

<<创造双赢的沟通>>

图书基本信息

书名：<<创造双赢的沟通>>

13位ISBN编号：9787503943218

10位ISBN编号：7503943211

出版时间：2011-5

出版时间：文化艺术出版社

作者：[美]刘墉,刘轩

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：<http://www.tushu007.com>

<<创造双赢的沟通>>

前言

前言:愿大家的心灵能够沟通刘轩1997年8月,我应统一企业和清华广告公司的邀请,在台湾五个城市举行巡回演讲。

虽然过去已经有许多演讲经验,但是面对这种每场一两千听众的场面,我仍然有相当大的心理压力。为此,我特别回到哈佛,蹲在图书馆两个月,并且复习我过去在大学及研究所的上课笔记,好像写学术论文一样,作一番“重组”和“思辨”的工作。

只是,演讲毕竟不是“论文发表”,我发现修了五年多的心理学,当我面对这个非常普通,甚至可以说每天都要用到的“沟通的主题”时,竟不知从何入手。

这件事,让我进一步感觉,“学理”固然是由生活中产生,但是当学者们天天研究理论时,却可能与生活脱了节。

所以在论文里谈学理容易,在演讲场上谈生活,反而困难。

我也了解到,为什么许多心理学重要的作品,竟然是作家、社会工作者和记者写出来的。

幸亏我有个作家,也是“生活家”的父亲。

在我最艰苦的时候,和我坐下来,一项项讨论这次演讲的主题。

我把找到的资料,逐条说给他听。

他记笔记,好像听我讲课。

他又整理我的资料,并加上他的看法,说给我听,由我打入电脑,成为我的演讲稿,也“扩大”为这本书。

于是,我在哈佛学到的理论,居然一下子与父亲四十多年的生活,结合成一个活生生的东西。

那不再是“生硬的教条”,也不再是“平常的生活”,而成为“真实的见证”。

这件事给我很大的启示——学问是活的,不是死的,学校里学的东西绝对要与校外的生活连接。

否则理论归理论、生活归生活,再高的学位也没有用。

也正因此,父亲和我把这本书写得像故事书似的。

只在重点处提到些理论。

希望大家看完这些“经过组织的小故事”,自己就能产生“沟通的兵法”。

这些小故事,有我收集的、编写的,更有许多是由我父亲提供。

他是个很会说故事的人,许多死板的东西,经他“重组”,就成了生动的故事。

他甚至笑说,他把好故事都给我了,他还写什么?

而与我约定——我必须回馈给他更多的灵感。

也就是,我们以后要经常“用我的理论和他的生活撞击”,产生新的火花。

此外,由于本书将作我演讲之用,所以虽然是两人合作,但在叙述上,以我为第一人称。

我常想,如果演讲能够成功,读者又能受益,父亲和我的这段合作,不就是双赢,甚至三赢的沟通吗?

沟通是生活,也是一门大学问,盼望这本书,就是以最生活的文字,与各位作一番沟通。

希望大家能有些领会,使这个社会能沟通得更好,使大家的心灵能够沟通。

<<创造双赢的沟通>>

内容概要

这是个沟通的时代，而不是比声音与拳头的时代。
透过沟通，冷战时期结束了；透过沟通，不流血的民主达到了；透过沟通，人际的冲突能平和地化解。

本书以最浅近的文字和生动的故事，带你从战略到战术，从“目标、底线”到“身体语言”与“幽默技巧”，逐渐进入沟通的堂奥。

最重要的是，教你如何找到共同点、折衷点，使敌人成为朋友，对手成为伙伴，真正达到没有输家的——双赢的沟通。

<<创造双赢的沟通>>

作者简介

刘墉，画家、作家。

作品有《迎向开阔的人生》《点一盏心灯》《我不是教你诈》《作个飞翔的美梦》《杀手正传》《在灵魂居住的地方》《啊啊》等四十余种，并在世界各地举行画展三十余次。

刘轩，一九七二年生于台北，美国哈佛大学硕士。

纽约朱丽叶音乐院预科及史蒂文森高中毕业，哈佛大学博士班肄业。

译有《林玉山画论画法》及《真正的宁静》。

作有《颤抖的大地》、《属于那个叛逆的年代》、《寻找自己》、《Why not ?

