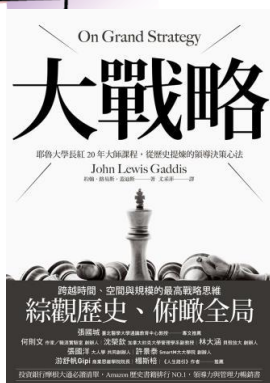


7  
月

書名/大戰略

作者/約翰·路易斯·蓋迪斯

出版社/聯經出版

出版日期/2020

本書介紹許多歷史上重大史事「戰略」，細說屋大維與安東尼的爭權奪位、奧古斯丁與馬基維利對國家的思辨、軍事思想家克勞塞維茨的戰略兵法、英國女王伊莉莎白的統治之道、美國總統林肯在南北戰爭中的謀略，以及羅斯福又為何在眾人避之惟恐不及時，堅持參與二戰等歷史事件，並透過各個重要時段與重要影響來說明其戰略選擇。

作者借用政治哲學家柏林的主張，指出世上有「狐狸」、「刺蝟」兩類人；「狐狸」機巧、靈活，視野廣闊、綜觀天下事，擅長臨場應變；「刺蝟」以一種理念理解全世界、見解深刻。許多領導者思考一輩子，想在狐狸與刺蝟間做抉擇，然而作者認為，引領眾人的領導者，需要的不是選邊站或獨尊一種說法，能否掌握相背觀點之間的連結才是關鍵。領導者須既是「狐狸」也是「刺蝟」，唯有身兼兩種角色，才能掌握現實世界的矛盾與衝突，化解反向的力量，破除阻礙、邁向成功。

8  
月

書名/登一座人文的山

作者/董威言

出版社/奇光出版

出版日期/2021

本書以歷史、哲學、文化、社會經濟、戶外遊憩活動的多元視角，藉著和西方的深入比較，重新定位、分析、詮釋臺灣獨特的自然環境，讓我們能夠用全新的觀點透視臺灣山域的過去、現在與未來，在「行走的山」之餘，豎立一座「知識的山」。

這是臺灣出版界少見關於山林的人文深度之作，相當難能可貴，作者愛山、親山，也讀山、寫山，從歷史、哲學、文化、社會經濟、戶外遊憩活動的多元視角，藉著和西方的深入比較，重新定位和詮釋臺灣獨特的自然環境，讓我們不僅透視到台灣的「行走的山」，也是「知識的山」、「人文的山」。

9  
月

## 華頓商學院 的情緒談判課

駕馭情緒，就是你最好的談判籌碼！  
華頓商學院頂尖談判專家，淬鍊15年實戰心法



書名/華頓商學院的情緒談判課

作者/莫麗·塔荷瑞波

出版社/大牌出版

出版日期/2021

生活無處不談判，

解決問題的籌碼，就掌握在你手裡！

自我價值，是深入談判的關鍵，但是它也是談判的起點。透過談判這個放大鏡，談判者意識到必須更懂得聆聽、更投入當下；透過這個放大鏡，談判者明白過度膨脹的自我對談判結果有損無益；透過這個放大鏡，談判者處理過去留下的傷口，幫助他們釐清自己太快預設立場、導致做事綁手綁腳的原因。談判是人們探索倫理以及價值的方式，也是強化同理能力的管道，而同理心是任何困難談話中的最大資產。當從談判的角度觀察生命，會更加了解自己。而這也促進人際關係，使其在專業領域、甚至個人生活都獲得更大的成功。