

<<强效沟通>>

图书基本信息

<<强效沟通>>

前言

“沟通，不就是彼此都把话说出来而已吗？

”这是人们接触到沟通时最为常见的一种想法。

但事实却是：我们彼此间的许多不愉快、许多误解、许多争执、许多障碍、甚至许多“反目成仇”，其根源往往不是事情本身，而是由于我们低效率的、甚至是错误的沟通方式导致的。

为什么夫妻之间面红耳赤地吵架，仅是因为一些鸡毛蒜皮的小事？

为什么同事之间老死不相往来，仅是因为一些彼此都事后羞于提及的“莫须有‘罪名’”？

为什么在公众场所，人们会为了一点点的小问题而使得事态进一步激化？

读了《强效沟通》这本书，你自然会明白，我们不仅对沟通技巧掌握不多，对沟通本身也是知之甚少。

当然，有关沟通的训练更是少之又少。

显而易见，如果事先沟通好一些，人们之间的误解就会少一些；如果事先沟通好一些，彼此间的摩擦就会少一些；如果事先沟通好一些，人们之间的相互理解和宽容就会多一些；如果事先沟通好一些，彼此的相互支持也就会多一些，……正是这些看似微不足道的“一些”小变化，却足以决定任何一项重大决策的成败。

<<强效沟通>>

内容概要

这本手册的前三章是为有效沟通奠定基础的，你应该认真阅读这几章并做完相关练习。

这些基本技能可以应用于不同年龄、不同生活阶段的所有人。

第一章阐述倾听技巧，如意译、分类和反馈，这会让你对沟通对象更好地移情（empathic）并且知道得更多。

第二章教你如何安全地表露或公开那些重要且恰如其分的信息，以便自己被他人更加真切地认知。

第三章讲述如何表达你的想法、情感，期望在恰当的时间和地点使需求得到满足，以及如何提升你的关系。

本书的第二部分讲授一些沟通技能，帮助你处理各种冲突。

第四章阐述如何控制强烈情绪和愤怒以便你能在有压力的情境下更加有效地与人沟通。

第五章讲授如何坚持己见，这是一种无需疏远那些太富侵略性或消极性的人而得到你想要的东西的艺术。

第六章讲述如何合理地还击对方，以便快速合理地解决冲突以改善（而不是损害）你们的关系。

第七章阐述如何与房东、售货员、老板、官僚主义者谈判并合理地妥协，以使你在一个充满竞争性的社会中保持不败。

第八章讲述在与比你拥有更多权力的人沟通时如何支持自己。

第九章讲授如何与处于痛苦（如恐惧、沮丧、羞辱、失望、愤怒）中的人谈话，以便你能够帮助他们并同时保护自己。

本书最后一部分重点关注社会情境中的主题。

第十章讲述在与众多异性谈话时如何保持敏感并适时调节你所发出的信息，以使你拥有更好的关系。

第十一章告诉你如何与生人接触并形成关系，以便得到一个新朋友或浪漫的伴侣。

第十二章讲授一些简单却行之有效的方法来谈论性，这样你能够终结尴尬与回避，并戏剧性地改善你的性生活质量。

第十三章讲述如何与孩子谈话以得到他们的信任，能教导他们并且还要保证他们的安全。

第十四章讲授如何与青少年保持平等以使他们肯听话并理解你，反过来你也可以保持与他们的关系，让他们安全并培养他们越来越多的独立能力。

第十五章讲述与年长者沟通的技能，他们有倾听、表达、理解等方面的问题，因而很难享受生活或得到照顾。

第十六章告诉你如何在一个小群体中拥有竞争能力，从而能够表达观点、讨论问题，并在团体决策时拥有积极的影响力。

第十七章讲述公开演讲时简单而有效的基本原则，以使你能够最优雅地赢得观众，并最大程度地减少舞台恐惧心理。

<<强效沟通>>

书籍目录

译者序——有效沟通从自我练习开始 导论 第一部分 有效沟通的基础 第一章 倾听：如何真正听到对方在说什么 第二章 展示：选择表达的时间、内容和对象 第三章 表达：创造清晰而有效的信息 第二部分 如何处理困难的谈话与情境 第四章 调节情绪：如何控制愤怒 第五章 坚持观点：攻击与消极模式之外的中间道路 第六章 合理还击：如何表达与熟人不同的意见 第七章 公平谈判：无需胁迫或屈从对方而获胜 第八章 坚持自我：应付不同的掌权者 第九章 调整情绪：如何与处在痛苦中的人沟通 第三部分 世界之外：朋友、家庭与工作 第十章 培养对性别的敏感性：如何理解异性 第十一章 保持联系：接触陌生人并成为朋友 第十二章 讨论“性”：敞开心扉并交流你们的需要 第十三章 与孩子交谈：了解孩子并确信他们理解你 第十四章 与青少年交谈：架起“代沟”之间的桥梁 第十五章 与年长者交谈：与上年纪的家庭成员保持联系 第十六章 与众不同：小群体内的沟通 第十七章 克服怯场：在公众面前高效地演讲

<<强效沟通>>

章节摘录

第一部分 有效沟通的基础 第一章 倾听：如何真正听到对方在说什么 托尼是一名42岁的电脑销售员，他总是不停地参加聚会。

他善于言辞，很有魅力，有一大堆关于客户的趣闻逸事，并且从不在意在讲故事的过程中进行自嘲。他在聚会上出现时，身边总会有一位漂亮的女士，并且每次都是不同的人。

莫名其妙的是，托尼似乎没有办法与她们中的任何一位保持长久关系并发展成为正式的、亲密的关系。

在工作中，情况似乎也好不到哪里去。

尽管他的销售业绩相当不错，但托尼就是不能成为最优秀的销售员，并且他的奖金也大都差强人意。

近来，他曾问一位女友，为什么不再想和他一起出来约会，她说她感觉到托尼似乎并不是对她非常地感兴趣。

托尼大吃一惊，继续追问。

“你是一个不错的人，托尼”，她说，“但你只是听自己讲话，从来不听别人讲什么。”

好的倾听会带来很多好处。

你越是很好地倾听他人表达的内容，你就会越好理解他人和他们的需求。

你越是能很好地理解他们的需求，你就越来越能选择更好地满足他人需求的方案。

在生活中你一个理解他人的真诚愿望会带来他人与你更亲密的关系，从而鼓励他人尽最大能力来倾听你的话并理解你的想法。

结果就是你们的关系会显著地改善。

在工作场所，如果能很好地倾听同事的谈话，你的下属还有上司不仅会在士气上受到鼓舞，而且会收获更可见的回报，因为你们拥有了适合公司需要的更好的“武器”。

真倾听VS假倾听 尽管每个人都想当然地认为自己能够倾听他人谈话，但是，真正的倾听是比较困难的。

当然，在某种程度上，你是在听他人谈话。

你会听到老板说总经理会议被推迟了，你会听到朋友告诉你说聚会在周六的什么时间举办，你也听到配偶告诉你他或她要上床睡觉了。

甚至你也会认为自己是一个很好的倾听者，但是，真的是这样吗？

相对于人们意识到的倾听而言，真正的倾听是困难的，甚至是相当少见的。

真正的倾听不仅仅是在他人讲话时保持安静，也不仅仅是像录音机一样复述对方的谈话内容。

真正的倾听意味着你需要理解对方在说什么，以及对方的想法、情感和需求，还意味着你要把自己的想法和判断放在一边。

.....

<<强效沟通>>

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>