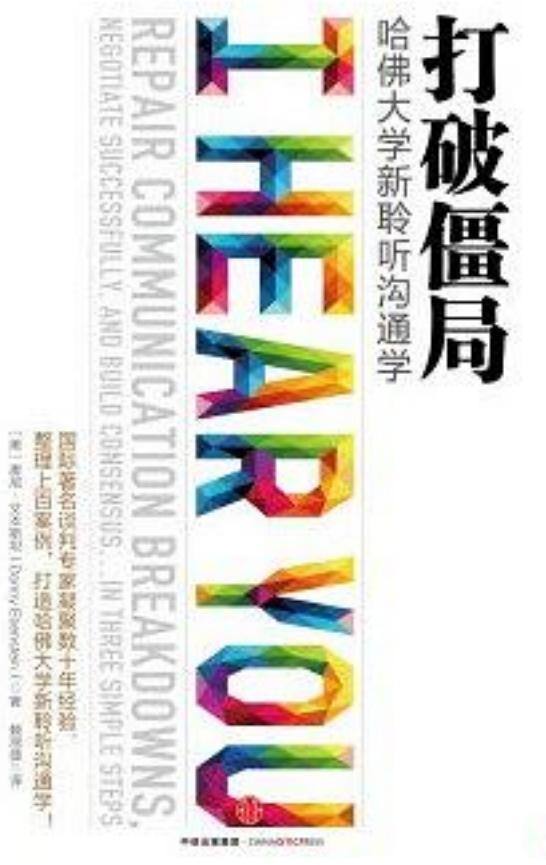


# 打破僵局



[打破僵局\\_下载链接1](#)

著者:[美] 唐尼·艾本斯坦

出版者:中信出版

出版时间:2016-6-1

装帧:平装

isbn:9787508658971

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，看到更广阔的\*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，完整引录了现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。

作者介绍：

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。

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
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
· · · · · (收起)	

[打破僵局](#) [下载链接1](#)

标签

沟通

方法论

演讲沟通

中信

美国

学科-心理学

项目-沟通

欲购书单

## 评论

同理心，换位思考，不同视角，保持平衡，达成动态平衡。

看看

非常不错的沟通书籍，力荐每个人都读一读。

不错的沟通学书籍，在描述站在对方视角上看问题与坚持自己的观点的论点上说的非常具体

内容零碎，不够实用

--这本书主要强调的是角色转换，认为只要懂得角色转换，就能打破僵局。但其实很多时候，就算角色转化了，也没有办法解决问题。因为根本利益无法转换。但作者提到了另一点，离开困境也是一种解决方法，虽然只是下策中的下策。

面对沟通困境，转换视角很重要，转换视角但又能坚持己见，进行建设性的沟通才是最终目的。确实受益匪浅。

可以看成培养同理心的一种方法吧~

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

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。

用案例解析，挺实用的，值得翻一翻。

例子不要太赞 太多似曾相识

很实用的一本书，可以拿来做训练。强调了人思维的，文化的差异性。提供了切实可行的具体方法。值得常读。

提供的一个主意很好，意识到我带着自己的视角看事情，别人也拥有视角去看事情。在交流沟通中意识到不同视角的存在。

从自己出发，用开放的心态，转换视角，打破僵局。这些道理的应用都会走出自己的舒适圈，质疑自己很难，因为有些想法形成很多年了。想要改变别人，改变局面还是要从自己开始，这一步是最难的。

没啥好说的，虚的很

对于一个对自己不自信，容易妥协的人来说，这本书再有用不过了。

可以看成培养同理心的一种方法吧~

[打破僵局\\_下载链接1](#)

书评

[打破僵局\\_下载链接1](#)