

《傾聽的藝術》

图书基本信息

书名：《傾聽的藝術》

13位ISBN编号：9789863360198

出版时间：2013-12-1

作者：姜一洙

页数：240

译者：穆香怡

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《傾聽的藝術》

內容概要

學會聆聽，教你十大溝通原則：

- 1.我和身邊的人時常對話嗎？
- 2.我是否努力除去對工作或對方的成見和偏見？
- 3.我能否在談話中，與對方產生共鳴？
- 4.我是否表現出對對方的重視和關心？
- 5.我能否營造出有生產性對話？
- 6.我能否能客觀掌握事實的狀況？
- 7.我能否包容對方的情緒？
- 8.我能否理解對方的需求和意圖？
- 9.我對於和我不同和差異的人，有什麼樣想法？
- 10.我用什麼方式表達我想說的話？

溝通是每個人每天生活中會面臨到的事，但卻常常因為一句話講得不好壞了氣氛、搞砸了重要會議、使彼此關係僵持不下，而後悔不已。然而，交談是要給予對方完全的注意力，重點是在於「聽」，而不在於「說」，很多人在溝通中卻急於著「說」，忘了去聽對方的需要。「聽」，不只是聽字面上的意思，正確的傾聽是要「好好地聽，正確地聽，用心去聽」。如果能預備好心，好好去聆聽對方的想法、感情或意圖，就更能夠達到圓融的溝通。

書中特別提到，帶領人和團隊的領袖及潛在領袖，應該如何提問、如何傾聽、給予回饋，以及如何溝通。提問與傾聽的態度也決定了接下來與對方的互動模式。不論你是什麼職業，本書都能幫助你知道如何賦予對方動機，帶來改變和成長。此外，書中內容也十分適用於家人和朋友關係當中。

《傾聽的藝術》

作者簡介

書籍目錄

第一章：何謂好的溝通

溝通不良是團隊中最大的問題 / 從食古不化到成為最佳傾聽者的賈伯斯 / 不是單方面下指令，而是雙向溝通 / 建立平行的溝通模式 / 溝通可創造奇蹟，也可釀成悲劇 / 用正面的思想與人溝通 / 溝通中，用建議與邀請取代發號施令

第二章：除去內在的自我成見與偏見

開口前記得先省察自己 / 「事實」與「對事實的認知」之間的差異 / 放下成見與偏見，溝通會更順暢 / 地位越高，越要謙卑，不要落入傲慢中 / 過多的恐懼與擔憂，容易使人做錯決定 / 憤怒會使你無法客觀的傾聽 / 人際關係中，自私會帶來彼此更大的痛苦

第三章：善用同理心與傾聽

會說話的祕訣在於傾聽 / 溝通時，給對方完全的專注力 / 非語言比語言溝通更重要 / 聆聽對方說話的態度有程度之分 / 無法同理傾聽的原因 / 真正的同理心可帶來雙贏 / 給對方關注、傾聽和回應

第四章：好的提問帶來極大轉變

提問具有特別的力量 / 好問題能夠帶來意想不到的結果 / 同理傾聽的提問原則 / 同理傾聽的提問法 / 別讓不好的提問法妨礙了溝通 / 正面的回饋可使人做得更好 / 發展性回饋帶來行動的改變

第五章：建立有生產性的對話

生產性對話的溝通方式 / 引導對方自己找到答案 / 活用GROW過程 / 設定對話的主題和目標 / 掌握現實，確認障礙物 / 以資源為本，尋找方法 / 強化實踐的意志力與責任感

第六章：掌握事實真相，調整思想誤區

揪出思想誤區，正視現實 / 確保事件的真實性 / 區分事實與判斷的不同 / 自我推測與分析都可能與事實不同 / 不實的比較，容易扭曲事實 / 不要視為理所當然，要常表達感謝 / 從批評的聲音中聽出事實

第七章：包容對方的情緒

情緒的根本原因在情緒持有者身上 / 情緒是人際關係中的重要訊息 / 投身於令人開心的事物 / 幫助對方在悲傷中去面對現實 / 首先要找出並解決令對方害怕的真正原因 / 幫助對方在憤怒中認知差異並掌握需求 / 接納對方的情緒，進而協助他改變行為

第八章：理解話語背後的需要與正面意圖

所有行動都從需求出發 / 要有解決需求和控制需求的智慧 / 有願景和目標，做事才有動力 / 要聽懂潛藏在要求背後的需求是什麼 / 用提問句試著推測對方的需求 / 理解行動背後的正面意圖是什麼 / 不滿的聲音提供了改善的機會

第九章：用對方的行為模式來進行溝通

看待性格的角度，決定該性格是優點或缺點 / 用學習的眼光去看與自己性格差異的人 / 肯定並接納彼此間的差異 / 依照各人的人格特質，給予合適的職務 / 用對方的行為模式來進行溝通 / 適時的紓壓，方式則因人而異 / 按照對方的性格特質來賦予動機

第十章：少指責，多表達自我觀察與感受的表達法

三寸舌能夠引火自焚 / 意見不同可討論，但不要爭論 / 用最不傷害人的方式來表達想法 / 坦誠說出自己想要的 / 道歉，一個領袖的真心語言 / 透過故事來表達會更生動 / 如何運用說故事來傳遞訊息

《傾聽的藝術》

精彩短評

1、『忽然發現最近在豆瓣添加了不少書目，是因為我看的書偏小眾了？』本書提了很多理論如X、Y理論；同理傾聽（inviting-listening-responding）；AAA（Act說出他做得好的部分；Actor說出他的動機、努力和能力；Appreciation表達你對他的感激）、AID（Act不是指責人，而是指責具體行動；Impact表達該行動造成的影響；Desired具體地說出你所期待的日後行動）、GROW（設定目標、掌握現狀、尋找方法、意志力）、MBTI、DISC等，然而都是比較一筆帶過。適合入門了解者，如需深入了解，此書非好的選擇

《傾聽的藝術》

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:www.tushu111.com