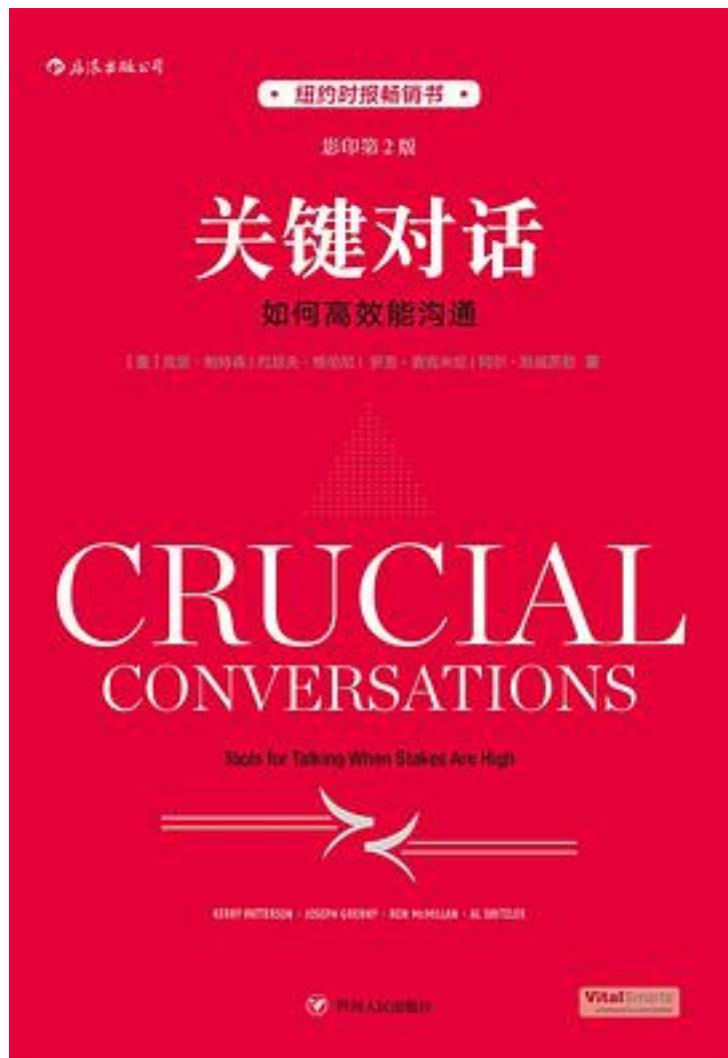


关键对话（影印第2版）



[关键对话（影印第2版）_下载链接1](#)

著者:[美] 克里·帕特森 (Kerry Patterson)

出版者:后浪 | 四川人民出版社

出版时间:2018-5

装帧:平装

isbn:9787220104718

纽约时报畅销书，英文原著影印版

《高效能人士的七个习惯》作者史蒂芬·柯维推荐

帮助我们面对人生的那些重要时刻

.....
※编辑推荐※

☆ 读者广泛承认：纽约时报畅销书；美国亚马逊排行前列的沟通类畅销书籍

☆ 扎实的作者团队：作者团队中的成员几乎都有在世界知名企业指导培训和管理工作的经验，并有几位在斯坦福大学完成了心理学博士研究工作。他们的工作还涉及各种行为调查研究的项目。

☆ 精准的写作：着力描写人生关键时刻的沟通，最大程度上发挥沟通技巧的效用。

.....
※内容简介※

本书旨在帮助读者掌握在关键时刻处理高风险对话的技巧，包括认清自己真正想要达到的目标，留意和确保对话的安全氛围，掌握彼此行为背后的缘由，把建议化为行动，等等；同时辅以丰富的对话情境和轻松幽默的小故事，帮助读者以最迅速的方式掌握这些技巧。

.....
※媒体推荐※

本书的读者勇敢而巧妙地运用书中的理念去应对人生中的关键时刻：一位女士读过此书后与疏远的父亲重归于好；一位护士勇敢地与充满防卫性的医生展开关键对话，从而拯救了被误诊的病人；一位男士机智地消除了自己和兄弟姐妹因父亲的遗嘱而产生的龃龉；一位勇猛的读者甚至认为针对关键对话的练习使自己在巴西遭遇劫车事件时得以获救。像这样的故事有两百万之多，你可以想象我们从读者那里获得的价值感和满足感，而你也会是其中之一。

