

<<沟通达人>>

图书基本信息

书名：<<沟通达人>>

13位ISBN编号：9787308100403

10位ISBN编号：7308100405

出版时间：2012-6

出版时间：浙江大学出版社

作者：王健平

页数：254

字数：195000

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>

<<沟通达人>>

前言

什么是沟通？

其实，当你打开这本书的时候，沟通就这样开始了。

沟通就是人与人之间通过不同的方式传达信息、传递情绪的过程。

推而广之，一个默契的眼神、一个善意的微笑、一个温暖的拥抱、一段激昂的演讲，无一不是沟通。

离开沟通，人类将无法生存。

工作中，沟通更是无处不在。

当今社会，竞争越来越激烈，对于职场人士来说，“你知道多少”、“你会多少”已经不能完全超越他人了，而只有“你在单位时间内表达多少”才能够成为你最吸引人的闪光点。

沟通，创造了机遇。

观察当今中外的知名成功人士，无一不是沟通技能方面的达人。

盖茨、乔布斯、拉里埃爾森、扎克伯格、巴菲特、索罗斯、马云、潘石屹、柳传志、俞敏洪……这些闪闪发光的名字背后，无一不蕴藏着深厚的沟通功力，以及由此带来的熠熠生辉的经典语录！

沟通，还将带来更多的机遇。

从普通的大学毕业生，到职场中打算跳槽的新人，再到在公司历练多年的高手，他们上升空间的大小、自我提升的速度，同沟通都有深刻的联系。

在庞大的职场基层员工队伍中，那些越是善于同他人沟通的员工，越是能取得紧缺的职场资源。

当他们成功地站到更高的位置时，他们会在心里感谢那些曾经培养和锻炼其沟通能力的人，更会在心里感谢自我的奋斗与成熟！

为了帮助读者系统了解职场中沟通的基本常识，本书从心态、语言、行为、策略、对象、渠道等方面进行了详细论述，让读者可以轻松地学习到不同沟通方法的重点。

同时，本书还结合职场中最容易遇见的三种人——领导、同事和客户，为读者具体设置了不同的沟通情景，总结出因人而异的沟通之道。

本书既有独到的分析视点，又寓教于乐，充满有趣的经典案例。

这些案例或来自于现实职场，或来自于传统智慧，无一不能给读者以深刻的启发和感触。

相信读者在阅读完本书之后，能调整自己的沟通态度，发现自己沟通技能的不足，并加以改进。

当你成为真正的职场达人时，别忘了，是沟通让你得到了机遇。

珍惜沟通机会，相信沟通会带来契机，你就会相信自己，相信成功！

<<沟通达人>>

内容概要

工作中，免不了要与上级、下属、相关部门，还有客户，进行各种不同层次的沟通。拥有良好的沟通，办起事来就会畅行无阻。

本书提炼了语言和行为这两种沟通方式的注意点，总结了寒暄、赞美、求援、拒绝等沟通方法的诀窍，分析了理性者、感性者、倾诉者、高傲者、犯错者、要求者等六种沟通对象的心理，并分享了如何与上级、同事、客户进行沟通，建立个人良好评价、人脉圈子和丰伟业绩的经验，全方位、多角度、分场合为职场人士点拨有效沟通的重点。

