

# 认同



[认同 下载链接1](#)

著者:约翰 P. 科特 (John P. Kotter)

出版者:机械工业出版社

出版时间:2015-5-7

装帧:平装

isbn:9787111498674

你有个好主意，而且相信它对你自己、所在组织或社区来说至关重要。你把它提出来，希望得到人们的热情支持，然而你得到的却是令人困惑的问题、愚蠢的言论和抨击。在你刚缓过神来的时候，你的想法就被毙掉了。

作者介绍:

约翰 P. 科特 (John P. Kotter)

举世闻名的领导力专家，世界顶级企业领导与变革领域最权威的代言人。

他33岁便成为哈佛商学院的终身教授，与“竞争战略之父”迈克尔·波特共同成为哈佛历史上此项殊荣最年轻的得主。

2008年，哈佛商业评论中文网将科特教授评为对中国当代商业思想和实践有着广泛影响的6位哈佛思想领袖之一。

科特出版专著18部，其中畅销书13部。他的作品已用120多种语言出版，总销量超过200万册。其代表作有《领导变革》《变革之心》《冰山在融化》《紧迫感》和《总经理》等。

罗恩 A. 怀特海德 (Lorne A. Whitehead)

英属哥伦比亚大学教育创新学院院长，加拿大自然科学与工程研究理事会 (NSERC/3M) 工业研究分会主席。拥有100多项应用物理专利，在创新领导力方面获奖无数。职业生涯中曾担任管理和行政职务，主导私营和公共部门的创业创新项目。

## 目录: 序

### 第一部分 故事篇

第1章 一项好计划的夭折

第2章 力挽狂澜 (一)

第3章 力挽狂澜 (二)

第4章 力挽狂澜 (三)

### 第二部分 方法篇

第5章 扼杀好主意的四种方法

第6章 让你的好主意不落空：一个有悖于直觉的策略

第7章 常见的24种抨击方法及其应对策略

第8章 快速指南：拯救好主意

附录 本书的方法如何有助于推进大规模的变革

· · · · · (收起)

[认同](#) [下载链接1](#)

## 标签

沟通

心理学

影响力

领导力

谈判

管理学

樊登读书会

樊登读书会推荐

## 评论

18年28本:只有让很多人参与到观点的讨论中，才能让建议得到重视并有效执行。因此就需要提出观点的人，具备有效说服别人的能力，书中24中对应观点不合的话术非常值得学习和运用。

最喜欢的观点:一件特别难开展的事，才更有实践的价值。因为难才有意义，才能激发斗志，成功才更有意义。

---

实用手册

---

讨厌那种啰哩巴嗦讲故事的方式，文字让人很难有兴趣读下去

---

这本书樊登老师做过推荐，并且讲授过，而且也听过几遍，但好似对其中的内容并不太理解。换一个角度，对于这本书中的内容并没有什么特别的印象。

如果判断一本书好与不好，或者对你是否有帮助，可以从三个方面：

1.在你阅读之后是否真的对你有启迪 2.以及其中的方法，你是否实用

3.在读过之后，你还有深刻印象

以此三点来判断，这本书也许别人称之为好，但在我这儿，可能并不一定实用。

---

这本书其实不是科特写的，只是为了销售量把科特放在了第一作者的位置上，内容不太适合国内的情况，也没什么内容，让人很失望！

是我已经总结到的东西。读过之后可以使之更准确和系统。

## 初涉社会的工具书

每当人们提出自己的想法或建议时，他们不可避免地需要得到其他人的认同。人们如何才能争取其他人的认同？作者列举了争取认同时最常遭遇的抨击策论：制造恐慌、无限拖延、混淆视听和冷嘲热讽，并由此延伸出了24种抨击方法和应对策略。

### RC.制造恐慌/无限拖延/混淆视听/人身攻击 24种方法

难得有提出具体解决方法的

20191004 HK. how to bring about change

小品文，如何利用好反对的声音，产生观点上的分歧和争论，吸引漠不关心的人的注意力，让人们真的关心和理解这个话题

典型工具书，方法需要多次试炼才能运用。  
当别人质疑你的时候，往往是你证明自己的最佳时机

对待质疑的有效方法论

大段文字毫无内容。

反对派不是你要说服的对象，而是你的拍档、你的共谋。

-----  
和谈判技巧差不多

每个人生活中都会遇到获取群众支持的情况，在这种时刻，不要去想着让那些不同意你观点的人闭嘴，反而要让他们说话，告诉他们你的意见。

樊登

沟通之间，应对四种模式，24种方法来进行应对，可以作为一个沟通小手册。

认同 [下载链接1](#)

## 书评

本书的两位作者都非常著名，约翰P·科特是企业领导与变革领域最权威人士（没有之一），33岁便成为哈佛商学院的终身教授，出版专著20余部，总销量超过200万册。其代表作有《领导变革》、《变革之心》、《冰山在融化》、《紧迫感》和《总经理》等。罗恩A.怀特海德是英属哥伦比亚...

- 
- 1.好计划不会自然而然地得到认同，你需要认清变革中的三方关系和博弈过程。
  - 2.反对派不是你要说服的对象，甚至也不是阻碍变革的敌人，而是你的搭档、你的共谋。
  - 3.你需要看穿反对派五花八门的说辞——他们惯用的无非是四种抨击手法。
  - 4.在你做出回应时，简洁有力的风格比长篇大...

-----

这是本纯粹讨论术的工具书，虽然第一作者是约翰·柯特，但貌似主要部分并不是他写的，只是一种背书而已。而且关键相关的术貌似不太适合中国国情，完全不同的文化对于认同本身的理解就不一致。人都有寻求认同的需求，但其实怎么看待这种需求本身，或者是这种需求的基础和底线...

在战略层面，你要争取第三方的支持。

在战术层面，你需要小心反对派的四种抨击手法。①制造恐慌 点破没有因果关系

借力打力，按照他们的思维模式举出一个明显荒谬的例子 ②无限拖延，

问题不重要-问题上增强人们的紧迫感

方案不深入-方案上指出他们街道处的不是自己条件不成熟...

我在夜里迷了路，而在夜色的环抱中，我再次诞生，主宰自己的黑暗。--聂鲁达

一个组织的新管理者，就像在夜里迷了路，在夜色的环抱中，他需要理论的指引。

沃特金斯在《创始人》里指出一个组织的新领导的常见的误区是：1、没有上任后的90天进行一个科学的规划，随意而行，造成了...

这本书的阅读时间非常快，1个小时内完全可以完完整整的读完。

不过，这本书提供了一个大多数人（包括我自己）一个很简单的沟通解决方法——如何获取别人认同。

说到底，我之前曾经很无畏的召集过一次类似的决策会议，但实在是发挥的烂，基本上书里面提到的反面，我都犯了，并且...

| 这篇书评可能有关键情节透露 @喜马讲书 2018-06-05

在职场上谁都有为公司提主意的时候，提出一个好主意不容易，推销它更难。你总会遇到这样或那样的抨击。然而所有针对你的抨击只有一个目的，那就是让你的好主意落空。这些抨击一般都会采取以下形式：第一招：混淆视听。...

认同 [\\_下载链接1](#)