

高难度谈话：突破沟通中的最艰难时刻



[高难度谈话：突破沟通中的最艰难时刻_下载链接1](#)

著者:[美] 道格拉斯·斯通

出版者:光明日报出版社

出版时间:2015-11-1

装帧:精装

isbn:9787511289179

客户迟疑不定；供货商百般刁难；突发的公共关系危机；想让别人帮忙，却难以启齿…

谈话有时是如此艰难，但总会在你毫无准备时不期而至，是面对还是逃避？是的，除了面对，我们别无选择。哈佛谈判项目组历经15年潜心研究，数千次的专业咨询，锤炼出破解沟通难题的有力武器——跨越沟通中的高峰即“高难度谈话”的哈佛谈话术。

在这本荣登《纽约时报》排行榜的经典畅销书中，你将会通过丰富且极其生活化的案例一步步地学到：

- 如何在毫无防备的情况下开始一场高难度对话
- 如何把握高难度谈话的“弦外之音”
- 面对正面攻击和指控时如何回应
- 破解潜藏在每一次高难度谈话中的隐形密码

作者介绍:

道格拉斯·斯通，美国知名的沟通专家。曾先后服务于波音、埃森哲、IBM、JP摩根、优尼科等世界知名企业。他还曾深入参与1980年美国伊拉克人质冲突谈判，结束南非种族隔离谈判，并被哥斯达黎加总统奉为座上宾。

布鲁斯·佩顿，也是畅销书《谈判力》的作者之一。

希拉·汉，身兼数职，她既是三一咨询集团的合伙人，又是哈佛法学院的一名法学讲师，同时，她也是哈佛经理人教育系列课程的授课教师，为律师及各大公司的行政主管教授相关课程。

目录: 第二版序

序

致谢

前言

第一部分 问题

第一章 挑选出三种谈话

第二部分 向学习型姿态转变

“发生了什么”对话

第二章 停止争论谁对谁错：了解他人的故事

第三章 不要设定对方的意图：让矛盾与意图无关

第四章 放弃指责：将归责系统图表化

情绪对话

第五章 掌握你的情绪——不然，它们将会成为你的主宰

自我认知对话

第六章 为你的自我认知做铺垫：问问你自己，什么受到了威胁

第三部分 创造学习型谈话

第七章 你的目的是什么

第八章 开始谈话：从第三个故事开始

第九章 学习：用心聆听，听明白

第十章 表达：清楚有力地表达自我

第十一章 解决问题：谈话的引领者

第十二章 总结

人们提出的十个问题

最后的思考

• • • • • ([收起](#))

[高难度谈话：突破沟通中的最艰难时刻_下载链接1](#)

标签

沟通

沟通技巧

谈话

语言

纸质书

技巧

yy

H0语言学

评论

按需。

讲原理更讲究可操作，最核心的是：“在谈话中，真正扮演中心角色的是情绪，而不是事实”，把握不好感受和情绪，双向通道成为死胡同，再多的技巧都是白搭。

在经历了实打实的战役后才明白老话的道理。“顺着毛摸不起气。”

[高难度谈话：突破沟通中的最艰难时刻_下载链接1](#)

[高难度谈话：突破沟通中的最艰难时刻_下载链接1](#)