

口袋本
图文书

图解世界商业经典系列

史蒂芬·柯维的不朽

杨光◎编著

观念

中国铁道出版社

口袋本
图文书

图解世界商业经典系列

史蒂芬·柯维的不朽

杨光◎编著

观心

中国铁道出版

图书在版编目(CIP)数据

史蒂芬·柯维的不朽观念/杨光著. —北京:中国铁道出版社,2010.1

(图解世界商业经典系列)

ISBN 978-7-113-10630-0

I. 史… II. 杨… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 209172 号

书 名: 图解世界商业经典系列
史蒂芬·柯维的不朽观念
作 者: 杨光 编著

责任编辑: 荆志文 电话: 010-51873014
编辑助理: 兰 鹏
封面设计: 大象工作室
责任校对: 张玉华
责任印制: 李 佳

出版发行: 中国铁道出版社(100054,北京市宣武区右安门西街8号)
网 址: <http://www.tdpress.com>
印 刷: 化学工业出版社印刷厂
版 次: 2010年1月第1版 2010年1月第1次印刷
开 本: 880 mm×1 230 mm 1/32 印张: 4.25 字数: 77 千
书 号: ISBN 978-7-113-10630-0/F·619
定 价: 15.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版的图书,如有缺页、倒页、脱页者,请与本社读者服务部调换。

打击盗版举报电话:010-63549504

序

狄更斯在《双城记》的开篇说：“这是最好的时代，也是最坏的时代；这是智慧的时代，也是愚蠢的时代；这是信仰的时代，也是怀疑的时代。”而我们认为，当今的时代是一个正经历着前所未有的变革的梦想时代，也是经典商业思想层出不穷、有为之士锐意创新的时代。

市场上每年都有数以万计的商业图书出版问世。可是，当我们掩卷之后，只有那些真正称得上经典的商业著作才能够对我们的经营管理产生深刻的影响，并以它们所承载的商业理念，继续改变我们的事业和生活。那么，在时间如此宝贵的今天，我们如何才能从浩瀚的文字海洋里汲取最经典的商业思想呢？如何才能使那些卷帙浩繁的“大部头”在最短的时间内被最有效地利用呢？这是一个让数以百万计的商业人士苦恼的问题。

鉴于此，我们倾力为大家献上这套“图解世界商业经典”的系列图书。我们认为，本套图书最大的特点，就是能让大家在不花费太多时间的情况下，以简洁精练的文字和一目了然的图示，一览对人类产生了重大影响的经典商业思想，并为想深入研究这些伟大著作的读者提供一些借鉴和直接的参考。

我们真诚地希望，我们的愿望能够实现！

三眼国际图书策划出版中心主编 刘超

三眼国际创意文化传播机构联席总裁兼首席创意官 张勇

前 言

《史蒂芬·柯维的不朽观念》是讲述史蒂芬·柯维博士自己经历的一本书。书中向大家介绍了史蒂芬·柯维所总结的七个有利于自身发展的好习惯。

在《史蒂芬·柯维的不朽观念》这本书中，强调了品性修养的重要性。此外还系统地介绍了为人处世的技巧，所列举的习惯道理堪称经典。本书以史蒂芬·柯维博士的亲身经历及感受说服读者，其观点是令人信服的。在此，我建议那些渴望成功的经理人花点时间阅读此书，相信它必能给您带来丰厚的回报。

俗话说：思想决定行动，行动决定习惯，习惯决定品德，品德决定命运。一个人的习惯将对他的的人生产生巨大的影响，在不知不觉中，它暴露着一个人的本性，同时还左右着一个人的成败。

为了让生命更美好，让心境更平和，让自己更强大，让交往更顺畅，让梦想更靠近，让困难更容易被解决，让生活更幸福，我们应该注意我们的品德、培养我们的习惯。

人品关乎一个人的生活方式，关乎人自身的价值，关乎人由内而外的道德品质，关乎人的目的，关乎点点滴滴的善行。

鉴于此，我们把《史蒂芬·柯维的不朽观念》这本书纳入

“三眼国际”图解世界商业经典系列图书当中。本书以图解的方式，简洁的语言，用最小的篇幅概括了史蒂芬·柯维的七个不朽观念。它将为你的人生之路添砖加瓦，帮助你更快、更稳地走向成功。

序 前言

第1章 积极主动和个人愿景

| | |
|-------------------|----|
| 从书中收获喜悦 | 2 |
| 主动努力地提升生命价值 | 4 |
| 变被动为主动 | 6 |
| 积极主动才能控制问题 | 8 |
| 扩大影响与自信心 | 10 |
| 诚信和诺言 | 12 |
| 心灵的语言 | 14 |
| 社会是面镜子 | 16 |

