

<<最后告诉你三条一定之规>>

图书基本信息

书名：<<最后告诉你三条一定之规>>

13位ISBN编号：9787500465850

10位ISBN编号：7500465858

出版时间：2008-3

出版时间：中国社科

作者：马库斯·白金汉

页数：185

字数：176000

译者：方晓光

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>

<<最后告诉你三条一定之规>>

内容概要

本书是美国管理大师白金汉自《现在，发现你的优势》、《首先，打破一切常规》之后的第三部力作。

本书在继承、发展前两部名著基础上，进一步阐释了“优势理论”和“成功心理学”，并针对杰出领导、优秀管理和个人持续成功而提出的理论。

本书指出，领导、管理和个人成功是有其内在规律的，只有遵循这一规律，才能成为“出类拔萃”者。

本书以丰富的案例和深入的研究，阐述了无论顶尖的领导者，还是卓越的管理者，或是个人的成长发展，都取决于一个深刻且核心的见解，缺乏这一定之规，所有的努力就会大打折扣，甚至白费。

作者参考各种权威研究、深入访问各阶层员工，了解所有纵横交错的关系脉络，针对管理、领导及追求个人的成功三个面向，简单归纳出每个面向必须知道的一定之规，提供各阶段的企业人方向，帮助读者发挥个人的核心特质，而能应用在绩效表现上。

<<最后告诉你三条一定之规>>

作者简介

马库·白金汉，1987年毕业于剑桥大学，获得政治和社会学学位。

他在盖洛普公司供职17年。

其间，他主持了对全球顶尖领导者、经理人和工作单位的研究。

给予这些研究，他出版两本畅销书《首先，打破一切常规》（与科特·考夫曼合作）和《现在，发现你的优势》（与唐纳德·克利夫

<<最后告诉你三条一定之规>>

书籍目录

- 第一章 关于“一定之规”的两三事 · “帮助我一语破的” “你如果对一个问题深入思考，会发现什么？”
· 问了一辈子的“为什么” “本书的起因” · 检验“一定之规” “为什么有的解释更加令人信服？”
· 高屋建瓴的洞见 “什么是美满婚姻的一定之规？”
” 第一部分 前两条一定之规 可持续的组织成功 第二章 管理和领导：有什么不同？
· 重要区别 “它们不同吗？”
它们都重要吗？
两样你都会吗？
” · 中层视点 “优秀经理在做什么？”
当好经理需要什么才干？
” · 高层视点 “杰出领导在做什么？”
当好领导需要什么才干？
” 第三章 优秀管理的一定之规 · 优秀管理的基本功 “哪些技能能帮助你避免失败？”
· 优秀经理下象棋 “优秀管理的一定之规是什么？”
· 在沃尔格林(Walgreen)的铺子里遛一圈 “一名顶级经理是怎么做的？”
· 优秀经理是浪漫的 “因人而异好在哪里？”
· 三个杠杆 “要想管好一个人，必须了解哪三件事？”
· 最有用问题 “如何识别这些杠杆？”
” 第四章 杰出领导的一定之规 · 领袖赢得我们的忠诚 “朱利安尼用什么话来帮我们摆脱恐惧？”
· 五大恐惧，五大需求，一个焦点 “人性什么相通？”
· 清晰的要点 “人们需要你讲明白什么？”
· 领导的修炼 “顶级领导者如何把话说明白？”
” 第二部分 第三条一定之规 个人持续成功 第五章 百分之二十的人 · 戴夫、默特尔和蒂姆
“持续成功什么样？”
· 早期的悖论 “哪些解释是虚假的一定之规？”
· 什么是持续成功？
“如何界定一句大实话？”
” 第六章 三大学派 · 学派1 “找对策略，好好运用” · 学派2 “找准弱点，好好弥补” · 学派3 “找到优势，好好培养” 第七章 为了持续成功。
你该如何应对： 厌烦 失落 挫折 疲惫尾声 刻意的失衡

