

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
СТРУКТУРА КНИГИ	7
ВВЕДЕНИЕ	
Коммуникация и значение точных сообщений	
Правило 1: правила коммуникации	10
Правило 2: коммуникация и намерение	13
ГЛАВА 1	
Коммуникация в хорошем стиле	
Основные составляющие коммуникации	16
Стиль коммуникации	17
Перегруженность обязанностями.....	27
Вербальное поведение	30
Невербальное поведение, усиливающее языковую коммуникацию.....	32
Невербальное поведение	33
Невербальные шаблоны, касающиеся пространства	36
Коммуникация и этническое происхождение	38
Резюме	42
План работы	43
ГЛАВА 2	
Глаза в глаза	
Стратегии, облегчающие взаимопонимание и хороший контакт с сотрудниками	44
Интерпретация стиля коммуникации.....	49
Сопереживание и познание чувств.....	53
Приспособление стилей коммуникации с целью достижения взаимопонимания и взаимного доверия	53
Метафора зеркала	56
Синхронизация решения	59
Конгруэнтность и ясность.....	60
План работы	64
ГЛАВА 3	
Борьба за должности и влияние	
Взаимоотношения и воздействия.....	65
Структура взаимоотношений	65
Формальные и неформальные отношения	68
Правила интерпретации отношений	69
Подсказки, облегчающие распознавание типов отношений	72
Ловкость.....	76
Резюме.....	78
План работы	79
ГЛАВА 4	
Установление рамок	
Управление контекстом	80
Распознавание рамок: подсказки, возникающие из контекста.....	82
Рамки и системы: варьирование целью.....	87

Организационные неконгруэнтности.....	89
Лидерство и руководство; изменение рамок	92
Критерии решения при изменении рамок.....	95
Производство и проектирование	95
Резюме: модель существующая до сих пор	97
План работы	99

ГЛАВА 5

Воздействие на сотрудников словом

Критика и мотивация	100
Критика	100
Ситуация первая:	
достижение цели посредством критики.....	106
Критика как интерпретационная рамка	109
Успех и поражение: мотивировка сотрудников	110
Награды, замечания, поощрения, наказания	112
Поиски причин успехов и неудач	113
Ситуация вторая: мотивировка Макса	114
Замечания о «внешних факторах»-	118
Резюме.....	120
План работы	121

ГЛАВА 6

Переформирование и переименование

Новые способы управления контекстом	122
Переименование	122
Модель Бэндлера и Гриндера.....	128
Переформирование.....	129
Парадоксальное переформирование.....	134
Парадокс и наказание	139
Резюме.....	140
План работы.....	141

ГЛАВА 7

Переговоры

Достижение взаимной выгоды	142
Пять шагов в переговорах.....	144
Еще раз о культурных факторах.....	150
Признаки успешных переговоров.....	154
Резюме.....	156
План работы.....	157

Подробное рассмотрение эффективных процедур в бизнесе и управлении с точки зрения НЛП. Пошаговые объяснения и упражнения к каждому разделу делают эту книгу превосходным учебным пособием и для начинающих менеджеров и для управляющих крупными корпорациями.

Оказывается, сделать свою работу эффективной и приносящей удовлетворение — совсем несложно. Каждый может научиться работать так — об этом и рассказывает «НЛП в бизнесе и менеджменте».