第2章 把结局当作开始和制定宣言

| | |
|------------------|----|
| 明确真正的目标 | 20 |
| 进行二次创造 | 22 |
| 不要让成长受阻 | 24 |
| 做自己的第一次创造者 | 26 |
| 制定属于你的个人宣言 | 28 |

| | |
|------------------------|----|
| 制定个人宣言要从影响圈的核心开始 | 30 |
| 制定个人宣言需要发挥右脑的作用 | 32 |
| 制定个人宣言需要考虑不同的角色 | 34 |
| 家庭和组织的宣言制定 | 36 |
| 以永恒不变的原则作为生活的中心 | 38 |

第3章 管理必须有效和高效授权

| | |
|-----------------------|----|
| 管理必须有效 | 42 |
| 第四代管理理论的使用 | 44 |
| 第四代管理方法的优点 | 46 |
| 在急迫和重要间取舍 | 48 |
| 让管理卓有成效必须做到高效授权 | 50 |
| 高效授权的不同类型 | 52 |

第4章 双赢思维与人际关系

| | |
|---------------------|----|
| 人际关系与双赢的思维 | 56 |
| 情感投资方式和人际关系模式 | 58 |
| 爱的分类和一对一的人际关系 | 60 |
| 不能双赢就好聚好散 | 62 |
| 问题是促进和谐的契机 | 64 |
| 双赢思维的要素和品德 | 66 |

目 录

CONTENTS

| | |
|-----------------|----|
| 双赢关系和双赢协议 | 68 |
| 双赢体系和双赢过程 | 70 |

第5章 良好的沟通让你知己知彼

| | |
|-------------------|----|
| 聆听——有效沟通的关键 | 74 |
| 你会聆听吗 | 76 |
| 先理解别人再下结论 | 78 |
| 自传式的回应和有效沟通 | 80 |
| 做个善解人意的好听众 | 82 |
| 品德和个人魅力的关系 | 84 |
| 养成了解别人的习惯 | 86 |
| 提问题的学问 | 88 |

第6章 统合综效

| | |
|------------------|-----|
| 概述统合综效 | 92 |
| 敞开胸怀,博采众议 | 94 |
| 商业领域的统合综效 | 96 |
| 思维的力量 | 98 |
| 沟通的三个层次 | 100 |
| 综效的精髓是尊重差异 | 102 |
| 化阻力为动力 | 104 |