给自己一点自由》、《放任心中的一百次流浪》、有声书《从跌倒的地方站起来飞扬》及室内乐《秋思》等。

<<创造双赢的沟通>>

书籍目录

前言：愿大家的心灵能够沟通

引言：松鼠的启示

沟通是什么？

五个小故事

聪明的宰相

跑堂儿的妙招

红胡子的深情

小孩子的“磨功”

以“礼”服人

沟通兵法第一条 认清目标与底线

认清自己的目标

认清对方的目标

认清自己的底线

认清对方的底线

沟通兵法第二条 帮对方脱下铠甲

鬼门关前拉一把

火爆司机

不平静的小女生

沟通兵法第三条 请坐上座，请喝好茶！

同志辛苦了

老王的牢骚

沟通兵法第四条 面子给你，里子给我

肯定总在否定前

否定总在私下讲

牺牲自己的面子，抢尽对方的里子

沟通兵法第五条 我操控，你决定

都是你内行，全在您手上

大事我作主，小事你作主

人人有份，人人当家

沟通兵法第六条 用身体说出真心话

小李的故事

不可随便看手表

特殊的敏锐

身体的信息

请人捉刀的故事

约定俗成的语言

手的语言

双手负背的自信

脖子不可随便转

手势不可乱比

眼神、眼神

沟通兵法第七条 先退一步，再往前跳

纽约第五街的伎俩

聪明的米开朗基罗

<<创造双赢的沟通>>

先认错的好处

沟通兵法第八条 原来都是一家人

你是我的新朋友

拉近彼此的距离

交集在哪里

床头吵，床尾和

沟通兵法第九条 幽默常是最好的沟通

幽默可以救命

幽默可以作柔和的反击

幽默可以作为最好的暗示

幽默常是消除敌意最好的方法

幽默常能化解僵局

沟通兵法第十条 要亲吻？

请找没人的地方

有准备，有信心

掌握时间，把握机会

寻找一个沟通的好环境

再试一次就成功

沟通的最高指导原则 没有不能沟通的事

大家都是老板

独家买卖

轮流坐上座

两全其美的妙法

各进一步、各退一步

<<创造双赢的沟通>>

章节摘录

松鼠的启示我住在波士顿。

“波士顿”实在应该改名叫“波顿士”，也就是“被冻死”。

因为那里到了冬天，真是冷死。

虽然不至于需要小便的时候带拐杖，却也冷得让人觉得危险。

我有个朋友，长得很强壮，在最冷的天气还出去跑步，而且居然没戴帽子。

跑了半个钟头，他回来了，上台阶时，不小心，在门前摔一跤。

爬起来，没有伤筋断骨，正高兴哪，却看见地上有个红红的东西，捡起来——是他的耳朵。

幸亏当时没有狗在旁边，不然，他就成了“独耳人”，可见有多冷，冻得连耳朵掉了都没感觉。

有一天，我回宿舍，也是在最冷的天气，（我可没出去跑步，是下课回家）进门，天哪！屋子里闹了小偷，CD掉了一地，书架上的小玩意也倒的倒、砸的砸。

可是，看窗子，窗子居然没有开。

想必小偷是从大门进去的。

我赶紧退到门边，注意听里面的动静，搞不好小偷还没走。

果然，听见窸窸窣窣的声音，从桌子后面传来。

突然，一个黑影横着飞了出去，原来是只松鼠。

怪不得最近总听见墙壁里有声音，原来松鼠也受不了冷，硬是把墙挖了个洞，钻进我屋子。

我赶紧抓起一个大纸盒，又戴上厚厚的手套，把纸盒举在前面，向松鼠一步步逼近。

我想，我可以把它扣住，狠狠地摇，摇昏了再抓住，扔出窗外。

这松鼠开始躲了，居然跟我玩起躲猫猫，它显然是在找进来的洞，却找不到，于是东边窜窜、西边窜窜，最后居然一下子跳上我的床。

我的床在屋角，我想，这次它跑不掉了。

我可以一下子把它罩住，再拉起下面的床单，把它连盒子一起包起来，连摇都不必了。

