

# 《UP學：所有經理人相見恨晚的一本書》

## 图书基本信息

书名：《UP學：所有經理人相見恨晚的一本書》

13位ISBN编号：9789868370906

10位ISBN编号：9868370906

出版时间：2007

作者：Marshall Goldsmith

译者：吴玟琪

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](http://www.tushu111.com)

# 《UP學：所有經理人相見恨晚的一本》

## 內容概要

- 一本你想送給你老闆及所認識的每一個主管或積極工作人的書。
- 一本你會劃線、記筆記、寫心得、重點重讀幾遍的書。

# 《UP學：所有經理人相見恨晚的一本》

## 作者简介

### 作者简介

马歇尔·葛史密斯(Marshall Goldsmith)

马歇尔·葛史密斯是享誉全美企业界的执行长参谋，是极少数能受邀，与逾八十名全球顶尖企业执行长们共事的菁英顾问，致力执行的领导力发展课程已经嘉惠超过一百万人。他是加州大学洛杉矶分校的博士，并在达特茅斯学院的塔克商学院教授企管课程。美国管理协会最近将马歇尔列为五十大思想家及商业领袖之一。《商业週刊》将他列为史上最有影响力的领导力训练家之一。二〇〇六年，加州亚利安国际大学将他们的商学暨组织心理学院重新命名为马歇尔·葛史密斯学院。

马克·赖特(Mark Reiter)

已经和马歇尔·葛史密斯已合作过十三本书，他也是一名出版经纪人，住在纽约的布朗维利。

权威机构及媒体对马歇尔·葛史密斯的推崇

美国管理协会：「……〔在〕管理领域伟大的思想家和领袖」

《华尔街日报》：「顶尖的主管教育家」

《欧普拉杂志》：「伟大的沟通大师」

《富比世》：「五名最受尊崇的主管教练之一」

《商业周刊》：「领导力发展史上最有影响力的专家」

《经济学人》：「在新商业时代中最权威的思想领袖」

### 译者简介

吴玟琪

美国伊利诺大学传播硕士。曾任职奥美公关、经典传讯及贝塔语言等，目前为出版社总编辑。第五届梁实秋文学奖译文组得主，译作有《 岁的成长与学习》、《奥美相信之行销公关》等，著作有《顶尖女性魅力行业》。

## 精彩短評

1、 为什么我的工作能力足够，却得不到别人的赏识？为什么我对公司做出了这么大的贡献却得不到提拔？为什么我的人生像是走到了瓶颈，不能百尺竿头更进一步呢？所有这一切的疑问都可以从这本书中得到答案，有些时候困扰我们的并不是自己的工作能力，而是我们处理人际关系的方式和方法，为什么这么说呢？你是不是感觉自己的能力很强，并且你周围的人也是这么认为的，但是你和周围的同事、亲人和朋友（甚至没有朋友）的关系比较差，如果是这样那么肯定是因为你自身的原因造成的这一切。

每个事业成功的人肯定都有自己的特质，可能正是这些特质促使你的成功，但是你成功之后也可能正是这些特质阻碍了你的进一步发展，不相信么？那说说看，永远力求最好，永远争第一，哪怕是排队也要比别人快；不是么？正是因为这样才有你现在的成功，可是当你已经成功的时候这些只能阻碍你了，看看英国的撒切尔夫人，如此的成功且强势，但是晚景凄凉，那么你有没有想过别人的感受，毕竟第一只有一个，你可以追求更高地第一，没必要和你的下属抢吧！！

垄断信息，这个同样在以前帮助你成功，现在只能阻碍你了，当你将工作交给下属去干的时候，你却故意不告诉他应该要注意的地方，结果导致了工作进度缓慢或者结果很差，这真的有必要吗？

表现的很聪明，是的，是不是别人和你说话，话到一半你就猜出后边的，急不可耐的说出来，试试看你就是那个正在说话的人，嗯.....现在知道了吧。

没有耐心，打断别人的话，表现可以参照上面。

任意的否定别人。说话经常加上“但是”、“其实”，.....等等的词语

在下属面前随意的表扬一个人，批评一个人。你要知道表扬一个人相当于，批评了其他所有的人，批评也是这个意思。慎用批评，表扬一个人他可能不会记得很久，可是批评一个人他可能会记一辈子。

不对别人说谢谢，对别人的表扬不以为然，或者过分的谦虚，过分的谦虚就是虚伪了。就像这样：有人夸赞你的衣服，你却说正好看见这件烂衣服就穿上了，你是在质疑别人的审美观吗？

