

<<別煩了，問題其實不難解決>>

图书基本信息

书名：<<別煩了，問題其實不難解決>>

13位ISBN编号：9789861578224

10位ISBN编号：9861578226

出版时间：2013-5

出版时间：麥格羅希爾

作者：羅傑·道森（Roger Dawson）著

页数：234

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>

<<別煩了，問題其實不難解決>>

內容概要

老闆告訴你：「你沒時間了！
現在就必須有所行動！

」這就是商學院不會教你的真實世界：必須在時間壓力下，當所有籌碼都放在檯面上時，要如何做出決策。

偏偏越是急著解決的事，越容易做出離譜的決定。

心急則亂，這是人之常情。

《別煩了，問題其實不難解決》作者羅傑·道森是世界級談判大師，曾處理過最棘手的「人質談判」，他用四大觀點教你精準判斷手上的時間籌碼，進而漂亮地解決問題。

觀點一：競爭對手在做什麼？

（如果你處於新品上市的競賽，最好以手頭現有的資源立即出發）

觀點二：決策的生命周期多長？

？

（如果你的決定，會影響你下半輩子，一定要仔細考慮）

觀點三：如果搞砸了，能在不造成太大

傷害下解決嗎？

觀點四：如果做了錯誤的決定，可能的損失是什麼？

戴爾電腦創辦人曾說，別浪費太多時間等待完美機會，你可能錯失了對的那一個。

讀完《別煩了，問題其實不難解決》，學會判斷問題的急迫性，所有問題絕對可以迎刃而解。

<<別煩了，問題其實不難解決>>

作者簡介

羅傑·道森（Roger Dawson），2008年應邀來台演講，獲得媒體大幅報導。足跡遍布中國大陸、美國、加拿大、歐洲、紐西蘭及澳洲。

創辦了完全談判協會（Power Negotiation Institute），是美國談判藝術領域最頂尖的專家之一。

本來從事攝影工作，1962年移民到美國後，才開始投身於房地產銷售。

曾任加州最大房地產業的總裁，年營業額高達四億美元之中，有一千五百萬美元的業績是靠「談判」產生的。

自創「借力使力談判學」，許多《財星》五百大企業都請他訓練業務員。

訓練過許多大型企業的主管人員，包括通用食品、通用汽車、全錄IBM與哈佛醫學院，更在世界各地舉辦過許多的研討會。

羅傑道森在1992年就已經進入美國演說家協會名人堂，到目前為止，只有60位世界級人物獲選進入名人堂，就連《心靈雞湯》的作者馬克韓森也只是會員資格而已。

羅傑道森同時也是前白宮柯林頓首席談判顧問，處理了相當多國與國之間的談判，是屬於國家級的談判大師。

代表作品有：《新絕對成交：談判大師第一手典藏銷售聖經》（附MP3有聲書）、《絕對成交！Part 2銷售大師獨家披露完全說服秘訣》 袁世珮，台灣大學新聞研究所碩士暨外國語文學系學士，現任媒體記者，翻譯資歷16年，譯有《獅與冠的傳奇：麗思·卡爾頓獨一無二的黃金經營哲學》、《行銷不必再喊選我選我》、《What！

