第一图书网, tushu007.com

<<与人共赢>>

图书基本信息

书名：<<与人共赢>>

13位ISBN编号：9787500455455

10位ISBN编号：7500455453

出版时间：2007-3

出版时间：中国社会科学

作者：麦克斯韦尔

页数：230

字数：230000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

如何才能赢得人心?你需要天生外向，或者直觉敏锐，才能获得长久的关系吗?人际交往的技巧，有人擅长，有人欠缺，我们是否只能接受先天禀赋?那些擅长人际技巧的人，是否还能百尺竿头，更进一步? 我们大多数人可以立即觉察出身边真正的人际关系高手。
他们能够轻松地和我们沟通，使我们感觉良好，提升我们的境界。
和他们沟通，能使我们产生积极的体验，并愿意与之相处。
有些人与人相处的能力极为高超，他们应该列入人际关系的名人堂。
像卡内基、约翰·伍登、罗纳德·里根、诺曼·文森特·皮尔都是人们耳熟能详的人物。
同样，还有一些人，像利昂娜·赫尔姆斯利、老亨利·福特、弗兰克·洛伦佐、丹尼斯·罗德曼，其人际关系足以使其名列“ 无耻 ”名人堂。
不必翻阅报纸、研读历史就可以发现人际关系方面的极端例子。
日常生活的每一天，比如在街上、教堂或者家里，特别是在工作中，你都得和这些人相处。
下面这些求职申请中的陈述，就透露出求职者人际能力上的缺陷：·如果我不和别人一起共事，对老板大有好处。
·公司把我当替罪羊，跟以前的雇主一样。
·注意：请不要因为我做过14种工作，就误以为我喜欢跳槽。
我从来没有主动辞过职。
·推荐人：无。
我已经把失败的过去抛诸脑后了。
你可能发现一些类似的求职者正是你的同事。
人情练达亦文章 你如何评价高超的人际关系能力呢?在问到一些大公司成功的CEO，哪种品质是胜任其领导职位的关键时，他们会告诉你是与人共事的能力。
在采访企业家们导致成功与失败的分野是什么时，他们也会告诉你是与人相处的技巧。
问及顶尖销售人员这个问题时，他们同样会告诉你，对人情世故的了解远比单纯的产品知识重要得多。
和教师、生意人、商店导购、小企业主、牧师、家长谈起这个问题时，他们会说人际关系能力最终决定了优秀者与平庸者。
人际能力是无价之宝，不管你做什么都离不开它。
如果你能赢得人心，你就能无往不胜! 许多人落入了把人际关系视为理所当然的一种陷阱里。
这并不是好事，因为建立并维持健康的人际关系是在人生各方面和谐发展的最重要因素。
我们的人际技能决定我们的未来是否成功。
罗伯特·伍德鲁夫(Robert W.Woodruff)，这位凭借其卓越的领导才能，将可口可乐公司从一个区域性的小规模饮料生产商打造为全球性大企业和赚钱机器的领导人，明白人的因素对成功的影响甚巨。
在《巅峰绩效》(Top Performance)一书中，成功学专家金克拉摘录了这位可口可乐前CEO的名言。
金克拉说伍德鲁夫常常把他撰写的小册子分发给员工阅读，里面说：人生就是一种销售工作。
成与败很大程度上取决于如何激励和我们交往的人相信我们，以及我们能提供什么。
人生的成败实质上是人际关系的成败。
它事关家人、顾客、员工、老板、同事、合作伙伴对我们的反应。
如果反应是积极的，我们就很可能成功；如果是消极的，则注定会失败。
在人际关系中，致命的错误莫过于不把别人当回事。
我们没有采取积极的行动和不懈的努力，让别人喜欢、信任我们，使别人产生和我们共事的愿望，以达到我们的愿望和目的。
无论是个人或组织，我们总是看见他们只发挥了极为有限的成功潜能，有的甚至完全没有发挥，原因很简单，他们忽视了商场上和生活中人的因素。
这些组织和个人把人们和其行为都视为理所当然，正是这些人和他们的反应成就或者毁灭了他们。
人是一切问题的出发点 人的一切成功来源于与合适的人建立关系，并通过高超的技巧深化这种关系。

