

<<为什么听不懂，为什么说不清>>

图书基本信息

书名：<<为什么听不懂，为什么说不清>>

13位ISBN编号：9787300095318

10位ISBN编号：7300095313

出版时间：2009-4

出版时间：中国人民大学出版社

作者：船川淳志

页数：166

译者：赵韵毅

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>

<<为什么听不懂，为什么说不清>>

内容概要

《为什么听不懂，为什么说不清》创造性地把沟通与思考看作是一种动态、高效的技能，主张在倾听对方说话的同时，去考虑对方的意图、论点、立场，边思考边听对方说话，这样就会形成有逻辑的清晰思考和沟通，最终获得商业上的成功。

为什么说的人津津有味，听的人却是一头雾水？

铺天盖地的信息怎样才能转变为个人知识？

个人知识怎样才能转变为团队共识？

工作停滞不前的项目小组，持续缺乏交集的团队会议……问题出在哪？

沟通和思考是商业人士必备的两大技能，二者就如左右手，不能偏废其一。

有好的想法要会表达，能在讨论中激发、收获新想法；从事沟通性工作的人也应该会逻辑思考，头脑清晰。

但目前市面上的书都是各自偏重一个方向。

沟通和思考是商业人士必备的两大技能，二者就如左右手，不能偏废其一。

本书创造性地把沟通与思考看作是一种动态、高效的技能，主张在倾听对方说话的同时，去考虑对方的意图、论点、立场，边思考边听对方说话，这样就会形成有逻辑的清晰思考和沟通，最终获得商业上的成功。

<<为什么听不懂，为什么说不清>>

作者简介

船川淳志，毕业于日本庆应义塾大学法学院法律系，并在美国雷鸟国际管理研究生院取得MBA学位。

曾任职于东芝、美国国际集团（AIG），并在硅谷从事组织管理顾问。
回日本后，担任日本Globis集团资深经理。

目前任Global Impact公司代表合伙人，并且提供组织开发、企业革新等项目咨询，同时举办组织教育、领导才能、人才开发等多个主题的研讨会。

<<为什么听不懂，为什么说不清>>

书籍目录

第1章 为什么我们会“听不懂，说不清” 为什么说的人津津有味，听的人却是一头雾水？

“听不懂，说不清”的问题是出在我们不会思考，还是我们不会倾听？

现在的商务沟通就好像“只升级了一边轮胎的车子”。

思考力的扩展到底欠缺了什么？第2章 “听得懂，说得清”的基本要求 铺天盖地的信息怎样才能转变为个人知识？

个人知识怎样才能转变为团队共识？

知性教会我们思考，感性让我们善于沟通，而理性帮我们认识和管理自身。

工作环境是“交流信息和情感的现场”。

那些接收信息能力很强、但是洞察现场气氛能力比较弱的人，就很容易忽略对于心灵交互作用和场合的注意。

第3章 “听得懂，说得清”才能实现有效沟通 “连打招呼也不会”或是“只会跟人寒暄”的人在商务场合都没办法实现自己的目标。

你注意到了沟通中“看不见的部分”或者“被忽略的前提”吗？

沟通的决定权不在于说，而在于听！

第4章 “听得懂，说得清”需要活化思考 思考放弃症、思考依赖症、思考失真症、思考偏颇症——自测一下，你有“思考的4大生活习惯病”吗？

思考力不需要电池，也不需要电源线。

不管是谁，不管在哪里，无论什么时候都能使用——只要你愿意活化思考。

动起来！

一起来做活化思考的“3大动作体操”！

第5章 如何引导对方展开对话 说话的分寸该如何拿捏，通常是由对方的反应主导。

在商务沟通中，你掌握了随声附和的艺术吗？

运用诱导式倾听和反射式询问，巧妙地说出“为什么”！

第6章 如何做到有交集的讨论 诡辩就像欺诈，强辩就像强抢！

我们怎样用气势和逻辑自由应对？

怎样做到反驳而非指责，对话而非辩论？

当心你的口头禅！

不要让它成为无谓争执的导火索！

第7章 如何提升团队综效 工作停滞不前的项目小组、持续缺乏交集的团队会议——问题出在哪？

要“领会”不要“偏执”，要“倾听”不要“说服”。

群体思维的泥沼，我们怎样走出？

第8章 商务沟通的新境界 倾听是平衡的艺术。

追求“间隔”的极限。

从已知发现未知，进而共同创造未知。

<<为什么听不懂，为什么说不清>>

章节摘录

插图：“那个人总是不理人。

就算他开口说话，说的都是一些让人听不懂的话。

更重要的是，他根本没打算去听别人在讲些什么。

”你是不是经常遇到这样的情况？

如果是，我建议您来了解一下逻辑倾听。

逻辑倾听是一种技能，它让我们在倾听对方讲话的同时，马上就能理解对方的思考模式以及他讲话的意图。

在团体或组织中，个人要收集信息、与人交涉、召开会议、寻求共识、得出新结论、创造附加价值时，这是必备的技能。

倾听，看上去是强调在沟通中“听”扮演的重要角色，其实，你在锻炼自己倾听能力的时候，也能提升自己的说话能力，让自己所说的话更有说服力。

所以说逻辑倾听是提高沟通品质的必备技能。

回到前面所描述的情况，当我们准备责怪对方之前，是否应该先想想：自己究竟为对方制造了怎样的对话情境？

对方所说的话自己究竟理解了多少？

自己说话的内容是不是有些对方不知道的前提设定？

还有，自己到底有没有营造让对方能够倾听自己说话的机会？

在2005年3月，EQ理论的倡导者、耶鲁大学的彼得·萨洛维（Peter Salovey）在讨论EQ理论的演讲中对“逻辑倾听”这一术语进行了介绍。

当时他强调思考力和互动力都是非常重要的，互动式思考（interactive thinking）的概念因此成形。

企业也开始举办这样的培训课程，大家总算注意到沟通的瓶颈就在于倾听。

我在过去的15年间，常常以“全球化商业中的人和组织”为题，对许多前来咨询的企业提出建议。

乍听之下，和“全球化商业”有关的问题总是让人感觉很深奥，但是越讨论就越会发现，其实问题很简单，大家最要思考的就是：为什么彼此的对话没有交集？

我开始有这样的疑问，可以追溯到进入商学院之前在外企工作的时候。

那时正好是泡沫经济最盛行的时代，我任职于规划经营战略的部门。

在针对规划愿景、确定战略问题的讨论中，与会同事之间的讨论常常没有交集，这点让我非常惊讶。

<<为什么听不懂，为什么说不清>>

编辑推荐

《为什么听不懂,为什么说不清》为船川淳志编著。

只要我们说清楚了，对方就一定会懂吗？

为什么会议上讨论得很热烈，最终却达不成一致意见？

要说的内容艰涩难懂，我们该怎么办？

源自东芝、AIG、GLOBIS的智慧经验日本最强的思考力大师教你玩转商业

<<为什么听不懂，为什么说不清>>

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>