2、 我的听书的笔记，略显凌乱，望见谅

书的中心思想：

为什么你觉得你做的那么好，别人却那么的不知长进，人际关系不够好。或者由于你现在的成功正是你人际关系不够好的关键。

有21种习惯让成功的领导者无法前进。

带你走到这里的，不会带你去那里--想要更上一层楼，就不能依靠过去的成就，你的成就就证明了你的优秀，

21种习惯

1. 什么时候都要争都要赢——赢太多的习惯，处处都想占上风，其他20种习惯的根源。也许原来是成功的要件，现在确实你前进的绊脚石。

2. 自我价值过度——打断别人的话，一定加以反驳，破坏力十足的聪明人。

3. 爱打分数。

4. 爱挖苦人。

5. 爱否定人。

6. 爱现。

7. 讲气话。马歇尔认为：生气只会是领导者失去改变的能力。脾气火爆也代表领导力的失控。或者把你当作疯子。

8. 否定一切。

9. 垄断资讯。你没有给员工足够的信息，最后却骂他们搞不清楚状况。

## 《UP學：所有經理人相見恨晚的一本》

10. 忘记事实的赞美别人。——有的人认为员工就应该好好的表现，只想到自己却忘记了其他团队的作用。如果你想气死别人，就不要称赞他们的成就。

11. 抢别人的功劳，最容易激怒别人的。

12. 喜欢为自己的弱点找借口。

13. 用怪罪过去的方式推卸现在的责任，甚至压制别人，凸显自己的好。

14. 偏心。

15. 拒绝说对不起。怕说了后输给别人。

16. 不听他们说话。

17. 不表达感谢。

18. 惩罚传达讯息的人。

19. 推卸责任。

20. 过多的自我。

21. 目标成瘾的典型

一. 观察别人对自己的反应。自己有哪些上面的习惯以改进

二. 道歉。“我很对不起，我很抱歉，将来我一定试着改进。”

三. 学会聆听。——一个能够创造伟大成就的人，绝对不会乱说话，智者因为必要而说话，愚者因为想说而说。让自己闭嘴的诀窍就是聆听。谢谢这两个字有不可抗拒的力量。

### 精彩书评

1、我的听书的笔记，略显凌乱，望见凉书的中心思想：为什么你觉得你做的那么好，别人却那么的不知长进，人际关系不够好。或者由于你现在的成功正是你人际关系不够好的关键。有21种习惯让成功的领导者无法前进。带你走到这里的，不会带你去那里--想要更上一层楼，就不能依靠过去的成就，你的成就就证明了你的优秀，21种习惯1. 什么时候都要争都要赢——赢太多的习惯，处处都想占上风，其他20种习惯的根源。也许原来是成功的要件，现在确实你前进的绊脚石。2. 自我价值过度——打断别人的话，一定加以反驳，破坏力十足的聪明人。3. 爱打分数。4. 爱挖苦人。5. 爱否定人。6. 爱现。7. 讲气话。马歇尔认为：生气只会是领导者失去改变的能力。脾气火爆也代表领导力的失控。或者把你当作疯子。8. 否定一切。9. 垄断资讯。你没有给员工足够的信息，最后却骂他们搞不清楚状况。10. 忘记事实的赞美别人。——有的人认为员工就应该好好的表现，只想到自己却忘记了其他团队的作用。如果你想气死别人，就不要称赞他们的成就。11. 抢别人的功劳，最容易激怒别人的。12. 喜欢为自己的弱点找借口。13. 用怪罪过去的方式推卸现在的责任，甚至压制别人，凸显自己的好。14. 偏心。15. 拒绝说对不起。怕说了后输给别人。16. 不听他们说话。17. 不表达感谢。18. 惩罚传达讯息的人。19. 推卸责任。20. 过多的自我。21. 目标成瘾的典型一. 观察别人对自己的反应。自己有哪些上面的习惯以改进二. 道歉。“我很对不起，我很抱歉，将来我一定试着改进。”三. 学会聆听。——一个能够创造伟大成就的人，绝对不会乱说话，智者因为必要而说话，愚者因为想说而说。让自己闭嘴的诀窍就是聆听。谢谢这两个字有不可抗拒的力量。

2、为什么我的工作能力足够，却得不到别人的赏识？为什么我对公司做出了这么大的贡献却得不到提拔？为什么我的人生像是走到了瓶颈，不能百尺竿头更进一步呢？所有这一切的疑问都可以从这本书中得到答案，有些时候困扰我们的并不是自己的工作能力，而是我们处理人际关系的方式和方法，为什么这么说呢？你是不是感觉自己的能力很强，并且你周围的人也是这么认为的，但是你和周围的同事、亲人和朋友（甚至没有朋友）的关系比较差，如果是这样那么肯定是因为你自身的原因造成的这一切。每个事业成功的人肯定都有自己的特质，可能正是这些特质促使你的成功，但是你成功之后也可能正是这些特质阻碍了你的进一步发展，不相信么？那说说看，永远力求最好，永远争第一，哪怕是排队也要比别人快；不是么？正是因为这样才有你现在的成功，可是当你已经成功的时候这些只能阻碍你了，看看英国的撒切尔夫人，如此的成功且强势，但是晚景凄凉，那么你有没有想过别人的感受，毕竟第一只有一个，你可以追求更高地第一，没必要和你的下属抢吧！！垄断信息，这个同样在以前帮助你成功，现在只能阻碍你了，当你将工作交给下属去干的时候，你却故意不告诉他应该要注意的地方，结果导致了工作进度缓慢或者结果很差，这真的有必要吗？表现的很聪明，是的，是不是别人和你说话，话到一半你就猜出后边的，急不可耐的说出来，试试看你就是那个正在说话的人，嗯.....现在知道了吧。没有耐心，打断别人的话，表现可以参照上面。任意的否定别人。说话经常加上“但是”、“其实”，.....等等的词语在下属面前随意的表扬一个人，批评一个人。你要知道表扬一个人相当于，批评了其他所有的人，批评也是这个意思。慎用批评，表扬一个人他可能不会记得很久，可是批评一个人他可能会记一辈子。不对别人说谢谢，对别人的表扬不以为然，或者过分的谦虚，过分的谦虚就是虚伪了。就像这样：有人夸赞你的衣服，你却说正好看见这件烂衣服就穿上了，你是在质疑别人的审美观吗？

# 《UP學：所有經理人相見恨晚的一本》

## 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](http://www.tushu111.com)