同样地，生活上的失败，也可以归咎于人的因素。
有时这种影响显而易见。
摊上有虐待倾向的配偶、品行不端的合伙人，或者纠缠不清的家庭成员都将为害甚巨。
有时候麻烦不至于这么大，例如，疏远一位每天低头不见抬头见的同事，没有和重要客户建立积极的关系，错过鼓励一个没有安全感孩子的良机。
根本原因在于：人们的成功与失败通常可以归因于其人际关系的好坏。
回想我个人的失败，大部分可以追溯到我生命中某些特定的人。
我曾误信他人，做了一次石油交易，损失1万美元，让我和妻子玛格丽特多年的积蓄血本无归；还有一次，我开了一家公司，请朋友打理，想他定能经营有方，不料我判断失误，几年后，企业负债超过15万美元。
我并非以受害者自居，亦无意责怪他人。
我只是想说，与人打交道在生意中至关重要。
同样，我的成功不能只归功于自己。
我的成功没有任何一次是靠自己独立取得的。
与他人的互动助我成功。
每一次成功，都拜良好的关系所赐。
没有像埃尔默·汤恩斯、彼得·瓦格纳和杰克·海弗克这样的朋友的帮助，我不可能取得今天的成就；没有汤姆斯，尼尔森公司和我自己的音久集团诸多同仁的辅助，《领导力21法则》①也不可能成为销量百万的畅销书；很多财运，也多亏了兄弟拉里，麦克斯韦尔和好友汤姆 ·菲利普的帮助和建议。
职场内的人际关系固然重要，个人方面的人际关系更为举足轻重。
我的精神生活受父亲马尔文·麦克斯韦尔影响很深；每天都精力充沛，则要归功于与妻子玛格丽特的关系，她与我共享成功的喜悦；生活的美好也要归功于和其他人的关系，如果没有心脏病专家约翰，布赖特，凯吉，我就不可能写这本书了，1998年12月那场突发的心脏病，差点要了我的命。
人际关系并非只是附属品 你是否发现很难与一些人相处，你认为她很有才干，但难以共事；或是他才华横溢，但似乎很难和别人相处融洽?这些人永远无法发挥自己的全部潜力，他们所成就的仅是其能力的一小部分，因为他们不知道如何与人共赢。
他们不明白，在生活中，良好的人际关系不只是蛋糕上那层附带的糖霜，它们就是蛋糕本身——我们获得成功、丰裕人生的坚实要素。
如果不具备良好的人际关系技能，该怎样做呢?必须承认，对我而言，建立人际关系是自然而然的事。
我天生就善于与人相处，但也非常努力地提高人际技巧。
在长达半个世纪的时间里，我领悟到了很多关于他人与自己的东西，我把这些经验总结为25项人际关系法则，这25项法则人人可以得而习之。
就连那些最内向的人也可以来演练，从而变得善于交际。
一些人善加运用，就能成为人际关系高手。
我这样说，是因为不管年轻还是年长，男性还是女性，活泼型还是完美型，在职还是退休，这些人际技巧都屡试不爽。
我已经实践了十年，走遍了六大洲几十个国家，证明这些原则是有用的。
通过遵些原则，我把自己和别人的成功的几率最大化，建立起来的积极、的关系也带给了我职业上的成功和自我满足感。
在阅读和学习这些人际关系法则的时候，你会发现有些是常识，有些则可能令你吃惊。
你可能质疑，有些原则是否过于乐观。
但凭我的经验，这些原则真的很有用。
单凭一项法则，成不了人际高手，但是实践所有的法则，将有助于提升你的生命质量。
(而且可以肯定，你永远不会被提名进入“ 无耻 ”名人堂。
) 但这并不表示你能够同每一个所遇到的人建立成功的人际关系。
你无法左右对方的反应。
你能做的只是让自己成为对方乐于了解和结识的人。

人生中，你的人际技能和你选择交往的人将会成就或毁灭你。
我把本书将涉及的人际关系法则归纳为五个关键问题，如果我们想要创造共赢人生，就要扪心自问：
· 准备问题：在人际关系方面，我们是否已经做好准备? · 联结问题：我们乐意关注他人吗? · 信任问题：我们是否可以建立彼此的信任? · 投资问题：我们是否愿意投资他人? · 伙伴问题：我们能否建立共赢的人际关系? 通过学习和实践这些人际关系法则，你将能够正确回答这些问题，借此你将会拥有成功的人际关系。
你将能够建立起健康、高效、圆满的人际环境，你也能成为帮助别人成功的人。
还有什么比这更让人惬意的呢?