<<最后告诉你三条一定之规>>

章节摘录

第一章 关于“一定之规”的两三事 “帮助我一语破的” “你如果对一个问题深入思考，会发现什么？”

从某种意义上，本书的起因是我在洛杉矶一家酒店的大堂里与佳里·托尔斯特德的一次谈话。佳里是富国银行（Wells Fargo）当地分行的总裁，任现职长达4年，成就斐然。

然而，一如许多卓有成效的领导者，她天生爱挑自己的毛病。

她刚对手下的大区经理们作了一场格外煽情的演讲，这会儿却独自站在一旁，一副不太满意的样子。

“怎么了？”

“我问。”

“你讲得真是精彩”。

对于刚讲完话的演说人，我们总爱恭维几句，但这次我说的是真心话。

她的演讲题目是顾客服务。

她指出，鉴于现在市场上的大部分银行产品都是大路货，富国银行的生死存亡全靠服务质量。

对于富国或更广大的商界听众，这话题并不新鲜。

说真的，换一个平庸的演说人，一切会很快沦为老生常谈。

但是佳里讲得头头是道，她讲了好多亲身经历的故事，还举了许多生动而贴切的例子。

效果棒极了。

“我也不知道，”她回答。

“有时演讲效果究竟如何，我真的说不准。”

大区经理们现在要向分区经理传达，我的话肯定会走样。

然后，分区经理们要向手下的店面经理传达，而话到了他们耳朵里，会继续走样。

等传到执行层面——我们的客户服务代表和个人理财代表——时，就面目全非了”。

“别误会，公司的各级经理层层加码是好事，但是，我有时依然觉得，要使全体员工对客户保持服务保持一致，就必须尽可能把话说到点儿上。

我的主题必须非常简明扼要，确保43000名员工都能把最核心的内容铭记在心。

当时，我记得自己喃喃附和，必须把她的指示准确传达到最关键的部位。

但是，在我大脑的某个高雅的角落里，她的愿望——把一个问题看得一清二楚，继而能一语破的，同时避免过于简化其核心内容——被储存了下来。

其后几周，无论我走到哪里，也无论我与谁交谈，她的愿望总在我耳边回响：“帮助我一语破的。”

诚然，人们关心的题目是各不相同的。

有人想了解优秀管理的组织原则。

有人更关心杰出领导的本质。

还有人探究事业成功的驱动力。

但是，无论什么题目，人们都有相同的愿望：一语破的。

说到这里，我想有人会指责这种愿望，将它归结于思想上的懒惰。

如果你能把生活简化成PowerPoint演示，那又何必与复杂的现实纠缠不清呢？

但是，此种说法不仅有点不留情面，而且于事无补。

我们都喜欢对现实的清晰归纳，这并不是因为我们思想上懒惰，而是因为这些归纳往往很有用。

以春夏秋冬为例，它们就是把天气简化成了PowerPoint演示。

毋庸讳言，它们忽略了大量的复杂性、例外和地区差异，但是，自古以来，农夫们不正是靠它们来安排播种和收获吗？

如果非要进行思想懒惰的指责，那就指责我好了。

长达17年，我有幸供职于一家世界上最受尊敬的研究机构——盖洛普公司。

在此期间，我有机会访问了一些世界顶尖的领袖、经理、教师、销售代表、股票经纪人、律师，以及各类公务员。

虽然我当时未能总结出关于杰出领导、优秀管理或个人持续成功的一定之规，但这不等于一定之规不

<<最后告诉你三条一定之规>>

存在，而只是表明，我对此下的工夫还不够。

佳里的愿望，以及此后数月我从许多人那里听到的相同愿望，推动我开始下工夫。我认识到，既然大家都想一语破的，那么，向他们提供最好的帮助，非我莫属。我在盖洛普做研究的经历主要是访问一大批人，然后设法从数据中寻找广泛的规律。现在，我在努力一语破的时，将以这些基础知识为起点，进行更深入、更贴近和更个性化的研究。我不会访问大批的优秀分子：相反，我将寻找一两个高手，一两个在各自领域中可测量地、持续地和大幅度地超过其同伴的顶尖高手。我找的高手来自各行各业，包括将一种卖不动的处方药变为全球头号畅销药的高管，一家世界超大零售商的总裁，短短一个月内销售1500多支吉列除臭剂的客户服务代表，50年中没有受过一次工伤的矿工，还有世纪巨片《侏罗纪公园》和《蜘蛛侠》的编剧。

