

<<你可以没有敌人>>

图书基本信息

书名：<<你可以没有敌人>>

13位ISBN编号：9787802512955

10位ISBN编号：7802512956

出版时间：2010-3

出版时间：金城

作者：迈克·莱布林

页数：216

译者：刘阳

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>

<<你可以没有敌人>>

前言

我们所有的人都愿意在尽可能多的时间里，与更多的人和谐相处。

当你遭遇那些真正难以相处的人和困难的情况时，本书将教你应对方法。

当然，实际情况各不相同，但它们会一遍又一遍地以多种共性模式出现（或爆发）。

多年来，我和我的客户发现运用这些模式消除一个“敌人”，比不得不在“敌人”出现时再去临时应对要简单、轻松得多。

比如，问题出现后再去解决“敌人”就晚了。

因为到那时，我们中的任何一方都可能点燃导火索，使情况变得更糟，更有甚者，我们很可能同时引发矛盾。

所以说这是最有效的解决问题的办法，而不会让你疲于奔命地去分别处理每一种情况，尤其是那些相对简单、容易处理的情况。

那么，请你快速翻看本书，选出最适合你的个案研究、建议以及经过实际考验的解决问题的策略，你便能一次性地解决那些潜在的、可能出现的问题。

本书的姐妹篇，高根·培基出版社出版的《人性摸透透》，详细叙述了多种难以相处的人以及对付每一种人的办法。

本书还将教你学会对付你自己。

<<你可以没有敌人>>

内容概要

本书教我们如何在艰难的环境下生存与发展；如何在局势变得不可收拾之前把它消灭在萌芽状态。

迈克·莱布林先生不只让我们看到了事情阴暗的一面，同时也把成功的希望展现在我们面前，尤其是如何取得成功。

他教我们如何在困境中用平常的方法处理问题，并在该书中讲述了多个案例的研究，处理问题的秘诀、技巧和策略，以此来帮助我们摆脱困境，这些方法是：攻克困境的10个基本生存策略；辨别并对付15种最难应付“敌人”的生存发展策略；100余种搞定“敌人”的方法。

<<你可以没有敌人>>

作者简介

迈克·莱布林，职场专家、策略家、作家、教练。

莱布林先生于1995年创立了策略学智囊团，帮助个人和团体走出困境（更准确地说，是帮助人们避免可能出现的困境）。

在此之前他曾任萨奇广告公司国际战略计划部经理。

<<你可以没有敌人>>

书籍目录

无敌的境界（代序）前言致谢序言第一部分 首要事项：在激烈的战斗中保持冷静的十大基本生存策略 20个问题 1.基本生存策略1：格外冷静，明确地进行沟通 一个伟大的事实是“我不知道” 要问怎么做，而不问为什么 坦率真诚， 说具体的事，不做总结 不要有消极情绪 不要说“不”，也不要说“停” 冷静而有效地表达自我 弄清你想让什么人或事受益 轻松面对挑战 把一切重要的事书面记录下来 说你该说的，慎言其余 你认为没有任何方法可用吗？ 学会他们的说话方式 认真对待自己 2.基本生存策略2：保持事物的真实和正确性 恭喜你，你已经忍了这么久 不要妄想能和每个人都相处融洽 这可能不是你的错 以一种可控的方法去感觉不舒服也是有益的 感到害怕是正常现象 3.基本生存策略3：现在就感到有压力为时过早 缩小差距 暂停！ 你需要时间 为明天和下周做准备 4.基本生存策略4：不再感到没有选择 如何委婉地拒绝别人 确保至少有三个选择 没有人看起来像一个失败者 说显而易见的事会很有效 5.基本生存策略5：头脑里不要总有“敌人” 避免言辞不当 无视敌人的存在，把他们置之脑后 不要再想最坏的情况，要给自己创造机会 不把别人当成“假想敌”，别人也不会对你产生敌意 6.基本生存策略6：不要让“敌人”操纵你 欺负人 他们是故意责备你吗？ 观察其他人是否受到了影响 让公司解决自己的问题 集体欺负人 搞清你所在公司的政策 别再以“工作”的名义欺侮人 接受工作，认真对待 7.基本生存策略7：不要盲目地相信别人 警惕那些好建议 获得并利用建议 要怀疑一切 谨防“小红帽”（即，当心伪装成‘真理’的好建议） 当心所谓的小聪明 8.基本生存策略8：别让过去阻碍你的未来 在问题变得不可收拾之前，先将其解决掉 一切都会好起来 把过去留在过去 9.基本生存策略9：注意自己的行为，不要把那些不愉快的事放在心上 10.基本生存策略10：照顾好自己第二部分 应付15种最难缠“敌人”的生存发展策略第三部分 找到向前迈进的新信息和新方法第四部分 冷静地采取措施改变你“敌人”图注