内容概要

如何才能赢得人心？
你需要天生外向，或者直觉敏锐，才能获得长久的关系吗？
人际交往的技巧，有人擅长，有人欠缺，我们是否只能接受先天禀赋?那些擅长人际技巧的人，是否还能百尺竿头，更进一步？
我们大多数人可以立即觉察出身边真正的人际关系高手。
　　他们能够轻松地和我们沟通，使我们感觉良好，提升我们的境界。
和他们沟通，能使我们产生积极的体验，并愿意与之相处。
　如果你能够与别人一起赢，你自己就是赢家！
　很多人专注在发展个人的才艺和能力，像是磨练他们的沟通和领导技能，或是上许多课程来扩大他们的知识领域。
但是，他们却忘记了，良好的人际关系才是成功的基础。
人际关系专家马克斯韦尔，以26年辅导咨询经验，通过本书提出二十五项关键的人际原则，并独特地结合幽默的小故事、统计资料、真实生活案例及问题讨论，帮助你到达真正的成功境界。

作者简介

麦克斯韦尔（John C.Maxwell）是享誉美国的领导力和人际关系大师，20多年来一直致力于帮助人们发挥领导力潜能。
每年在全球各地发表有关领导力的讲演，听众多达几十万，其中包括财富500强企业、美国西点军校、美国职业篮球联赛等组织和机构。
他还是“ 最大影响力俱乐部 ”、音久

<<与人共赢>>

书籍目录

序准备问题 我们是否已为建立人际关系做好准备？　透镜法则 我们是怎样的人，决定了我们如何看待别人　镜子法则 正人先正己　痛苦法则 有受害者心理的人会伤害他人，也容易被伤害　锤子法则 千万别用铁锤拍打别人头上的苍蝇　电梯法则 人际关系中，我们既可以提升他人，也可以压低他人联结问题 我们乐意关注他人吗？　全景法则 全世界的人，都是由别人组成的——你一个除外　交换法则 与其平等待人，不如站在他们的处境上设身处地为人着想　学习法则 我们遇到的每个人，都有可能在某一方面给我们教诲　魅力法则 人们只对向自己表示兴趣的人感兴趣　满分法则 相信别人最好的一面，往往会激发出他最好的一面　冲突法则 关心别人先于反对别人信任问题 我们能建立起相互信任吗？　基石法则 信任是一切关系的基础　困境法则 永远不要把困境看得比关系更重要　鲍伯法则 当鲍伯跟每个人都有问题时，鲍伯通常就是问题所在　亲和力法则 自我放松，有助于别人跟我们在一起时也放杉　战坑法则 战斗打响前，请挖一个能容下朋友的大战坑投资问题 我们乐意在别人身上投资吗？　园丁法则 所有的关系都需要培养　101%法则 找到1%的共同点，给予100%的努力　耐心法则 结伴旅行会比独自旅行慢得多　庆祝法则 对人际关系的真正考验，不是朋友落难时我们多么忠诚，而是他成功时我们多么高兴　高路法则 当我们待别人比他们待我们更好时，我们就达到了更高的境界协同效应问题 我们能够培育出“双赢”的关系吗？　反弹法则 当我们助人时，其实就是在帮助自己　友情法则 条件相同时，人们只喜欢跟自己喜欢的人一起共事；条件不同时，人们还是只喜欢跟自己喜欢的人一起共事　伙伴法则 一起努力增加了一起成功的概率　满意法则 在美妙的关系中，只要相伴就足以令人快乐

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com