把人找到后，我就开始调查他们的所作所为中那些实际的、貌似平常的细节。

为什么那位高管一再谢绝提升，却欣然接受扭转滞销药品的挑战？

为什么那位零售总裁在制定公司战略时，要回忆自己在工人家庭长大的经历？

推除臭剂的客户服务代表上晚班，这与她的业绩有关吗？

她的一个嗜好是举重，没想到吧？

但这能否解释她为什么持续出彩呢？

这些不同寻常的人究竟做了些什么，使他们在各自的岗位上出类拔萃？

我刻意选择了三种角色进行深入研究，因为我认为，如果你想在一生中取得骄人的业绩，并维持和扩大它，这三种角色是至关重要的。

它们是：经理、领导和个人。

在本书的第一章，我们将关注两个角色，它们是组织持续成功的基石。

优秀管理的一定之规是什么？

为了使你的手下创造最佳绩效，你必须把几件事做得格外好。

你必须把人选准。

你必须通过清晰界定你想要的结果，来提出要求。

你必须通过关注员工的优势和控制他们的弱点，来激励他们。

并且，当他们要求你帮助他们成长时，你必须学会如何引导他们去做真正适合于他们的工作，而不是简单地帮助他们顺着公司的阶梯向上爬。

以上每一项任务都有许多微妙的差异，但是，在不否定此种复杂性的同时，是不是存在某种深刻的一定之规，它适用于所有这些角色，并且被所有的优秀经理铭记在心呢？

书中关于优秀管理的一章对此提供了答案。

杰出领导的一定之规是什么？

你在研究真正杰出的领导者时，注意到的第一件事就是他们是多么与众不同。

我虽然可以从当今的商业界找到无数的例子，但更愿回顾一下美国的头四名总统。

虽然他们每个人都成功地唤起民众为一个更美好的未来而奋斗，但他们各自的风格却迥然不同。

乔治·华盛顿的风格是坚定而稳重的，他留给后人的印象并不是一个煽情的幻想家。

与此形成鲜明对照的是第二位美国总统约翰·亚当斯，他恰恰是一个煽情的幻想家，其口若悬河的演讲足以让喧闹的国会如醉如痴地静听数小时。

然而，正如他在独立战争后的苦苦挣扎所示，他只有在跟一个明确的敌人作战时才最出彩——而大部分时间，这个敌人就是英国。

他的接班人托马斯·杰斐逊则不需要一个敌人来激发他。

他只要独自坐在书桌前，就能让眼前的白纸妙语连珠，绝句泉涌。

然而，与亚当斯相反，他最怕演说，以至于改变常规，不在国会发表国情咨文的演说，而是把书面报告交给助手，让他跑好几条街，送到国会去。

詹姆斯·麦迪逊和他们都不同。

他是个细声细气的小个子，不会用煽情的词句来实施领导。

但他并未因此而退缩，而是使用了一种更脚踏实地的政治手段，在国会一个一个地做议员的工作，继

<<最后告诉你三条一定之规>>

而建立贯彻其施政纲领所需要的联盟。

尽管他们各不相同，而且都非完人，但这四人均堪称领袖的楷模。

鉴于此，我针对杰出领导这一章而提出的问题是，“你在研究出众的领袖时——无论是250年前，还是现在——能不能超越表面的个性特点，寻找一定之规，来解释他们为什么出类拔萃呢？”

