

图书基本信息

书名：《共赢》

13位ISBN编号：9787569911490

出版时间：2016-9

作者：约翰.C.麦克斯维尔

页数：328

译者：任月园,路本福

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)





## 书籍目录

- 前言
- 第一部分准备问题：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
- 榔头法则：千万别用榔头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
- 第二部分联结问题：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
- 第三部分信任问题：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：当鲍伯与每个人都有问题时，鲍伯通常就是问题所在
- 亲和力法则：自我放松，有助于别人跟我们一起时也放松
- 战壕法则：战斗打响前，请挖一个能容下朋友的大战壕
- 第四部分投资问题：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
- 第五部分协同效应问题：我们能够培育出“共赢”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

## 《共赢》

### 精彩短评

- 1、观点非常棒，但内容相对平淡，其实看最后一页理论的梳理即可
- 2、这本书的观点非常的棒：成功的秘诀就是忘掉自己的利益，全心全意帮助伙伴成功。这个观点适合每个人，以及每个企业。
- 3、完美相见恨晚

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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)