

<<人际沟通与交流>>

图书基本信息

书名：<<人际沟通与交流>>

13位ISBN编号：9787302299936

10位ISBN编号：7302299935

出版时间：2012-10

出版时间：清华大学出版社

作者：李颖娟 主编

页数：228

字数：242000

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>

<<人际沟通与交流>>

内容概要

《人际沟通与交流》由李颖娟主编，本书通过具有吸引力的案例和通俗易懂的语言，让读者认识到人际沟通与交流在日常生活、工作中的重要作用，并使读者掌握沟通与倾听的基本技巧、交友沟通技巧、管理沟通与谈判技巧、跨文化沟通技巧等。

本书针对各种沟通情况配有自测题，让读者能够通过自测题找到自己在人际沟通方面的不足，有针对性地进行学习，达到提高人际沟通与交流能力的目的。

《人际沟通与交流》配有课件，下载地址为：<http://www.tupwk.com.cn/downpage>。

<<人际沟通与交流>>

书籍目录

- 第一章 沟通概述
- 第二章 语言沟通
- 第三章 非语言沟通
- 第四章 日常的沟通与倾听技巧
- 第五章 职场沟通
- 第六章 交友沟通技巧
- 第七章 管理沟通
- 第八章 谈判中的沟通
- 第九章 跨文化沟通
- 第十章 现代沟通方式
- 参考文献

<<人际沟通与交流>>

章节摘录

然后他们谈论什么呢？

一定是王总的创业生涯。

通过这次谈话，小张了解到了对方公司的成长历史和王总的奋斗史，同时王总也认为小张是个“可造之才”，进而对他的产品感兴趣。

人们都善于伪装自己，希望被别人接受和认同，希望被别人赞美和崇拜。

在商界，很多人面前都有“职业的坚冰”，只有谈论对方感兴趣的话题，才有可能打破“坚冰”。

在上面的对话中，小张就是通过谈论王老板感兴趣的话题，作为谈业务的开场，使王老板和他更亲近，为谈业务打下了基础。

但往往，你在使用这个技巧的时候要分清楚对象、场合、气氛等条件。

万一小张开口说办公室布置得很别致，王老板打击小张，小张怎么办呢？

这就是先开口说话的劣势，你先开口，可能受到对方的打击。

有些人就依靠打击别人来建立自己的自信。

假设如下面的对话，王老板不给小张面子。

“王总，你的办公室很别致，样品放在办公室里，天天就像看到自己的孩子一样。”

小张看着王总说。

王老板皱着眉说：“哪儿呀，我早就想换办公室了。”

我的一个朋友说这里风水不好。

“这时小张的心里是什么感受，是不是有点挫折感？”

很可能自信心受到了打击，可能想：“他怎么这样？”

又不是听不出这是句客气话，是不是对我们公司有看法，还是对我有看法。

“谁知道呢？”

可能王老板是直率人，有什么就说什么，那就是小张多心了。

也可能王老板就是对小张有看法，因为小张到这个地区，不是最先来找他，所以他感觉不舒服。

作为小张，在这样的场合下，就很难判断，到底王老板是什么意思了。

所以在开场的时候尽量谈绝对正确的事情，让双方绝对有共同语言。

比如可以这样开始：“王老板，早就听说您的大名了，没想到您这么年轻。”

“哪里，哪里。”

已经是快55的人了，老了，快退休了。

“是吗？”

看不出。

您的身体很好，听说上次和某某厂家搞促销，一周跑5个地市。”

“有时是这样的，生意不好做嘛，不拼命怎么行？”

王老板微笑地说。

……

<<人际沟通与交流>>

编辑推荐

《新编高等院校经济管理类规划教材·基础课系列：人际沟通与交流》特色： 实用性。

《新编高等院校经济管理类规划教材·基础课系列：人际沟通与交流》以通俗易懂的语言介绍人际沟通的方法和技巧，详细介绍了人际沟通中应该注意的各种各样的问题，使读者能够学以致用。

趣味性。

《新编高等院校经济管理类规划教材·基础课系列：人际沟通与交流》在讲解人际沟通方法和技巧的过程中，结合古今中外的大量案例，使内容生动有趣，易于理解和掌握。

<<人际沟通与交流>>

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>