بهبود بخشیدن اعتمادبه‌نفس خود
۲۶۶	سخنرانی کنید
۲۶۸	نویسندهٔ بهتری شوید
۲۷۴	نوشتن یک نامهٔ تجاری
۲۷۶	استفادهٔ کارآمد از ایمیل و پیامک
۲۸۰	گزارش‌نویسی

۲۸۲ فصل چهاردهم: ارتباط با اعضای تیم خود

۲۸۴	گوش دادن به اعضای تیم خود
۲۸۶	درک ارتباطات غیرزبانی
۲۸۸	اداره کردن جلسه‌ها و نشست‌های توجیهی
۲۹۰	برقراری ارتباط برای ترغیب کردن
۲۹۲	مدیریت تعارض

۲۹۶ فصل پانزدهم: ارتباطات برون‌سازمانی

۲۹۸	فروش
۳۰۰	ارتباطات میان کشورها و فرهنگ‌ها
۳۰۴	نوشتن برای وبسایت

۲۱۶	گوش دادن مؤثر
-----	---------------

۲۱۸ فصل یازدهم: موفق شدن

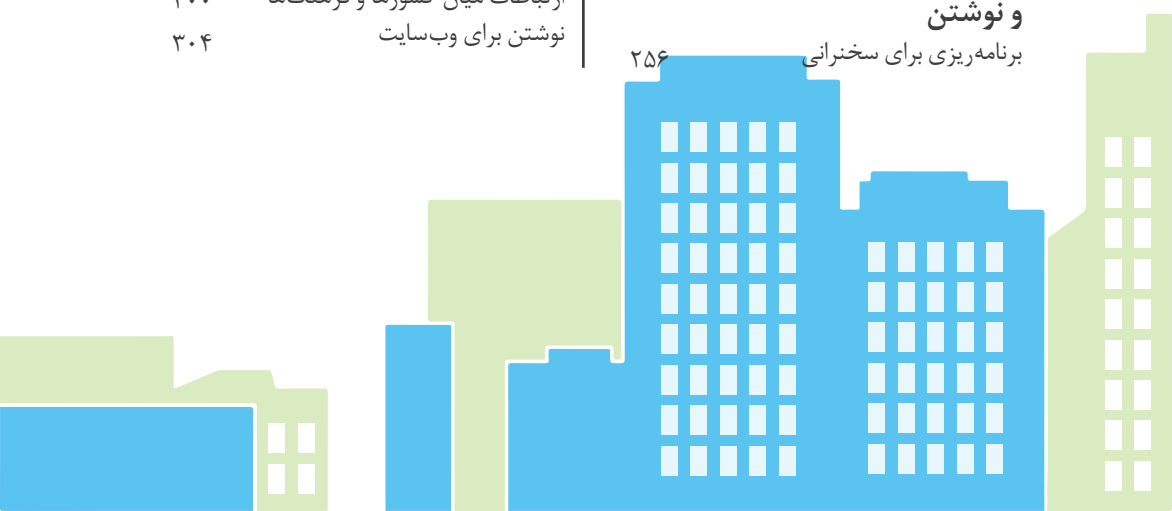
۲۲۰	شبکه‌سازی
۲۲۶	کار کردن با یک مربی
۲۲۸	ادامه‌دادن به راه خود
۲۳۲	بازنگری در طرح‌های خود

۲۳۵ فصل دوازدهم: درک ارتباط اثربخش

۲۳۶	مهارت‌های ارتباطی
۲۳۸	تعریف ارتباط
۲۴۰	غلبه بر موانع
۲۴۲	ارتباطات در محل کار
۲۴۴	طرح‌ریزی رویکرد خود
۲۵۰	هماهنگ کردن پیام
۲۵۲	انتخاب ابزار ارتباطی خود

