

<<赢在沟通>>

图书基本信息

书名：<<赢在沟通>>

13位ISBN编号：9787800288845

10位ISBN编号：7800288846

出版时间：2005-8

出版时间：现代出版社

作者：T·J·拉金

页数：212

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>

<<赢在沟通>>

内容概要

对企业来说，沟通应该有一个目标——改善业绩、改善员工的工作方式。如何实现这一目标，这正是《赢在沟通》所要回答的问题。

作者从“和谁沟通、如何沟通、沟通什么”三个方面，分别讲述了这三大基本事实在现实中的运用，指出了沟通的五大误区，并给出了在组织内进行有效沟通的最佳方式。本书摒弃了管理类书的生涩与沉闷，借助大量的具体事例和图表，以通俗易懂的文字讲述了发人深省的沟通道理，能够使读者在轻松的阅读氛围中领略沟通的真谛，把有效沟通的价值发挥到极致。

<<赢在沟通>>

作者简介

T·J·拉金，博士，毕业于牛津大学和密歇根州立大学。

珊达·拉金，原籍缅甸，曾任职于日本长期信贷公司。

两人合作创立了拉金沟通咨询公司，并在纽约、伦敦和墨尔本都设有分部，主营业务是帮助企业与员工进行有效沟通。

书籍目录

推荐序前言序言第一部分 高层VS.低层 千言万语 只想沟通 1 Stupid !
错误的由上至下的沟通运动 2 沟通“排斥”平等观念 3 回避“水泥层” 4 沟通中的“滚弹球”策略 5
观念是改善沟通的最大障碍 6 沟通失误会导致投资收益大幅下滑 7 裁员沟通的核心问题是解聘补偿 8
沟通培训不是好的解决方案 9 把基层主管放在首位 第二部分 与沟通对象面对面 10 没有面对面就没有
沟通 11 视频录像——本末倒置的“打水漂”活动 12 新闻通报会——管理学教科书中的CEO宠儿 13 企
业报纸——冠冕堂皇“美国摆设” 14 员工建议——象征式沟通中的“皮毛” 15 员工意见调查——在
“无味”与“可惜”之间摇摆的“鸡肋” 16 你的沟通智商是多少 第三部分 沟通值得沟通的事 17 员工
关心什么就是你要沟通的话题 18 竞争对手是质量沟通的试金石 19 质量沟通中的“核子”理念 20 弄清
清楚“我们服务于谁” 21 可怕的价值沟通 22 表扬和批评在沟通中不可忽视 23 知识多少就沟通多少 附
录

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>