原來這樣就能成功》、《帶人，不能只靠加薪》等書，譯著頗豐。

<<別煩了，問題其實不難解決>>

書籍目錄

- 第一部 問題的類型第1章 問題只有兩種如果你折斷脖子，如果你沒東西吃，如果你家失火，那你就真的遇到問題了。
其他的事情都只是不方便而已。
- 第2章 解決人的問題如果你的快樂取決於他人的作為，我認為你確實遇到問題了。
- 第3章 解決錢的問題獲利之於公司，正如氧氣之於人。
如果不夠多，你就玩完了。
- 第二部 解題工具第4章 最簡單的答案最有可能嘗試自行解決問題之前，別去麻煩別人幫忙。
- 第5章 解題的五個為什麼絕對不要低估問題，以及你解決問題的能力。
- 第6章 別讓怒火搞砸問題對於人類存在的這個問題，愛是唯一明智又令人滿意的答案。
- 第7章 依循原則的指引我解決的每個問題都會變成原則，用以解決此後其他的問題。
- 第8章 這個問題需要下決定嗎？
任何問題在本質內就存在著解答的種子。
如果沒有任何問題，就得不到種子。
- 第9章 真問題？
假想題？
為問題苦惱嗎？
現在是你發光發熱的機會啦！
振作起來，開始動手，成功解決問題。
- 第10章 按兵不動會如何？
做對的事不是問題，難的是知道什麼是對的。
- 第11章 問題真的特殊嗎？
想解決問題，你應該先自問三個問題：第一、我能做什麼？
第二、我能找什麼資料？
最後，我能請教誰？
- 第三部 解決問題前該問的問題第12章 界定問題的難處原子能的釋放並未造成新問題，只是讓解決當前問題的必要性更加迫切。
- 第13章 別太急著解決問題有時候，我要花上數年時間才能看清未來。
以黑洞來說，那就是29年。
- 第14章 別太慢解決問題猶豫不決，或許是也或許不是我的問題。
- 第15章 該多快選擇？
別浪費太多時間等待完美的機會，你可能錯失了對的那一個。
- 第16章 如果馬兒死了，快下馬如果你欠銀行100美元，那是你的問題。
如果你欠銀行1億美元，那就是銀行的問題了。
- 第17章 別和鐵則硬碰硬堅強的經理人作出裁員的困難決定，在今日的世界提供了唯一真正的工作保障。
軟弱的經理人是個問題。
軟弱的經理人會毀掉工作機會。
- 第四部 直覺解題第18章 你有黃金直覺嗎？
有時候，情況看起來有問題，因為你只從一個角度來看。
換個方法看，正確的行動方案也許就顯而易見，問題也不復存在。
- 第19章 直覺解題過時了？
真正的問題不是機器能否思考，而是人類能否思考。
- 第20章 組塊法提升直覺力你絕對不是受金錢問題所苦，一定是因為想法問題而受苦。
- 第21章 直覺或快速推理？
把問題簡化到簡單的形式之前，是不可能解決任何問題的。

<<別煩了，問題其實不難解決>>

將模糊的難題轉變成明的形式，是思考中非常關鍵的一環。

第22章 右腦思維法強化直覺當你專注於每一個身心資源，解決問題的威力就倍增。

第23章 控制左腦與右腦晚上看來很難的問題，經睡眠委員會研究過後，早上就能解決了。

第24章 遠離問題我常午夜醒來，開始思考嚴肅的問題，決定一定要把這個問題告訴教宗。

等我完全清醒後，才想起我就是教宗。

第25章 以創意思考找出新答案沒有創意就沒有進步，我們將不斷重複同樣的模式。

第五部 邏輯解題第26章 做或不做的抉擇我發現迎戰問題的最大利多就是，明瞭自己的位置。

也就是說，明確知道你的信念與行動基礎。

第27章 解題法兩難擇一把問題簡化到簡單的形式之前，是不可能解決任何問題的。

將模糊的難題轉變成明確的形式，是思考中非常關鍵的一環。

第28章 重要決策差點計分法有時候，沒人走的路自有沒人走的原因。

第六部 收集資訊第29章 收集資訊是完美解題關鍵我們只是收集情報的單位。

我們不替人洗刷清白也不入人於罪。

第30章 資訊偏移問題之於心靈，正如同運動之於肌肉，能使之堅韌與強壯。

第七部 腦力激盪第31章 該不該腦力激盪？

如果電腦太強，我們可以將電腦組成委員會，那樣就能搞死它們。

第32章 腦力激盪的優點問題的終極對策是理性；但尋找對策的過程並不理性。

第33章 建構腦力激盪當時我不知道，但現在看來，被蘋果電腦開除，是我經歷過最好的事情。

成功的重擔被從頭來過的輕鬆所取代，什麼事都不那麼肯定。

這件事解放我，讓我進入此生最有創意的階段。

第八部 如何成為解題高手？

第34章 解題高手的特質花20年建立的名聲，5分鐘就可以毀掉。

如果你能這樣想，做事方法一定不一樣。

<<別煩了，問題其實不難解決>>

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>