

<<沟通力>>

图书基本信息

书名：<<沟通力>>

13位ISBN编号：9787800698248

10位ISBN编号：7800698246

出版时间：2008-1

出版时间：中国民族摄影艺术出版社

作者：李思恩

页数：194

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>

<<沟通力>>

内容概要

无论是企业老总，还是组织结构，或者是中层管理人员，要想把自己制定的决策和上作进度有效地传达给整个企业系统或员工，并使他们完成预定的任务，必须拥有卓有成效的沟通理念。

本书首先提出了“强化执行力从有效沟通开始”的最新理念，给出了贯彻执行力沟通的四个步骤：引起注意；让对方了解；接受信息；产生行动。

然后以此为主线。

分别阐述了沟通的三个重要元素，掌握目的、有效影响与维系良好的氛围。

此外也指出了有效倾听在沟通中扮演的重要角色，同时也说明在沟通当中善加运用自我状态与性格扩大沟通成效的方法，并对沟通的交流模式进行了细致而具体的分析和探讨。

最后指明：在沟通当中，赢得对方的信任是沟通的首要步骤，而沟通的最终目标是有效执行。

书中更有许多精彩案例和详细的图解，帮助读者了解如何落实沟通力，如何通过沟通最终实现提升企业效益和员工满意的双赢。

作者简介

李思恩，美国杜兰大学工商管理硕士（Tulane University, MBA），台湾知名企业培训专家，资深管理顾问。

曾任职于食品流通业、金融服务业、管理顾问业，从基层做起，历任课长、经理、事业部总监、副总经理、总经理等职位；并曾担任中国移动、中国银行、招商银行、联想集团、国泰君安、国药集团、上汽集团、上海贝尔、上海紫江集团、西门子、杜邦中国、美国总统轮船公司、李宁体育、安徽烟草等500余家著名企业的咨询顾问及培训讲师。

现任InterAsia英特亚科技公司总经理、上海引帆管理咨询公司总顾问。

<<沟通力>>

书籍目录

第一章 强化执行力从有效沟通开始第二章 执行力沟通的四个步骤第三章 执行力沟通的三要素——目的、影响、氛围第四章 沟通响应风格的分析第五章 倾听——沟通的基础第六章 沟通障碍的影响与克服第七章 性格对沟通的影响第八章 自我状态与沟通应对第九章 沟通分析模式第十章 影响沟通的因素与团队的突调节第十一章 沟通与执行第十二章 以执行实现双赢

章节摘录

插图

<<沟通力>>

编辑推荐

沟通的关键不但要求说清楚、讲明白，更要凝聚大家的共识，才能落实执行的成效。

沟通要看对象，根据个人特质采取不同的方法。

所以，没有不能沟通的人，只有不会使用最合理的沟通方法的人。

当我们领导一个团队，希望落实执行力的时候，一定不要忘记，要先赢得大家对你的信任。

而赢得信任的必要条件来自于积极有效的沟通，并且说到做到，如此才能让大家对你下达的指令和安排的任务没有任何怀疑，进而彻底执行。

无论是企业老总，还是组织结构，或者是中层管理人员，要想把自己制定的决策和工作进度有效地传达给整个企业系统或员工，并使他们完成预定的任务，必须拥有卓成效的沟通理念。

本书首先提出了“强化执行力从有效沟通开始”的最新理念，给出了贯彻执行力沟通的四个步骤：引起注意；让对方了解；接受信息；产生行动。

然后以此为主线，分别阐述了沟通的三个重要元素，掌握目的、有效影响与维系良好的氛围。

此外也指出了有效倾听在沟通中扮演的重要角色，同时也说明在沟通当中善加运用自我状态与性格扩大沟通成效的方法，并对沟通的交流模式进行了细致而具体的分析和探讨。

最后指明：在沟通当中，赢得对方的信任是沟通的首要步骤，而沟通的最终目标是有效执行。

书中更有许多精彩案例和详细的图解，帮助读者了解如何落实沟通力，如何通过沟通最终实现提升企业效益和员工满意的双赢。

沟通的关键不但要求说清楚、讲明白，更要凝聚大家的共识，才能落实执行的成效。

沟通要看对象，根据个人特质采取不同的方法。

所以，没有不能沟通的人，只有不会使用最合理的沟通方法的人。

当我们领导一个团队，希望落实执行力的时候，一定不要忘记，要先赢得大家对你的信任。

而赢得信任的必要条件来自于积极有效的沟通，并且说到做到，如此才能让大家对你下达的指令和安排的任务没有任何怀疑，进而彻底执行。

无论是企业老总，还是组织结构，或者是中层管理人员，要想把自己制定的决策和工作进度有效地传达给整个企业系统或员工，并使他们完成预定的任务，必须拥有卓成效的沟通理念。

本书首先提出了“强化执行力从有效沟通开始”的最新理念，给出了贯彻执行力沟通的四个步骤：引起注意；让对方了解；接受信息；产生行动。

然后以此为主线，分别阐述了沟通的三个重要元素，掌握目的、有效影响与维系良好的氛围。

此外也指出了有效倾听在沟通中扮演的重要角色，同时也说明在沟通当中善加运用自我状态与性格扩大沟通成效的方法，并对沟通的交流模式进行了细致而具体的分析和探讨。

最后指明：在沟通当中，赢得对方的信任是沟通的首要步骤，而沟通的最终目标是有效执行。

书中更有许多精彩案例和详细的图解，帮助读者了解如何落实沟通力，如何通过沟通最终实现提升企业效益和员工满意的双赢。

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>