——帕特森，格伦尼，麦克米伦，斯威茨勒（本书作者）

《关键对话》让我们把注意力转向了人生中的关键时刻，即那些塑造了我们的生活、关系和世界的时刻。本书不愧是对我们时代的思想领导力所做的重要贡献之一。

——史蒂芬·柯维，《高效能人士的七个习惯》作者

你生活的质量来源于你的对话和交谈的质量。如何立刻提升自己的关键对话技能？答案就在这本书中。

——马克·维克托·汉森《纽约时报》畅销书榜首《心灵鸡汤》丛书合著

作者介绍：

克里·帕特森（Kerry

Patterson) 著有多部获奖培训作品，并且负责过多个长期调查行为变化的研究项目。2004年，克里获得杨百翰大学万豪管理学院迪尔奖，以表彰他在组织行为领域的杰出贡献。克里在斯坦福大学完成了博士研究工作。

约瑟夫·格伦尼 (Joseph Grenny)

是一位知名的主题演讲师，也是一位在企业实施重大改革举措方面从业30年的资深顾问。此外，他还是非盈利组织Unitus实验室的共同创始人，该组织致力于帮助世界贫困人口实现经济自立。

罗恩·麦克米伦 (Ron McMillan)

是一位广受欢迎的演讲师兼企业咨询顾问。他是柯维领导力研究中心的创立者之一，曾担任该中心的研发副总裁。罗恩和众多企业领导者合作过，其中既包括一线管理者也包括财富500强企业的高管们。

阿尔·斯威茨勒 (Al Switzler)

是一位知名的企业咨询顾问兼演讲师，为财富500强中数十家企业的领导者指导过培训和管理方面的举措。此外，阿尔也在密歇根大学的教师发展中心任职。

目录: CHAPTER 1 What's a Crucial Conversation? And Who Cares?

第1章 什么是关键对话？谁关心？

CHAPTER 2 Mastering Crucial Conversations: The Power of Dialogue

第2章 掌握关键对话：对话的力量

CHAPTER 3 Start with Heart: How to Stay Focused on What You Really Want

第3章 从心开始：如何专注于你真正想要的

CHAPTER 4 Learn to Look: How to Notice When Safety Is at Risk

第4章 学会看：如何注意到对话的安全氛围处于风险之中？

CHAPTER 5 Make It Safe: How to Make It Safe to Talk about Almost Anything

第5章 确保安全氛围：如何确保可以安全地谈论几乎任何事

CHAPTER 6 Master My Stories: How to Stay in Dialogue When You're Angry, Scared, or Hurt

第6章 掌控我的故事：如何在你生气、害怕或伤心时继续对话

CHAPTER 7 STATE My Path: How to Speak Persuasively, Not Abrasively

第7章 STATE 我的行为的缘由：如何有说服力地而非粗暴地说话

CHAPTER 8 Explore Others' Paths: How to Listen When Others Blow Up or Clam Up

第8章 探索他人行为的缘由：当人大发脾气或保持缄默时如何倾听

CHAPTER 9 Move to Action: How to Turn Crucial Conversations into Action and Results

第9章 走向行动：如何把关键对话化为行动与结果

CHAPTER 10 Yeah, But: Advice for Tough Cases

第10章 “对，但是”：处理棘手情况的建议

CHAPTER 11 Putting It All Together: Tools for Preparing and Learning

第11章 整合起来：准备与学习关键对话的方法

Afterword: What I've Learned About Crucial Conversations in the Past Ten Years

后记：我在过去十年中就关键对话学到了什么

• • • • • (收起)

[关键对话（影印第2版）](#) [下载链接1](#)

标签

沟通

社科

成长

心理学

大众

英文

管理

科普

评论

纽约时报畅销书；英文原著；《高效能人士的七个习惯》作者史蒂芬·柯维推荐；帮助我们面对人生的那些重要时刻

A useful tool book!

之前对对方safe这件事并没有特别注意，同时prime是一个很受用的点。时刻清楚自己谈话的目的是什么，控制情绪，向pool里共同注入概念。

[关键对话（影印第2版）](#) [下载链接1](#)

书评

在职场上，我从来都是敢直言的人，也经常花心思想方法解决问题，对的就是对的，错的一定不能接受，坚持己见，个性十足，所以除了我老板，我想说我是不怎么受欢迎的人。

没看这本书之前我认为彰显个性，言论自由不是件错事。看完之后我发现除了对和错以外，还有个两全其美...

