

<<积极管理>>

图书基本信息

书名：<<积极管理>>

13位ISBN编号：9787111181910

10位ISBN编号：7111181913

出版时间：2006-1

出版时间：机械工业

作者：帕迪·奥布赖恩

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>

## <<积极管理>>

### 内容概要

《积极管理:果断自信的管理艺术》在示范如何通过果断自信来从容处理高度紧张的情景方面极具价值。

在引入公平机会、与外国同事和客户共事上也给出了许多有益的方法。

在竞争激烈的商业环境中，果断自信的方法会让你达到最佳状态，而且可以让你以积极肯定的方式处理问题。

通过创新交流、卓越的领导力、良好的人员管理和出色的谈判技巧，你会展现出从未过的一面。

学会处理以下各项技能是做好管理工作的关键。

谈判、在会议中陈述己见、解决冲突、平息怒火、就艰难的决策进行沟通、执行有争议的政策、坚持自己的立场、消除冲突、跨文化管理。

<<积极管理>>

作者简介

作者：(英)帕迪·奥布赖恩

<<积极管理>>

书籍目录

前言 第一部分第1章 概述第2章 方法第3章 融会贯通：果断自信技巧的综合演练 第二部分第4章 会议第5章 高度紧张情形中的管理第6章 领导力第7章 应对批评和赞扬第8章 平等机会中的果断自信以及跨文化管理第9章 果断自信的综合演练后记致谢

## &lt;&lt;积极管理&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘核心语句 核心语句是果断自信中的一个关键技巧。

核心语句是指清楚、简单、直接、明确地表达你的观点的语句。

使用核心语句可以帮助你有效地表达观点，并且使你的观点在对方和自己的脑海中都清晰明确。

逐渐学会使用核心语句可以使你的目的和决心更明确。

确定了你要表达的信息后，用简洁、精练、肯定的语句表述出来。

要用好核心语句，你得学会避免给你要说的话附加不必要的信息。

我们在想要避免尴尬或者紧张或者感到难以应对时会有意地附加一些根本不必要的信息。

这样做的结果会削弱我们真正要表达的意思。

如果你说：“我希望你不介意我说几句，简单说几句，其实我只是想说说我是如何看待你做的这件事的。

”你的冗词赘句显然冲淡了它的效果。

如果你说：“呃，当然了，我总是乐意帮忙的，但是这次我认为我是无能为力了，你能够自己处理吗？”这样的回答很难看出你是在拒绝别人，而且这话听起来好像是，答应这件事情有点难度，但是最终你有可能同意。

在上面的第一种情景下，你需要说的是：“太棒了！干得好！”第二种情景下，你需要说的是：“不行，那不可能。

”在英国，一种比较普遍的冗词赘句形式是在说话或者要求他人做某事时不恰当地插入“对不起”、“我很抱歉”，或者以“对不起”、“我很抱歉”来开始：“对不起，能不能请你稍稍挪动一下你的椅子？”（你不必说“对不起”或者“稍稍”）这样让你的话掺杂了道歉的意味，而且也显得不够有魄力。

只有在你真正向别人道歉的时候，才使用“对不起”这个词。

有时我们为了争取一点儿思考的时间，在讲话的时候加上一些额外的词。

比如，可以说：“让我想几分钟（或者半个小时，或者几天，任何适当的一段时间），然后回答你。

”当你准备好时，就可以用简练的核心语句做出回答。

通常，冗词赘句反映了说话者犹豫不决。

但是，通过练习可以做到避免冗词赘句和使用核心语句的，继而克服犹豫做出强有力的回答。

“核心语句”也可以是非常简洁的，比如：“我们尽早见面十分重要……”“这活儿没有达到标准……”“今天，我们需要给讨论会订出最终的方案……”“请不要再把那个文件带回家了……”或者如果要传达的信息中包含若干个要点，也可以扩展成段。

例如，让我们来看看一位管理者的“日程安排”中的一个项目：“清理出一个自称了解内幕的下属，这家伙正在四处散播谣言、煽风点火。

”要传达什么信息？当然，具体内容和要强调的重点会因具体情况而异。

这里，我们假设上例中要表达的是：（1）已经察觉有人在散播谣言了；（2）这有损士气，而且（3）谣言必须马上停止。

换成果断自信的表达方式的话，你可能会这样说：“我知道你在散布一些无凭无据的谣言，这些谣言让你周围的同事感到不安。

你必须马上停止散布谣言。

”这些简短的句子清楚地表明了你的想法，讲话的时候语气要坚定、自信，这样讲话不易引发浪费时间的争论，而且如果这个员工与你争论，你仍然有再次加强观点的余地。

P19-20

<<积极管理>>

编辑推荐

培养果断自信的方法、提高管理技能的练习、有说服力的例证.....《积极管理:果断自信的管理艺术》这本实用的指导可以让当代的管理者学到权威、灵活的管理风格。

## 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>