

<<办公室弹性沟通>>

图书基本信息

书名：<<办公室弹性沟通>>

13位ISBN编号：9787507821444

10位ISBN编号：7507821447

出版时间：2002-7

出版时间：中国国际广播出版社

作者：李涵编

页数：437页

字数：320000

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>

<<办公室弹性沟通>>

内容概要

据调查，在办公室里，大约要将60%以上的时间和精力用来处理各种复杂的人际关系。我们的一切困惑，我们所有的烦恼，我们焦虑的绝大部分都来自于人和人的相互关系。包括上下级关系、客户关系、同事关系、男女关系、团体和个人的关系等等。当然，我们并不畏惧或者敌视这多层次、多内容的办公室人际关系，我们并不相信萨特的“他人就是地狱”的残酷命题。但是我们又必须痛苦地承认，在办公室里必然地要和人发生关系，必然地会从内心产生种种矛盾和烦恼。对矛盾的焦虑，对矛盾的无所适从使我们感到痛苦，同时也激发我们向上。这就是弹性的原则，毕竟没有压力、就没有弹力，没有收缩就没有更大力度的扩张。

办公室里的弹性沟通就是通过减少磨擦、克服内耗、解决矛盾，求得个体与群体的相对稳定与和谐发展。

弹性沟通讲究的是刚柔相济。按传统的分类方法，沟通的手段不外乎两大类；一是刚性沟通，即通过公司的规定、行政的手段和公事公办的态度强制性地解决问题，这类沟通在特定情况下非用不可，否则“当断不断，反受其乱”；二是柔性沟通，即通过合作、妥协、商量、暗示等方式平缓、委婉地解决问题，这类沟通在工作中被普遍采用。在沟通中讲究刚柔相济，就是该刚则刚，宜柔则柔，该刚柔并举时则双管齐下，就是我们所讲的弹性沟通。

办公室弹性沟通的基本原则是建立自己弹性心理的平衡点。心理平衡，会避免很多不必要的矛盾发生，有利于办公室里的人际关系健康、稳定发展。相反，心理不平衡，就会带来群体中的一系列冲突和矛盾，不仅影响了工作效率，而且对群体成员的个性发展、身心健康，以及行为变化都会带来不良的影响。

单打独斗已是过去时，现在要靠团队共振的力量。人们都知道这样一个道理，当一只军队迈着整齐的步伐通过大桥时，牢固的大桥就极可能被每个人聚集起来的合力所震塌。我们要学会利用共振的效应，点旺人气，成为办公室的领袖人物；借助共振的弹力，平步青云，跃上能充分发挥自己能力的位置。

本书重点列举了办公室弹性沟通的8条基本定律；弹性沟通始于弹性心态；让自己的谈吐更动人；同事之间的弹性互动沟通；把握与上司弹性沟通的规则；识破办公室里的种种阴谋；在办公室里树立自己的威信；借助弹力往上爬；办公室里的男女关系等9部分，用生动、通俗的语言介绍了办公室沟通的技巧和方法。

读完本书，相信您一定能够成为办公室弹性沟通的强者！

<<办公室弹性沟通>>

书籍目录

第一篇 办公室弹性沟通的8条基本定律 决定一个人能力的高低，不仅仅靠智商，还要包括情商 把同事想象成天使，在办公室里就不会遇到魔鬼 在自尊心方面，别人和你一模一样 能驾驭自己的情绪，才能真正驾驭自己 人需要包装但不能伪装 人人都会依赖他人，所以找一个更强的人去依靠 参加一次任何形式的竞选活动，给自己投上一票 弹性的沟通，“吃小亏占大便宜” 第二篇 弹性沟通始于弹性心态 清理办公室里的“软件病毒” 人与人的关系是一种平衡关系 影响办公室弹性沟通的9种心理 境遇不造人，是人造境遇 愉快的工作始于心态 塑造适应各种人际关系的性格 我们不是为了生气而工作的，又何必为琐事烦恼 医治“嫉妒”的最好药方就是在精神上战胜对方 遇事不公平的启我疗法 给职场压力装一个“减压阀” 从比尔·盖茨的脸到“电脑综合症” 午休是为了下午有更充足的能源 第三篇 让自己的谈吐更动人 凭借好口才点旺办公室的人气 人人都会说话，但有几个人会真正会说话 平步青云的谈话技巧 要善于发现别人的优点，赞扬他希望被赞扬的地方 上帝给了我们两个耳朵一张嘴，是让我们多听少说 病从口入，祸从口出 坦然对待你的失言 凡语生辉，点石成金 中国办公室十大隐私语 手势所透露的语言，要比所讲的更真实 聊天是办公室里沟通的重要手段 对待无聊话题，只能是装疯卖傻 幽默是一种轻松的深刻，面对严肃的肤浅，深刻露出了玩世不恭的微笑 …… 第四篇 同事之间的弹性互动沟通 第五篇 把握与上司弹性沟通的规则 第六篇 识破办公室里的阴谋 第七篇 在办公室里树立自己的威信 第八篇 借助弹力往上爬 第九篇 办公室里的男女关系

<<办公室弹性沟通>>

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>