<<你可以没有敌人>>

章节摘录

1.基本生存策略1：格外冷静，明确地进行沟通 沟通的方法很简单（就是想和说）。沟通让我们得到想要的东西。

下面这些提醒信号，有助于你在保持冷静和清醒的状态下进行交流。

生存秘诀一个伟大的事实是“我不知道” 我们知道自己知道什么，也知道自己不知道什么。对别的劝告，我们拒绝接受。

我发现，每当我鼓励大家说出“我不知道”或“我不知道该如何处理”这类很简单的话时，大家就会一片沉默。

请睁开眼睛看清真相：张口说出“我不知道”或“我没有那份资料”，而不是在心里嘀咕“那样我一定是笨蛋”的感觉很好。

说话的语调会让“我不知道”变成一个现实，而非致命的品质缺陷。

迄今为止，它仅仅表示一种技能，简单地表达我有什么，我没有什么，而不是表示我到底是哪种人。

“你能帮我掌握这项技术或获得这些信息吗？”

（此时，我可能会低声地补充，这是你的工作。）

生存秘诀要问怎么做，而不问为什么 问“为什么”是一个相当差劲的问题，因为我的体会是它的真正答案只有“因为”。

在大多数情况下，我们要从发生的事件中学习经验，然后继续前进，所以我们真正探寻的往往是事情是如何发生的。

这样问会给你指明前进的道路，例如： 你到底是怎样陷进去的？

你是如何精确地得出这个结论的？

在这个项目中你对我的工作如何评价？

你为我们计划过快乐的假期吗？

（与之相对的是你为什么或究竟是否想让我们去那儿？）

这种提问方式激励人们深入地思考，尤其是将注意力集中于“精确”和“周详”两个词语时，更能引人深思。

生存秘诀坦率真诚 没人会读心术，当我们告诉别人我们曾经不敢说的某件事时，他们会感到惊讶，因为我们没有早点告诉他们。

“诚实坦率地告诉别人你的想法和体会。

例如：我真希望我们能在一起愉快地工作，或我需要一个方案。

——帕梅拉 “当我感到疲倦，或状态不佳时，就像我的个人生活被其他一些事情填得满满的，我就会明确地这样说：我累了，需要些时间，不能仓促地做出任何决定。

——哈利 “当没有敌对一方时，我感觉工作效率最高，因为你没有耍小聪明，坦率地说了出来。

尤其是向上管理时，这样做更有用，当然要灵活地应用。

——纳塔利 “我想去参加培训，学习管理方法。

然而他们的课程列表上没有诚实坦率这一项，他们说没有特别说明的，便是指它是一门额外的专业技能。

我知道他们没有想过要把会影响到决策的这门课程加进去。

——大卫 “我只是请他们管好自己，然后想清楚：这件事搞得别人心烦意乱，我为什么还要隐瞒？

——维罗利亚 生存秘诀说具体的事，不做总结 总结很容易吧？

比如“没用”或“一点希望也没有”。

的确，有很多人在仅仅有了一次经验后便会做出总结，比如“我讨厌那个职位”，“我永远也不会喜欢那个人”。

同样地，也有很多人会泛泛地做出评论，而且假定那就是事实，如“你不是一个合格的推荐人”，其实这并不是事实。

<<你可以没有敌人>>

我们应该针对一个人的具体行为说事，而不是针对这个人来做总结。

当我们获知某些具体行为时，我们应该向前看，（不是反馈，因为这是将来的问题。

）例如，“请你告诉我，下一步我该具体做些什么？

” 总结很容易被具体的事实否定，比如“你总是……”会引起这样的回答，“不，我并不总是这样的。

我最近就有三个没这样做的例子，既然你那么说，那请你告诉我，你到底想让我做什么。

” 记住那些具体的事都是过去的事，例如“我发现你曾经在公开场合反驳过我三次，如果再有问题，请你私下里跟我说”。

要记住那三个例子，一定要确保它们在任何情况下都能使用。

生存秘诀不要有消极情绪 “我强烈建议那些总担心会做错什么的人牢记这条秘诀。

在开会时，你的态度先要积极肯定，以此来寻求支持。

这种态度有助于鼓励会议室里其他的人，那时他们也会变得积极主动。

我还鼓励这些人在肯定和否定之间用和连接。

”

<<你可以没有敌人>>

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>