۲۵۴ فصل سیزدهم: حرف زدن و نوشتن

۲۵۶	برنامه‌ریزی برای سخنرانی
-----	--------------------------





- ۳۴۴ نگره داشتن مخاطب
- ۳۴۶ خونسرد ماندن
- ۳۴۸ سخنرانی کردن با قدرت
- ۳۵۰ موفقیت در سخنرانی های رسمی
- ۳۵۶ برگزاری جلسه پرسش و پاسخ
- ۳۵۸ پاسخ به پرسش های دشوار
- ۳۶۰ سر و کار داشتن با رسانه ها
- ۳۶۲ گفت و گو با گزارشگران

۳۶۵

مذاکره

- ۳۶۶ فصل هجدهم: آماده شدن برای مذاکره
- ۳۶۸ مذاکره کننده شدن
- ۳۷۰ درک تنگناهای مذاکره
- ۳۷۲ آماده شدن
- ۳۷۶ طراحی ساختار

۳۸۲

فصل نوزدهم: تعیین

سبک های خود

- ۳۸۴ تعریف سبک های مذاکره
- ۳۸۶ تعریف مذاکره بر پایه منافع

- ۳۰۶ ارتباط از راه رسانه های اجتماعی
- ۳۰۸ اداره کردن یک همایش از راه دور (تله کنفرانس)
- ۳۱۲ برقراری ارتباط هنگام یک بحران
- ۳۱۴ آماده شدن برای مصاحبه با رسانه ها
- ۳۱۶ برندسازی

۳۱۹

ارائه

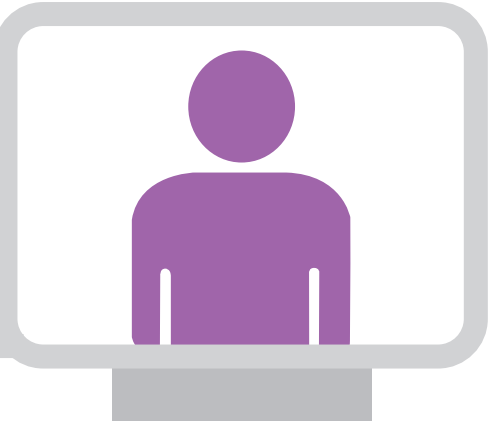
- ۳۲۰ فصل شانزدهم: طرح ریزی برای ارائه
- ۳۲۲ مقدم دانستن مخاطب
- ۳۲۴ ارائه و فروش
- ۳۲۶ ارائه رسمی
- ۳۲۸ طرح ریزی ساختار
- ۳۳۰ انتخاب یک چهارچوب

۳۳۴

فصل هفدهم: فرار گرفتن در

کانون توجه

- ۳۳۶ ایجاد تأثیر اولیه
- ۳۳۸ با اعتماد به نفس دیده شدن





۴۳۲

برخورد با طرف‌های بسیار

۴۳۸

مذاکرهٔ برون‌مرزی

۴۴۴

استفاده از یک مربی

۴۴۶

یک میانجی بودن

۴۵۰

آموختن از استادان

۳۸۸

مذاکره با مغز کامل

۳۹۰

خلق توافق بُرد-بُرد

۳۹۲

برقراری روابط

۳۹۴

پرورش اعتماد متقابل

۳۹۶

منصفانه مذاکره کردن

۳۹۸

فصل بیستم: هدایت کردن

مذاکره

۴۰۰

مذاکره کردن با قدرت

۴۰۴

پیشنهاد دادن و پیشنهاد گرفتن

۴۰۶

امتیاز دادن

۴۰۸

متقاعدکننده بودن

۴۱۲

مدیریت تنگناها

۴۱۴

پرهیز از تله‌های تصمیم

۴۱۸

مدیریت احساسات

۴۲۲

برخورد با طرفندهای رقابتی

۴۲۴

نهایی کردن قرارداد

۴۲۶ فصل بیستم و یکم: توسعه دادن

ترفند خود

۴۲۸

مذاکره کردن به عنوان یک تیم

