第一图书网, tushu007.com

<<有效沟通>>

图书基本信息

书名：<<有效沟通>>

13位ISBN编号：9787111195078

10位ISBN编号：7111195078

出版时间：2006-7

出版时间：机械工业

作者：余世维

页数：121

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

“慧泉国际”管理书系——中国企业的智慧源泉。
当今中国最受欢迎、最具影响力的实战型管理教育大师余世维通过本书为读者激情演绎数千万中国管理者最迫切需要掌握的沟通技巧。
沟通为什么如此重要？
沟通为什么如此困难？
如何让沟通成为公司的竞争优势？
如何建立起公司里的“沟通文化”？
如何解开公司里沟通的死结？
如何在工作中与上司、同事和下属顺畅有效地沟通？
有效沟通的最重要原则是什么？
最有效的沟通方法是什么？
最重要的沟通行为是哪一项？
沟通需要什么“通道”？
……余博士将为读者一一解答。
当今中国最受欢迎、最具影响力的实战型管理教育大师余世维通过本书为读者激情演绎数千万中国管理者最迫切需要掌握的沟通技巧。
沟通为什么如此重要？
沟通为什么如此困难？
如何让沟通成为公司的竞争优势？
如何建立起公司里的“沟通文化”？
如何解开公司里沟通的死结？
如何在工作中与上司、同事和下属顺畅有效地沟通？
有效沟通的最重要原则是什么？
最有效的沟通方法是什么？
最重要的沟通行为是哪一项？
沟通需要什么“通道”？
……余博士将为读者一一阐述。
全书案例鲜活生动，分析鞭辟入里，使读者在尽享余博士幽默风趣的培训风格之余，更有醍醐灌顶、如饮甘露之感。
本书将是市场上最受欢迎的最精练实用的职场管理人士培训读本之一。

作者简介

余世维博士，当今中国最受欢迎的培训师，华人最权威、最资深的实战型培训专家。美国哈佛大学企业管理博士后，英国牛津大学国际经济学博士后，美国佛州诺瓦大学公共决策博士。曾任美国富顿集团（中国）总经理、美国雅黛公司副总裁、日本航空公司台湾地区副总裁，现任上海慧泉企业管理咨询有限公司董事、总经理，北京时代光华公司特聘高级培训师。

服务的客户有摩托罗拉、西门子、柯达、贝尔、飞利浦、联合利华、ABB、三得利、3M、中国电信等国内外著名企业。

其他经典课程与著作有：《职业经理人常犯的11种错误》、《如何成为一个成功的职业经理人》、《市场竞争策略分析与最佳策略选择》、《企业变革与文化》、《领导商数》、《管理者情商》。

书籍目录

第1章　沟通的目的和问题沟通的目的控制成员的行为激励员工改善绩效表达情感流通信息沟通的三要素沟通的基本问题——心态沟通的基本原理——关心沟通的基本要求——主动影响编码的5个条件技巧态度知识社会文化背景渠道第2章　沟通的方向和角度沟通的方向往上沟通往下沟通水平沟通沟通的角度角度1：总经理角度2：电脑角度3：开会角度4：广告第3章　突破沟通障碍沟通的个人障碍地位的差异信息的可信度认知的偏误过去的经验情绪的影响沟通的组织障碍信息泛滥时间压力组织氛围信息过滤信息反馈障碍的克服利用反馈简化语言主动倾听第4章　与上司沟通的7个技巧技巧1：要主动报告技巧2：对上司的询问有问必答而且清楚技巧3：充实自己，努力学习技巧4：接受批评，不犯三次过错技巧5：不忙的时候主动帮助他人技巧6：毫无怨言地接受任务技巧7：对自己的业务主动地提出改善计划，让上司进步第5章　沟通中的传言、肢体语言和讲话的态度传言传言的4个成因应对传言的3个动作肢体语言领域行为礼貌行为保护和伪装暗示行为讲话的态度基本型谅解型提示型直言型警戒型询问型总结

章节摘录

艾森豪威尔是二次大战时的盟军统帅。
有一次，他看见一个士兵从早到晚一直挖壕沟，就走过去跟他说：“ 大兵，现在日子过得还好吧? ”士兵一看是将军，敬了个礼后说：“ 这哪是人过的日子哦！
我在这边没日没夜地挖。
”艾森豪威尔说：“ 我想也是，你上来，我们走一走。
”艾森豪威尔就带他在那个营区里面绕了一圈，告诉他当一个将军的痛苦和肩膀上挂了几颗星以后，还被参谋长骂的那种难受，打仗前一天晚上睡不着觉的那种压力，以及对未来前途的那种迷惘。
最后，艾森豪威尔对士兵说：“ 我们两个一样，不要看你在坑里面，我在帐篷里面，其实谁的痛苦大还不知道呢，也许你还没死的时候，我就活活地被压力给压死了。
”这样绕了一圈以后，又绕到那个坑的附近的时候，那个士兵说：“ 将军，我看我还是挖我的壕沟吧！
”这个故事说明沟通就是一种激励。
管理者在公司治理中，下属一般不太知道你在忙什么，你也不知道他在想什么，你的痛苦他未必了解，他在做什么你也不见得知道，其实，这就是失去了激励。
尤其对那些采用隔间与分离的办公室的公司，作为一个主管，你应该要弥补这个问题，常常出来走动走动，哪怕是上午十分钟，下午十分钟，对你们公司和你的下属都会有非常大的影响。
在管理学上这叫做走动管理。
很多大公司反对把每个人搞在一个小房间里面，其管理上的情与理也就在于此。
◇表达情感何滑情感?　　在企业管理中，情感指的是工作上的一种满足或者挫败。
著名的安利公司有一个优点，它不像一般公司那样总是把“ 英雄豪杰 ”的照片挂在墙上。
该公司有个很好的习惯，就是每一次找一个成功的业务员，叫他把故事讲给其他人听，再找一个失败的业务员，把他的挫折感讲给别人听，让大家一起交流，最后再把五个成功的和五个失败的摆在一起，让大家再一次互相交流。
安利的成功，与这种情感分享有很大的关系。
◇流通信息　　对于流通信息的沟通方法，日本人的经验特别值得推介。
日本是个非常团结的民族。
他们的主管在移交工作时，很少是同一天移交的，他们中间还要在一起工作一段时间，通常是半个月，至少也得一个星期，这表示这个沟通不会断裂。
其次，日本的老职员很少有丢下新的职员不管的现象。
你注意看，在日本公司里经常会发现一个年纪大的日本人，带着个年纪小的日本人，这叫做“ 母鸡带小鸡 ”。

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