

<<咨询的奥秘>>

图书基本信息

书名：<<咨询的奥秘>>

13位ISBN编号：9787302081647

10位ISBN编号：7302081646

出版时间：2004

出版时间：清华大学出版社

作者：[美] 杰拉尔德·温伯格(Gerald M.Weinberg)

译者：李彤,关山松

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

《咨询的奥秘》是关于如何更好的给别人建议或接受别人建议的。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等。

作者以其机敏睿智、令人赏心悦目而幽默的语言，对方法、策略以及第一手经验做了详实的剖析，阐述了诸多独到的见解，读来倍感轻松而又发人深省。

《咨询的奥秘》深受咨询专业人士推崇和欢迎，是一本畅销多年的经典著作。无论你现在是一名咨询专家，或是曾经聘请过一位咨询专家，还是希望自己将来成为一名咨询专家，这本书都可以为你指出成功之道。

<<咨询的奥秘>>

书籍目录

第1章 为什么咨询如此艰难舍比咨询法则草莓酱法则温伯格双胞胎法则鲁迪茺菁甘蓝规则咨询的艰难法则第2章 培养似非而是的思维框架为什么似非而是？
优化和折中处理时间的折中橙汁测试第3章 当你不知道自己在做什么时，要有成效专家的问题玛威的医学秘密以失败为特色伪装成功第4章 看看那里有些什么？
锤子法则研究历史为什么这样看到显而易见之外的东西五分钟规则第5章 看到那里所没有的遗失的工具从不存在的东西那里找原因怎样看到那里所不存在的关于荒谬放松你的思维布朗的光辉遗产第6章 避免陷阱避免麻烦法则、规则和法令设置触发物的技巧建造你自己的铃声系统利用你的无意识思维第7章 扩大你的影响顾问的求生背包走在你客户的前面摇动粘滞的系统教授盲人有力的顾问第8章 获得对改变的控制温伯格逆转法则普瑞斯科特腌菜原则改变的力量控制微小的改变温伯格测试第9章 怎样安全地促成改变潘多拉疹子与失败共存预防药物隆达的启示录第10章 在他们抵制时怎么办欣赏抵制使抵制公开亮相用中立的方法为抵制命名定位抵制的本质防止抵制第11章 经营你的服务顾问是怎样开始的营销法则更多的营销法则为质量营销第12章 在你的脑门上贴上价签性和定价第一法则印象和定价第二法则金钱之外：定价第三法则另一种报酬：定价第四法则需要金钱：定价第五法则作为反馈的报酬：定价第六法则特别效果的报酬和定价第七法则谈判和定价第八法则最少后悔原则：定价第九法则作为感觉的报酬：定价第十法则第13章 怎样获得信任想像和信任第一法则公平和信任第二法则失去信任和第三法则技巧和信任第四法则谁在撒谎？
信任第五法则保护和信任第六法则诚实和信任第七法则许诺，许诺和另外两个信任法则合同和信任第十法则信任和黄金定律第14章 让人们听从你的建议根基从农场学到的教训读物和其他经验：如果你想要更多到哪里去找有效的思考与人工作忠告会议应对抵制家庭模式实验室培训信任咨询贸易咨询业务个人发展法则、规则和原则列表

<<咨询的奥秘>>

媒体关注与评论

·全球咨询领域最畅销的一部经典著作，多种语言的版本行销全世界·国际著名的演讲家和咨询家25年专业经验的总结和提炼·咨询公司首选培训参考书，全面提升咨询顾问的专业和个人素质 这是一本充满智慧并蕴含丰富咨询经验的书，它道出了咨询中可见意会、不可言传的奥秘。

<<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>