

《談判桌上的藝術》

图书基本信息

书名：《談判桌上的藝術》

13位ISBN编号：9789861248882

10位ISBN编号：9861248889

出版时间：2007-6-14

出版社：商周出版

作者：George Kohlrieser

页数：318

译者：李紹廷

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

《談判桌上的藝術》

內容概要

衝突是人類每一天裡必然發生的一種行為，主要的原因來自於好戰的本性。一般人往往認為，衝突是一種必須不惜任何代價都應將之弭除的行為，殊不知在這樣一味的壓抑衝突發生的前題之下，往往會引發整領導團隊的負面情緒，進而使得整個組織或者是企業的行為與決策有極大的偏差。

喬治科爾瑞瑟(George Kohlrieser)，國際知名的領導學學者，同時也是知名的談判專家，在他的詮釋之下，衝突是必須以開放性的態度來面對的，唯有如此，方能讓企業在面臨的衝突之際仍能正常運作。在這本具有啟發性的著作之中，喬治科爾瑞瑟證明了如何將一般挾持人質的談判過程之中所引用的技巧以及心理方面的智識，導入不論是個人或者是企業都有可能面臨的衝突窘境之中。本書之中，喬治科爾瑞瑟列出了七項面對衝突的解決要點，在他循序漸進的引導之下，藉此說明如何一一善用這些要點，進而排除圍繞在問題之外的困境；同時他也驗證了，企業的領導者如何在這方面進行更為深入的研究發展及應用，進而使得這些面對衝突的應對技巧，可以為他們的企業創造出內部的互信，同時讓員工之間產生更為正面的職場心態。

洛桑國際管理學院名師的8堂課，讓你掌握人生與工作的優勢！

「把魚擺在桌上」，以解決衝突。

學習如何與其他人建立連結關係，即使對方是你的「敵人」。

千萬別有著跟「人質」一樣的想法。

隨時善用對話及協商的力量。

藉由互惠原則，建立合作機制。

充當別人的安全堡壘，以建立互信。

瞭解問題的重點絕不在「人」身上。

掌控「心眼」，並將成功具體化。

本書有許多十分具有啟發性的故事，並加上作者個人精闢的解說，將使每位讀者都可藉由本書，學習成為充份授權的領導者。

比爾·喬治(Bill George)，《真誠領導》(Authentic Leadership)一書的作者，前任美敦力鼎眾股份有限公司總裁暨執行長。

喬治·科爾瑞瑟(George Kohlrieser)以其個人在情緒管理與談判方面的專長，引領讀者進入人生與工作的挑戰中。

丹尼爾·高曼(Daniel Goleman)，《情緒智商》(Emotional Intelligence)一書的作者。

喬治·科爾瑞瑟(George Kohlrieser)在領導統御方面的獨特見解，曾在我們公司掀起一股衝擊。他的教導徹底改變了我的生活，期待所有讀者也能藉由閱讀本書，進而改變自己的生活。

尼克·史瑞伯(Nick Shreiber)，2002至2005年利樂集團(Tetra Pak Group)總裁暨執行長。

《談判桌上的藝術》

作者簡介

喬治科爾瑞瑟 (George Kohlrieser)

是一位組織學與臨床心理學方面的心理學家，不但是瑞士洛桑國際管理學院領導學以及組織行為的教授，同時也曾任全球眾多企業的管理顧問。

《談判桌上的藝術》

書籍目錄

推薦序 維持卓越表現的關鍵

前言 人人都可能產生的「人質」心理

第一章 你是否已成為「人質」

控制大腦思考 / 無力感是一種毒藥 / 人質情節及心態 / 解決的方法 / 本章總結

第二章 從「心靈之眼」出發

心靈之眼的魔力 / 了解別人的心靈之眼 / 心靈之眼&心態 / 被影響的內在與外在 / 自我實現預言 / 以心靈之眼來看世界 / 本章總結

第三章 人際互動的潛在影響力

何謂連結循環 / 依附與連結 / 分離以及悲傷 / 悲傷的八個階段 / 破碎連結的七項現象 / 連結以及變化 / 本章總結

第四章 安全堡壘的威力

安全堡壘&心靈之眼 / 以人物充任安全堡壘 / 以母親充任安全堡壘 / 以父親充任安全堡壘 / 以目標充任安全堡壘 / 害怕失敗以及成功的恐懼 / 高度的自尊心&安全堡壘 / 安全堡壘復原力 / 失去安全堡壘時 / 依附與連結的型態 / 本章總結

第五章 衝突管理的技巧

衝突的本質以及根源 / 暴力是損失的極端反應 / 讓衝突檯面化 / 衝突的起源 / 良好人際關係的動力 / 利害衝突&需求衝突 / 解決衝突 / 在商場上應用衝突解決技巧

第六章 有效的對話

找尋最崇高的真理 / 內在以及外部的對話 / 對話的障礙 / 移除對話障礙的工具 / 對話的原則 / 傾聽的藝術 / 對話對於人體健康的衝擊 / 本章總結

第七章 談判的力量

談判的十個步驟 / 採用正面的方式進行談判 / 互惠法則的應用以及讓步 / 影響的衝擊與勸說的力量 / 運用非正式的權威 / 將痛苦的利益銷售出去 / 本章總結

第八章 管理自己的情緒

情緒的運作方式 / 情緒的五個階段 / 情緒的五種形式 / 動機 / 情緒智商在商業行為中的價值 / 情緒對於心情的衝擊 / 情緒的處理方式 / 減緩情緒的簡單工具 / 杏仁核體的劫持? / 本章總結

第九章 從此遠離「人質」心態

高度自尊 / 缺乏自尊 / 提升自尊心的方式 / 謙虛的力量 / 藉由終生學習來協助自己與別人 / 藉由選擇發掘自由 / 生活在「心流」中 / 本章總結

《談判桌上的藝術》

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