

《打破僵局》

图书基本信息

书名：《打破僵局》

13位ISBN编号：9787508658973

出版时间：2016-6-1

作者：[美] 唐尼·艾本斯坦

页数：248

译者：赖丽薇

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

《打破僵局》

内容概要

有太多书教我们如何沟通，却忽略了这样一个事实——如果思维不改变，沟通的实质就不会变。只有改变了旧有的沟通思维方式，说出的话才会不同，才有可能实现真正的沟通。这也是来自哈佛的打破僵局沟通学告诉我们的观点。

具体如何讲呢？大多数人在交流时抱有的思维方式是以自我为中心的：用自己的视角看待自己，评价他人，认识环境；在听到对自己的真实评价时，无法开放地听取；具有强烈的自我防卫心理机制；无法从他人的角度看待事情；忽略环境因素，把所有冲突都归因于个人。

本书作者指出，这些思维上的局限，才是阻碍沟通的真正原因。走出僵局，化解冲突，就要用种种方法突破思维上的局限，看到更广阔*景事物。

《打破僵局的哈佛沟通学》就提供了这样的方法：学会讲他人的故事；像他人看待自己那样审视自己；认识到**于个人至上的系统性因素；把冲突转化成共同的机遇和挑战；**自我防卫机制.....这些方法帮助你走出个人视角，从他人的角度看待问题，看待自己。它们是作者十多年来沟通协调生涯中反复用在客户身上的精华，在大量的人身上起到了根本成效。

《打破僵局的哈佛沟通学》的*大特点是，完整引录了真实生活中的数十段情境对话，这些对话发生于各个情境中、各个身份角色之间。在呈现这些对话时，作者进行了精心的布局：以通常发生的毁灭性对话开始，中间经过一系列方法的改进，以建设性对话收尾。

《打破僵局》

作者简介

本书作者唐尼有多年的调解谈判经验，他是顾问公司Consensus Brokers LLC的创始人，更曾经在以色列担任军队、法庭沟通谈判顾问，处理复杂的以巴冲突。并曾为公部门、企业、知名大学开设调解、谈判课程。

书籍目录

序 / / XI

第一章改变自己：走出困境

界定困境 / / 003
解决问题从自身做起 / / 006
为什么改变自己可使全局获得改观 / / 012
怎样对付偏执的人？ / / 015
改变你的言辞 / / 017
改变你说话的方式 / / 021
超越谈话 / / 022
总结 / / 024

第二章换位思考

改变思维方式 / / 032
不同的视角可以共存 / / 034
变通思维 / / 040
拓宽视野 / / 040
什么是“锦囊句”？ / / 044
转换视角，写下自己的“锦囊句” / / 045
总结 / / 046

第三章克服自己的防御心理：推倒防御工事

视角实际上是看不见的 / / 051
对于视角的存在不再茫然无知 / / 056
主动抗拒 / / 060
言必信 / / 066
在宏观上（而不仅仅在微观上）改变行为方式 / / 068
不要回避讨论观点的分歧 / / 069
总结 / / 071

第四章讲述对方的故事：从对方的视角看问题

观点的不同 / / 076
文化的作用 / / 079
识别非文化差异 / / 081
合理对待差异 / / 083
注意分歧 / / 085
练习讲述对方的故事 / / 086
为困惑者指点迷津：探寻对方的立场 / / 091
进行谈话的正确方式 / / 093
眼见并不（一定）为实 / / 095
总结 / / 096

第五章从局外者的视角审视自己：眼见为实

局外者眼中的我是怎样的？ / / 100
审视自己不容易 / / 103
对待否认 / / 105
战胜自我偏见 / / 108
从更深层次审视自我 / / 110
看到真正的自己 / / 114
如何从局外者的视角审视自己 / / 117
在谈话时审视自己 / / 119
坚持不断审视自己 / / 121
总结 / / 122

第六章不要意气用事：沟通并非个人恩怨

体制性冲突源自当事者的组织角色 / / 126
互相竞争的激励机制 / / 127
互相竞争的激励机制的益处 / / 129
等级制度 / / 133
个体主导型工作 / / 135
体制性问题产生的困境 / / 137
了解体质性冲突的好处 / / 138
认知沟通的真实状况 / / 139
识别体制性冲突 / / 143
学会了解对话者的角色 / / 145
总结 / / 148

第七章不要迷失自我：保持平衡

禁止过分认同他人观点 / / 154
如何辨别自身同理心？ / / 159
转换视角的最终目的 / / 159
展开建设性对话的关键步骤 / / 163
总结 / / 168

第八章练习，练习，再练习：角色扮演

什么是角色扮演？ / / 172
以角色扮演方式寻找存在的问题 / / 175
借助角色扮演从局外者的视角审视自己 / / 179
进行角色扮演，讲述对方的立场 / / 182
用角色扮演来练习沟通 / / 186
设计自己的角色扮演流程 / / 191
总结 / / 199

第九章下一步：改善处境与抽身离开

选项一：缓和僵局并改善关系 / / 205
选项二：接受现状 / / 207
把接受现状作为改善处境的催化剂 / / 211
选项三：抽身离开 / / 212

《打破僵局》

你真的尽力了吗？ / /	212
反省自己 / /	214
接受现状或抽身离开 / /	215
竭力控制潜在风险 / /	217
不要违背核心价值观 / /	219
保持沟通渠道畅通 / /	220
总结 / /	221
结束语 / /	223
致谢 / /	227

《打破僵局》

精彩短评

- 1、学会沟通的正确姿势，知道要怎么说对方才会听，就是要肯定对方再表述自己、从局外者审视自己。
- 2、看看
- 3、非常棒的“沟通说明书”，陈列了很多实际案例，值得一读并反复练习

《打破僵局》

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