

<<强力沟通术>>

图书基本信息

书名：<<强力沟通术>>

13位ISBN编号：9787544301961

10位ISBN编号：7544301966

出版时间：2001-09

出版时间：海南出版社

作者：（美）哈尔金斯

页数：263

字数：170000

译者：韦荣华

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>

<<强力沟通术>>

内容概要

你所进行的无论是商业上还是私人间的第一次交谈，都会为推动事业、增长见识、发展关系提供绝佳的机会。

强力沟通这一走向成功的“谈话设计”是许多大公司高级执行官趋之若鹜的顾问——菲尔·哈尔金斯先生多年潜心研究和实践经验的结晶。

采用这一“谈话设计”的包括克拉夫特·福兹、施乐、拉尔斯顿·普利纳、普鲁丹舍房地产等各大公司的领导，他们都利用这一设计建立了卓越的业绩。

娴熟地运用强力沟通可以把你的影响力发展到极致。

本书具体地指导你如何将哈尔金斯精心结撰的方案巧妙地活用到你自己的特殊情境中，并糅入你的独特风格。

书中强力沟通技巧运用的大量实例，《财富》杂志500强的生动个案以及许多令人赏心悦目的示范和自测都将帮助你弄清自己的谈话风格。

一举掌握强力沟通这一致胜秘笈。

从本质上说，强力沟通是“变化”的工具：它推动“变化”——这通过它打开的见识和由它提出的行动步骤来实现。

将谈话清晰地引向想要的结局决不是“自然而然”就能做到的。

分享情感和信念，交流需要和愿望，采取行动并信守承诺——掌握了强力沟通的这三个步骤，你将更有效地驾驭好双向交流互动的控制权，极大地提升你的领导艺术和成功形象。

<<强力沟通术>>

作者简介

菲尔·哈尔金斯，是灵凯公司（Linkage Inc.）董事长，他的灵凯曾被《注册》杂志（Inc.magazine）命名为1997年和1998年度全美发展最词的500家公司之一。

1998年创建灵凯前，哈尔金斯在基恩公司（Keane Inc.）和莱顿公司（Raytheon Company）担任国内及国际高级管理职

<<强力沟通术>>

书籍目录

前言绪论第一部分 强力沟通 第一章 执牛耳者与强力沟通 高质量谈话的重要性 如何实施强力沟通 执牛耳者 信任的重要性 一位出色的执牛耳者 第二章 强力沟通的建构和效用 现实中沟通不畅的代价 强力沟通的三个阶段 真正关系的障碍 组织性防卫与不可讨论 掩门后再敞开心扉 倾听的重要性 动力塔 运用动力塔：个案研究 测定强力沟通的效果 第三章 强力沟通的类型 执牛耳者的资质 强力沟通的类型 第四章 从谈话的泥沼中寻找转机 强力沟通与糟糕谈话的比照 糟糕谈话的根源 糟糕谈话的后果 自我欺骗的力量 泥沼 作为力量源泉的泥沼 摆脱谈话的泥沼 恶意的强力沟通 第五章 艰难的谈话 执牛耳者如何应对艰难谈话 相互冲突的日程 区分需要与愿望 询问与建议 赞同行动 为艰难谈话全面准备 战胜过境第二部分 强力沟通实际应用 第六章 强力沟通与信任 信任的本质 迅速决策与融洽关系 作为组织资产的信任 信任4C 信任的规则 信任的层级 霍华德·舒尔茨的故事：展现承诺、关切和信念 信任是如何崩溃的 重建信任 第七章 变化日程 沟通线路与工作流程 谈话与组织文化 变化日程 一位领导的故事和一个变化日程：杰弗·奥顿和布莱恩 & 妇女医院 变化日程中领导的作用 变化日程的步骤 可实现性、可相信性和可转换性 领导与经理 激情维护者 用强力沟通瞄准目标：有目的的变化 抛弃发号施今的羁绊：作为自由激进分子的领导 第八章 激情维护者 界定激情维护者 授权与任用 形成一个激情维护者小组 调整日程 确保激情维护者维持一致 你到底需要多少激情维护者 第九章 留住卓越的人 人事变动的真相 挖走最优秀的人 留住最优秀的人 人事变动的六种神话 不满种种 主动积极的“留人战略” 第十章 领导的声音 掌握“领导的声音” 传播领导的声音 发展领导的声音 用领导之声引导和武装 领导之声的崩溃 重振领导之声 塑造真正的你 附录 强力沟通工具箱 工具一设计、实施和检验强力沟通 工具二动力塔 工具三领导能力评估工具 工具四信任工具 工具五变化工具 工具六留人工具

<<强力沟通术>>

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>