

<<与官员谈沟通与协调的艺术>>

图书基本信息

书名：<<与官员谈沟通与协调的艺术>>

13位ISBN编号：9787801408907

10位ISBN编号：780140890X

出版时间：1970-1

出版时间：国家行政学院出版社

作者：邵强

页数：281

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>

<<与官员谈沟通与协调的艺术>>

前言

党的十七届四中全会作出了“建设学习型政党”的战略决策。由此，拉开了全党和全国各级党政机关学习的序幕。用科学的思想 and 先进的文化武装各级党政领导干部，形成全员学习、全过程学习和工作学习化、学习工作化的氛围和机制，已经成为全党和广大领导干部的共识。

党政领导干部肩负着重大的历史使命，他们理应成为学习的楷模。

毛泽东同志曾指出：“政治路线确定之后，干部就是决定的因素。”

今天，没有千千万万德才兼备的领导干部积极地发挥自己的聪明才智，就不可能完成实现中华民族伟大复兴的历史使命。

<<与官员谈沟通与协调的艺术>>

内容概要

当前，我国正处于改革的攻坚期、发展的关键期、矛盾的凸显期，我国发展呈现一系列新的阶段性特征：我们党面临着长期的、复杂的、严峻的执政考验，改革开放考验，市场经济考验，外部环境考验。

面对世情、国情、党情的深刻变化，面对改革开放和社会主义现代化建设任务的艰巨性、复杂性、繁重性，党的十七届四中全会强调，要围绕推动科学发展、促进社会和谐，加强领导班子和领导干部能力培养，重点提高谋划发展、统筹发展、优化发展、推动发展的本领和群众工作、公共服务、社会管理、维护稳定的本领，注重增强新形势下依法办事能力和应急管理、舆论引导、新兴媒体运用、做好民族宗教工作等方面能力。

“与官员谈”系列，紧紧围绕“本领”和“能力”，从学习知识、拓展视野、提升能力、促进工作四个层面设计“谈”的话题，既“谈”得轻松，又“谈”得明白，既“谈”得有高度、深度，也“谈”得管用、实用。

<<与官员谈沟通与协调的艺术>>

书籍目录

第一章 善于沟通与协调是一门高超的工作艺术一、积极的沟通是领导者高效工作的内在要求沟通伴随着领导工作的始终 / 2优秀的领导者大都是沟通的高手 / 3沟通是领导者实现组织目标的重要保证 / 4有效的沟通需要选择合适的沟通方式 / 6消除领导者沟通中的种种障碍 / 7要善于利用现代信息技术进行有效沟通 / 9沟通中领导者要善于倾听别人的意见 / 10二、善于协调是领导者必备的工作技能协调是领导者的一项经常性工作 / 11领导协调是组织顺利健康发展的保障 / 13领导协调所具有的四大功能 / 14做好领导协调工作的基本原则 / 15领导者需要掌握协调的基本方法 / 17第二章 领导者与人成功沟通的通用原则一、领导者与人成功沟通的基本要求尊重他人, 平等地对待他人 / 20主题明确, 真实地表达自己的意图 / 21说话要抓住重点, 做到言之有序 / 22言语宜谨慎, 把握说话的分寸 / 24与人沟通中的语言要具有逻辑性 / 25沟通的语言要具有生动性和幽默感 / 28二、沟通中要善于倾听对方的意见良好的倾听是成功沟通的一半 / 29倾听是沟通最重要的组成部分 / 30倾听者需要主动、虚心和有耐心 / 33沟通中的倾听需要讲究一定的技巧 / 34领导者有效倾听的三种方法 / 36领导者善于倾听的四个技巧 / 38如何克服倾听过程中的障碍 / 39三、恰当地提问, 使沟通更深入有效地提问有助于深入沟通 / 41沟通中提问的十种类型 / 43第三章 领导者与他人语言沟通的艺术一、掌握高水平说话的基本要求善于说话, 巧用语言沟通 / 48言简意赅, 语言简单明了 / 50措辞要精确, 表达要准确 / 51充满感情, 让每句话都能打动人心 / 52适时地幽默, 增强沟通效果 / 54二、把握说话的分寸, 讲究说话的技巧先说什么后说什么大有讲究 / 55话语要详略得当, 避免啰唆 / 56涉及敏感问题的话要点到为止 / 57不好确定的问题可使用模糊语言 / 58批评他人的话需要掌握好分寸 / 60有分寸地批评他人的具体方法 / 61三、巧妙地使用特殊语言直话迂说: 迂回说话效果好 / 65正话反说: 从反面刺激对方 / 66明话暗说: 话中有话, 话外有音 / 67近话远说: 绕个弯子表达自己的意思 / 68深话浅说: 把刺儿藏在花芯里 / 68四、掌握说服他人的语言技巧不仗权势, 领导者需要以理服人 / 70说服他人时, 需要以情感人 / 71妙用间接说服的语言技巧 / 72层层剥笋, 循序渐进地说服他人 / 74在说服过程中巧用比喻和联想 / 75第四章 领导者身体语言的沟通艺术一、运用身体语言, 展示沟通的魅力用身体语言去“说话” / 78几种最重要的身体语言 / 80.....第五章 领导者电话与网络沟通的艺术第六章 领导者书面语言沟通的艺术第七章 领导者会议上的沟通艺术第八章 领导者与上级关系协调的艺术第九章 领导者与同级人员关系协调的艺术第十章 领导者与下属关系协调的艺术第十一章 领导者特殊情况下的人际协调艺术

<<与官员谈沟通与协调的艺术>>

章节摘录

对社会的利害如何，就是只从个人实实在在的得失考虑。也应该趋利避害。

一个人处在某种利害关系之中，对某个问题看不清，盲目行动，甚至危害自己的利益而不知。

只要一经点破，即会恍然大悟，接受劝告，改变原来的主张。

为此，在说服的过程中，要设身处地地考虑对方的利益，诚心诚意地替对方着想，然后有的放矢地进行说教，这样对方才容易被说服。

2.说服他人时，需要以情感人 人是有思想的动物，对感情非常敏感，而语言所承载的信息，除了理性信息之外，就是情感信息。

“感人心者，莫先乎情”，这就要求领导者在说服他人的过程中，一定要投入自己的真情实感。

所谓情感，就是人接触客观外界事物所产生的肯定或否定的心理反应，诸如喜欢、愤怒、悲伤、恐惧、爱慕、厌恶等。

深厚稳定且有原则性的情感，往往会产生巨大的鼓舞力量。

因此，“情”是领导者说服他人时的一个重要因素。

在说服他人的过程中，话语间所饱含的情，就会在传递信息、思想的同时产生话语魅力和感染作用，从而取得圆满的交际效果。

俗话说：“情自肺腑生，方能入肺腑”，“通情才能达理”。

列宁也认为：“没有人的情感，就从来没有，也不可能有人对真理的追求……只有被感情支配的人才能使人相信他的情感是真实的，因为人们都具有同样的天然倾向，唯有最真实的生气或忧愁，才能激起人们的愤怒和忧郁。

” 林肯和美国上议院议员道格拉斯是竞选中的对手。

他们曾在伊利诺伊州进行过一场轰动美国的著名辩论。

在这场辩论中，林肯不仅取得了胜利，而且获得了誉满全美的“诚恳的亚伯”的称号，道格拉斯却被听众戏称为“小伟人”。

<<与官员谈沟通与协调的艺术>>

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>