在本书第二部分，我们将关注个人的持续成功。

个人持续成功的一定之规是什么？

在你的一生中，你不可避免地会遇到各种选择、机会和压力。

持续成功的秘诀在于对所有这些可能性进行过滤，然后抓住几个有助于你最有效地发挥所长的机会。但是，你该使用什么样的过滤器呢？

你该不该积极拓展自身经历，以求成为多面手，从而在形势变化时，避免“在一棵树上吊死”？

如果某个工作不适合你，你该不该咬紧牙关挺住，以此向你的上司表明自己是个好士兵，为了团队的利益，两肋插刀，在所不辞？

你该不该把自身事业分成若干个泾渭分明的阶段，每个阶段使用各不相同的过滤器？

或许，这一切都取决于你选择什么样的事业，甚至你是一个什么样的人？

在第5、6、7章中，我们将讨论这些问题，继而揭示你在力争个人持续成功时，必须铭记在心的一定之规。

问了一辈子的“为什么”“本书的起因” 我们开始前，让我先自我介绍一下。

既然未来几小时（几天？

几次飞机旅行？

）里，我们要作伴，那你最好了解一下自己在跟谁打交道。

虽然，在某种意义上，我写此书的动机可以追溯到与佳里·托尔斯特德的一次谈话，但在另一种意义上，在我人生的某个时刻，我要坐下来写这本书，几乎是命中注定。

我对《城里滑头》（City Slickers）这部影片，总觉得有点失望。

这倒不是说我不喜欢它。

三个百无聊赖的纽约人不远千里，来到西部的一家农场，寻找生活、友谊和忠诚的真谛，这故事的确吸引人，而且担任主演的比利·克里斯特尔演得酣畅淋漓，不负众望。

影片让我心烦的是，它勾起了观众的兴趣，最后却不了了之。

开演半小时后，比利演的角色力图与杰克·帕朗斯演的冷漠而孤独的赶牛队长讨论人生的意义。

帕朗斯演的角色叫柯里，他对比利满口城里人的胡言乱语嗤之以鼻，从马背上转过身，面对他竖起一个指头。

“让我告诉你人生的秘密。

一定之规。

天下唯一的一定之规。

有它就有一切，其他都是扯淡”。

“什么一定之规？

”比利的角色问。

“那要靠你去悟，”柯里回答。

鉴于这一回答不能使我满意，我便耐着性子把影片看完，指望了解这一定之规到底是什么。

然而，不祥的是，影片大约演到一小时，柯里就死了。

但我仍不放弃，确信一部煽情的好莱坞大片绝不可能如此明目张胆地戏弄我，虎头蛇尾，故弄玄虚。但事实就是这样。

影片的末尾，比利和他的两个哥们儿站在山顶，思考着他们最近的壮举，他们学到的人生道理，还有柯里那个哲学家兼赶牛队长。

比利宣布，他现在看清了前方的道路。

“为什么？

”一个哥们儿问。

“因为我知道他的意思”。

<<最后告诉你三条一定之规>>

“谁？”

“柯里，”比利竖起一个指头。

“我知道他这是什么意思”。

“什么？”

“比利接着重复一遍柯里1小时前说的话：“那要靠你去悟。”

“我要揍你，”他朋友说。

我也这样想。

“那要靠你去悟”。

这算什么回答？

我在渴望某种真谛，特别是一段可供我第二天在汽车边上引用的至理名言，例如《北非谍影》中鲍嘉说的那句话：“在这个疯狂的世界里，三个小人物遇到的问题算个屁，”或《黑客帝国》里劳伦斯·费许本慢条斯理地说的：“欢迎来到地地道道的沙漠。”

我甚至可以接受类似阿里·麦格劳的话：“爱情就是永远不必抱歉。”

但是见鬼，《城里滑头》给我的，只是“那要靠你去悟”。

我想，我居然指望一部夏季大片揭示某种真谛，纯属自讨没趣，但是，说句真心话，我始终相信，我们能在一些复杂的表象下，例如，忠诚、效率、事业成功，甚至美满婚姻，发现某个核心概念。而有了这个核心概念的武装，我们就能聚集精力，看清原因，继而少浪费时间，进行更准确的预测，并精准地实现这些预测。