写作形式上，每个章节以正反两个案例切入，再有针对性地加以分析、总结。条理清晰、通俗易懂。

<<沟通达人>>

作者简介

王健平

青年学者，先后就职于企业、学校，目前任职于政府部门，拥有丰富的职场体验和沟通经验。曾任知名求职网站QZZN论坛版主。

序言

机遇，从沟通中来 01 良好心态，成为沟通达人的起点 看重沟通，你才能成功 推销自己，一生的目标想飞得更高吗？

有色眼镜，沟通最大的杀手 明确沟通的重点 勇敢迈出第一步 02 语言沟通，越说越有魅力 大有讲究的说话方式

再见，口头禅比喻，形象化的沟通 只说七分语言艺术 模糊焦点，避免矛盾 03 行为沟通，自我表达的技巧 外表，沟通形象的塑造

人世难逢开口笑当最好的听众 握手，最好的名片 帮助和求助，找到沟通机会 肢体语言，恰当地表达自我 模仿你的沟通对象 04

善用策略，沟通讲究方法 寒暄，让对方放下戒心 赞美，并非为了讨好对方 因人而异，巧妙利用他人 拒绝，不伤面子达到目的

寻找双赢点，提升沟通效率 换位思考，沟通零距离 05 选择渠道，不同的沟通方式 电话沟通，“看不见”的交流 书面沟通，文字传递信息

网络沟通，即时便捷的沟通 休闲沟通，和谐氛围更轻松 兴趣沟通，共同语言做基础 关系沟通，对方自然亲近你 06

分析对象，让你更具说服力 理性者——逻辑分析，晓之以理 感性者——营造气氛，动之以情 倾诉者——先站到他的立场上

高傲者——适当提醒对方 犯错者——更主动地帮助分担 要求者——给出能接受的回复 07 和领导沟通，决定你的评价 了解你的领导

让领导信任你看重结果，学会向领导汇报 听懂领导的弦外音 当领导发怒时 巧妙进谏，让领导欣赏你 08 和同事沟通，决定你的圈子

小议“防人之心 竞争态势下的有利沟通 欣赏同事，你才能被欣赏 组建和协调团队，你学会了吗？ 平息同事的误会 做团队的沟通核心 09

和客户沟通，决定你的业绩 从对方利益出发 巧问妙答，沟通的利器 培养沟通意识，展示自我形象 退一步，创造双赢

进一步，求得胜利 坚守底线，不让步的沟通 10 不同场合的沟通重点 应聘——抓住第一印象 入职——迅速融入团队

谈判——扮演好自己的角色 演示——立体“轰炸”对方的神经 汇报——找到亮点，及时展示 检讨——把错误变成机会

离职——处理好尴尬一刻 后记 明天开始，做快乐的沟通达人！

<<沟通达人>>

书籍目录

序言 机遇，从沟通中来

01 良好心态，成为沟通达人的起点

看重沟通，你才能成功

推销自己，一生的目标

想飞得更高吗？

有色眼镜，沟通最大的杀手

明确沟通的重点

勇敢迈出第一步

02 语言沟通，越说越有魅力

大有讲究的说话方式

再见，口头禅

比喻，形象化的沟通

只说七分语言艺术

模糊焦点，避免矛盾

03 行为沟通，自我表达的技巧

外表，沟通形象的塑造

人世难逢开口笑

当最好的听众

握手，最好的名片

帮助和求助，找到沟通机会

肢体语言，恰当地表达自我

模仿你的沟通对象

04 善用策略，沟通讲究方法

寒暄，让对方放下戒心

赞美，并非为了讨好对方

因人而异，巧妙利用他人

拒绝，不伤面子达到目的

寻找双赢点，提升沟通效率

换位思考，沟通零距离

05 选择渠道，不同的沟通方式

电话沟通，“看不见”的交流

书面沟通，文字传递信息

网络沟通，即时便捷的沟通

休闲沟通，和谐氛围更轻松

兴趣沟通，共同语言做基础

关系沟通，对方自然亲近你

06 分析对象，让你更具说服力

理性者——逻辑分析，晓之以理

感性者——营造气氛，动之以情

倾诉者——先站到他的立场上

高傲者——适当提醒对方

犯错者——更主动地帮助分担

要求者——给出能接受的回复

07 和领导沟通，决定你的评价

<<沟通达人>>

- 了解你的领导
- 让领导信任你
- 看重结果，学会向领导汇报
- 听懂领导的弦外音
- 当领导发怒时
- 巧妙进谏，让领导欣赏你
- 08 和同事沟通，决定你的圈子
- 小议“防人之心
- 竞争态势下的有利沟通
- 欣赏同事，你才能被欣赏
- 组建和协调团队，你学会了吗？

- 平息同事的误会
- 做团队的沟通核心
- 09 和客户沟通，决定你的业绩
- 从对方利益出发
- 巧问妙答，沟通的利器
- 培养沟通意识，展示自我形象
- 退一步，创造双赢
- 进一步，求得胜利
- 坚守底线，不让步的沟通
- 10 不同场合的沟通重点
- 应聘——抓住第一印象
- 入职——迅速融入团队
- 谈判——扮演好自己的角色
- 演示——立体“轰炸”对方的神经
- 汇报——找到亮点，及时展示
- 检讨——把错误变成机会
- 离职——处理好尴尬一刻
- 后记 明天开始，做快乐的沟通达人！

<<沟通达人>>

章节摘录

沟通，很大一部分表现在语言上。
没有语言的沟通，能传递的信息量会大大减弱。

正因为如此，我们有必要修饰自己的表达方式，让沟通对象愿意听我们说下去。

然而，在职场上，我们经常会听到相反的观点：“我这人，说话直，你可别见怪……”“我不会说话，不过我心好……”“说好话，不就是拍马屁么……”诸如此类的看法，大都忽略了说话方式的重要性，认为只要说话内容有益于对方，他们一定会乐于接受。

其实，这只能说是一厢情愿。

从话语进入对方耳朵内的那一瞬间，大脑就会迅速作出反应：是喜爱这样的话，还是讨厌这样的话。

这样的态度一旦形成，再想改变，就不是什么简单的事情。

民间俗语这样表达说话方式的重要性：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”其实，这里的“良”和“恶”，所指的也不仅仅是内容，同样包括语言的形式。

如果形式适合，即使是批评的话语。

也能让对方欣然接受。

虽然身为总统，但是柯立芝依然注重沟通的方式，他并没有以自己的身份和地位为傲，而是照顾所有沟通者的感受和自尊。

看来，职场中普通的我们，也有必要向这样的大人物学习，努力追求表达方式的完美。

不同的沟通方式会带给对象不同的心理感受。

比如，仅仅是语句表达的顺序不同，都会产生天壤之别的暗示效果。

……

<<沟通达人>>

编辑推荐

《沟通达人：好人脉靠嘴说出来》由王健平所著，本书既有独到的分析视点，又寓教于乐，充满有趣的经典案例。

这些案例或来自于现实职场，或来自于传统智慧，无一不能给读者以深刻的启发和感触。

相信读者在阅读完本书之后，能调整自己的沟通态度，发现自己沟通技能的不足，并加以改进。

当你成为真正的职场达人时，别忘了，是沟通让你得到了机遇。

珍惜沟通机会，相信沟通会带来契机，你就会相信自己，相信成功！

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>