

<<咨询的奥秘>>

图书基本信息

书名：<<咨询的奥秘>>

13位ISBN编号：9787115337481

10位ISBN编号：7115337489

出版时间：2013-12

出版时间：人民邮电出版社

作者：[美] 杰拉尔德·温伯格

译者：劳佳

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>

<<咨询的奥秘>>

内容概要

温伯格经典著作全新翻译

咨询公司首选培训参考书

在诙谐幽默中领悟与人相处之道

这是一本在全球咨询领域畅销多年的经典著作。

它不仅仅是一本关于咨询的书，更是一本关于与人相处之道的书。

本书作者通过对自己25年专业经验的总结和提炼，精辟地归纳出了各种规则、定律和原理，其中包括如何在竞争激烈的咨询市场中脱颖而出、如何为咨询服务定价和拓展市场、如何衡量咨询服务的有效性，以及如何处理咨询人员与客户的关系等。

<<咨询的奥秘>>

作者简介

Gerald M. Weinberg是软件领域最负盛名的专家之一，国际著名的演讲家和顾问，美国计算机名人堂代表人物，也是Weinberg & Weinberg顾问公司（位于内布拉斯加州林肯市）的负责人。他撰写过30多本广受欢迎的著作，在西方乃至全球都拥有庞大的读者群，其中包括《你的灯亮着吗？》《成为技术领导者》《系统化思维导论》《程序开发心理学》等。此外，作为活动创始人，他每年都在科罗拉多州举办咨询师夏令营。个人网站：www.geraldmweinberg.com。

<<咨询的奥秘>>

书籍目录

中文版序

萨提尔序

序言

第1章 咨询为什么这么难

第2章 培养矛盾的思维框架

第3章 在不知道自己在做什么时保持高效

第4章 看到那里有什么

第5章 看到那里没什么

第6章 避免陷阱

第7章 扩大你的影响

第8章 学会控制变化

第9章 如何安全地进行改变

第10章 遇到阻力怎么办

第11章 推广你的服务

第12章 把价签贴在脑门上

第13章 怎样赢得信任

第14章 让别人采纳你的建议

附录 参考读物和其他资源

译后记

定律、法则和原理列表

<<咨询的奥秘>>

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>