一想到这些核心概念在等着我们去发现，我就激动不已。

我的一些最生动的记忆，就是发现某个核心概念，继而一举点破几分钟前还复杂无比的难题。

记得有一天，我像所有循规蹈矩的英国公学学生一样，早早来到教堂，第一次听教士诵读《新约》中的“科林斯首篇”第13章第13节：“信仰、希望和爱，是必须遵守的三大准则；其中最伟大的是爱。”

我当时并未充分理解其中的意义，也许现在也不理解，但是我记得，自己当时激动不已，因为圣保罗经过分析后断言，虽然三条准则都很伟大，但最伟大的是爱。

自那以后，在我的心灵神庙里，我笃信不疑的“酷”概念越攒越多。

有些概念之所以“酷”，是因为它们对我个人很适用。

我3岁左右到12岁生日后不久的那段时间，口吃得厉害。

这不仅让我很没面子，而且，在我能冷静思考的时刻，让我大惑不解。

我为什么会口吃呢？

为什么我磕磕巴巴，连自己的名字都说不清？

我能熟记自己的名字。

说真的，只要大人示意，我甚至能唱出自己的名字。

但我无法在正常谈话中把它的音发出来。

关于我的口吃，没有理性的解释，也找不到确切的原因，结果，它更显得强大无比，使我幼小的心灵充满了恐惧。

然而，不久后，我在一个医生的候诊室里，偶然看到一本杂志，里面说，在娘胎里吸收过多睾丸酮的男孩出生后易出现孤独、诵读困难和口吃的问题。

文中还说，睾丸酮过量的男孩还有一种独特的体征，无名指的长度明显超过食指。

读到这，我马上看了一眼自己的手指，生来第一次发现，我的无名指大大超过食指，几乎与中指一样长。

我现在还记得，这一发现使我喜出望外——我的口吃原来事出有因；在某种意义上，它是可预测和可理解的。

我现在不再为它而寝食不安了，继而能把它控制住。

也许是巧合，我发现口吃的原因几天后，情况就开始慢慢好转。

如今，我的毛病基本治愈。

惟有过度劳累或紧张时，才会偶然出点小差错。

<<最后告诉你三条一定之规>>

另一些概念之所以“酷”，是因为它们初看上去太离谱，甚至愚不可及。所谓潮汐是月球引力造成的说法即是一例。我哥哥第一次告诉我这事时，我还以为他在逗我玩，就像他过去的一些谬论一样，例如，鲸鱼会生蛋，或老蛾子为了保暖，把小蛾子养在路灯里，所以它们每天晚上都围着路灯转。但是，我经过调查发现，哥哥的说法无论听起来多荒唐，却真有道理：高悬夜空的那个小小的月亮神秘地让潮水涌上沙滩，淹没了我用沙子精心搭建的城堡，然后又让潮水悄悄地退回去。

还有些概念之所以“酷”，是因为它们能用最简单的方式解释最复杂的问题。就此而言，我自小推崇备至的“物竞天择”的理论是最突出的例子。我每次想到它，都会惊叹不已：有两个人，查尔斯·达尔文和艾尔弗雷德·拉塞尔·华莱士，竟能用犀利的眼光，洞穿大自然千姿百态的物种，识别深藏其中的造物玄机。他们包罗万象的理论能解释为什么动物有眼睛，为什么雄海马会生育，为什么人生气都是因为他们自以为是，为什么鸟类到南方去过冬，还有千千万万其他生命模式和功能，而且如此简明扼要，连初中生都能懂，堪称理论之王。

据说，达尔文的朋友T.H.赫胥黎读到一本早期版的《物种起源》时，说了一句我们许多人都会产生同感的话：“我多傻，怎么没想到这一招呢？”