这本书很特别。

我们能在市面上看到非常非常多的有关沟通交流的书，有研究学术理论的，有介绍沟通模型的，有介绍谈话技巧的，还有引申到演示、咨询、销售、谈判等等方面。而这本书却不一样，它没有大而范地去讲述对话的理论和细节，也没有给出很多实际生活中解决办法，更没有...

极少有人在自己的视野内下了结论之后，会去考虑或许别人的不赞成不理解自有其逻辑。至于对蠢人的说服辩论，更是对自己时间的极大浪费。我原本正是如此想的。

读这本书，是我开始意识到这种思维的谬误。如果能以独行侠的身份生活，不必用语言表达自己，行动就是statement; 如果...

本书能提出大量的沟通技巧，让你从了解关键对话开始，到学会辨别关键对话，再运用技巧去解决关键对话，当别人不认同你的观点，你该如何侃侃而谈？当别人沉默或暴力来应对你的谈话，你又该如何解决，最后学会了这些技巧，你应该如何应用到生活中？来，让我们一起来回顾这...

p130: 在讲故事的时候，你要表现出信心和谦虚的混合。 p138: 总结 ——
说出我的行为产生途径 p138: 询问别人的行为产生途径
这种翻译俯首皆是。别恶心人好不好？译者平时写信，说话都是这样的么？
书很经典，看原文吧。

关键对话考量的是EQ。

看过三国的人都知道刘备，谦卑、礼让甚至到有点虚伪。但不得不承认他的EQ高，并且是高明。以至于这么多的聪明、能力超强的能员强将都心踏地跟着他。其实EQ控制好了，你也可以改善你的周遭。

面对所有冲击的对话用不轻蔑、不卑不亢的态度，即使鄙视、愤...

关键时刻的对话，顾名思义，就是谈论很重要的问题，在家庭、事业中，这个时候需要克服很多无谓的心理障碍，如虚荣、自尊等，用就事论事的方法来克制自己，同时避免激怒他人，达成最佳解决方案。

从这个意义上说，问题足够大，解决方案的利益也足够大。 ...

我是因为本书内容简介中“提供了许多立竿见影的谈话、倾听、行动技巧，辅以丰富的对话情景和轻松幽默的小故事，帮助你以最迅速的方式掌握这些技巧……”的神奇描述，才开始阅读《关键对话》的，日常工作中总感觉自己在与他人对话的时候，时不时地就会有障碍产生，这种障碍具体...

即使沟通目的相同也会突发“尊重感”危机，使实现沟通目标的可能性降至“0”。哪些情况下会出现“尊重感”危机？情绪失控时的语气使对方陷入尊重感危机；说者无心的牢骚造成听者曲解本意承受着；沟通的对象从“事”转变为“人”的情境。我们总是在越紧急的事件中或越重要的...

我承认，决定公开这些沟通技能之前，是有那么一丝犹豫的。毕竟是用了五年时间，啃完市面上能找到的几乎所有沟通书籍，以身试法多次之后才领悟的东西。它是血与泪的结晶，毫不夸张。

但我的一位老师说过：世上最大的自私是无私。我猜脱胎于老子的“非以其无私邪，故能成其”。 ...

你是否因为一些生活琐事和自己的丈夫常常争吵，实际上你们对方都不愿意彼此争吵下去，但还是一如既往，甚至到了离婚的地步？你是否有时候和同事在营销策划上有些争议，互不相让，其实你们的出发点都是为了公司的成长？现实生活中总会出现这样一些看似简单而又复杂的对话影响着...

真能四两拨千斤？——我读《关键对话》文\蠹鱼

书拿到手，就急着翻阅。先看封面，再看背面，最后看序言和目录。当大致了解书中的内容，以及多人推荐后，才正式开始阅读。在正式阅读前，就有了自己一定的认知和疑惑。这样的一本书，真的能四两拨千斤吗？先是由史蒂芬·柯维...

这本书非常不错，结构清晰，观点明确，给出的例子也非常具有实用性。对于本书所说的种种方法，已经能做到其中的一部分，但还有部分未做到，所以将来还会再继续翻看本书。记录下印象深刻的几点：

对话高手会避免“傻瓜式选择”，他们会思考如何做到双赢，既可以直面提出问题，...

[关键对话（影印第2版）](#) [下载链接1](#)