图书基本信息

书名:《同理心的力量》

13位ISBN编号:9787567217260

出版时间:2016-7

作者:王晓明,黎俊康

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.tushu111.com

内容概要

"同理心(Empathy)是站在对方的角度和位置上,理解与响应他人经验的综合能力。同理心是和他人沟通协作、建立信任和影响领导他人的基础。

读者可以从本书认识三种思维习惯,学习一个心态和三项法则,进行五项同理心锻炼,自我锻炼、启示和发现,从而系统有效地提高同理心的能力。"

《同理心的力量》是一本主要针对年轻管理者和任何需要与别人协作完成工作的人群而写的实用手册。以轻松说故事的形式一步一步引领读者们深入了解提升同理心的法度:以'只要求自己'的态度和理性思考为基础,加上具体自我持续锻炼之方法,从而提升同理心的力量。对初次当管理者的年轻人及团队协作而言,同理心是一门必修课,而"同理心的力量"就是他们职业生涯成功的钥匙。

作者简介

王晓明 (Robert Wang)

中国籍,毕业于苏州大学法学院。圆锐人力资源总经理,曾任斯科人力资源市场总监,德国瓦克化学 (Wacker)大中华区人力资源经理。

王晓明先生在人力资源管理工作和创业过程中,接触了大量的人力资源管理案例和人才实例;在不同的市场环境和企业文化中,积累了丰富的商业战略、业务开发和公司运营的经验。王晓明先生的主要咨询客户有:乐易通物流、礼颂至品、肯美特机械、昆仑绿建、巨立电梯、荷马特液压(Holmatro)苏州市人才服务中心等。

黎俊康 (Philip Lai)

中国香港籍,加拿大Manitoba大学社会工作学士和心理辅导硕士,曾任职于美国DEC、甲骨文(ORACLE)和通用电气(GE)等公司,负责人力资源和人才发展工作;还是国际知名的PDI咨询公司的执行咨询师。黎俊康先生还翻译出版了《Smarter Selling》的中文版本《智慧营销》。黎俊康先生服务过多家世界500强企业,有丰富的咨询经验,在培养和发展企业人才方面有独到的眼光和贡献,是平安集团、巴斯夫、通用电气长期特聘的课程开发顾问和领导力发展培训师。黎俊康先生是国内最早创立并推行实施同理心系统的专家。经过多年授课和辅导,深刻认识到同理心对完善人际关系和领导力的重要性,开发了本书中的提升同理心能力的理论模型和锻炼工具。

书籍目录

```
对《同理心的力量》的推荐和赞誉
代序一
7
代序二
前言
本书的主旨和结构
11
第一章
什么是同理心
第二章
三种思维习惯
22
思维习惯1:自我中心(Self-Centeredness)
思维习惯2:自以为是(Self-Righteousness)
27
思维习惯3:归责他人 (Blaming Others)
第1次辅导
31
第三章
同理心是领导力和社会文明的基础
同理心是领导力的基础
同理心是社会文明的基础
41
扩展阅读:从道路交通看一个城市的精神面貌
48
第四章
一个心态,三项法则
49
一个心态:反求诸己的心态 (Self-Responsibility)
49
法则1:渴望先被理解 (Seek To Be Understood First)
法则2:差异就是现实 (Diversity Is Reality)
法则3:同理心是可以学习的 (Empathy Can Be Learned)
第2次辅导
```

扩展阅读:事件+情绪=事情

68 第五章 情商 69 扩展阅读:情绪原理 76 第六章 五项同理心锻炼 78 第3次辅导 81 锻炼1:自我觉察 (Self Awareness) 锻炼2:虚心全面探究 (Inquiring Mind) 82 第4次辅导 86 锻炼3:深度倾听 (Deep Listening) 86 第5次辅导 91 锻炼4:欣赏称赞 (Show Appreciation) 锻炼5:勇于担责和道歉(Take Up Responsibilities) 93 扩展阅读:问的力量 96 第七章 同理心时刻 99 附录一:同理心能力测试 105 附录二:简易同理心锻炼手册 111 锻炼1:窗户与镜子 112 锻炼2:求知若饥,虚心若愚 113 锻炼3:忠实的翻译者 114 锻炼4: 人见人like 115 锻炼5:君子坦荡荡 116 进阶锻炼A:内置收音机 117 进阶锻炼B:大好人 118

尾注

119 作者介绍 120

章节试读

- 1、《同理心的力量》的笔记-第11页
- 1.三种思维习惯 自我中心,自以为是,归责他人
- 2. 自知无知乃是智慧的开始,自以为是无所不知,正是愚蠢的极致。
- 3.人所不欲, 勿施于人。
- 4. 人在长大的过程中,越能减轻自我中心,越能长大成人,永远不减自我中心,就是长大了,也成不了人。
- 5. 因为意识不到才会产生自我中心。
- 6.需求与我们的生活中许多事情息息相关,而且大部分来源于我们的基因,长期的成长经历和环境。 因此需求很难改变。
- 7.外层脑不能单独地工作,需要内层脑和中层脑的协同才能运作,即只有在我们的身体和情绪都稳定 ,平静的时候才能做出缜密的逻辑思考和分析。

去听取更多同事的意见,如果我能倾听到甚至包容那位同事的反对意见,我这样大度的行为和过程, 会赢得所有人的尊重。

- 8.深层次的倾听,就是站在对方立场来对话,移动我们的关注点,从以我为中心转到以对方为中心。深层次的倾听,具体分成两步,一是全神贯注地听对方讲话的内容。第二,简单复述和总结对方表达的内容,并体察对方的情绪,把你看到听到感受到的适当反馈给对方。复述的目的是让对方感受到你的关注和理解。
- 10, 什么样的谈话会让人不舒服?
 - (1) 打听别人的隐私
 - (2)经常打断别人
 - (3) 一有机会就要和你争辩
 - (4)还有一些人,特别喜欢表达,别人说你一句,他要说你三句
- 11.自我反思,会更清楚看到别人的优势,他们给过我们的帮助以及我们自己的不足和责任。
- 12.心脏有病看医生,心有病看自己
- 13.提问步骤FTFD Facts:发生了什么 Think:你是怎么想的 Feel:你有什么感觉?

Do:你准备怎么做?

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.tushu111.com