自然界是统合综效的最佳典范 106

第7章 注重个人产能

全面提升个人能力并做好身体维护 110

精神和智力层面的提升 112

社会情感层面的提升 114

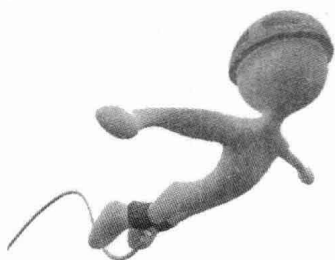
平衡各个层面的更新进度 116

卓越人生从改变自己开始 118

自我提升和完善 120

附录 七个习惯的精髓 122

积极主动和个人愿景



积极主动和 个人愿景

第 1 章



从书中收获喜悦

在本书的开头部分，为了帮助大家在阅读本书的过程中获得更多收益，史蒂芬·柯维提供了两条阅读建议。

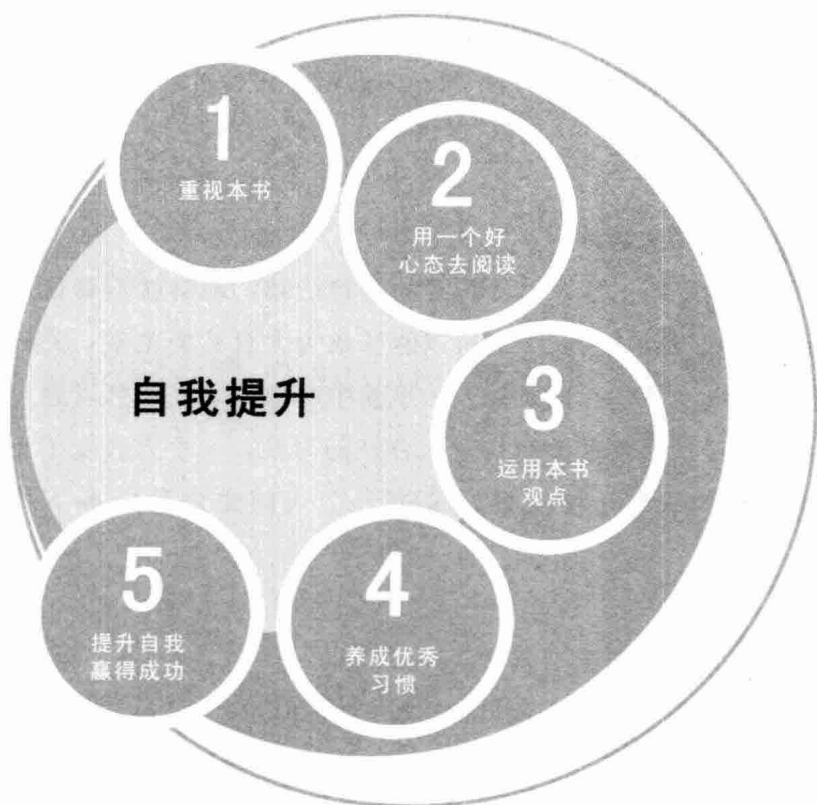
● 对本书不要等闲视之

在此书的开篇，史蒂芬·柯维建议大家不要对它等闲视之，他希望读者在改进自身的成长过程中，可以时时与这本书相伴。此书在编排上分为几个循序渐进的章节，便于读者在阅读的同时付诸行动。史蒂芬·柯维认为，即使你已经对书中的观念运用的得心应手，还是应该不时地对它进行翻阅，所谓温故而知新。一本好书，常看常新，总能够给你带来更多的体会和收获。另外，读者还可以尝试用老师的身份去阅读，这样就可以在吸收知识之外复述那些观点，从而培养优秀的生活习惯。

● 心态不同阅读的成效就会不同

抱着不同的心态阅读能给人带来不同的效果，假如你抱着向大家讲述本书观点的想法阅读此书，所收到的成效一定非同凡响。所以你可以假定今天或者明天，在你还记得本书观点的时候讲解给你的家人，然后比较一下，会发现阅读效果肯定大大改善。这样的阅读方法可以增加记忆，帮助我们加深体会，并且会使我们有更强烈的动机去运用本书，从而帮助我们更好地改变自身形象，在生活中赢得友谊和尊重。

每个人都是独立的个体，谁也没有办法去说服他人改变习惯。我们每个人，守护的都是一扇只能从内开启的大门，无论别人怎么动之以情，我们都不会自动打开那扇大门，除非我们做出自我改变。



从书中收获喜悦



主动努力地提升生命价值

史蒂芬·柯维告诉大家，在任何时候应该试着跳出自我的束缚，把意志转移到屋子的某个角落，再用心审视自己。史蒂芬·柯维建议每个读者给自己的心灵提出这样的疑问：你能站在旁观者的角度来观察自己吗？你的精神状态如何？你满意你的工作吗？

● 自我意识的能力

这些疑问正是人类所特有的精神活动，动物就不具备这种自我意识的能力，人之所以能够成为大自然的主宰，关键就在于此。我们可以从他人的经验中吸取教训，还可以通过自己的经历培养和改变自身所存在的习性。一个人改变了自身固有的缺憾，就能更好地提升个人的生命价值和工作能力。

● 客观地检讨自己

史蒂芬·柯维将人类自我检讨的行为称为“自我思维”。这种思维影响着我们的行为态度，也影响着我们对别人的看法。另外，这种思维还可以称为是个人的人性本质地图。人性地图能够让我们在处理人际关系的时候做到将心比心，体会他人的想法。

人类特有的自我意识能力，使我们努力检讨自己的思维究竟是发自内在还是来自社会的制约。所以在书中史蒂芬·柯维提醒我们要用心审视自己，多给自己的心灵提出疑问。这样才能做到主动努力地提升自己的生命价值。



主动努力地提升生命价值



变被动为主动

生活的经验告诉我们：积极主动与消极被动之间存在着天壤之别，如果在主动和被动之后再加上个人的聪明才智，那么二者的差距就会更大。采取主动是实现人类生产和产出平衡的必要条件。培养七个优秀的习惯也毫不例外地都应该以积极主动为前提。此外，这些习惯又会激励你采取主动攻势。如果你总是甘于被动，就会处处受制于人。

● 维持三天的业绩讨论会

史蒂芬·柯维为我们讲述了一则关于讨论会的例子。在第一天的会议中，大家围绕该行业的现状展开了激烈的讨论，在会议中大家表示必须要裁掉熟识的员工来维持企业的生存，会后每个人都比以前更沮丧；第二天公司开始讨论该行业的未来，漫长的会议结束后大家比第一天更加灰心；第三天，大家围绕主动出击展开讨论并且找出了很多切实可行的途径，会议结束时，每个人都士气高昂，信心十足，他们得出了这个行业的状况会比过去更好的结论。

● 积极行动不同于积极思考

上面的例子告诉我们“积极主动地采取行动和被动地根据环境的变化而作出反应”所带来的结果不同。根据企业和市场行情作出的被动反应会使所有员工士气低落，还会使整个企业

的经济遭到重大的打击；主动向市场出击则让每个人士气高昂，信心十足。

史蒂芬·柯维同时还提醒我们，积极行动不同于积极思考，因为我们不但要面对企业的现实状况，还要面对企业乃至整个行业的未来。但是我们必须坚信自己可以用积极的态度应对企业的现状和未来，如果只是一味地逃避就会被环境所左右。

其实不只是企业可以采取积极的态度，家庭、社会团体和任何组织都可以采取积极的态度，变被动为主动。