我小心地，一步步靠近它，严防它从旁边溜走。

它也不断往后退，退到我的枕头上。

然后，很大方地——撒了一泡尿。

我楞了一下，就这么一下，它又跑了，跑进我的衣柜。

这一下子，我急了，天哪！衣柜里有我一百零一套的西装，过两天圣诞舞会要穿的，当然，还有我的白衬衫，刚洗好的。

偏偏那天都没挂起来，平平地躺在柜子里。

又偏偏，它正坐在我的西装上。

我不敢再往前走了，放下纸盒，向后退，退到桌边，打开抽屉，拿出我最爱吃的澎湖花生。

我知道，所有的小动物都爱吃中国食物。

我丢了两颗花生进去，没反应，又丢了两颗，而且故意不去看它，让它吃。

还是没反应。

我干脆坐下来，打开音响，又怕吓到它，再撒泡尿，就把音响也关掉，看书。

隔了大概有半个钟头，听到卡卡的声音，它居然开始吃了。

想必它饿坏了，因为外面雪太厚，下面都结了冰，它储存在地下的食物全“冻住了”。

我又扔一颗花生在柜子门口，它果然伸着前面两只小手，走出来，捡起花生，放进嘴里。

我继续丢，一颗一颗，把它引到窗边，又打开窗子，在窗台上放了两颗。

它也就一颗一颗吃，碰一声跳上窗台，衔起一颗花生冲了出去。

我跟着找到它进来的洞，把洞封死。

但是，每天我都会放些花生、面包到窗子外面，也就看着它站在外面窗台上野餐。

好几个女生，听说我养了一只松鼠，还到我房间来参观呢！我为什么一开始，就说这个故事？

因为这正合我这本书的主题。

可不是吗？

<<创造双赢的沟通>>

我解决了松鼠的大患，拯救了自己的西装，更避免了正面冲突可能造成的伤害。松鼠也平平安安地退出我的地盘，得到好吃的花生、面包，成为了我的朋友。而且，成为我吸引女生的法宝，并带给我爱护小动物的名声。这不是双赢的沟通吗？今天，这本书所谈的就是“创造双赢的沟通”。我希望像刚才一样，透过许多小故事，很轻松地跟大家谈谈沟通的技巧。

.....

<<创造双赢的沟通>>

后记

这是沟通的时代各位朋友：外交界的人常说，如果没有妥协，就没有商谈。

如果真有绝对不能更改的事，就没有所谓外交。

透过沟通，敌人可以变成朋友；有出入的解释，可以变成“各自表述”；有争执的土地，可以“共同治理”；被割让的土地，可以物归原主。

这是个沟通的时代。

两国的争端，不应该用打仗解决；夫妻离婚，不必破口大骂；今天生意谈不拢，明天还可能合作；议会里水火不容，沟通后可以“共同修法”。

只要有诚心、有爱心、有耐心，肯让对方坐上座，肯让自己先退一步，肯把对方的面子作足，肯在自己底线上有最大的弹性，而且——知道这世界不是全属于我，也不可能只有我是对的，应该利益共享、团结共荣。

这世界必能更和谐，这社会必能更进步。

<<创造双赢的沟通>>

编辑推荐

《创造双赢的沟通》“两边争执，只要有一边知道先让步，无论让的是真是假，是五块钱，还是五分钟，事情就会变得顺许多。

”“人都要面子，也都要情。

你先把对方的面子作足了，再狠的人，也会为你留点面子。

”“如果没有妥协，就没有商谈。

如果真有绝对不能更改的事，就没有所谓外交。

”《创造双赢的沟通》中常有这样狡黠的句子。

刘墉刘轩父子通过妙趣横生的小故事，让读者自己体会出沟通的兵法，借以经营自己与他人双赢的人生。

<<创造双赢的沟通>>

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:<http://www.tushu007.com>