太晚啦。

请别误会。

我没那么天真，以为所有的复杂现象都能归结于一个原因。事实上，作为一名专业的社会科学家，我的职业习惯就是格外警惕过于简单文中还说，睾丸酮过量的男孩还有一种独特的体征，无名指的长度明显超过食指。读到这，我马上看了一眼自己的手指，生来第一次发现，我的无名指大大超过食指，几乎与中指一样长。

我现在还记得，这一发现使我喜出望外——我的口吃原来事出有因；在某种意义上，它是可预测和可理解的。

我现在不再为它而寝食不安了，继而能把它控制住。也许是巧合，我发现口吃的原因几天后，情况就开始慢慢好转。

如今，我的毛病基本治愈。

惟有过度劳累或紧张时，才会偶尔出点小差错。

另一些概念之所以“酷”，是因为它们初看上去太离谱，甚至愚不可及。所谓潮汐是月球引力造成的说法即是一例。我哥哥第一次告诉我这事时，我还以为他在逗我玩，就像他过去的一些谬论一样，例如，鲸鱼会生蛋，或老蛾子为了保暖，把小蛾子养在路灯里，所以它们每天晚上都围着路灯转。但是，我经过调查发现，哥哥的说法无论听起来多荒唐，却真有道理：高悬夜空的那个小小的月亮神秘地让潮水涌上沙滩，淹没了我用沙子精心搭建的城堡，然后又让潮水悄悄地退回去。

还有些概念之所以“酷”，是因为它们能用最简单的方式解释最复杂的问题。就此而言，我自小推崇备至的“物竞天择”的理论是最突出的例子。我每次想到它，都会惊叹不已：有两个人，查尔斯·达尔文和艾尔弗雷德·拉塞尔·华莱士，竟能用犀利的眼光，洞穿大自然千姿百态的物种，识别深藏其中的造物玄机。他们包罗万象的理论能解释为什么动物有眼睛，为什么雄海马会生育，为什么人生气都是因为他们自以为是，为什么鸟类到南方去过冬，还有千千万万其他生命模式和功能，而且如此简明扼要，连初中生都能懂，堪称理论之王。

据说，达尔文的朋友T.H.赫胥黎读到一本早期版的《物种起源》时，说了一句我们许多人都会产生同感的话：“我多傻，怎么没想到这一招呢？”

太晚啦。

<<最后告诉你三条一定之规>>

媒体关注与评论

白金汉是一名出类拔萃的作家和演说家，善于深入浅出地解释复杂的概念，由表及里地发掘核心思想，并画龙点睛地揭示其内涵。

他使雷克萨斯的全体员工大开眼界。

——雷克萨斯美国分公司 (Lexus U.S.) 集团副总裁、总经理丹尼·克莱门茨 我在阅读《最后，告诉你三条一定之规》时，产生了一种前所未有的冲动，把马库斯·白金汉与彼得·德鲁克相比。白金汉完成了最不可思议的绝活：他说的都是大实话，却得出了最深刻而独特的结论。

这是一本既睿智又激进的书；一颗值得我们细细品味和欣赏的宝石。

——汤姆·彼得斯 面对当今复杂无比的商务环境和消费者期望，马库斯·白金汉为我们指明路径，来探索位于管理和领导核心的简单真理。

我发现，此书的一大亮点是使用大量独具匠心和催人奋进的案例，来帮助我们义无反顾地追求顶级绩效。

——家得宝公司(The Home Depot, Inc.)董事长、总裁、CEO罗伯特·L.纳尔德里

<<最后告诉你三条一定之规>>

编辑推荐

《最后告诉你三条一定之规》以丰富的案例和深入的研究，阐述了无论顶尖的领导者，还是卓越的管理者，或是个人的成长发展，都取决于一个深刻且核心的见解，缺乏这一定之规，所有的努力就会大打折扣，甚至白费。

超级畅销书《首先，打破一切常规》《现在，发现你的优势》作者最新力作。
优秀管理、杰出领导和个人持续成功的秘诀。

<<最后告诉你三条一定之规>>

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>